



FIȘA DISCIPLINEI

COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management- Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Economie
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii / Calificarea	MARKETING II, zi

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof univ. dr. Ștefan Prutianu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist univ. dr. Anca Clipa, drd. Robert Botosaneanu						
2.4 An de studiu	II	2.5 Semestru	IV	2.6 Tip de evaluare	Ep	2.7 Regimul disciplinei	OB

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: curs	2	seminar/laborator	2
3.2 Total ore din planul de învățământ	56	din care: curs	28	seminar/laborator	2
3.3 Distribuția fondului de timp	120 - 56				64 ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					-
Examinări					4
Alte activități.....					
3.4 Total ore studiu individual					
3.5 Total ore pe semestru					120
3.6 Număr de credite					4

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	
4.2 De competențe	

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Amenajări spațiale și mobilier adecvat negocierilor



**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	<p>C1. <u>competențe cognitive (cunoștințe)</u> – însușirea unor elemente de pragmatică a negocierilor în avantaj, elemente de teoria argumentației și arta convingerii, precum și exersarea gândirii speculative;</p> <p>C2. <u>competențe funcționale</u> - exersarea persuasiunii și a Toleranței Față de Opinii Adverse în situațiile sociale create spontan sau deliberat la locul de muncă din organizație sau în negocierile cu clienții și furnizorii;</p> <p>C3. <u>competențe personale</u> - abilități de comunicare verbală, paraverbală și nonverbală; rafinarea abilităților sociale necesare exersării negocierilor în afaceri; alte abilități de gândire creativă și speculativă utile în exercițiul negocierii;</p> <p>-</p>
Competențe transversale	<p>CT1. <u>competențe generale</u> - toleranță față de opinii adverse, persuasiune, argumentație, spontaneitate, gândire critică, onestitate, integritate, flexibilitate.</p> <p>CT2.</p>

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	<p>OBIECTIVUL GENERAL:</p> <p>Ameliorarea și antrenamentul abilităților și competențelor de socializare, comunicare, relaționare și negociere în afaceri.</p>
7.2. Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none">• exersarea gândirii critice și speculative în debateri și în negocieri,• ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri și în viața personală.

8. Conținut

	Curs	Metode de predare	Observații
1	FOBIA SOCIALĂ. Antrenamentul abilităților sociale	Prelegere	2 ore
2	COMUNICAREA UMANĂ Persuasiune, manipulare, axiome, limbaje	Interactiv,	2 ore
3	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ - sezon 1 ep. I Cum să mă cunosc și să comunic mai bine	Interactiv	2 din 5 - 6 ore
4.	PRAGMATICA NEGOCIERILOR IN AVANTAJ (Marja negociabila)	Prelegere	2 din 5-6 ore





5	Interpersonală / sala de curs	conversational	2 ore
6	STILUL PERSONAL DE NEGOCIERE	Prelegere, testare	2 ore
7	COMUNICARE și NEGOCIERE INTERCULTURALĂ	Prelegere, simulare test	2 ore
8	LIMBAJUL TRUPULUI. IDENTITATE VIZUALĂ ÎN AFACERI	prelegere	2 ore
9	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ - sezon 1 ep. II Cum să mă cunosc și să comunic mai bine	Interactiv	
10	PROXEMICA ÎN AFACERI	Interactiv, cu aportul studenților	2 ore
11	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ - sezon 1 ep. III Cum să mă cunosc și să comunic mai bine E	Prelegere	2 ore
12	RETORICA - ARTA DE A CONVINȘI	Interactiv	
13	VOCEA ȘI LIMBAJUL PARAVERBAL	Interactiv <i>Negociabil</i>	2 ore
14	COMUNICAREA SCRISĂ <i>Negociabil</i>	Aportul studenților	2 ore
	<i>Facultativ</i>		
*	Comunicare orală	Comentarii	
*	Comunicare nonviolentă. Ascultarea activă	Prezentare studenți.	
*	Discurs public, temă impusă (ex. Eminescu vs Einstein, după S&T, feb. 2019). (De stabilit)	Prezentare de către studenți. Comentarii	
*	Studiu individual facultativ: COMUNICAREA FINANCIARĂ A SOCIETĂȚILOR PE ACȚIUNI COTATE LA BURSĂ Elemente de PROGRAMARE NEURO-LINGVISTICĂ Elemente de PSIHOLOGIA PERCEPȚIEI	Aportul studenților	timp individual
	CONȚINUTUL LUCRĂRILOR DE SEMINAR : Negocieri simulate, Joc de rol și supraviețuire ; Antrenament abilități sociale; Antrenament abilități de comunicare și relaționare		



**Bibliografie**

G.Richard Shell – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, 2005
Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de negociere*, Polirom 07
Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse*, Polirom 05
Ștefan Prutianu - *Tratat de comunicare si negociere in afaceri*, Polirom 08
Shelle Rose Charvet – *Cuvinte care schimba minti*, Ed Amaltea, Bucuresti, 2006
Matthew McKay s.a. – *MESAJE, Ghid practic de dezvoltarea abilitatilor de comunicare*, Ed. All, 2017

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

Conținutul disciplinei este analizat periodic în discuții cu reprezentanți ai mediului de afaceri. De asemenea, absolvenții specializării sunt invitați periodic să dea un feed-back cu privire la conținutul disciplinei în vederea adaptării permanente la cerințelor pieței.

10. Evaluare

E V A L U A R E	Metode Criterii	Teste și jocuri de rol Seminar cu evaluare continuă/Curs cu evaluare sporadică. Criterii: Implicare personală. Disponibilitate la socializare. Comunicare interpersonală. Spontaneitate. Creativitate. Persuasiune. Argumentație. Putere de negociere. Empatie. Intuiție. Cunoștințe din sfera capitolelor și temelor din tematica disciplinei. Responsabilitate: prezență, loialitate, onestitate, notorietate etc
	forme	Evaluări pe parcurs seminarii. Dezbateri. Negocieri simulate, cu evaluare. Bonusuri pentru participare creativă. Proiecte și aplicații practice. Competiții cu acumulare de puncte





	<p>ponderea formelor de evaluare în formula notei finale</p>	<p>EVP 100%</p> <p>SEMINAR... 70%</p> <ul style="list-style-type: none">• 60 % EVP• 10 % PARȚIAL 1 _ Test anunțat curs <p>CURS... 30%</p> <ul style="list-style-type: none">• 10 % PARȚIAL 2 _ Test anunțat seminar• 20 % (Teste neanunțate) <p>BONUS +</p> <ul style="list-style-type: none">• Discursuri/Prezentari studenți cotate
	<p>standardele minime de performanță</p>	<p>50% din Punctajul Maxim</p>

20 feb 2024

Curs
Prof. univ. dr. Ștefan Prutianu

Seminar
Lect. univ. dr. Anca Clipa
Drd. Robert Botoseneanu

Director departament
Prof. univ. dr. Andrei Ștefan Nestian

