

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	FIȘA DISCIPLINEI	Cod: FD/M 8.1	
		Ediția	1
		Revizia	0
		Pagina	


FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI

MD-2045, CHIȘINĂU, STR. SERGIU RĂDĂUȚANU, 4, TEL: 022 32-39-73 | FAX: 022 32-39-71, www.utm.md
PSIHOLOGIA ȘI COMUNICAREA ÎN AFACERI
1. Date despre disciplină/modul

Facultatea	Inginerie Economică și Business				
Departamentul	Economie și Management				
Ciclul de studii	Studii superioare de licență, ciclul I				
Programul de studii	0411.1 Contabilitate				
Anul de studii	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
I (învățământ cu frecvență); I (învățământ cu frecvență redusă)	1	E	F – unitate de curs fundamentală	O - unitate de curs obligatorie	4
	1				

2. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Lucrări practice	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
120	30	30	-	60	

3. Precondiții de acces la disciplină/modul

Conform planului de învățământ	Pentru a atinge obiectivele cursului studenții trebuie să posede abilități de comunicare, principalele concepte și termeni specifici domeniului psihosocio-economic.
Conform competențelor	competențe confirmate în științe la nivelul liceal (educația civică, psihologie); competențe digitale (utilizarea internetului, procesarea documentelor, tabellele electronice și prezentărilor); abilitatea de comunicare, de lucru în echipă, de a juca anumite jocuri de rol determinate de subiectele discutate la seminar; calități – toleranță, compasiune, empatie, sinceritate, abilitatea de a auzi și a asculta pe alții

4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Pentru prezentarea materialului teoretic în sala de curs este nevoie de proiector. Nu vor fi tolerate întârzierile studenților, precum și convorbirile telefonice în timpul cursului.
Seminar	În vederea efectuării temelor studenții vor avea nevoie de un calculator. Studenții vor lucra în baza setului de teste și studii de caz elaborate de titular, vor realiza sarcina individuală.

5. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>CPI. Operarea cu fundamente științifice, economico-sociale în domeniul businessului și antreprenoriatului:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea de teorii și metode specifice pentru explicarea fenomenelor și proceselor economice. • Elaborarea unor variante de alternativă în soluționarea problemelor în domeniu. • Evaluarea variantelor de alternativă în soluționarea problemelor economice. • Argumentarea teoretică a soluțiilor economice.
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă monedă</p> <p>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipa plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizarea activităților și exercitarea rolurilor specifice muncii în echipă pe diferite paliere ierarhice. ▪ Promovarea spiritului de inițiativă, dialogului, cooperării, atitudinii pozitive și respectului față de colegi, diversității și pluralismului de opinii și cultură, îmbunătățirea continuă a nivelului de profesionalism <p>CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională continuă în scopul inserției pe piața muncii și al adaptării la dinamica cerințelor acesteia și pentru dezvoltarea personală și profesională. ▪ Utilizarea eficientă a abilităților lingvistice și a cunoștințelor din domeniul comunicării și tehnologiilor informaționale.

6. Obiectivele disciplinei/modulului

Obiectivul general	<p>De a oferi studenților cunoștințe privind conceptele psihologiei, comunicării în afaceri, precum și dezvoltarea abilităților de comunicare eficientă necesare la locul de muncă în cadrul relației cu colegii; la fel și în plan personal. De a forma o cultură a interacțiunii interpersonale în domeniul relațiilor de afaceri, dezvoltarea abilităților unei organizații independente, a proiectului negocierilor de afaceri, intensificând o abordare creativă în stabilirea relații de afaceri.</p>
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ▪ delimitarea fundamentelor conceptuale ale psihologiei și comunicării în afaceri; ▪ idenificarea abilităților comunicative, ce sunt importante pentru profesarea reușită; ▪ cunoașterea elementelor procesului de comunicare eficientă cu interlocutorii mediului economic și colegii; ▪ înțelegerea cauzelor și identificarea principalelor bariere de comunicare întâlnite în cursul instituirii și desfășurării relației cu colegi, concurenți, clienți, furnizori etc.; ▪ aplicarea procedeelelor de stimulare și dezvoltare a abilităților de comunicare eficientă; ▪ demonstrarea abilităților de lucru și comunicare eficientă în echipă

UNIVERSITATEA TEHNICĂ
A MOLDOVEI

FIȘA DISCIPLINEI

Cod: FD/M 8.1

Ediția 1

Revizia 0

Pagina

- posedarea metodele de cunoaștere a limbajului corpului în activitatea profesională și mediul de afaceri
- rezolvarea problemelor specifice în afaceri și negocieri;
- formularea concluziilor și legităților.

7. Conținutul disciplinei/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
Tematica cursurilor		
T1. Noțiuni introductive în psihologia și comunicarea în afaceri. Obiectul și scopul psihologiei și comunicării în afaceri.	2	1
T2. Conceptul proceselor mintale, și tipologia lor.	4	1
T3. Personalitatea -rolul ei în activitatea profesională.	4	2
T4. Putere, conducere și autoritate în contextul activității profesionale	2	1
T5. Comunicarea, componentă indispensabilă în activitatea profesională, mecanism motivațional.	2	1
T6. Mecanisme de înțelegere reciprocă în comunicare.	2	1
T7. Psihologia comunicării în afaceri	4	1
T8. Comunicarea în afaceri. Comunicarea comercială.	4	1
T9. Metode de comunicare în afaceri. Tehnica negocierii.	4	2
T10. Conflictul. Negocierea conflictelor.	2	1
Total curs:	30	12
Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
Tematica seminarelor		
T1. Noțiuni introductive în psihologia și comunicarea în afaceri. Obiectul și scopul psihologiei și comunicării în afaceri.	2	1
T2. Conceptul de procese mintale, tipurile lor.	4	1
T3. Personalitatea -rolul ei în activitatea profesională.	4	2
T4. Putere, conducere și autoritate în contextul activității profesionale	2	1
T5. Comunicarea, componentă indispensabilă în activitatea profesională, mecanism motivațional.	2	1
T6. Mecanisme de înțelegere reciprocă în comunicare.	2	1
T7. Psihologia comunicării în afaceri	4	1
T8. Comunicarea în afaceri. Comunicarea comercială.	4	1
T9. Metode de comunicare în afaceri. Tehnica negocierii.	4	2
T10. Conflictul. Negocierea conflictelor.	2	1
Total curs:	30	12

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	FIȘA DISCIPLINEI	Cod: FD/M 8.1	
		Ediția	1
		Revizia	0
		Pagina	

8. Referințe bibliografice

Principale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Așevschi I. Psihologia comunicării. Chișinău, 2012. 136 p 2. Kory Floyd Comunicarea interpersonală. Editura: Polirom 2013, 504 p. 3. Lacramioara Mocanu, Anca Leanca Psihologia comunicării. Editura: Rovimed Publishers 2010, 224 p. 4. Abric Jean-Claude. Psihologia comunicării. Teorii și metode. Iași: Polirom, 2005. 264 p. 5. Nicolas Gueguen Psihologia manipulării și a supunerii. Editura: Polirom 2007, 304 p
Suplimentare	<ol style="list-style-type: none"> 1. Amar P. 50 de experimente privind psihologia managerului: cum să reușești la locul de muncă. Iași: Polirom, 2009. 236 p. 2. Andersen P. A. Limbajul trupului. București: Teora, 2009. 394 p. 3. Andre Ch.; Lelord F. Cum să te iubești pe tine pentru a te înțelege mai bine cu ceilalți. București: Trei. 2011. 312 p. 4. Aniței M.; Trifu S. Chrife M. Ghid de practică psihologică pentru studenți. București: Universitară, 2010. 283 p. 5. Chappuis R. La psychologie des relations humaines. Paris, 1987. 234 p. 6. Chelcea S. Personalitate și societate în tranziție. București, 1994. 342 p. 7. De Peretti A., Legrand J.A., Boniface, J. Tehnici de comunicare. Polirom: Iași, 2001. 277 p. 8. Ekman P. De ce mint copiii? Cum pot încuraja părinții sinceritatea. București: Trei, 2011. 345 p. 9. Georgescu M. Introducere în psihologia comunicării. București: Teora, 2007. 10. Gilles A., Guittet A. Psihologia comunicării în grupuri. Iași: Polirom, 2007. 11. Green A. Comunicarea eficientă în relațiile publice. Crearea mesajelor și relațiilor sociale. Iași: Polirom, 2009. 325 p. 12. Lacombe F. Rezolvarea dificultăților de comunicare. Iași: Polirom, 2005. 211 p. 13. Mocanu L., Leanca A. Psihologia comunicării. Iași: Polirom, 2010. 245 p. 14. Moscovici S. Psihologia socială a relațiilor cu celălalt. Polirom: Iași, 1998. 265 p. 15. Mucchielli A. Arta de a comunica: metode, forme și psihologia situațiilor de comunicare. Iași: Polirom, 2005. 258 p. 16. Ognev I., Russev V. Psihologia comunicării. Editura Miracol, 2009. 316 p. 17. Rusnac S. Preocupări contemporane ale psihologiei sociale. Chișinău: RVR, 2007. 264 p. 18. Rusu A. Managementul comunicării și relațiile interpersonale, Iași: Polirom, 2010. 273 p. 19. Simion Ch. Ce ne spunem când nu ne vorbim. București: Trei, 2011. 234 p. 20. Șleahțișchi M. Eseu asupra reprezentării puterii. Chișinău, 1998.

9. Evaluare

Forma de învățământ	Periodică		Curentă	Studiu individual	Examen
	EP 1	EP 2			
Cu frecvență	15%	15%	15%	15%	40%
Cu frecvență redusă	25%			25%	50%
Standard minim de performanță					
Prezența și activitatea la prelegeri și seminare					
Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluări.					