

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA "ARTIFEX" DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea	MANAGEMENT-MARKETING
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	MASTER
1.6 Programul de studii / Calificarea	ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN COMERȚ, TURISM ȘI SERVICII
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2024-2025

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	NEGOCIEREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE								
2.2 Codul disciplinei	MAA0251OS2201								
2.3 Titularul activităților de curs	Dr. Ivaylo Marinov								
2.4 Titularul activităților de seminar	Dr. Ivaylo Marinov								
2.5 Anul de studiu	II	2.6 Semestrul	2	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	E	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F-facultativă)	O	2.9 Numărul de credite ECTS	7

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care:	2	3.3 seminar / laborator	2
		3.2 curs			
3.4 Numărul de săptămâni	12				
3.5 Total ore din planul de învățământ	48	din care:	24	3.7 seminar / laborator	24
		3.6 curs			
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					39
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutoriat/Consultații					4
Examinări					4
Alte activități:					
3.7 Total ore studiu individual				127	
3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)				175	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C4. Coordonarea activităților de relații cu clienții și elaborarea și implementarea strategiilor de vânzare. (5 puncte de credit)</p> <p>C4.1 Identificarea, descrierea și explicarea proceselor de marketing, de relaționare și comunicare cu clienții în cadrul firmelor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor (1 punct de credit);</p> <p>C4.2 Evaluarea situației firmei și identificarea alternativelor de perfecționare a politicii de marketing și a relațiilor cu clienții (2 puncte de credit);</p> <p>C4.3 Stabilirea politicilor și strategiilor de marketing ale organizației de comerț, turism și servicii și realizarea procedurilor de implementare specifice activității de relații cu clienții (2 puncte de credit);</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea valorilor și eticii profesiei și executarea responsabilă a unor sarcini profesionale complexe în condiții de autonomie și independență profesională, promovarea raționamentului logic, a aplicabilității practice, a evaluării și autoevaluării în luarea deciziilor. (2 puncte de credit)</p>

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea tehnicilor de negociere în mediul economic național și intercultural european. 	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	<p>R.1.1 Absolventul cunoaște aspecte generale, definiții și clasificări ale negocierii comerciale</p> <p>R.1.2 Absolventul cunoaște obiectivele unei negocieri comerciale</p> <p>R.1.3 Absolventul înțelege conceptele legate de psihologia negociatorului</p> <p>R.1.4 Absolventul identifică elementele caracteristici ale unei echipe de negociere</p>
	Aptitudini:	<p>R.1.1 Absolventul aplică tehnici și tactici de negociere</p> <p>R.1.2 Absolventul analizează chestiuni de organizare a unei negocieri comerciale</p> <p>R.1.3 Absolventul implementează chestiuni de organizare a unei negocieri comerciale</p> <p>R.1.4 Absolventul evaluează corect psihologia negociatorului</p>
	Responsabilitate și autonomie	<p>R.1.1 Absolventul formulează strategii de negociere în organizații din diverse domenii de activitate</p> <p>R.1.2 Absolventul dezbate modul de desfășurare a negocierii comerciale</p> <p>R.1.3 Absolventul îmbunătățește modul de organizare a echipei de negociere</p>

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Negocierea comercială. Concept, tipologie, strategii și tehnici: - Aspecte generale, definiții și clasificări; - Strategii de negociere; - Tehnici și tactici de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor; - Desfășurarea negocierilor.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 3
Echipe și mandatul de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 7
Curs recapitulativ	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2, Capitolul 2, Capitolul 3 Mecu (2014) Capitolul 6, Capitolul 7
TOTAL		24 ore	

Bibliografie obligatorie:

- Mecu D.G. (2011) - *Negociere, comunicare, diplomație și protocol în relațiile economice internaționale*, Editura Alfa, Iași.
- Mecu D.G. (2014) - *Arta negocierii și comunicării în afaceri internaționale*, Editura Alfa, Iași.

Bibliografie suplimentară:

-

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Negocierea comercială. Concept, tipologie, strategii și tehnici: - Aspecte generale, definiții și clasificări; - Strategii de negociere; - Tehnici și tactici de negociere.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbateri; Realizarea de teme, referate, eseuri.	6 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor;	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbateri; Realizarea de teme,	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 2

- Desfășurarea negocierilor.	referate, eseuri.		
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 3
Echipa și mandatul de negociere.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 7
Seminar recapitulativ	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2, Capitolul 2, Capitolul 3 Mecu (2014) Capitolul 6, Capitolul 7
		24 ore	
Bibliografie obligatorie:			
1. Mecu D.G. (2011) - <i>Negociere, comunicare, diplomație și protocol în relațiile economice internaționale</i> , Editura Alfa, Iași.			
2. Mecu D.G. (2014) - <i>Arta negocierii și comunicării în afaceri internaționale</i> , Editura Alfa, Iași.			
Bibliografie suplimentară:			
-			

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

- Pe parcursul derulării disciplinei pot fi invitați practicieni pentru prelegeri punctuale.
- Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist - Uniunea Națională a Cooperăției Mesteșugărești – UCCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeele și 	Examen scris în sesiunea de examene.	50 %

	<p>tehnicilor de negociere;</p> <ul style="list-style-type: none"> • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 		
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeele și tehnicilor de negociere; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 	Testarea continuă pe parcursul semestrului	20 %
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • însușirea vocabularului specific disciplinei; • recunoașterea principiilor, legilor și a teoriilor aferente disciplinei de studiu; • înțelegerea și explicarea conceptelor fundamentale; • însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și a tehnicilor de negociere; • evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte; • participarea la 1/2 din seminarii; • obținerea notei 5 la examenul final. 			

Data completării: 24.09.2024

Semnătura titularului de curs,

Semnătura titularului de seminar,

.....

.....

Data avizării în departament: 30.09.2024

Avizat,

Semnătura directorului de departament,
Conf. Univ. Dr. Aurelian Diaconu

Responsabil program de studii,
Conf. Univ. Dr. Anca Mihaela Melinceanu

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2024

Semnătura Decan,
Conf. Univ. Dr. Anca Mihaela Melinceanu

.....