

MD-2045, CHIȘINĂU, str. Dacia 41, tel 022567799 www.utm.md
Tehnici de negocieri in afaceri
1. Date despre unitatea de curs/modul

Facultatea	IEB				
Catedra/departamentul	Economia si management				
Ciclul de studii	Studii superioare de master, ciclul II				
Programul de studiu	0413 Administrarea Afacerilor				
Anul de studiu	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
1	1	E	S – unitate de curs de specialitate	unitate de curs obligatoriu	5

2. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Laborator/seminar	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
150	18	20	-	112	

3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învățământ	Pentru a atinge obiectivele cursului studenții trebuie să cunoască notiuni generale de administrare si manageriale. Aceste competențe sunt formate de cursul Management General din planul de învățământ la treapta licenta.
Conform competențelor	Analiza si sinteza informatiei, creativitate

4. REZULTATE ALE ÎNVĂȚĂRII CARE URMEAZĂ A FI DEZVOLTATE

Se prezintă datele conform Matricei corelării rezultatelor învățării și a competențelor formate în cadrul programului de studii din planul de învățământ

Competențe	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC
Generale/Profesionale	Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate:
CG 3. Analiza datelor și informațiilor din diverse domenii funcționale ale afacerilor	utiliza tehnici și instrumente specifice pentru colectarea, analiza și interpretarea datelor și informațiilor în scopul luării deciziilor de afaceri
CG 4. Luarea deciziilor pentru rezolvarea și identificarea soluțiilor optime	

CG 5. Respectarea principiilor de etică profesională		identifica principiile și normele codului de etică și conduită profesională în interacțiunile cu angajații, partenerii și autoritățile
CP 1. Elaborarea și implementarea unui sistem managerial eficient		identifica instrumente manageriale avansate, abordări inovatoare, în vederea eficientizării activității organizației
CP 2. Identificarea obiectivelor strategice și indicatorilor de performanță		efectua analize complexe ale mediului de afaceri și evalua opțiuni strategice pentru optimizarea performanței organizaționale
CP 9. Implementarea schimbărilor organizaționale		identifica și prezenta diverse strategii și metode pentru a implementa schimbările organizaționale
CP 10. Restructurarea și transformarea sustenabilă a afacerii		

5. Conținutul unității de curs/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
Tematica prelegerilor		
T1. . Natura negocierii	2	
T2. Caracteristica generala a negocierii in afaceri si a negociatorului	2	
T3.Modelul procesului de negociere si factorii fundamentali ale negocierii	2	
T4. Pregatirea negocierii.	2	
T5 Procesul de negociere in afaceri	2	
T6. Strategii de negociere	2	
T7. Tactici si tehnici de negocieri	2	
T8. Abilitati de comunicare si stiluri in negociere	2	
T9. Cadrul general al negocierii comerciale	1	
T10. Pregatirea si desfasurarea negocierii comerciale	1	
Total prelegeri:	18	

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
Tematica lucrărilor de laborator/seminarelor		
LP1. Specificul negocierii.	2	
LP2-3.. Simularea unei negocieri comerciale	4	
LP4. Simularea pregătirii negocierii	2	
LP5. Examinarea etapelor procesului de negociere in afaceri. Simularea negocierii	2	
.LP6.. Simularea strategiilor de negociere	2	
LP7.Simularea tacticilor de negociere	2	

LP8-9. Examinarea stilurilor de negociere. Studii de caz	4	
LP10. Simularea negocierii manageriale. Studii de caz	2	
Total lecții practice:	20	

6. Referințe bibliografice

Principale	1. http://moodle.utm.md/course/view.php?id=872 2. Popescu Manoela, Negocierea si comunicari in afaceri, Ed. Pro Universitaria, 2016 3. Dragos Vasile, Comunicare si negocieri in afaceri, Ed. ASE, Bucuresti, 2011 4. Delia Popescu, Comunicare si negociere in afaceri, Ed. Biblioteca, Bucuresti, 2010 5. St. Pruteanu, Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Ed. Polirom, Bucuresti, 2008
Suplimentare	1. Jeffrey Edmund Curry, Negocieri internationale de afaceri, Ed. Teora, Bucuresti, 2000 2. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Succesul in negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1995 3. Dragos Vasile, Tehnici de negociere si comunicare, Ed. Expert, Bucuresti, 2000 4. 5. B.Scott, Arta negocierilor, Editura Tehnica, Bucuresti, 1996 6. T. Cazacu, Strategii communicationale si de manipulare, Polirom, Bucuresti, 2000 7. M. Dinu, Comunicarea, Ed. Stiintifica, Bucuresti, 1997 8. T. Georgescu, L. Caraieni, Tehnici de comert exterior, vol. 1, Ed. Sylvi, Bucuresti, 1995 9. H. Cornelius, S. Faire, Stiinta rezolvarii conflictelor, Ed. Stiinta si tehnica, Bucuresti, 1996 10. R. Fisher, W. Ury, Peregovory bez poragenia (metod Harvard), izd.. Eksmo, Moskva, 2006 11. V.Kozlov, A. Kozlova, Upravlenie konfliktom, izd.. Eksmo, Moskva, 2005

VI. EVALUAREA UNITĂȚII DE CURS

Tip de evaluare	Modul de desfășurare, standard minim de performanță	Pondere pe componente de conținut	Nota generală
Evaluare curentă	Discurs la tema	15 %	Nota semestrială 60%
Studiu individual	Discurs la tema	15 %	
Evaluare periodică			
EP 1	Prezentare/ lucru în echipa	15 %	
EP 2	Prezentare/ lucru în echipa	15 %	
Proiect/teză			
Examen semestrial	Oral, în baza biletului individual	40 %	Evaluare finală 40%