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 opţionalitate**	**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 învăţământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Laborator/seminar	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicaţii
150	18	20	-	112	

3. Precondiţii de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învăţământ	Pentru a atinge obiectivele cursului studenţii trebuie să cunoască notiuni generale de administrare si manageriale. Aceste competenţe sunt formate de cursul Management General din planul de învăţământ la treapta licenta.
Conform competenţelor	Analiza si sinteza informatei, 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 învăţământ.

Competenţe Generale/Profesionale	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC 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 soluțiior 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. Conţinutul unităţii de curs/modulului

Tematica activităţilor 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 activităţilor 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 lecţii practice:	**20**	

6. Referinţe bibliografice

Principale	1. http://moodle.utm.md/course/view.php?id=872 2. Claudiu Coman, Tehnici de negociere (Ediția a II-a), Editura C.H. Beck, 2019 3. Popescu Manoela, Negocierea si comuncari in afaceri, Ed. Pro Universitaria, 2016 4. Dragos Vasile, Comunicare si negocieri in afaceri, Ed. ASE, Bucuresti, 2011 5. Delia Popescu, Comunicare si negociere in afaceri, Ed. Biblioteca, Bucuresti, 2010 6. 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 comunicationale si de manipulare, Polirom, Bucuresti, 2000 7. M. Dinu, Comunicarea, Ed. Stiintifica, Bucuresti,1997 8. T. Georgescu, L. Caraiani, 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

7. 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 in echipa	15 %	
EP 2	Prezentare/ lucru in echipa	15 %	
Proiect/teză			
Examen semestrial	Oral, în baza biletului individual	40 %	Evaluare finală 40%