ROMÂNIA
UNIVERSITATEA BABEŞ-BOLYAI CLUJ-NAPOCA
FACULTATEA DE ISTORIE ŞI FILOSOFIE
DEPARTAMENTUL STUDII INTERNAŢIONALE ŞI ISTORIE CONTEMPORANĂ

FIŞA DISCIPLINEI

Negocieri şi protocol în organizaţii

1. Date despre program

1.1. Instituţia de învăţământ superior	Universitatea Babeş-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Facultatea de Istorie şi Filosofie
1.3. Departamentul	Studii Internaţionale şi Istorie Contemporană
1.4. Domeniul de studii	Stiinţe Politice
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii / Calificarea	Securitate, Intelligence şi Competitivitate în Organizatii

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei				Negocieri şi protocol în organizaţii			
2.2. Titularul activităţilor de curs				Dr. Camelia Nistor			
2.3. Titularul activităţilor de seminar				Dr. Camelia Nistor			
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	ıre de cerc	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	Din care 3.2. curs		Din care 3.3. seminar/ laborator	
3.4. Total ore din planul de învăţământ	36	Din care 3.5. curs		Din care 3.6. seminar/ laborator	
Distribuţia fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe					32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren					32
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii si eseuri					30
Tutoriat					
Examinări					20
Alte activităţi:……..					
3.7. Total ore studiu individual					114
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competenţe	Nu este cazul

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Nu este cazul
5.2. de desfăşurare a seminarului/ laboratorului	Nu este cazul

6. Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	• utilizarea transdisciplinară a unor principii şi metode pentru rezolvarea de probleme tipice securității folosind metode de intelligence pentru creșterea competitivității organizațiilor; • rezolvarea în mod realist – practic și teoretic - a unor situaţii profesionale uzuale, în vederea soluţionării eficiente şi deontologice a acestora; • întreţinerea şi actualizarea bazei de rapoarte, monitorizarea firmelor, organizațiilor aflate în studiu
Competenţe transversale	• aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară cu îndeplinirea anumitor sarcini pe paliere ierarhice; • utilizarea performantă a gândirii critice, reflexive şi aplicative; • aplicarea tehnicilor explicativ-argumentative şi interpretativ-comprehensive; • atitudine deschisă, evaluativă, inventivă, constructivă faţă de situaţii-problemă; • deprinderi de redactare şi de interpretare de texte; • cunoaşterea surselor de informare şi de documentare

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cursul de faţă are ca scop principal familiarizarea studentului cu domeniul negocierii, respectiv cu o serie de norme de protocol fundamentale în organizaţii.
7.2 Obiectivele specifice	Înţelegerea procesului de negociere şi a funcţiei acestuia în organizaţii. Crearea şi implementarea unor strategii de negociere eficiente şi relevante. Înţelegerea procesului de comunicare şi argumentare în contextul negocierilor. Cunoașterea normelor de protocol şi a rolului acestora în organizaţii.

8. Conţinuturi

8.1 Curs	**Metode de predare**	**Observaţii**
1. Negocierea: definiţii, introducere	Prezentare	
2. Etapele negocierii	Prezentare	
3. Negocierea ca proces de comunicare interpersonală şi de grup	Prezentare	
4. Comunicarea în negocieri	Prezentare	
5. Persuasiunea şi argumentarea în contextul negocierilor	Prezentare	

6. Strategii şi tehnici de negociere	Prezentare	
7. Negocieri bilaterale şi multilaterale	Prezentare	
8. Stiluri de negociere	Prezentare	
9. Protocol şi etichetă în organizaţii. Definiţii. Istoric	Prezentare	
10. Caracteristici ale protocolului instituţional	Prezentare	
11. Comunicare non-verbală în comportamentul protocolar	Prezentare	
12. Protocolul în mediul de afaceri	Prezentare	

Bibliografie

Castells, Manuel, Communication Power, Oxford University Press, 2013

Cellich, Claude, Jain Subhash, Global Business Negotiations Across Borders, Practical Solutions, Business Expert Press, 2011

Ghauri, N., Pervez, Usunier, Jean-Claude, International Business Negotiations, 2nd edition, Elsevier, 2003

Galluccio, Mauro, Handbook of International Negotiation. Interpersonal, Intercultural and Diplomatic Perspectives. Springer 2015

Georgescu, Toma, Caraiani, Gheorghe, Managementul negocierii afacerilor. Uzanţe. Protocol, Editura Lumina Lex, Bucureşti, 2003

Hendon, W., Donald, Hendon, Rebecca, Angeles, Paul Herbig, Cross-cultural Business Negotiations, Greenwood Publishing Book, 1996

Littlejohn, W. Stephen, Foss, A. Karen, Theories of Human Communication, Waveland Press, 2011

Mautner-Markhof, Frances, Processes of International Negotiations, Routledge, 2019

Mehrabian, Albert, Non-verbal Communication, Aldine Transaction, 2009

Păunescu, Coriolan, Conceptul şi Teoria Negocierii, Acta Universitatis Danubius. Communicatio, Vol 1, No 1 (2007)

Potecea, Valeriu, Considerations on Cross-Cultural Negotiations, Romanian Economic and Business Review – Vol. 2, No. 2, 2007

Ryabacki, Karyn C., Ryabacki, Donald J., O introducere în arta argumentării: Pledarea şi respingerea argumentelor, Polirom, Iaşi, 2006

Simjanoska, Nada, Diplomacy as a Skill for Negotiations, Annals of the „Constantin Brâncuşi" University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 1/2017

Scott, Bill, Arta Negocierii, Aldershot, 1990 (traducere de Mihai Roman, Aldershot, Editura Tehnica, 1996)

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observaţii
1. Negocierea: definiţii, introducere	Dezbatere	
2. Etapele negocierii	Dezbatere	
3. Negocierea ca proces de comunicare interpersonală şi de grup	Dezbatere	
4. Comunicarea în negocieri	Dezbatere	
5. Persuasiunea şi argumentarea în contextul negocierilor	Dezbatere	
6. Strategii şi tehnici de negociere	Dezbatere	
7. Negocieri bilaterale şi multilaterale	Dezbatere	
8. Stiluri de negociere	Dezbatere	
9. Protocol şi etichetă în organizaţii. Definiţii. Istoric	Dezbatere	
10. Caracteristici ale protocolului instituţional	Dezbatere	
11. Comunicare non-verbală în comportamentul protocolar	Dezbatere	
12. Protocolul în mediul de afaceri	Dezbatere	

Bibliografie

Castells, Manuel, Communication Power, Oxford University Press, 2013

Cellich, Claude, Jain Subhash, Global Business Negotiations Across Borders, Practical Solutions, Business Expert Press, 2011

Ghauri, N., Pervez, Usunier, Jean-Claude, International Business Negotiations, 2nd edition, Elsevier, 2003

Galluccio, Mauro, Handbook of International Negotiation. Interpersonal, Intercultural and Diplomatic Perspectives. Springer 2015

Georgescu, Toma, Caraiani, Gheorghe, Managementul negocierii afacerilor. Uzanţe. Protocol, Editura Lumina Lex, Bucureşti, 2003

Hendon, W., Donald, Hendon, Rebecca, Angeles, Paul Herbig, Cross-cultural Business Negotiations, Greenwood Publishing Book, 1996

Littlejohn, W. Stephen, Foss, A. Karen, Theories of Human Communication, Waveland Press, 2011

Mautner-Markhof, Frances, Processes of International Negotiations, Routledge, 2019

Mehrabian, Albert, Non-verbal Communication, Aldine Transaction, 2009

Păunescu, Coriolan, Conceptul şi Teoria Negocierii, Acta Universitatis Danubius. Communicatio, Vol 1, No 1 (2007)

Potecea, Valeriu, Considerations on Cross-Cultural Negotiations, Romanian Economic and Business Review – Vol. 2, No. 2, 2007

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptarile reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

În cadrul acestui curs sunt abordate o serie de teme relevante pentru domeniul negocierii, atât în mod teoretic, cât şi practic. În acest sens, pentru elaborarea disciplinei de faţă, au fost consultate o serie de lucrări din sfera negocierii, publicate în ţară şi în străinătate. Dincolo de suportul teoretic, sunt analizate studii de caz relevante, fiind, totodată, aduse în discuţie diverse exemple concrete, de la nivelul Uniunii Europene, precum şi de la nivel global. Aspecte de interes pentru acest curs sunt tratate, de asemenea, de către instituţii şi organizaţii de profil, respectiv la conferinţe ştiinţifice naţionale şi internaţionale.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Aplicarea corectă a noţiunilor teoretice fundamentale însuşite în cadrul cursului 'Negocieri şi	Lucrare de cercetare	60%
10.5. Seminar/ laborator	Capacitatea de a pregăti un portofoliu de lucru complex, relevant, bazat pe acurateţe, cuprinzând atât exercitii	Portofoliu de lucru (exercitii practice individuale şi de grup)	40%
	Oficiu		
10.6. Standard minim de performanţă			
• inţelegerea şi aplicarea corectă a noţiunilor teoretice de bază însuşite în cadrul cursului 'Negocieri şi protocol în organizaţii' • elaborarea portofoliului de lucru, în conformitate cu cerinţele formulate şi transmise • activitatea derulată în cadrul sesiunilor de seminar (participare activă, prezentă de minimum 70%).			

Data completării: 10.04.2020 .....

Semnătura titularului de curs: Camelia Nisto .....

Semnătura titularului de seminar: Camelia Nistor .....

Data avizării în departament .....

Semnătura directorului de departament .....