

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea	Sociologie și Asistență Socială
1.3 Departamentul	Sociologie
1.4 Domeniul de studii	Sociologie
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii / Calificarea	Resurse umane (242308-analist piata muncii, 333306-analist resurse umane, 242314-specialist resurse umane)

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Tehnici de negociere online						
2.2 Titularul activităților de curs	Lector Univ. Dr. Sînziana Preda						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lector Univ. Dr. Sînziana Preda						
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Obl

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
<b>Distribuția fondului de timp:</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					20
Pregătire seminar / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					3
Examinări					3
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>		<b>66</b>			
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>		<b>108</b>			
<b>3.9 Numărul de credite</b>		<b>4</b>			

### 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"> <li>Mijloace materiale: sală de curs, proiector, laptop, conexiune la internet, tablă. <sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>Managementul Grupului: prezența la începutul fiecărui curs, punctualitate, telefoanele mobile pe modul silent. <sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> </ul>
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mijloace materiale: Sală de seminar, proiector, laptop, internet, tablă. <sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>Managementul Grupului: prezența la începutul fiecărui seminar, punctualitate, telefoanele mobile pe modul silent, temele de seminar vor fi asumate de studenți pe bază de înscriere. <sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> </ul>

**6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei**

Cunoștințe	
Abilități	R10. Abilități de negociere și gestionarea conflictelor la locul de muncă
Responsabilitate și autonomie	R17. Asumare principiilor de etică și deontologie profesională

**7. Conținuturi**

7.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Negocierea – incursiune istorica asupra subiectului	- prelegere participativă; - problematizare; - dezbateri	2h
2. Definiția și clasificarea negocierilor	- prelegere participativă; - problematizare; - dezbateri	4h
3. Etapele negocierilor a. Pregătirea negocierilor	- prelegere participativă; - problematizare; - expunere de probleme; - exemplificare	2h
4. Etapele negocierilor b. Negocierea propriu-zisă	- prelegere participativă; - problematizare; - expunere de probleme; - exemplificare	2h
5. Etapele negocierilor c. Finalizarea negocierii	- prelegere participativă; - problematizare; - dezbateri	2h
6. Stiluri și școli de negociere	- prelegere participativă; - problematizare; - dezbateri	4h
7. Calitățile negociatorului	- prelegere participativă; - problematizare; - expunere de probleme; - exemplificare	2h
8. Limbajul trupului și implicațiile la nivelul negocierilor	- prelegere participativă; - problematizare; - expunere de probleme; - exemplificare	2h
9. Tehnicile de influențare în tratative	- prelegere participativă; - problematizare; - dezbateri	2h

**Bibliografie**

Burley-Allen, Madelyn, Arta de a asculta ce spun cei din jurul tau și succesul în viaa, Teora, Buc., 2005  
 Carnegie, Dale, Cum să vorbim în public, Buc., Ed. Curtea Veche, 2000  
 Cascio, Vincenzo Lo, Gramatica argumentării Strategii și structuri, Ed. Meteora Press, Buc. 2002  
 Codoban, Aurel, Amurgul iubirii, Idea, Cluj-Napoca, 2003, ediția a II-a, 2004  
 Codoban, Aurel, Comunicare și negociere în afaceri, Universitatea Creștină "Dimitrie Cantemir", Cluj-Napoca, 2007  
 Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor, Editura Trei, Buc., 2005

Cungi, Charly, Cum sa ne afirmam, Polirom, Iași, 1999  
Dâncu, Vasile Sebastian, Comunicarea simbolica. Arhitectura discursului publicitar, Dacia, Cluj-Napoca, 1999  
Dawson, Roger, Secretele persuasiunii Cum vinzi orice oricui, Polirom, Iași, 2006  
Fiske, John, Introducere in știinele comunicării, Polirom, Iași, 2003  
Goddard, Angela, Limbajul publicității, Polirom, Iași, 2002  
Kennedy, Gavin, Negocierea perfecta, Ed. National, Buc., 1998  
Lassus, René de, Analiza tranzactionala, Buc., Teora, 2000  
Lassus, Rene de, Programarea Neuro-lingvistica si arta comunicării, Teora, Buc., 2004. Miège, Bernard, Gândirea comunicaionala, Cartea Româneasca, Buc., 1998  
Pierron, Catherine si Odile, Cum sa scriem, Polirom, Iași, 1999  
Ries, Al; Jack Trout, Poziionarea: lupta pentru un loc in mintea ta!, Buc., Curier Marketing, 2004  
Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnica, Buc., 1999  
Sabath, Ann Marie, Codul bunelor maniere in afaceri, Buc., Vremea, 2000  
Thuderoz, Cristian, Negocierile. Eseu de sociologie despre liantul social, Chișinău, Știina, 2002 Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt, Polirom, Iași, 2005

7.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Obs
1. Definitia si clasificarea negocierilor	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
2. Etapele derulării negocierilor a. Pregătirea negocierilor	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
3. Etapele derulării negocierilor b. Negocierea propriu-zisă	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
4. Etapele derulării negocierilor c. Finalizarea negocierii	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
5. Calitățile unui negociator	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
6. Limbajul trupului si implicatiile la nivelul tratativelor	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h
7. Tehnicile de manipulare	- dezbatare, - exerciții practice - studiul de caz	2h

### Bibliografie

Burley-Allen, Madelyn, Artă de a asculta ce spun cei din jurul tau si succesul în viaa, Teora, Buc., 2005  
Carnegie, Dale, Cum sa vorbim în public, Buc., Ed. Curtea Veche, 2000  
Cascio, Vincenzo Lo, Gramatica argumentării Strategii si structuri, Ed. Meteora Press, Buc. 2002  
Codoban, Aurel, Amurgul iubirii, Idea, Cluj-Napoca, 2003, ediia a II-a, 2004  
Codoban, Aurel, Comunicare și negociere în afaceri, Universitatea Creștină "Dimitrie Cantemir", Cluj-Napoca, 2007  
Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din aciunile lor, Editura Trei, Buc., 2005  
Cungi, Charly, Cum sa ne afirmam, Polirom, Iași, 1999  
Dâncu, Vasile Sebastian, Comunicarea simbolica. Arhitectura discursului publicitar, Dacia, Cluj-Napoca, 1999  
Dawson, Roger, Secretele persuasiunii Cum vinzi orice oricui, Polirom, Iași, 2006  
Fiske, John, Introducere in știinele comunicării, Polirom, Iași, 2003  
Goddard, Angela, Limbajul publicității, Polirom, Iași, 2002  
Kennedy, Gavin, Negocierea perfecta, Ed. National, Buc., 1998  
Lassus, René de, Analiza tranzactionala, Buc., Teora, 2000  
Lassus, Rene de, Programarea Neuro-lingvistica si arta comunicării, Teora, Buc., 2004. Miège, Bernard, Gândirea comunicaionala, Cartea Româneasca, Buc., 1998  
Pierron, Catherine si Odile, Cum sa scriem, Polirom, Iași, 1999  
Ries, Al; Jack Trout, Poziionarea: lupta pentru un loc in mintea ta!, Buc., Curier Marketing, 2004

Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnica, Buc., 1999  
 Sabath, Ann Marie, Codul bunelor maniere in afaceri, Buc., Vremea, 2000  
 Thuderoz, Cristian, Negocierile. Eseu de sociologie despre liantul social, Chişinău, Ştiinţa, 2002 Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt, Polirom, Iaşi, 2005

**8. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

- Conţinuturile tematice abordate prezintă un nivel ridicat de compatibilitate cu ofertele de profil din România, dar şi de la nivel international. Activităţile de curs şi de seminar proiectate includ principale subiecte de interes din domeniul negocierii
- Dezvoltarea abilităţii negociere reprezintă un punct forte pentru orice viitor specialist in domeniul resurselor umane.

**9. Evaluare**

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
Curs	Cunoştinţe corecte şi complete.	Evaluare pe parcursul şi la finele semestrului, sub formă de teme si prezentări de seminar.  Condiţii de prezenţă: 50% curs, 70% seminar	100%
	Coerenţă logică.		
	Gradul de asimilare a limbajului de specialitate		
	Criterii ce vizează aspecte atitudinale şi interes pentru studiu individual		
Seminar / laborator	Capacitatea de a opera cu cunoştinţe		
Standard minim de performanţă			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Predarea cel puţin a unei piese a portofoliului de la seminar. Însuşirea elementelor de bază ale teoriei.</li> <li>• Realizarea activităţilor specifice seminarului (portofoliu)</li> </ul>			

Semnătura titularului de curs

Lect.univ.dr. Sînziana Preda

Semnătura titularului de seminar

Lect.univ.dr. Sînziana Preda



Semnătura şefului catedrei/departamentului

Prof.univ.dr. Laurenţiu Țîru