



UNIVERSITATEA „VALAHIA” DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL MANAGEMENT - MARKETING

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Violeta-Andreea Andreiana						
2.3 Titularul activităților de seminar	Drd. Cătălina-Loredana Drăghia						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Colocviu	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	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					14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					8
Examinări					4
Alte activități: studii de caz					-
3.7 Total ore studiu individual					70
3.8 Total ore pe semestru					100
3.9 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management
4.2 de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Videoproiector, tablă / În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online de videoconferințe Microsoft Teams
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Videoproiector, tablă / În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online de videoconferințe Microsoft Teams

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C2. Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației C5. Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) C6. Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehnicilor și procedurilor manageriale
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Înțelegerea locului comunicării în activitatea unei organizații și a importanței procesului de negociere pentru buna funcționare a relațiilor de piață
7.2 Obiectivele specifice	- Înțelegerea rolului comunicării pentru activitatea unei firme. - Înțelegerea mecanismelor și formelor de comunicare. - Însușirea cunoștințelor necesare organizării eficiente a comunicării în cadrul firmei. - Cunoașterea regulilor, principiilor și tehnicilor de negociere în afaceri.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C1: Introducere în problematica cursului	Expunere, conversație	2 ore
C2: Procesul de comunicare. Elemente de teoria comunicării.	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
C3: Comunicarea interpersonală. Stiluri de comunicare. Modalități de comunicare	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
C4: Comunicarea verbală. Ascultarea activă. Artă de a pune întrebări. Urmărirea reacției.	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
C5: Comunicarea non-verbală. Crearea imaginii. Limbajul trupului.	Expunere, conversație	2 ore
C6: Comunicarea non-verbală. Limbajul paraverbal. Limbajul spațiului și lucrurilor. Limbajul timpului.	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
C7: Comunicarea în grup. Puterea prezentării în grup. Managementul prezentării. Conducerea întâlnirilor.	Expunere, conversație	2 ore
C8: Comunicarea în scris. Stiluri și modalități de comunicare în scris. Modalități și tehnici de realizare	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
C9: Rezolvarea conflictelor. Negocierea în afaceri. Strategii de negociere.	Expunere, conversație	2 ore
C10: Jocurile negocierii. Minte și inimă negociatorului. Comunicarea în situații de criză. Manipularea	Expunere, conversație, aplicație	2 ore
Bibliografie		
- Cojocaru C., Secretele negocierii în afaceri, Ed. Evrika, 2023 - Collins J. Excelența în afaceri. Ediția a V-a, revizuită, Ed. Curtea Veche, 2017 - Lucas, S.E. Artă de a vorbi în public. Editura Polirom, 2014 - Niță M. A. Strategii de comunicare și marketing în afaceri, Ed. Prouniversitaria, 2022 - Popa I. Negocierea comercială internațională, Ed. Economica, 2006 - Popescu D. M. Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Bibliotheca, 2010 - Prutianu Ș. Tratat de comunicare și negociere în afaceri, Ed. Polirom, 2008 - Roșca, L. Comunicare. Aplicații. Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2011. - Voss C. Raz T. Artă negocierii, Ed. Globo, 2018		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S1: Introducere în comunicare.	dezbatere	1 oră

S2: Memorandum-ul sau nota internă	dezbateri	1 oră
S3: Autoevaluarea stilului comportamental	studii de caz	1 oră
S4: Scrisoarea de afaceri	studii de caz	1 oră
S5: Scrisoarea de intenție	analiză comparativă, dezbateri	1 oră
S6: Alte tipuri de scrisori	studii de caz, aplicații	1 oră
S7: Contractul	dezbateri	1 oră
S8: Comunicarea cu ajutorul rapoartelor	studii de caz	1 oră
S9: Poșta electronică. Curriculum vitae	aplicații practice	1 oră
S10: Căutarea unui loc de muncă. Simularea unui interviu. Bunele maniere în afaceri. Comunicare interculturală și internațională	analiză comparativă, dezbateri, studii de caz	1 oră
Bibliografie		
1. Cojocaru C. Secretele negocierii în afaceri, Ed. Evrika, 2023 2. Collins J. Excelența în afaceri. Editia a V-a, revizuită, Ed. <u>Curtea Veche</u>, 2017 3. Lucas, S.E. Arta de a vorbi în public. Editura Polirom, 2014 4. Niță M. A. Strategii de comunicare și marketing în afaceri, Ed. Prouniversitaria, 2022 5. Popa I. Negocierea comercială internațională, Ed. Economica, 2006 6. Popescu D. M. Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Bibliotheca, 2010 7. Prutianu Ș. Tratat de comunicare și negociere în afaceri, Ed. Polirom, 2008 8. Roșca, L. Comunicare. Aplicații. Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2011. 9. Voss C. Raz T. Arta negocierii, Ed. Globo, 2018		

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

Utilizarea de studii de caz și exemple de pe piața românească și europeană.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoștințe	Evaluare finală (examen)	50
	Participare curs	Întrebări recapitulative	-
10.5 Seminar/laborator	Cunoștințe practice	Conținut raport de studiu individual	40
	Abilități de comunicare	Formă raport de studiu individual	10
10.6 Standard minim de performanță: • Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei • Capacitatea de a rezolva probleme/cazuri de dificultate medie prin aplicarea instrumentelor și procedeele de lucru specifice disciplinei			

Data completării
29.09.2025

Titularul de curs
Conf.univ.dr. Violeta - Andreea ANDREIANA

Titularul de aplicații
Drd. Cătălina-Loredana DRĂGHIA

Data avizării în
departament
30.09.2025

Director de departament
Conf. univ.dr. Violeta - Andreea ANDREIANA

Data avizării în
Consiliul Facultății
30.09.2025

Decan
Conf. univ.dr. habil. Maria - Cristina ȘTEFAN