

TEHNICI DE COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI

Facultatea	Inginerie Economică și Business				
Departamentul	Economie și Management				
Ciclul de studii	Studii superioare de licență, ciclul I				
Programul de studii	0412.1 Finanțe și bănci				
Anul de studii	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
III (învățământ cu frecvență);	5	E	F– unitate de curs	O – unitate de curs	4
IV (învățământ cu frecvență redusă)	7		fundamentală	obligatorie	

1. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Lucrări practice/seminar	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
120	40	20	-	40	20

2. Precondiții de acces la disciplină/modul

Conform planului de învățământ	microeconomie, macroeconomie, disciplinelor de specialitate, tehnologice, socio-umane, drept economic.
Conform competențelor	Utilizarea cunoștințelor fundamentale pentru a analiza și procesa informația și de a o folosi pentru explicarea și interpretarea diferitor situații sau procese economice.

3. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Sală dotată cu proiector și calculator, amenajată conform cerințelor pentru desfășurarea normală a procesului de studiu. Acces la internet sau wi-fi
Laborator/seminar	Indicații metodice pentru desfășurarea lecțiilor practice și seminarelor. Acces la internet.

4. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea rolului comunicării și negocierii în procesul de organizare, desfășurare și finalizare a afacerilor în sectorul agroalimentar într-un mediu economic, social și politic dinamic, complex și concurențial. Cunoașterea terminologiei, conceptelor, principiilor, metodelor și tehnicilor de bază ce formează conținutul disciplinei; - Dezvoltarea abilităților de a analiza o activitate de afacere într-o manieră simplă și logică și de a o realiza prin aplicarea metodelor și tehnicilor de bază ale comunicării și negocierii în afaceri cu scopul pregătirii ofertelor economice spre obținerea succesului, formarea deprinderilor de comunicare cu diferite tipuri de parteneri comerciali; evoluarea nivelului propriu de comunicare; pregătirea, desfășurarea și finalizarea unei negocieri comerciale; evaluare a stilului propriu
-------------------------	---

	de negociere și al partenerilor; organizare a acțiunilor protocolare în rezultatul finalizării negocierilor în afaceri.
Competențe transversale	- abilitatea de a căuta, colecta și procesa informația (inclusiv și prin intermediul tehnologiilor informaționale moderne) și de a o folosi într-o manieră critică și sistematică; abilitatea de lucru în echipă; inițiativă în propunerea de soluții pentru anumite probleme economice; comunicarea interpersonală bazată pe principii etice; deschiderea pentru idei noi și soluții inovative; recunoașterea meritelor și respectarea opiniilor colegilor asupra anumitor probleme; abilitatea de a reacționa prompt și adecvat în situații de incertitudine și risc; motivația și încrederea pentru a continua învățarea pe parcursul întregii vieți.

5. Obiectivele disciplinei/modulului

Obiectivul general	- contribuie la realizarea unui caracter formativ al viitorilor specialiști în domeniul de formare profesională – business și administrare, economie, marketing, contabilitate, finanțe și bănci.
Obiectivele specifice	- dezvoltarea competențelor de cunoaștere și înțelegere a bazelor teoretico-metodologice ale comunicării și negocierilor în afaceri, în vederea exercitării la un nivel optim a atribuțiilor profesionale, adoptarea și optimizarea unor decizii manageriale aferente activității economice atât la nivel micro, cât și la nivel macro, stabilirea relațiilor reciproc avantajoase atât cu personalul din organizație, cât și cu diferite organisme și parteneri externi.

6. Conținutul disciplinei/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redușă
Tematica cursurilor		
1. Obiectul și conținutul disciplinei Tehnici de comunicare și negociere în afaceri	3	0,5
2. Comunicarea umană	3	0,5
3. Proxemica în afaceri și relația interpersonală	4	0,5
4. Comunicarea orală	2	0,5
5. Programarea neuro-lingvistică și percepția mesajelor în procesul de comunicare	2	0,5
6. Caracteristica generală a negocierilor	4	1
7. Raționamentul în negocieri	4	0,5
8. Pregătirea negocierilor pentru încheierea unei afaceri	4	0,5
9. Strategia și stilul în negocieri	4	1
10. Tactica și trucul în negocieri	4	1
11. Plasamentul și comunicarea în cadrul negocierilor în afaceri	2	0,5
12. Surse de gafe inter-culturale în procesul negocierilor	1	1
13. Psihologia negociatorului	1	1
14. Acțiunile protocolare în procesul de comunicare și negociere în afaceri	2	1
Total curs:	40	10

Tematica lucrărilor practice/seminarelor		
1. Obiectul și conținutul disciplinei Tehnici de comunicare și negociere în afaceri	1	0,5
2. Comunicarea umană	1	0,5
3. Proxemica în afaceri și relația interpersonală	1	0,5
4. Comunicarea orală	1	0,5
5. Programarea neuro-lingvistică și percepția mesajelor în procesul de comunicare	2	0,5
6. Caracteristica generală a negocierilor	1	0,5
7. Raționamentul în negocieri	1	0,5
8. Pregătirea negocierilor pentru încheierea unei afaceri	2	0,5
9. Strategia și stilul în negocieri	1	0,5
10. Tactica și trucul în negocieri	2	1
11. Plasamentul și comunicarea în cadrul negocierilor în afaceri	1	0,5
12. Surse de gafe inter-culturale în procesul negocierilor	2	0,5
13. Psihologia negociatorului	2	0,5
14. Acțiunile protocolare în procesul de comunicare și negociere în afaceri	2	1
Total lucrări practice/seminare:	20	8

7. Referințe bibliografice

Principale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ștefan Printianu. “Tratat de comunicare și negociere în afaceri”. Iași, Polirom, 2008 - 790pag. 2. Ștefan Printianu. “Manual de comunicare și negociere în afaceri”. Iași, Polirom, 2000. Voi. I „Comunicarea” 3. Ștefan Printianu. “Manual de comunicare și negociere în afaceri”. Iași, Polirom, 2000. Voi. II „Negocierea” - 273 pag.
Suplimentare	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jean M. Hilhop, Sheila Udale. „Arta negocierii” Coprygt. 2001 2. Rodica Cândea, Dan Cândea. „Comunicare managerială”. București, Expert, 1996 3. Nirenberg Djerard. „Maestro peregovorov”. Minsc, Pole ciudes, 1996 4. Philippe Turchet, Sinergologia: De la limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt,- Iași, Polirom, 2005,-283 pag. 5. Ștefan Prutianu. Antramentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse. București: Ed. Polirom, 2005.-366p. 6. Nic Peeling. Cum să obții maximum în orice negociere. București: Ed. Polirom, 2012.-214p. 7. Maria Mancaș, Liliana Vicol. Tehnici de negociere în afaceri. Chișinău: ASEM (curs universitar), 2015.-384p. 8. Arminia Cicalî-Racu, Raisa Borcoman. Dicționar de afaceri.Chișinău: Pro Libra, 2018, Tipografia Centrală.-304p

8. Evaluare

Forma de învățământ	Periodică		Curentă	Studiul individual	Examen final
	Evaluarea Periodică 1	Evaluarea Periodică 2			
Cu frecvență	15%	15%	15%	15%	40%
Cu F/R	25%			25%	50%

Standard minim de performanță:

Prezența și activitatea la curs și la lucrările practice

Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluări și la lucrul individual