FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Facultatea de Stiinţe
1.3 Departamentul	Departamentul de Științe Economice și Fizică
1.4 Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	**Licenţă**
1.6 Programul de studii / Calificarea	**Economia Firmei**
1.7 Forma de învăţământ	IF – învăţământ cu frecvenţă
1.8 Codul disciplinei	SEFIL 41.00

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei			Comunicare şi negociere comercială		
2.2 Titularul de curs			Lector Dr. Cristian – Liviu Vele / cristian.vele@econ.utcluj.ro		
2.3 Titularul activităţilor de seminar / laborator / proiect			Lector Dr. Cristian – Liviu Vele / cristian.vele@econ.utcluj.ro		
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	E
2.7 Regimul disciplinei	Categoria formativă				DD
	Opționalitate				DO

3. Timpul total estimate

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care:	3.2 Curs	2	3.3 Seminar	1	3.3 Laborator		3.3 Proiect	
3.4 Număr de ore pe semestru	42	din care:	3.5 Curs	28	3.6 Seminar	14	3.6 Laborator		3.6 Proiect	

3.7 Distribuţia fondului de timp (ore pe semestru) pentru:	
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	10
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate şi pe teren	10
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	11
(d) Tutoriat	-
(e) Examinări	2
(f) Alte activităţi:	-

3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a)...3.7(f)))	**33**
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)	**75**
3.10 Numărul de credite	**3**

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competenţe	Nu este cazul

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Sală de curs cu conexiune în reţea locală şi la Internet, video proiector	
5.2. de desfăşurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Sală cu reţea de calculatoare, pachete software instalate, conexiune în reţea locală şi la Internet, video proiector	

6. Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	• Dezvoltarea abilităţilor de aplicare practică a cunoştinţelor teoretice şi metodologice şi utilizarea acestora în vederea fundamentării unor diagnoze teritoriale, argumentând coerent metodele, tehnicile, procedeele şi instrumentele folosite • Însuşirea competenţelor necesare administrării bazelor de date aferente indicatorilor relevanţi şi stăpânirii procedurilor analitice şi sintetice de cercetare • Dezvoltarea capacităţii de sintetizare a informaţiilor ştiinţifice provenite din diferite surse, a competenţelor de comunicare, relaţionare şi dezvoltare ale parteneriatelor cu actorii mediului academic, economic şi cel administrativ • Dezvoltarea cunoştinţelor pentru aplicarea corectă a principiilor multi- şi interdisciplinarităţii în realizarea studiilor de turism şi planificare teritorială
Competenţe transversale	• Însuşirea şi aplicarea practică a metodelor de muncă riguroasă, eficientă şi responsabilă, de punctualitate şi orientarea către rezultate în baza principiilor, normelor şi a valorilor codului de etică profesională • Dezvoltarea cunoştinţelor privind aplicarea eficientă a principiilor şi tehnicilor de management, comunicare şi relaţionare în echipă multidisciplinară la nivel organizaţional sau de grup profesional în condiţiile asumării de roluri specifice diferitelor niveluri ierarhice

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Dezvoltarea abilităţii de negociere • Evaluarea reală a situaţiilor de negociere • Dezvoltarea încrederii şi abilităţilor pentru a intra în procesele de negociere • Formarea capacităţii de a lucra în echipă prin simulări şi jocuri de rol
7.2 Obiectivele specifice	• Însuşirea terminologiei proprii negocierilor • Pregătirea psihică şi tehnică pentru negociere • Familiarizarea studenţilor cu pregătirea şi derularea proceselor de negociere, care au ca finalitate elaborarea planurilor de negociere şi prezentarea acestora. • Formarea abilităţilor de comunicare şi de operaţionalizare a cunoştinţelor însuşite prin elaborarea şi susţinerea de referate axate pe aprofundarea unor studii de caz prezentate în tematica aferentă cursului. Formarea adaptabilităţii în situaţiile inedite prin simulări.

8. Conţinuturi

8.1 Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1. Elemente de bază ale negocierii	2	• metode didactice activ-participative • prelegere orală cu secţiuni interactive • exemplificarea	
2. Pregătirea negocierii	2		
3. Greșeli în negociere	2		
4. Personalitatea negociatorului și stilul de negociere	2		
5. Dobândiți motivația potrivită	2		
6. Obiectivele partenerului de negociere	2		
7. Asultarea este o artă	2		
8. Influența	2		
9. Răspunsul la obiecții	2		

10. Negocierea prețului	2		
11. Stiluri de negociere	2		
12. Tactici de negociere I	2		
13. Tactici de negociere II	2		
14. Încheierea cu succes a negocierii	2		

Bibliografie

1. BIRKENBIHL, Vera: *Semnalele corpului. Cum să înţelegem limbajul corpului*. Gemma Press Bukarest, év nélkül.
2. HORN, Sam: *Tongue Fu! Arta conversaţiei*. Amaltea Kiadó Bukarest, 2005.
3. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*. (Vol I). Polirom Kiadó Iasi, 2004.
4. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*. *Limbaje ascunse*. (Vol II.) Polirom Kiadó Iasi, 2005.
5. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de negociere*. (Vol III.) Polirom Kiadó Iasi, 2007.
6. PRUTIANU, Ştefan: *Manual de comunicare şi negociere în afaceri*. Vol I: *Comunicarea*. Vol II: *Negocierea*. Polirom Kiadó Iasi, 2000.
7. RADU, Nicolae: *Teste psihologice pentru orientare în carieră şi autocunoaştere*. Polirom Kiadó Iasi, 2006. Practic sorozat.

8.2 Seminar / laborator / proiect	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
Rezolvarea unui studiu de caz conform temei predate la curs, precum și simularea unor negocieri fie individual, fie în echipe de lucru.	2 ore / seminar	• conversaţia euristică • studiul de caz • explicaţia • observarea independentă • dezbateri/ analize tematice • explicaţia	

Bibliografie

1. BIRKENBIHL, Vera: *Semnalele corpului. Cum să înţelegem limbajul corpului*. Gemma Press Bukarest, év nélkül.
2. HORN, Sam: *Tongue Fu! Arta conversaţiei*. Amaltea Kiadó Bukarest, 2005.
3. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*. (Vol I). Polirom Kiadó Iasi, 2004.
4. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*. *Limbaje ascunse*. (Vol II.) Polirom Kiadó Iasi, 2005.
5. PRUTIANU, Ştefan: *Antrenamentul abilităţilor de negociere*. (Vol III.) Polirom Kiadó Iasi, 2007.
6. PRUTIANU, Ştefan: *Manual de comunicare şi negociere în afaceri*. Vol I: *Comunicarea*. Vol II: *Negocierea*. Polirom Kiadó Iasi, 2000.
7. RADU, Nicolae: *Teste psihologice pentru orientare în carieră şi autocunoaştere*. Polirom Kiadó Iasi, 2006. Practic sorozat.

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Conţinutul disciplinei asigură asimilarea cunoştinţelor necesare înțelegerii conceptelor de comunicare și negociere, precum și formarea competențelor practice necesare pregătirii și conducerii cu succes a diferitelor negocieri.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	• verificarea gradului de sistematizare şi utilizare a noţiunilor însuşite • coerența logică şi forța argumentativă • gradul de asimilare a terminologiei de specialitate aspectele atitudinale: interesul pentru studiu individual	Evaluare scrisă (finală) în sesiunea de examene: − testarea însușirii noțiunilor de bază − testare sumativă test sintetizare	60%
10.5 Seminar/Laborator /Proiect	• capacitatea de aplicare în practică • capacitatea de a opera cu cunoştinţele asimilate criterii ce vizează aspectele atitudinale: conştiinciozitatea, interesul pentru studiu individual	Pregătirea şi participarea la evaluarea finală prin jocui de rol, simulări de negociere. Participarea activă la simulările de la seminarii.	40%
10.6 Standard minim de performanţă Îndeplinirea în proporţie de 50% a standardelor impuse în cadrul fiecărei activități de evaluare.			

Data completării:	**Titulari**	**Titlu Prenume NUME**	**Semnătura**
05.09.2025	Curs	**Lector univ. dr. Cristian – Liviu Vele**	
	Aplicații	**Lector univ. dr. Cristian – Liviu Vele**	

Data avizării în Consiliul Departamentului SEF 09.09.2025	Director Departament SEF Conf. univ. dr. Ighian Diana
Data aprobării în Consiliul Facultății de Științe 19.09.2025	Decan Conf. univ. dr. Monica Marian