

FIȘA DISCIPLINEI

COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Bogdan Vodă” din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Specializarea / Programul de studii/ Forma de învățământ	Management / IF
1.7. An universitar	2023-2024

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și negociere în afaceri						
Codul disciplinei	M2204						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.Dr. Maria Daniela PIPAȘ						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.univ.Dr. Maria Daniela PIPAȘ						
2.4 Anul de studii	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	DO/DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru ale 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	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	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					27
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					-
Examinări					3
Alte activități.....					6
3.7 Total ore studiu individual	83				
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala de curs dotată cu computer și videoproiector Platforma G-suite pentru învățământul online
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sala de curs dotată cu computer și videoproiector Platforma G-suite pentru învățământul online

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Cunoaștere și înțelegere (cunoașterea și utilizarea adecvata a noțiunilor specifice disciplinei): - Înțelegerea și asimilarea noțiunilor importante din domeniu; - Cunoașterea unor teorii relevante pentru analiza comunicării și negocierii; - Cunoașterea metodelor de analiză și diagnoză în comunicarea și negociere; - Capacitatea de exemplificare pentru noțiunile abstracte învățate; - Cunoașterea modelelor de intervenție pentru perfecționarea și ameliorarea comunicării în organizații; - Cunoașterea regulilor valabile pentru profesioniștii în comunicare în cadrul organizațiilor.
	C2. Explicare și interpretare (<i>explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei</i>): Aplicarea noțiunilor și clasificărilor în context organizațional real; Realizarea de corelații între noțiuni și modele teoretice; Interpretarea perspectivelor oferite într-un cadru interdisciplinar; Compararea diferitelor puncte de vedere asupra unei probleme sau caz concret; Formularea unor ipoteze cu privire la aspecte ale comunicării și negocierii în afaceri; Capacitatea de a argumenta viziunea proprie pentru rezolvarea unei probleme de comunicare și negociere. C3. Instrumental – aplicative (<i>proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specifice; utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare</i>): - Identificarea mesajelor și a canalelor de comunicare; - Investigarea aspectelor disfuncționale la nivelul informării și comunicării și propunerea de soluții; - Capacitatea de utilizare a comunicării pentru gestionarea unor aspecte organizaționale interne (gestionarea conflictului, managementul stresului); - Realizarea unor planuri de comunicare strategică pentru o organizație dată; - Utilizarea adecvată a tehnicilor de negociere în funcție de partenerii de negociere; - Familiarizarea cu principiile și conceptele specifice care duc la creșterea eficienței și eficacității unei negocieri. C4. Atitudinale (<i>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</i>): - Construirea unei perspective corecte în ceea ce privește finalitatea demersului unui specialist în comunicare în cadrul organizațiilor; - Îmbunătățirea abilităților proprii de comunicare și negociere obținând un plus de calitate în relațiile cu ceilalți (parteneri de afaceri, colegi, clienți, furnizori); - Respectarea principiilor comunicării strategice: adevărul, transparența, interesul public; - Îmbunătățirea aptitudinilor de negociere atât în situațiile competitive cât și în cele de colaborare; - Capacitatea de a susține prezentări profesionale în public pe orice temă ; Capacitatea de a conduce o echipă/un grup motivându-i și inspirându-i pe ceilalți prin comunicare și negociere

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 conceptelor de comunicare și negociere și a rolului acestora în afaceri; - Dezvoltarea abilităților personale de comunicare și negociere în afaceri;
7.2 Obiectivele specifice	- Conștientizarea efectelor pozitive și negative ale propriului stil de comunicare / negociere; - Dezvoltarea abilităților de comunicare privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, dobândirea capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi feedback constructiv, formulând în mod asertiv un mesaj și alegând în mod corect canalul de comunicare; - Însușirea cunoștințelor necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; - Utilizarea adecvată a tehnicilor de negociere în funcție de partenerii de negociere și de stilul de negociere al acestora.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
CAP. I - BAZELE COMUNICĂRII - Definiția și obiectivele comunicării; Funcțiile comunicării; Elementele procesului de comunicare; Bariere în calea comunicării.	Prelegere / exemplificare	
CAP. II - ASCULTAREA ȘI PERCEPȚIA MESAJELOR - Ascultarea activă; Nivele de ascultare; Modelul CRCESS; Principiile ascultării active; Percepția mesajelor; Legile percepției; Erori de percepție; Percepția subliminală.	Prelegere / exemplificare	
CAP. III. COMUNICAREA VERBALĂ ȘI NONVERBALĂ - Comunicarea verbală; Stiluri de comunicare verbală; Arta de a întreba și urmărirea reacției; Rezolvarea conflictelor; Formele comunicării orale – Interviu; Comunicarea nonverbală; Kinetica; Proxemica.	Prelegere / exemplificare	
CAP. IV. COMUNICAREA SCRISĂ - Comunicarea scrisă; Stilul în comunicarea scrisă; Modalități de comunicare scrisă (Scrisoarea, Invitația, Somația, Raportul, Scrisoarea de afaceri, Curriculum Vitae și Scrisoarea de intenție).	Prelegere / exemplificare	
CAP. V. COMUNICAREA INTERPERSONALĂ – Comunicarea interpersonală; Stiluri de comunicare interpersonală; Modalități de comunicare interpersonală.	Prelegere / exemplificare	
CAP. VI – COMUNICAREA ÎN CADRUL GRUPULUI - Conceptul de grup și caracteristicile lui; Tipuri de grupuri; Avantajele și dezavantajele grupului; Factori care influențează eficiența grupului; Satus-rolurile în cadrul grupului; Comunicarea în cadrul grupului; Tipuri speciale de comunicare în grup : Ședința.	Prelegere / exemplificare	
CAP.VII – BAZELE NEGOCIERII - Conceptul de negociere în afaceri; Principii și reguli de bază pentru a reuși într-o negociere; Cele 3 variabile esențiale negocierii; Etapele negocierii.	Prelegere / exemplificare	
CAP. VIII. TEHNICI ȘI TACTICI DE NEGOCIERE - Tehnici de negociere; Tactici de negociere.	Prelegere / exemplificare	
CAP. IX. STILURI DE NEGOCIERE ȘI TIPURI DE NEGOCIATORI - Stiluri de negociere; Tipuri de negociatori; Îmbunătățirea stilului de negociator; Partenerul de negociere; Parteneri dificili și incorecți.	Prelegere / exemplificare	
CAP. X. TEHNICI DE ARGUMENTARE ȘI PERSUASIUNE UTILIZATE ÎN NEGOCIERE - Argumentul și argumentația; Regulile argumentării; Ordinea prezentării argumentelor; Persuasiunea; Regulile persuasiunii.	Prelegere / exemplificare	

CAP. XI. ABORDAREA OBIECȚILOR ȘI ÎNCHEIEREA NEGOCIERII - Pretexte și obiecții; Reguli pentru abordarea obiecțiilor; Manipularea obiecțiilor; Recunoașterea semnalelor de încheiere a negocierii; Reacții optime la semnalele de încheiere a negocierii; Protocolul negocierii. Încheierea contractului.	Prelegere / exemplificare	
CAP. XII. NEGOCIEREA MANAGERIALĂ/COMERCIALĂ - Contextul negocierii manageriale/comerciale; Strategii și tehnici în negocierea managerială/comercială.	Prelegere / exemplificare	
Bibliografie: 1. Chelcea Septimiu, Ivan Loredana, Chelcea Adina - <i>Comunicarea nonverbală: gesturile și postura</i>, Editura Comunicare.ro, SNSPA București, 2005. 2. Cohen Herb – <i>Arta de a negocia. Cum să obții ceea ce vrei. Nimic nu se pierde, totul se negociază</i>. Editura Humanitas, București, 2008. 3. Dinu Mihai – <i>Comunicarea – repere fundamentale</i>, Editura Orizonturi, București, 2007. 4. Heeper Astrid, Schmidt Michael – <i>Tehnici de negociere</i>, Editura Bic All, București, 2007. 5. Păuș Viorica Aura – <i>Comunicare și resurse umane</i>, Editura Polirom, Iași, 2006. 6. Pânișoară Ion-Ovidiu – <i>Comunicarea eficientă</i>, Ediția a III-a, revăzută și adăugită, Editura Polirom, Iași, 2008 7. Peter Andrei - <i>How Highly Effective People Speak: How High Performers Use Psychology to Influence With Ease (Speak for Success)</i>, Independently published, 2020 8. Pipaș Maria Daniela – <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Curs în format electronic, Cluj-Napoca, 2022. 9. Pipaș Maria Daniela – <i>Managementul comunicării organizaționale</i>, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2015. 10. Prutianu Ștefan – <i>Antrenamentul abilităților de negociere</i>, Editura Polirom, Iași, 2007. 11. Prutianu Ștefan – <i>Antrenamentul abilităților de comunicare</i>, Editura Polirom, Iași, 2005. 12. Stanton Nicki – <i>Mastering Communication</i>, Palgrave Macmillan Press Limited, United Kingdom, 2009. 13. Tran Vasile, Stănciugelu Irina – <i>Teoria comunicării</i>, Editura Comunicare.ro, București, 2003. 14. Ștefănescu Simona – <i>Sociologia comunicării</i>, Editura Cetatea de scaun, Târgoviște, 2010.		

8.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Bariere în comunicare – <i>Studiu de caz</i> .	Studii de caz	
2. Ascultarea și percepția mesajelor - <i>Scenariu interpretativ</i> .	Studii de caz	
3. Puterea comunicării nonverbale, limbajul spațiului, limbajul timpului - <i>Interpretarea unui film mut. Scenarii și jocuri</i> .	Studii de caz	
4. Comunicarea scrisă. Stiluri și modalități de comunicare în scris – <i>Studiu de caz</i> .	Studii de caz	
5. Comunicarea interpersonală. Stiluri de comunicare. <i>Analiza stilului de comunicare – Chestionar de autoevaluare</i> .	Studii de caz	
6. Comunicarea în cadrul grupului – <i>Joc în plen</i> .	Studii de caz	
7. Etapele negocierii – <i>Studiu de caz</i> .	Studii de caz	
8. Tehnici și tactici de negociere – <i>Scenariu</i> .	Studii de caz	
9. Stiluri de negociere. Tipuri de negociatori. Parteneri dificili și incorecți – <i>Scenariu și jocuri. Negociatorul și calitățile sale: alcătuirea echipei de negociere</i> .	Studii de caz	
10. Argumentul. Persuasiunea – <i>Studiu de caz. aptitudini de negociere și influențare a oamenilor</i> .	Studii de caz	
11. Obiecțiile. Manipularea obiecțiilor. Semnale de încheierea negocierii – <i>Scenariu. Exerciții de negociere</i> .	Studii de caz	
12. Strategii și tehnici de negociere managerială/comercială. <i>Studiu de caz – Simulări</i> .	Studii de caz	

Bibliografie:

1. **Chelcea Septimiu, Ivan Loredana, Chelcea Adina** - *Comunicarea nonverbală: gesturile și postura*, Editura Comunicare.ro, SNSPA București, 2005.
2. **Cohen Herb** – *Arta de a negocia. Cum să obții ceea ce vrei. Nimic nu se pierde, totul se negociază*. Editura Humanitas, București, 2008.
3. **Dinu Mihai** – *Comunicarea – repere fundamentale*, Editura Orizonturi, București, 2007.
4. **Heeper Astrid, Schmidt Michael** – *Tehnici de negociere*, Editura Bic All, București, 2007.
5. **Păuș Viorica Aura** – *Comunicare și resurse umane*, Editura Polirom, Iași, 2006.
6. **Pânișoară Ion-Ovidiu** – *Comunicarea eficientă*, Ediția a III-a, revăzută și adăugită, Editura Polirom, Iași, 2008
7. **Peter Andrei** - *How Highly Effective People Speak: How High Performers Use Psychology to Influence With Ease (Speak for Success)*, Independently published, 2020
8. **Pipaș Maria Daniela** – *Comunicare și negociere în afaceri*, Curs în format electronic, Cluj-Napoca, 2022.
9. **Pipaș Maria Daniela** – *Managementul comunicării organizaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2015.
10. **Prutianu Ștefan** – *Antrenamentul abilităților de negociere*, Editura Polirom, Iași, 2007.
11. **Prutianu Ștefan** – *Antrenamentul abilităților de comunicare*, Editura Polirom, Iași, 2005.
12. **Stanton Nicki** – *Mastering Communication*, Palgrave Macmillan Press Limited, United Kingdom, 2009.
13. **Tran Vasile, Stănciugelu Irina** – *Teoria comunicării*, Editura Comunicare.ro, București, 2003.
14. **Ștefănescu Simona** – *Sociologia comunicării*, Editura Cetatea de scaun, Târgoviște, 2010.

9. Coroborarea/validarea 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 țară și străinătate

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare (online pe platforma G - suite / face to face)	10.3 Pondere în nota finală
10.4 Curs	Cunoștințe pentru nota 5: - să dovedească însușirea minimă a materiei (cunoștințe fundamentale) - lucrarea să nu conțină erori grave - se ține cont de activitatea din timpul semestrului și de prezența la minimum 80% din cursuri. Cunoștințe pentru nota 10: - răspuns corect la toate subiectele - cunoașterea în afara cursului a unor elemente din bibliografia indicată - participarea activă la seminarii - oferirea de soluții la studiile de caz - prezența la minimum 80% din cursuri.	Examen: Elaborarea unui eseu argumentativ și/sau Test grilă cu itemi diferiți (întrebări închise, întrebări deschise și întrebări cu răspunsuri multiple).	80%
10.5 Seminar/ laborator	- Răspunsurile finale la lucrările practice de seminar - Testarea continuă pe parcursul semestrului		10% 10%
10.6 Standard minim de performanță			
- cunoașterea notiunilor fundamentale și aplicarea acestora; - înțelegerea fenomenelor în vederea evaluării, recunoașterii și înțelegerii informațiilor de specialitate; - elaborarea proiectelor/temelor pe parcurs.			

Data completării,
28.09.2023

Semnătura titularului de curs
Conf.univ.Dr. Maria Daniela PIPAȘ



Semnătura titularului de seminar
Conf.univ.Dr. Maria Daniela PIPAȘ



Data avizării în departament,
28.09.2023

Semnătura Directorului de departament
Lect.univ.Dr. Oana-Eleonora GLOGOVETAN