

UNIVERSITATEA CREȘTINĂ "DIMITRIE CANTEMIR"

Facultatea de Management Turistic și Comercial

Domeniul: **Administrarea afacerilor**

Specializarea: **Master Administrarea și negocierea în afaceri**

Durata programului de studiu: **2 ani**

Anul universitar: **2013- 2014**

PROGRAMA ANALITICĂ

Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL AFACERILOR. TEHNICI DE NEGOCIERI
-----------------------	--

Codul disciplinei	M.ANA.1.2.5	Semestrul	II	Numărul de credite	7
-------------------	--------------------	-----------	-----------	--------------------	----------

Facultatea	MANAGEMENT TURISTIC ȘI COMERCIAL TIMIȘOARA	Numărul orelor pe semestru / activități					
Domeniul	Administrarea afacerilor	Total	C	S	L	P	SI
Specializarea / Programe de studii	Master: Administrarea și negocierea în afaceri	56	28	14	-	-	-

Categoria formativă a disciplinei DF – fundamentală, DG – generală, DS – de specialitate, DC – complementară, DU – umanistă	DS
Categoria de opționalitate a disciplinei: DI -impusă, DO -opțională, DL -liber aleasă (facultativă)	DI

Discipline anterioare	Obligatorii	
	Recomandate	
Obiective	<ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea conceptelor de comunicare și negociere și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere; - Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; 	
Competențe generale și specifice	<p>Cunoaștere și înțelegere adecvată a noțiunilor specifice disciplinei.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cunoașterea sistemului afacerilor, pornind de la un plan, înțelegerea mecanismului negocierilor; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare. <p>Explicare și interpretare unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicarea și planificarea sistemului afacerilor pentru alegerea metodei și tehnicii de negociere adecvate 	

	<p>Instrumental-aplicative: (proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specifice; utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dezvoltarea abilităților și aptitudinilor personale pentru a susține și finaliza cu succes un proces de negociere. <p>Atitudinale (manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific / cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice / promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice / valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice / implicarea în dezvoltarea instituțională și în promovarea inovațiilor științifice / angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane / instituții cu responsabilități similare / participarea la propria dezvoltare profesională)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dobândirea de către masteranzi a abilităților de comunicare privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, a capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi un feedback constructiv, formulând mesajul optim și alegând canalul de comunicare cel mai eficient.
Conținut tematic al cursului	<ol style="list-style-type: none"> 1. MANAGEMENTUL AFACERILOR. FORME DE ABORDARE A NEGOCIERII IN AFACERI 2. NEGOCIEREA CA FORMA DE COMUNICARE 3. ETAPELE MAJORE ALE UNEI NEGOCIERI 4. STRATEGII, TACTICI SI TEHNICI DE NEGOCIERE 5. COMPORTAMENTUL NEGOCIATORULUI 6. PROCESUL DE NEGOCIERE PE BAZA DE PRINCIPII
Teste și teme de control	<ol style="list-style-type: none"> 1. Referate, studii de caz, dezbateri

Forma de evaluare (E -examen, C -colocviu/test final, PV -Probă de verificare, LP -lucrări de control)		E1
Stabilirea notei finale (procentaje)	-răspunsurile la examen / colocviu / lucrări practice	80%
	-activități aplicative atestate / laborator / lucrări practice / proiect etc.	10%
	-teste pe parcursul semestrului	-
	-teme de control	-
	-activități științifice	10%
Cerințe minime pentru nota 5	Nota 5 la răspunsurile de la examen.	
Cerințe pentru nota 10	Nota 10 la răspunsurile de la examen și proiectul pentru firma la care lucrează.	
Bibliografia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Drucker, P.F.-Inovația și sistemul antreprenorial, București, Editura Enciclopedică, 1993; 2. Mattock, John Ehrenborg- Cum să devii un bun negociator, București, 	

	Editura Așș Beck, 2001 3. Pease, A. –Limbajul trupului, București, Editura Polimark, 1993 4. Prutianu Ștefan-Manual de comunicare și negociere în afaceri, Iași, Editura Polirom, 2000 5. Daniela Turcu – Managementul afacerilor. Tehnici de negociere, Editura Eurostampa, 2004
Lista materialelor didactice necesare	Curs tipărit: Daniela Turcu – Managementul afacerilor. Tehnici de negociere, Editura Eurostampa, 2004

Titular de disciplină	Grad didactic, titlu, prenume, nume	Semnătura
LAZOC Alina	Lector univ.dr.	

Legenda: **C** - curs, **S** – seminar, **L** – activități de laborator, **P** – proiect sau lucrări practice, **SI** – studiu individual

<http://www.pon.harvard.edu/index.php?do=learn&seminar=tr>

http://www.learn4good.com/schools/malta_management_programmes.htm