

## Fișa disciplinei

### Leadership și negociere în sistemul internațional

#### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2 Facultatea	Istorie și Filosofie
1.3 Departamentul	de 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 studiu / Calificarea	Relații Internaționale și Studii Europene

#### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Leadership și negociere în sistemul internațional						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Alexandrescu Mihai						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. dr. Alexandrescu Mihai						
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	5	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	DS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	Din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	Din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					14
Examinări					3
Alte activități: .....					
3.7 Total ore studiu individual	69				
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

#### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

#### 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	C1 Descrierea conceptelor fundamentale din domeniul negocierii și medierii
	C2 Utilizarea metodelor fundamentale pentru explicarea și interpretarea proceselor de negociere și de mediere internațională
	C3 Aplicarea cunoștințelor asimilate la situații de mediere și negociere date
	C4 Pregătirea de analize de specialitate în managementul conflictelor
	C5 Aplicarea metodelor de analiză de specialitate la o situație de conflict internațional

<b>Competențe transversale</b>	CT1 Participarea la realizarea unui proiect în echipă cu asumarea de roluri specifice
	CT2 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 acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	OG Acomodarea cu teoria, istoria și practica negocierii europene
7.2 Obiectivele specifice	OS1 Dezvoltarea abilităților de comunicare în negocierile europene OS2 Familiarizarea cu mediul de negociere în Uniunea Europeană OS3 Identificarea corectă a tipului de negociere specifică fiecărui dosar de negociere OS4 Capacitatea de a realiza analogii cu situații de negociere simulate din procesul elaborării politicilor europene

### 8. Conținut

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1.Diplomatie și negociere în relațiile internaționale	Prelegerea, explicare, argumentare	
2.Principiile negocierii	Expunere și exemplificare / studii de caz	
3.Strategii de negociere	Expunere și exemplificare / studii de caz	
4.Stiluri de negociere	Prelegerea, explicare, argumentare	
5.Procesul negocierii (I)	Simulare, dezbateri	
6.Procesul negocierii (II)	Simulare, dezbateri	
7.Psihologia socială a negocierii	Prelegerea, explicare, argumentare	
8.Tipuri de negociere	Prelegerea, dialogul	
9.Putere și negociere	Prelegerea, dialogul	
10.Simularea negocierilor	Simulare, dezbateri	
11.Tehnici de negociere	Expunere și exemplificare / studii de caz	
12.Medierea în relațiile internaționale	Expunere și exemplificare / studii de caz	
13.Negocierea politică	Expunere și exemplificare / studii de caz	
14.Negocierea europeană	Prelegerea, explicare, argumentare	
<b>Bibliografie</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bogathy, Zoltan - <i>Negocierea în organizații</i>, București, 1999</li> <li>2. Deac, Ioan - <i>Introducere în teoria negocierilor</i>, București, 2002</li> <li>3. Delivre, Francois - <i>Le pouvoir de négocier</i>, Paris, 2003 (3eme edition)</li> <li>4. Hiltrop, John – M., Udall, Sheila - <i>Arta negocierii</i>, București, 1998</li> <li>5. Mattok, John, Ehrengorg, Jons - <i>Cum să devii un bun negociator</i>, București, 2001</li> </ol>		

6. Pistol, Gh. M. - <i>Negocieri și uzanțe de protocol</i> , București, 1999		
7. Soner, Raymond - <i>L'art de la négociation</i> , Paris, 2003		
8. Thurderoz, Christian - <i>Negocierile</i> , București, 2002		
<b>8.2 Seminar / laborator</b>	Metode de predare	Observații
1.Seminar introductiv	Expunere, Dialog, Discuții	
2.Comunicare si cooperare	Munca pe grupe, Dezbateri	
3.Comunicare si cooperare	Munca pe grupe, Dezbateri	
4.Contextualizare si solutionare	Vizionarea de materiale video Dezbateri, argumentare	
5.Contextualizare si solutionare	Munca pe grupe, Dezbateri	
6.Predictiv vs. Constructiv	Dialog, simulare, auto-evaluare	
7.Managementul echipei	Munca pe grupe, Auto-evaluare	
8.Managementul echipei	Munca pe grupe, Dezbateri	
9.Etapele pregătirii negocierii	Dialog, simulare, auto-evaluare	
10.Tipuri de negociere	Dialog, simulare, auto-evaluare	
11.Puterea în negocieri	Dialog, simulare, auto-evaluare	
12.Simulare I	Dezbateri, simulare, studiu de caz	
13.Simulare II	Dialog, simulare, auto-evaluare	
14.Simulare III	Dialog, simulare, auto-evaluare, studiu de caz	
<b>Bibliografie</b>		
1. Bogathy, Zoltan - <i>Negocierea în organizații</i> , București, 1999		
2. Deac, Ioan - <i>Introducere în teoria negocierilor</i> , București, 2002		
3. Delivre, Francois - <i>Le pouvoir de négocier</i> , Paris, 2003 (3eme edition)		
4. Hiltrop, John – M., Udall, Sheila - <i>Arta negocierii</i> , București, 1998		
5. Mattok, John, Ehrengorg, Jons - <i>Cum să devii un bun negociator</i> , București, 2001		
6. Pistol, Gh. M. - <i>Negocieri și uzanțe de protocol</i> , București, 1999		
7. Soner, Raymond - <i>L'art de la négociation</i> , Paris, 2003		
8. Thurderoz, Christian - <i>Negocierile</i> , București, 2002		

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

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conținutul și metodele reflectă obiectivul major al cursului, familiarizează studenții cu tehnicile și tacticile din negocierile internaționale, diplomația politică, de afaceri etc.</li> <li>• Negocierea este văzută ca un proces social orientat spre comunitatea de afaceri și pregătirea socială și politică.</li> </ul>
---

## 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Barem - Asimilarea și înțelegerea informațiilor prezentate în cadrul cursului și în urma parcurgerii bibliografiei obligatorii	Examen	50%
10.5 Seminar/laborator	Participarea activă la activitățile de seminar	Colocviu	40%
Oficiu	-	-	10%
10.6 Standard minim de performanță			
<p>a) Cunoașterea, operaționalizarea și definirea corectă a conceptelor, teoriilor și termenilor specifici disciplinei de studiu</p> <p>b) Activitate minimă în timpul semestrului (participare la activități în cadrul seminariilor prin intervenții argumentate) + prezență 75% la seminarii</p> <p>c) Capacitatea de analiză și prognoză a situațiilor/stilurilor de leadership din cadrul diferitelor organizații, instituții și companii</p>			

Data completării  
27.09.2023

Semnătura titularului de curs  
Lect. dr. Alexandrescu Mihai

Semnătura titularului de seminar  
Lect. dr. Alexandrescu Mihai



Data avizării în departament  
28.09.2023

Semnătura directorului de departament  
Conf. Dr. Claudiu Marian

