



ROMÂNIA
UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI CLUJ-NAPOCA
FACULTATEA DE ISTORIE ȘI FILOSOFIE
DEPARTAMENTUL STUDII INTERNAȚIONALE ȘI ISTORIE CONTEMPORANĂ

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Istorie și Filosofie
1.3. Departamentul	Studii Internaționale și Istorie Contemporană
1.4. Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Relații Internaționale și Studii Europene în limba franceză (Relations Internationales et Etudes Europeennes en Français) / Licențiat în RISE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	La négociation dans la gestion de la coopération et des conflits						
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu						
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	colocviu	2.7. Regimul disciplinei	DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Nr. de ore pe săptămână	4	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	28
Distribuția fondului de timp 11 ore convenționale					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					28
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					18
Tutoriat					14
Examinări					6
Alte activități:.....					-
3.7. Total ore studiu individual					98
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	• Nu este cazul
4.2. de competențe	• Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	• C5.1 Descrierea conceptelor fundamentale din domeniul negocierii și medierii • C5.2 Utilizarea metodelor fundamentale pentru explicarea și interpretarea proceselor de negociere și de mediere internațională • C5.3 Aplicarea cunoștințelor asimilate la situații de mediere și negociere date • C5.4 Pregătirea de analize de specialitate în managementul conflictelor • C5.5 Aplicarea metodelor de analiză de specialitate la o situație de conflict internațional
Competențe Transver	• CT2 Participarea la realizarea unui proiect în echipă cu asumarea de roluri specifice • CT3 Identificarea nevoii de formare profesională și realizarea unui plan de dezvoltare în acest sens, prin utilizarea eficientă a surselor și resurselor de comunicare și formare profesională (internet, baze de date, cursuri on-line, biblioteci, etc).

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Acomodarea cu teoria, istoria și practica negocierii europene
7.2 Obiective specifice	• Dezvoltarea abilităților de comunicare în negocierile europene • Familiarizarea cu mediul de negociere în Uniunea Europeană • Identificarea corectă a tipului de negociere specifică fiecărui dosar de negociere • Capacitatea de a realiza analogii cu situații de negociere simulate din procesul elaborării politicilor europene

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Diplomatie et négociation dans les relations internationales	Prelegerea, dialogul, simularea	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Les principes de la négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Stratégies de négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Styles de négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Le processus de la négociation (I)	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Le processus de la négociation (II)	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
La psychologie sociale de la négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Types de négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Pouvoir et Négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
La simulation des négociations	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz

Techniques de négociation	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
La médiation dans les relations internationales	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
La négociation politique	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
La négociation européenne		
Bibliografie 1. Zoltan Bogathy, Negocierea în organizații, București, 1999 2. Ioan Deac, Introducere în teoria negocierilor, București, 2002 3. Francois Delivre, Le pouvoir de negocier, Paris, 2003 (3eme edition) 4. John – M. Hiltrop, Sheila Udall, Arta negocierii, București, 1998 5. John Mattok, Jons Ehrengorg, Cum să devii un bun negociator, București, 2001 6. Gh. M. Pistol, Negocieri și uzanțe de protocol, București, 1999 7. Raymond Soner, L’art de la negociation, Paris, 2003 8. Christian Thurderoz, Negocierile, București, 2002		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Communication et cooperation	Dialog, simulare, auto-evaluare	
2. Contexte et solutions	-//-	
3. Predictive versus Constructive	-//-	
4. Le Management de l’équipe	-//-	
5. Les etapes de la preparation de la negociation	-//-	
6. Types de negociation	-//-	
7. Le pouvoir dans negociations	-//-	
8. Des simulations	-//-	

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

- Conținutul și metodele reflectă obiectivul major al cursului, familiarizează studenții cu stilurile și tacticile din negocierile internaționale, diplomația politică, de afaceri etc.
- Negocierea este văzută ca un proces social orientat spre comunitatea de afaceri și pregătirea socială și politică.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Test (grilă + redacțional)	Scris	50%
10.5. Seminar/laborator	participare la seminar, participare la discuțiile simulărilor de negociere	Colocviu	50%
10.6. Standard minim de performanță			
▪ Nota 5 (cinci)			