



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	ȘTIINȚE ECONOMICE
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	MANAGEMENT

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Examen	2.7 Regimul disciplinei	Fundamentală

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	30	din care: 3.5 curs	20	3.6 seminar/laborator	10
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					-
Examinări					10
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					70
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Economia întreprinderii
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	• Videoproiector și Tablă;
-------------------------------	----------------------------

	<ul style="list-style-type: none"> • sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE).
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Videoproiector și Tablă; • sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE).

6.Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT</p> <p>C2 Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației</p> <p>C5 Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă)</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă</p> <p>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficientă în cadrul echipei</p>

7.Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Înțelegerea conceptelor de comunicare și negociere și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Formarea de deprinderi, abilități și competențe de comunicare și negociere eficientă; ➢ Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; ➢ Utilizarea corectă a tehnicilor de negociere în funcție de parteneri și de stilul de negociere abordat de aceștia.

8.Conținut

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C1. Demersul comunicării globale 1.1. De la societatea de consum, la societatea de comunicare 1.2. Apariția unui nou concept de comunicare	Platforma Modle, intalnire Teams	2 ore
C2. Comunicarea globală - între demers și strategie	Platforma Modle, intalnire Teams	2 ore
C3. Comunicarea globală 3.1. Arealul de acțiune al comunicării globale 3.2. O nouă profesie: specialistul în comunicare globală	Platforma Modle, intalnire Teams	2 ore
C4. Strategia de comunicare 4.1. Pluralitatea strategiilor de comunicare 4.2. Elemente care pot fi avute în vedere la stabilirea strategiei de comunicare a organizației	Platforma Modle, intalnire Teams	2 ore
C5. Planul de comunicare 5.1 Elaborarea planului de comunicare al unei organizații 5.2. Principii de comunicare în cadrul organizației	Platforma Modle, intalnire Teams	2 ore
C6. Clientul în afaceri	Platforma Modle,	2 ore

6.1. Tipologia clienților în afaceri	intalnire Teams	
6.2. Derularea proiectului unei afaceri la client		
C7. Negocierea- caracteristici	Platforma Modle,	2 ore
7.1. Considerații generale asupra negocierilor	intalnire Teams	
C8. Negocierea -etape	Platforma Modle,	4 ore
8.1 Etapele unei negocieri	intalnire Teams	
8.2 Principii și reguli pentru a reuși într-o negociere		
C9. Utilizarea analizei tranzacționale în negocieri	Platforma Modle,	2ore
9.1. Alegerea comportamentului; stările de spirit	intalnire Teams	
9.2. Stările de spirit și rezolvarea problemelor		
9.3. Mecanisme de influențare în relațiile interpersonale		
9.4. Controlul stărilor de spirit		
9.5. “Contaminarea“ stărilor de spirit		
9.6. Tranzacțiile comunicative		
9.7. Rolul individului în relațiile cu mediul social		
Bibliografie		
1. Dale Carnegie - „Cum să vorbim în public”, Ed. Curtea Veche, București, 2001		
2. Dale Carnegie - „Secretele succesului”; Ed. Expres, 1991		
3. S. Deep, L. Sussman - „Cum să discutăm pentru a obține ceea ce vrem”, Ed. Polimark, București, 1999		
4. Dan Popescu - „Conducerea afacerilor”; Ed. Scripta, Buc. 1995		
5. Dan Popescu - „Comunicare și negociere în afaceri”, Ed. Economică, București, 2000		
6. A. Pease; A. Sarnier - „Limbajul vorbirii”; Ed. Polimark, Buc. 1994		
7. Popescu D. – Eficienta comunicarii in afaceri, Ed. Luceafarul, Bucuresti, 2004		
8. Dan Popescu - „Arta de a comunica”; Ed. Economică, București, 1998		
9. Popescu D. - Managementul afacerilor, Ed. Economica, Bucuresti, 2006		
10. Popescu D. – „Arta de a comunica”, Ed. Economică, București, 1999		
11. Popescu D. – „Tehnici de negociere în afaceri”, Ed. Macarie, Târgoviște, 1999		
12. Popescu D. – Comunicare si negociere in afaceri, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2010		
13. N. Stanton - „Comunicarea”; Ed. Știință și tehnică, București, 1995		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S1. Arta de a reuși să găsim o slujbă bună	Platforma Moodle, intalnire Teams	1h
S2. Redactarea propriului Curriculum Vitae	Platforma Moodle, intalnire Teams	1h
S3. Redactarea scrisorii de motivație	Platforma Moodle, intalnire Teams	1h
S4. Prezentarea la interviul pentru angajare	Platforma Moodle, intalnire Teams	1h
S5. Simularea lucrului în echipe privind regulile de prezentare a persoanelor la întâlnirile de afaceri – pentru organizații creatoare de profit – pentru organizații publice	Platforma Moodle, intalnire Teams	2h
S6. Construirea unei strategii de negociere pe o temă dată	Platforma Moodle, intalnire Teams	2h

S7. Tipuri de argumentări în procesul de negociere	Platforma Moodle, intalnire Teams	2h
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Popescu D. – Comunicare si negociere in afaceri, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2010 2. Popescu D. - Managementul afacerilor, Ed. Economica, Bucuresti, 2006 3. Popescu D. – Eficienta comunicarii in afaceri, Ed. Luceafarul, Bucuresti, 2004 4. Ristea A. L., Franc V. I., Tanasescu D., Toma A., Topiță M. – „Marketing. Premise și provocări ale economiei înalt competitive”, Ed. Expert, București, 2002 5. Tănăsescu D. – „Marketing public și optimul social”, Ed. Asab, București, 2008 6. Tănăsescu D. – „Relații publice și de protocol în organizații”, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2008 7. Vegheș Ruff I., Grigore B. – „Relațiile publice și publicitatea on-line”, Ed. Polirom, Iași, 2003 		

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

10.Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Raspunsuri la examen, test Moodle	50 %
10.5 Seminar/laborator	Realizarea de studii de caz / referate / eseuri /proiecte	Proiecte incarcate Moodle	50 %
			100 %
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cunoașterea noțiunilor de bază ale comunicării și negocierii ➤ Rezolvarea studiilor de caz 			