

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
1.2 Facultatea	Transfrontaliera
1.3 Departamentul	Științe Aplicate
1.4 Domeniul de studii	Inginerie Industrială
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Afaceri internaționale (la Cahul)

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Negociere comercială internațională						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	IV	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	F

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					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități.....					1
3.7 Total ore studiu individual	69				
3.9 Total ore pe semestru	125				
3.10 Numărul de credite	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Comunicare în afaceri
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Studentii se vor prezenta la cursuri cu telefoanele mobile închise. Nu va fi acceptată întârzierea studenților la cursuri.
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Studentii se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise. Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminarii.

6. Competențele specifice acumulate

profesionale Competențe	<p>Cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor legate de negocierea comercială în afaceri, în special a noțiunilor ce definesc procesul de negociere, care stabilesc raportul optim dintre ceea ce reprezintă negocierea internă și cea externă a organizației.</p> <p>Explicarea și interpretarea unor noțiuni care au în vedere procesul de negociere; explicarea tuturor acelor tehnici, strategii, care stau la baza negocierii comerciale economice și forma de comunicare în afaceri.</p> <p>Experimentarea și interpretarea diferitelor posibilități de negociere în general și sau de comunicare în afaceri în special precum și a negocierii ca și formă de comunicare.</p>
--	--

transversale Competențe	Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare
------------------------------------	---

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina “Negociere comercială internațională” se adresează tuturor studenților de la toate specializările economice și nu numai. Acest curs se înscrie în rândul preocupărilor privind formarea și perfecționarea specialiștilor în domeniul negocierii și managementului contemporan, și în mod deosebit a celor care doresc să se inițieze și/sau să își dezvolte cunoștințele în atât de fascinantă “lume a afacerilor”, o lume nu numai captivantă, ci și în egala măsură, extrem de “dură”.
7.2 Obiectivele specifice	Participarea la negocierea, contractarea și derularea afacerilor internaționale; Identificarea oportunităților și riscurilor specifice afacerilor internaționale și gestionarea acestora; Elaborarea și gestionarea documentelor de corespondență și a contractelor externe; Oferirea de consultanță de specialitate în domeniul relațiilor economice internaționale societăților comerciale românești și/ sau străine cât și factorilor de decizie din administrație.

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Obs.
1. Procesul negocierii	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)	
2. Cele trei variabile cruciale ale negocierii	Idem	
3. Procesul de comunicare în negociere	Idem	
4. Influențarea partenerului prin comunicare	Idem	
5. Planificarea negocierii	Idem	
6. Organizarea negocierii	Idem	
7. Stadiile negocierii propriu-zise	Idem	
8. Strategii de negociere	Idem	
9. Tactici de negociere	Idem	
10. Negocierile internaționale	Idem	
11. Etica în negocieri	Idem	
Bibliografie Birkenbihl, Vera F. - <i>Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege</i> . Editura Gemma Pres, București, 1998 Birkenbihl, Vera F. - <i>Semnălele corpului</i> . Editura Gemma Pres, București, 1999 Cornelius, Helena - <i>Știința rezolvării conflictelor</i> , Editura Științifică și Tehnică, București, 1996 Hiltrop, Jean H., Sheila, Udall - <i>Arta negocierii</i> , Editura Teora, București, 1998 Karen, Leonard, Goodman, Peter - <i>Manualul negociatorului</i> , Editura Anima, București, 1997 Nistor Costel - <i>Comunicare și negociere în afaceri</i> , Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006 Plăiaș, Ioan - <i>Negocierea afacerilor</i> , Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003 Scot, Bill - <i>Arta negocierilor</i> , Editura Tehnică, București, 1996 Souni, Hassan - <i>Manipularea în negocieri</i> , Editura Antet, Oradea, 1998		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Obs.
1. Caracteristicile unei situații de negociere. Cursul general al unei	Joc de rol	

Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați

Facultatea Transrонтalieră

Departamentul de Științe Aplicate

Programul de studii universitare de licență: Afaceri internaționale (la Cahul)

negocieri. Caracteristicile unui acord bun		
2. Principii ale negocierii. Puterea de negociere. Definiția puterii. Principiile de bază ale puterii. Sursele puterii. Percepția puterii.	Joc de rol	
3. Rolul timpului în negociere. Tranzacții încheiate în grabă. Suspendarea negocierii. Limita de timp. Informația în negociere.	Joc de rol	
4. Comunicarea umană - cheia negocierii. Comunicarea verbală. Lingvistica și rolul limbajului. Comunicarea nonverbală. Componentele limbajului nonverbal. Bariere în fața comunicării.	Joc de rol	
5. Metode de evaluare a intențiilor partenerului de negociere. Folosirea întrebărilor. Ascultarea partenerului. Interpretarea gesturilor. Adoptarea unor componente afectiv- pozitive. Inversarea rolului. Rolul prezumțiilor și al motivațiilor în finalizarea negocierilor.	Joc de rol	
6. Șase tactici utile în susținerea argumentelor. Descoperirea motivului pentru care negociatorul este ignorat. Cheile convingerii pozitive. Definiția influenței. Stilurile de influență. Stilul analitic. Stilul autoritar. Stilul conservator. Stilul catalizator. Stilul strategic. Stilul idealist	Joc de rol	
7. Echipa de negociere. Mărimea și structura echipei. Selecția echipei de negociere. Cele mai obișnuite roluri ale membrilor echipei. Calitățile necesare unui negociator. Pregătirea echipei. Comportamentul echipei de negociere. Rolul agentului. Locul de negociere	Joc de rol	
8. Pași care trebuie făcuți pentru o negociere de succes. Aranjarea locurilor la masa negocierilor. Pauzele în timpul sesiunilor de negociere. Comunicațiile și securitatea. Comunicațiile. Securitatea. Folosirea codurilor. Mandatul echipei de negociere.	Joc de rol	
9. Considerarea unilaterală a strategiei de negociere. Considerarea interactivă a strategiei de negociere. Alegerea strategiei de negociere. Monitorizarea și reevaluarea strategiilor.	Joc de rol	
10. Tactici atitudinale. Tactici atitudinale în faza de deschidere. Tactici atitudinale folosite în fazele ulterioare. Schimbarea părerii oponentului despre câștigul său final. Schimbarea părerii oponentului despre șansele succesului său. Tactici de situație. Tactici ofensive. Tactici defensive.	Joc de rol	
11. Factorii care influențează procesul de negociere internațională. Identificarea factorilor de mediu relevanți pentru negociere. Obținerea informațiilor privind factorii relevanți	Joc de rol	
12. Cultura - un factor important în negocierile internaționale. Înțelegerea diferitelor culturi. Implicații ale diferențelor culturale asupra negocierilor. Influența diferențelor culturale asupra negocierilor internaționale. Strategii de negociere induse de diferențele culturale	Joc de rol	
13. Familiaritate scăzută. Familiaritate moderată. Familiaritate ridicată. Ce este etica și de ce se aplică ea la negociere? Ce motivează comportamentul neetic? Consecințele comportamentului neetic. Factorii ce creează o predispoziție pentru a alege tactici neetice	Joc de rol	
14. Factorii demografici. Caracteristicile personalității, orientarea motivațională și dezvoltarea morală. Influențele situaționale asupra comportamentului neetic.	Joc de rol	

Bibliografie

Hiltrop, Jean H., Sheila, Udall - *Arta negocierii*, Editura Teora, București, 1998

Nistor Costel - *Comunicare și negociere în afaceri*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006

Plăiaș, Ioan - *Negocierea afacerilor*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003

Souni, Hassan - *Manipularea în negocieri*, Editura Antet, Oradea, 1998

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

--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- Abordarea conceptuală, precum și a metodelor și procedurilor utilizate în negocierea comercială internațională.	Examen scris	70 %
10.5 Seminar/laborator	- Înșurirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar. - Capacitatea de a aplica și a utiliza cunoștințele asimilate la curs.	Prezentarea orală a studiilor de caz propuse în cadrul seminariilor la termenul stabilit de comun acord; Participarea activă la discuțiile susținute de ceilalți colegi în cadrul dezbaterilor; Prezentarea la finalul semestrului a unei cercetări care să ateste asimilarea cunoștințelor teoretice predate	30 %
10.6 Standard minim de performanță			
Aplicarea cunoștințelor asimilate la această disciplină, cel puțin în stagiul de practică de specialitate.			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament