

Universitatea Babeş-Bolyai, Cluj-Napoca
Facultatea de Istorie și Filosofie
Anul universitar 2006-2007
Semestrul II

I. Informații generale despre curs, seminar, lucrare practică sau laborator

Titlul disciplinei: Negocieri internaționale

Codul:

Numărul de credite:

Locul de desfășurare: Facultatea de Istorie și Filosofie, Catedra de Istorie Contemporană și Relații Internaționale

Programarea în orar a activităților:

II. Informații despre titularul de curs, seminar, lucrare practică sau laborator:

Nume, titlul științific: prof.univ.dr. Vasile Puscas

Informații de contact: vasilepuscas2007@yahoo.com

Ore de audiență: vineri 14,00-16,00

III. Descrierea disciplinei:

Cursul urmărește: dezvoltarea capacității studentului de a opera cu conceptele și noțiunile fundamentale domeniului negocierilor internaționale, de a aplica în situații concrete metodele, tehnicile și stilurile de negociere adecvate; dezvoltarea unor abilități de comunicare pe baza unor cursuri și seminarii interactive (dezbateri, studii de caz); însușirea elementelor caracteristice negocierilor cu instituțiile europene și euroatlantice.

Ca metode de predare a acestui curs sunt utilizate expunerea, argumentarea, simulări de negociere, dezbateri, studiul de caz. În cadrul seminariilor se are în vedere activitatea individuală (referate) și activitatea în echipă (atelier de lucru, hermeneutica textelor, schematizarea-sistematizarea, argumentarea pro și contra pe marginea unei teme date, documentare).

IV. Bibliografia obligatorie:

- 1) BIRD, P., **Cum să te vinzi**, Buc., 1994
- 2) BIRKENBIHL, V.H., **Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege**, Buc., 1998
- 3) FISHER, R., URY, W., PATTON, B., **Succesul în negocieri**, Cluj-Napoca, 1995
- 4) HILTROP, J.M., UDALL, S., **Arta negocierii**, București, 1998
- 5) KENNEDY, G., **Negocierea perfectă**, Buc., 1998
- 6) KENNEDY, G., **Negocieri**, Buc., 1999
- 7) KOREN, L., GOODMAN, P., **Manualul negociatorului sau cum să faci în târg bun**, Buc., 1997
- 8) MINIX, D.A., HAWLEY, S.M., **Global Politics**, 1998
- 9) SCOTT, B., **Arta negocierii**, Buc., 1996
- 10) SOUNI, H., **Manipularea în negocieri**, Oradea, 1998

11) ***, **Conflict Management Guidebook**, 1998

12) Surse Internet: <http://www.crisisgroup.org/home/index.cfm> ;

V. Materiale folosite în cadrul procesului educațional specific disciplinei:
Videoproiector, calculator, baza de date Jstor (aflat la Biblioteca centrală universitară),
ghiduri de negociere.

VI. Planificarea /Calendarul întâlnirilor și a verificărilor/examinărilor intermediare:

Nr. crt./ Săptămâna	VII. Tematică	Concepte de bază	Bibliografie obligatorie/opțională	Obligațiile studenților (lecturi, teme, lucrări)
Săptămâna 1	Negocierea – teorie, principii, istoric	Diplomatie, negociere, teoria jocului, abordarea GRIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puscas, Vasile, <i>Relatii internationale/transnationale</i>, Sincron, Cluj-Napoca, 2005. ▪ KENNEDY, G., <i>Negocieri</i>, Buc., 1999 	Fișe tematice, lecturi
Săptămâna 2	Procesul negocierii	Modelele lui K.J.Holsti și J.M. Hiltrop	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puscas, Vasile, <i>Relatii internationale/transnationale</i>, Sincron, Cluj-Napoca, 2005. 	Lecturi, analiză de text
Săptămâna 3	Strategia negocierii	Strategie, elementele strategiei	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KENNEDY, G., <i>Negocierea perfectă</i>, Buc., 1998 	Lecturi, dezbateri
Săptămâna 4	Comunicarea în negociere	Comunicarea verbala, non- verbala, formală, informală etc.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BIRKENBIHL, V.H., <i>Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege</i>, Buc., 1998 ▪ Prutianu, Stefan, <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, 2000 	Lecturi, fișe tematice
Săptămâna 5	Stiluri de negociere	Stilurile negociatorului, Stiluri naționale: american, chinez, rus, francez etc.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prutianu, Stefan, <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, 2000 	Lecturi, dezbateri,
Săptămâna 6	Managementul negocierii	Timp disponibil, resurse, teamwork	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prutianu, Stefan, <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, 2000 	Lecturi, studii de caz, simulare
Săptămâna 7	Tactici de negociere	Compromis, coercitie, <i>Sticks and carrots</i> etc.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prutianu, Stefan, <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, 2000 	lecturi, fișe tematice
Săptămâna 8	Negocierea politico- diplomatică	Caracteristici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anghel, Petre, <i>Institutiile europene și tehnici de negociere în procesul integrării</i>, 2003 ▪ Mazilu, Dumitru, <i>Tratat privind teoria și practica negocierilor</i>, 2002 ▪ Parvu, Vasile, <i>Diplomatie, protocol, negocieri internaționale</i>, 2001 	Lecturi, fișe tematice
Săptămâna 9	Negocierea internațională	Caracteristici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anghel, Petre, <i>Institutiile europene și tehnici de negociere în procesul integrării</i>, 2003 ▪ Mazilu, Dumitru, <i>Tratat privind teoria și practica negocierilor</i>, 2002 ▪ Parvu, Vasile, <i>Diplomatie, protocol, negocieri internaționale</i>, 2001 	Lecturi, dezbateri, analize
Săptămâna 10	Negocierea de afaceri	Caracteristici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KOREN, L., GOODMAN, P., <i>Manualul negociatorului sau cum să faci în târg bun</i>, Buc., 1997 	Lecture, fișe tematice, dezbateri

			<ul style="list-style-type: none"> ▪ BIRD, P., <i>Cum să te vinzi</i>, Buc., 1994 ▪ Prutianu, Stefan, <i>Manual de comunicare si negociere in afaceri</i>, 2000 	
Săptămâna 11	Negocierea socială. Marketing politic	Caracteristici. Marketing politic, lobby	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SOUNI, H., <i>Manipularea în negocieri</i>, Oradea, 1998 ▪ Patrick, Bolle, <i>Pratique Des Relations et Negotiations Sociales</i>, in <i>International Labour Review</i>, vol. 138, 1999 (www.questia.com) 	Lecturi, dezbateri
Săptămâna 12	Negocierea și managementul conflictelor I	Criza, conflict,	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ***, <i>Conflict Management Guidebook</i>, 1998 ▪ Closca, Ionel, <i>Despre diferendele internationale si caile solutionarii lor</i>, 1973 (BCU) ▪ http://www.crisisgroup.org/home/index.cfm 	dezbateri, analize de text, semantică
Săptămâna 13	Negocierea și managementul conflictelor II – Studiu de caz: Transnistria.	Criza, conflict	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ***, <i>Conflict Management Guidebook</i>, 1998 ▪ Closca, Ionel, <i>Despre diferendele internationale si caile solutionarii lor</i>, 1973 (BCU) ▪ Nicholas Dima, <i>Basarabia si Bucovina in jocul geopolitic al Rusiei</i>, Sincron, Cluj-Napoca, 1998 ▪ http://www.crisisgroup.org/home/index.cfm 	Studiu de caz, dezbateri
Săptămâna 14	Negocierea unui acord economic bilateral cu SUA.	TIFA, FTA etc.	Simulare	Pregatirea documentelor de negociere, dezbateri

VIII. Modul de evaluare: colocviu

- 20% activitate de seminar (referat)
- 70% nota examinarea orală

IX. Detalii organizatorice, gestionarea situațiilor excepționale:

- Eseurile de seminar vor trebui să conțină aparat critic după modelul Academiei Române și o bibliografie finală.
- Folosirea fragmentelor din lucrările utilizate în bibliografie, fără citarea sursei se consideră tentativă de plagiat și se sancționează prin anularea dreptului studentului de a participa la examinarea finală din sesiunea de iarnă.
- Prezența obligatorie la minim 70% din seminarii. Absența la mai mult de 4 seminarii presu-pune fie notarea cu 4 (patru) a activității de seminar, fie elaborarea unui eseu suplimentar pe temă dată.

X. Bibliografia opțională:

1. Anghel, Petre, *Institutiile europene si tehnici de negociere in procesul integrarii*, 2003
2. Frunzeti, Teodor, *Conflicte internationale si gestionarea crizelor*, 2006
3. Ghouas, Nessim, *Models, actions and behaviours in international negotiations*, 2005
4. Mazilu, Dumitru, *Tratat privind teoria si practica negocierilor*, 2002
5. Parvu, Vasile, *Diplomatie, protocol, negocieri internationale*, 2001
6. Prutianu, Stefan, *Manual de comunicare si negociere in afaceri*, 2000
7. Pușcaș, Vasile, *Negociind cu Uniunea Europeană*, București, Economică, 2003.
8. Puscas, Vasile, *Relatii internationale/transnationale*, Sincron, Cluj-Napoca, 2005.

9. Patrick Bolle, *Pratique Des Relations et Negociations Sociales*, in International Labour Review, vol. 138, 1999 (www.questia.com)
10. www.europa.eu
11. www.infoeuropa.ro
12. www.euractiv.com