

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Inginerie Tehnologică și Management Industrial
1.3 Departamentul	Inginerie și Management Industrial
1.4 Domeniul de studii de masterat	Inginerie și Management
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Masterat
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Managementul Afacerilor în Industrie / Master

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și negociere în afaceri							
2.2 Titularul activităților de curs	Prof.dr.ing. Andrea Deaconescu							
2.3 Titularul activităților de laborator/ proiect	Cercetător șt. II dr.ing. Sorin Adrian Barabaș Prof.dr.ing. Andrea Deaconescu							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DCA
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DO

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 laborator/ proiect	1/1
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 laborator/ proiect	14/14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					27
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					9
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutoriat					
Examinări					6
Alte activități.....					
3.7 Total ore de activitate a studentului	69				
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	5				

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>nu există precondiții menționate în planul de învățământ</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizare PC, Internet</li> </ul>

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Video-proiector, calculator, Internet</li> </ul>
5.2 de desfășurare a laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Video-proiector, calculator, Internet</li> </ul>

## 6. Competențe specifice acumulate (conform grilei de competențe din planul de învățământ)

Competențe profesionale	<p>Cp.3. Gestionează corect schimbările din organizație, inițiază și dezvoltă proiecte complexe</p> <p>R.Î. 3.1. Absolventul utilizează conceptele, teoriile și metodologiilor recente în luarea deciziilor și în managementul schimbării organizaționale și proiectelor complexe.</p> <p>R.Î. 3.2. Absolventul folosește sistematic metode de cercetare avansată, generează ipoteze specifice și poate comunica cu specialiști din domenii conexe utilizând sisteme informatice actuale.</p> <p>R.Î. 3.3. Absolventul utilizează metode moderne și instrumente de analiză ale afacerii pentru a gestiona schimbările din organizație</p> <p>R.Î. 3.4. Absolventul elaborează și implementează de soluții pentru rezolvarea problemelor complexe generate de modificarea continuă a mediului economic</p> <p>Cp.4. Rezolvă conflictele de muncă și menține o stare normală, creatoare în organizație</p> <p>R.Î. 4.1. Absolventul utilizează concepte recente legate de cultura organizațională și armonizează obiectivele și așteptările, aparent contradictorii ale părților, pentru identificarea căilor de creare a valorii</p> <p>R.Î. 4.2. Absolventul selectează și aplică instrumente avansate de comunicare organizațională în identificarea nevoilor specifice grupurilor țintă</p> <p>R.Î. 4.3. Absolventul proiectează și implementează sisteme informaționale, de comunicare și motivaționale la nivelul unei organizații</p> <p>R.Î. 4.4. Absolventul evaluează performanța activităților de motivare a personalului unui proiect de cercetare științifică și de comunicare în cadrul acestui grup precum și cu specialiști din domenii conexe</p>
Competențe transversale	<p>Ct.2. Asumarea de roluri/funcții de conducere a activității grupurilor profesionale sau a unor instituții</p> <p>R.Î. 2.1 Absolventul realizează activități specifice muncii în echipă, cu distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate și cu aplicarea tehnicilor de comunicare interpersonală cu nivelurile echivalente</p> <p>R.Î. 2.2. Absolventul adoptă o atitudine pozitivă față de ceilalți, dă dovadă de spirit antreprenorial, inițiativă și creativitate și utilizează un sistem pentru îmbunătățirea propriei pregătiri profesionale</p>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea și înțelegerea conceptelor de comunicare și negociere în cadrul organizațiilor și între organizații, cu implicarea de participanți în diverse poziții ierarhice. Cunoașterea diferitelor tipuri de procese de comunicare și negociere în funcție de scopul acestora și de interlocutori, înțelegerea mecanismelor și instrumentelor de desfășurare a proceselor de comunicare și negociere și a modurilor de aplicare eficientă a acestora</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>Masteranzii vor dobândi competențe cheie de comunicare și negociere în interiorul organizației și în afara acesteia. Vor stăpâni, selecta și aplica în mod adecvat tehnici și instrumente de comunicare și negociere în relațiile interne în organizație și cu exteriorul; vor avea capacitatea de a negocia cu furnizori, clienți, instituții finanțatoare etc.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Obs.
Comunicarea: structură și proces. Întrebările în procesul de comunicare. Comunicarea non-verbală.	Prelegere interactivă cu suport vizual PowerPoint	2	
Comunicarea în mediul de afaceri. Situații de comunicare de afaceri adecvate pentru prezentări. Structurarea și modul de susținere al unei prezentări		2	
Ce este negocierea, când negociem? Aptitudini fundamentale în negociere. Personalitatea unui bun negociator.		2	
Stiluri de negociere I. Negocierea de tip eu câștig – tu pierzi (win-lose)		2	

Stiluri de negociere II. Negocierea reciproc avantajoasă. Tehnica win-win		2	
Stilul personal de negociere		2	
Alegerea strategiei de negociere și reguli de stabilire a obiectivelor negocierii		2	
Tehnici de negociere. Indivizi/probleme. Interese/poziții. Variante decizionale reciproc favorabile. Criterii imparțiale de evaluare. Managementul opoziției.		2	
Tehnici de argumentare. Metoda argumentării în 5 pași.		2	
Comunicarea și negocierea cu clienții. Orientarea către client. Fidelizarea. Portofoliul de clienți.		2	
Comunicare cu clienții II. Discuția de vânzare. Tipuri dificile de interlocutori		2	
Finalizarea negocierii, realizarea unui acord. Disfuncționalități și capcane.		2	
Cazuri particulare de negocieri. Complicate. Internaționale. Cu sexul opus. La telefon. Prin internet.		2	
<p>Bibliografie</p> <p>Deaconescu Andrea - Suport curs în format electronic, 2024.</p> <p>Deaconescu Andrea – Comunicare managerială. – Curs ID. Universitatea Transilvania Brașov, 2022.</p> <p>Deaconescu Andrea – Comunicare în afaceri – Ed. Universității Transilvania Brașov, 2013, ISBN 978-606-19-0211-8.</p> <p>Babonea A. – Strategii de comunicare, resursă el. Universitatea Transilvania Brașov, 2018</p> <p>Bălășescu, S. – Negociere comercială internațională, resursă el., Universitatea Transilvania Brașov, 2017</p> <p>Cohen, H. – Arta de a negocia, Ed. Humanitas, 2006</p> <p>Coman, C. – Tehnici de negociere, Ed. C.H. Beck, București, 2019</p> <p>Donaldson, M.C. – Negotiating for Dummies, Wiley Publishing Inc., Indianapolis, 2007, ISBN 978-0-470-04522-0</p> <p>Florea, N.V. – Comunicarea organizațională în contextul globalizării: principii, practici, perspective, Ed. Pro Universitaria, București, 2017</p> <p>Hasson, G. – Cum să-ți dezvoltți abilitățile de comunicare, Ed. Polirom, Iași, 2012, ISBN 978-973-46-2932-9</p> <p>Lupșa-Tătaru, D.A. – Comunicare și negociere în afaceri, resursă el., Editura Universității Transilvania Brașov, 2021</p> <p>Mucchielli, A. ș.a. – Teoria proceselor de comunicare, Institutul european, Iași, 2006.</p> <p>Prutianu, S. – Antrenamentul abilităților de comunicare: limbaje ascunse, Ed. Polirom, Iași, 2005</p> <p>Prutianu, S. – Antrenamentul abilităților de negociere, Ed. Polirom, Iași, 2007</p> <p>Prutianu, S. – Tratat de comunicare și negociere în afaceri, Ed. Polirom, Iași, 2008</p> <p>Simon, W. – Grundlagen der Kommunikation. Gabal, Offenbach, 2004</p> <p>Stull, J.B., Baird, J.W. – Comunicarea în afaceri: o simulare de seminar. Ed. Comunicare.ro, București, 2003</p>			
8.2 laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Obs.
Laborator	Laborator		
Scenarii și simulări de tipuri de comunicare și negociere în interiorul organizației și cu mediul extern.	interactiv bazat pe noțiunile	2	
Comunicarea de afaceri prin scrisori, e-mail, telefon. Mesaje. negative	predat la curs,	2	
Mesaje persuasive.	cu suport vizual		
Comunicare în interiorul organizației. Prezentarea unei propuneri de îmbunătățire a afacerii. Convingerea managementului organizației. Prezentarea unei analize, a unui raport.	PowerPoint. Învățare prin probleme	2	
Comunicare în interiorul organizației și cu clienții. Prezentarea și oferirea de instrumente decizionale.		2	
Comunicare în interiorul organizației. Training angajați		2	
Comunicare cu clienții. Prezentarea de promovare a unui produs sau serviciu.		2	
Susținerea viva-voce în plen a prezentării elaborate de fiecare Masterand. Întrebări. Analiza critică (Peer review). Concluzii și evaluare.			

Proiect	Lucru în grup, învățare prin probleme/ Proiecte în baza noțiunilor predate		
Proiect: Studiu de caz privind o situație de negociere		2	
1. Prezentarea, discutarea și stabilirea temelor de proiect. Discutarea desfășurării unui proces de negociere			
2. Discutarea cu fiecare masterand a studiului de caz abordat: pozițiile părților. Scopurile urmărite. Elementele cheie informație, timp și putere de care dispune fiecare parte.		2	
3. Identificarea tipului de interlocutor (client, furnizor etc.) prin observare și dialog (comunicare non-verbală și verbală). Alegerea motivată a unui stil de negociere.		2	
4. Discutarea cu fiecare masterand a studiului de caz abordat în stadiul curent. Descrierea etapelor de negociere. Argumentele folosite. Comunicarea non-verbală.		3	
5. Discutarea cu fiecare masterand a finalizării a studiului de caz abordat.		2	
6. Susținere proiecte individuale în plen (în amfiteatru sau online, după caz). Întrebări. Analiza critică. (Peer review). Concluzii și evaluare.	3		
Bibliografie			
Deaconescu Andrea - Suport curs în format electronic, 2024.			
Deaconescu Andrea – Comunicare în afaceri – Ed. Universității Transilvania Brașov, 2013, ISBN 978-606-19-0211-8.			
Coman, C. – Tehnici de negociere, Ed. C.H. Beck, București, 2019			
Donaldson, M.C. – Negotiating for Dummies, Wiley Publishing Inc., Indianapolis, 2007, ISBN 978-0-470-04522-0			
*** Ghid realizare prezentări PowerPoint, resursă internet, <a href="https://sites.google.com/site">https://sites.google.com/site</a>			
*** Crearea unei prezentări în PowerPoint, resursă internet, <a href="https://support.microsoft.com/">https://support.microsoft.com/</a>			

**9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunităților epistemice, ale asociațiilor profesionale și ale angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului**

Conținuturile predate corespund provocărilor cu care se confruntă masteranzii angajați pe posturi cu studii superioare, legate de abilitățile metodic-sociale în cadrul organizațiilor și între organizații din mediul socio-economic. Așteptările angajatorilor includ comunicarea eficientă în toate pozițiile ierarhice ale organizației, pe verticală și orizontală, cunoașterea diferitelor tipuri de procese de comunicare în funcție de scopul acestora și de interlocutori, înțelegerea mecanismelor și instrumentelor de desfășurare a proceselor de comunicare și a modurilor de aplicare eficientă a acestora, capacitatea de a selecta și aplica tehnici și instrumente adecvate pentru maximizarea performanței componentei umane din organizație și pentru desfășurarea de procese de negociere.

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Gradul de însușire a noțiunilor predate și discutate la curs	Examen scris	40%
10.5 laborator/ proiect	Calitatea implicării active în activitățile de laborator, calitatea prezentării elaborate conform temei, sub aspectul conținutului, formei și susținerii	Laborator	30%
	Calitatea proiectului elaborat conform temei sub aspectul conținutului, formei și susținerii	Proiect	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dovedirea însușirii conceptelor cheie ale comunicării organizaționale și de negociere prin rezolvarea examenului scris</li> <li>Dovedirea capacității de tratare competentă a problemelor discutate la laborator</li> <li>Dovedirea capacității de elaborare și prezentare a unui studiu de caz de negociere.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 17 / 09 / 2024 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 26 / 09 / 2024.

Prof.dr.ing. Tudor DEACONESCU, Decan	Conf.dr.ing. Flavius Aurelian SÂRBU, Director de departament
Prof.dr.ing. Andrea DEACONESCU, Titular de curs	Prof.dr.ing. Andrea DEACONESCU, Titular de proiect  Cercetător șt. II dr.ing. Sorin Adrian BARABAȘ Titular laborator

Notă:

- <sup>1)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);
- <sup>2)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;
- <sup>3)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;
- <sup>4)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);
- <sup>5)</sup> Un credit este echivalent cu 25 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).