

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea / Departamentul	Sociologie și Asistență Socială
1.3 Departamentul	Sociologie
1.4 Domeniul de studii	Sociologie
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii / Calificarea	Managementul Resurselor Umane în Administrarea Organizațiilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Conflict si negociere						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Delia Nadolu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.univ.dr. Delia Nadolu						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E ¹	2.7 Regimul disciplinei	Ob

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)²

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					30
Pregătire seminare / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutorat					5
Examinări ³					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	95				
3.8 Total ore pe semestru ⁴	125				
3.9 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	•
4.2 de competențe	•

¹ Conform articolului 37, alineatul (1) din Legea învățământului superior nr. 199/2023, cu modificările și completările ulterioare, „succesul academic al unui student pe parcursul unui program de studii este determinat prin **verificarea dobândirii rezultatelor așteptate ale învățării prin evaluări de tip examen și prin evaluarea pe parcurs**”.

² Se va avea în vedere corelarea numărului total de ore didactice și de studiu individual cu numărul de credite alocat disciplinei. 1 credit = între 25 și 30 de ore de activități didactice și de studiu individual. La nivelul departamentelor didactice se poate stabili, pe categorii de discipline, echivalența exactă dintre un credit și numărul de ore.

³ Orele aferente examinărilor se adună doar la punctul 3.8 – Total ore pe semestru, nu și la punctul 3.7 – Total ore de studiu individual.

⁴ Total ore pe semestru = total ore din planul de învățământ + total ore studiu individual + ore alocate examinărilor.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului și seminarului	<p>Toate materialele pentru această disciplină vor fi încărcate pe Classroom. Studenții trebuie să se înregistreze pe Google Classroom, utilizând codul pentru curs, cu adresa de email instituțională. Codul pentru cursul de Conflict și negociere este: yrcfbwbs</p> <p>De asemenea, tot pe Google Classroom, la codul indicat, va avea loc comunicarea permanentă cu studenții, asignarea sarcinilor de seminar, feedback-ul în urma evaluării diferitelor sarcini.</p>
--	---

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

Cunoștințe	<p>Cunoștințe referitoare la indicatori specifici domeniului resurselor umane (indici și rate de fluctuație, scor motivațional, indicatori de performanță, etc)</p> <p>Cunoștințe privind dezvoltarea și managementul carierei profesionale.</p>
Abilități	<p>Abilitatea de a aplica cunoștințele și instrumente de diagnoză și analiză a unor contexte organizaționale specifice</p> <p>Abilitatea de a analiza date și informații din medii organizaționale diferite</p>
Responsabilitate și autonomie	<p>Abilitatea de a participa și coordona activități de echipă și grupuri profesionale interdepartamentale și trans departamental</p> <p>Capacitatea de a aborda responsabil și a se adapta la schimbările ce pot apărea în organizații</p>

7. Conținuturi

Platforma prin care pot fi accesate suportul de curs în format electronic și alte resurse de învățare/bibliografice: Google Classroom

7.1 Curs	Metode de predare	Observații
Conflictele- definiții și caracteristici generale: Definiții ale conflictelor. Tipologia conflictelor. Niveluri de conflict.	Expunere, problematizare	2h
Conflictul intrapersonal.	Expunere, problematizare	2h
Conflictul interpersonal : Conflictul de rol. Rol și status. Tipologii umane accentuate de relaționare cu ceilalți.	Expunere, problematizare	2h
Comunicarea generatoare de conflict: Tăcerea. Comunicarea blocata.	Expunere, problematizare	2h
Conceptul de negociere. Tipuri de negociere. Metode de analiză a negocierii.	Expunere, problematizare	2h
Negociatorul – tehnici de negociere. Tipuri de negociator. Negocierea în echipă.	Expunere, problematizare	2h
Naționalitate și negociere. Particularitățile naționale în cadrul negocierilor.	Expunere, problematizare	2h
<p>Bibliografie :</p> <ul style="list-style-type: none"> Bogathy, Z. (2002). <i>Conflicte în organizații</i>. Ed. Eurostampa. Timișoara; Boncu, Ș., (2002), <i>Psihologia influenței sociale</i>, Editura Polirom, Iași; Dahrendorf, R. (1996). <i>Conflictul social modern. Eseu despre politica libertății</i>, Editura Humanitas, București. De Visscher, P., Neculau, A., (2001), <i>Dinamica grupurilor. Texte de bază</i>, Editura Polirom, Iași. Eunson, Baden (2015), <i>Managementul conflictului</i>, Remind, București 		

- Gordon, J.R. (1984). *A Diagnostic Approach to Organizational Behavior*, Allyn and Bacon.
- Gorg, B. (1997). *Managerii viitorului. Viitorul managerilor*, Institutul European, Iași.
- Hiltrop, Jean-M, Udall Sheila (1998), *Arta negocierii*, Editura Teora, București,
- Johns Gary (1998), *Comportamentul organizațional*, Editura Economică, București,
- Loching Corneliu (2017) *Conflicte – metode alternative de administrare și soluționare*, Ed. Universității Al.I.Cuza Iași
- Nelson Bouchard (2006), *Rezolvarea conflictelor la serviciu. Tipuri de personalitate și soluții*. Editura Polirom, Iași,
- Ștefan Prutianu (2002), *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, Iași,
- Stoica-Constantin, A., Neculau, A., (coord.), (1998), *Conflictul interpersonal*, Editura Polirom, Iași;

7.2 seminar	Metode de predare	Observații
Conflictele- definiții și caracteristici generale: Definiții ale conflictelor. Tipologia conflictelor. Niveluri de conflict	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Conflictul intrapersonal.	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Conflictul interpersonal : Conflictul de rol. Rol și status. Tipologii umane accentuate de relaționare cu ceilalți..	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Comunicarea generatoare de conflict: Tăcerea. Comunicarea blocata	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Conceptul de negociere. Tipuri de negociere. Metode de analiză a negocierii	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Negociatorul – tehnici de negociere. Tipuri de negociator. Negocierea în echipă.	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Naționalitate și negociere. Particularitățile naționale în cadrul negocierilor.	Explicatii, prezentare aplicații	2h
Bibliografie : <ul style="list-style-type: none"> • Hiltrop, Jean-M, Udall Sheila (1998), <i>Arta negocierii</i>, Editura Teora, București, • Ștefan Prutianu (2002), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, Polirom, Iași, • Stoica-Constantin, A., Neculau, A., (coord.), (1998), <i>Conflictul interpersonal</i>, Editura Polirom, Iași; • Stoica-Constantin Ana (2018), <i>Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor</i>, Polirom, Iași. 		

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se face în alte centre universitare din țara și din străinătate pentru o mai bună adaptare la cerințele pieței muncii.

9. Utilizarea instrumentelor bazate pe inteligența artificială generativă

Pentru realizarea sarcinilor definite la secțiunea de evaluare **nu** este permisă utilizarea instrumentelor IAgen.

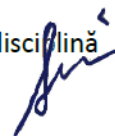
10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Elaborarea unor lucrări practice individuale sau în echipe	Pe parcurs	40%
	Test grila în continuarea lucrării practice și evaluării sumative.	Examen final	20%
10.5 Seminar	Evaluare sumativă	Pe parcurs	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea noțiunilor teoretice fundamentale • Realizarea unui portofoliu personal 			

Data completării
05 februarie 2026

Data avizării în departament

Titular de disciplină



Director de departament