FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	**UNIVERSITATEA TEHNICĂ DIN CLUJ-NAPOCA, CENTRUL UNIVERSITAR NORD BAIA MARE**
1.2 Facultatea	**ȘTIINȚE**
1.3 Departamentul	**ŞTIINŢE ECONOMICE ŞI FIZICĂ**
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licenţă
1.6 Programul de studii / Calificarea	Management
1.7 Forma de învățământ	**IFR – învăţământ cu frecvenţă redusă**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și negociere în afaceri								Codul disciplinei		42.00
2.2 Titularul de curs	**Lector univ. dr. VELE Cristian - Liviu, cristian.vele@econ.utcluj.ro**										
2.3 Titularul activităților de seminar / laborator / proiect / practică	**Lector univ. dr. VELE Cristian - Liviu, cristian.vele@econ.utcluj.ro**										
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare							E
2.7 Regimul disciplinei	Categoria formativă										DS
	Opționalitate										DO

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	1	din care:	3.2 Curs	-	3.3 Seminar	1	3.3 Laborator	-	3.3 Proiect	-	3.3 Practică	-
3.4 Număr de ore pe semestru	14	din care:	3.5 Curs	-	3.6 Seminar	14	3.6 Laborator	-	3.6 Proiect	-	3.3 Practică	-

3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru studiu individual și evaluare:	
(a) Evaluare	2
(b) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	28
(c) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren	30
(d) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	23
(e) Tutoriat	3
(f) Alte activități	0
3.8 Total ore studiu individual și evaluare (suma (3.7(a)...3.7(f))	86
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)	100
3.10 Numărul de credite	4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-	
4.2 de competențe	- abilităţi de utilizare a calculatorului, noţiuni elementare despre sistemul Windows	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Baza de date a cursurilor în Format Tehnologie IFR, disponibile pe site-ul https://edu.utcluj.ro/course/view.php?id=35

5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Sală de seminar, tablă, cretă, videoproiector, ecran de proiecție, laptop (în cazul orelor de seminar față în față). Platforma on-line Knowledge Base kb.cunbm.utcluj.ro

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	CUNOSTINTE: C1.1 Descrierea paradigmelor, conceptelor şi teoriilor economice privind influenţa mediului extern asupra întreprinderii/ organizaţiei C2.1 Identificarea conceptelor şi teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizaţiei C3.1 Identificarea implicaţiilor economice asociate funcţionării şi administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizaţiei C3.2 Explicarea şi interpretarea implicaţiilor economice şi sociale asociate funcţionării şi administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizaţiei ABILITĂTI: C1.4 Evaluarea critic-constructivă a explicării şi/ sau rezolvării unei probleme vizând relaţia de influenţă economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizaţiei C2.4 Evaluarea critic-constructivă a explicării şi / sau rezolvării unei probleme vizând funcţionarea întreprinderii/ organizaţiei C3.4 Evaluarea critic-constructivă a explicării şi / sau rezolvării unei probleme vizând funcţionarea şi administrarea unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizaţiei 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
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor şi valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă şi responsabilă CT2. Identificarea rolurilor şi responsabilităţilor într-o echipă plurispecializată şi aplicarea de tehnici de relaţionare şi muncă eficientă în cadrul echipei. 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. Rezultatele așteptate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe fundamentale privind definirea, tipologia și principiile negocierii, demonstrează înțelegerea factorilor de mediu care influențează desfășurarea proceselor de negociere. Studentul/Absolventul demonstrează că deține reperele structurii unui contract, identificând clauzele specifice ale acestuia, și însușirea unor cunoștințe avansate privind tehnicile de comerț, reglementările și modalitățile de pregătire a documentației necesare pentru calibrarea unor operațiuni comerciale eficiente.
Abilități	Studentul/Absolventul negociază clauzele specifice contractelor internaționale în vederea încheierii acestora precum și stabilirea de parteneriate strategice, participă la rezolvarea problemelor complexe și imprevizibile în contextul negocierii, cum ar fi gestionarea conflictelor, identifică diferențele culturale și diferențele dintre sistemele juridice, colaborând eficient cu parteneri. Studentul/Absolventul asimilează cunoștințele necesare proiectării, implementării și evaluării rezultatelor campaniilor de comunicare integrată de marketing.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul activează o deschidere colaborativă în echipe care gestionează negocieri complexe, integrând aspectele interculturale și acordând atenție impactului potențial al acestora asupra comunicării cu partenerii, demonstrează proactivitate contribuind la realizarea unui dosar de negociere și acționează responsabil în cadrul procesului de luare a deciziilor în vederea încheierii acordurilor și contractelor internaționale. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a fundamenta decizii riguroase științific cu privire la tehnicile de vânzare şi planul de vânzări pentru un produs sau serviciu specific, cu accent pe abordarea clientului și tehnicile de închidere.

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

8.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor de comunicare profesională și a abilităților de negociere în contexte organizaționale și de afaceri, prin însușirea principiilor teoretice și a tehnicilor practice specifice, în vederea formării unor specialiști capabili să gestioneze eficient relațiile interumane, conflictele și procesele de luare a deciziilor în mediul economic și social.
8.2 Obiectivele specifice	➢ Cunoașterea și înțelegerea conceptelor fundamentale ale comunicării organizaționale și interpersonale (tipuri, modele, bariere, canale de comunicare) ➢ Identificarea și aplicarea etapelor procesului de negociere (pregătire, desfășurare, finalizare, post-negociere) în situații concrete de afaceri ➢ Dezvoltarea abilităților de comunicare verbală, nonverbală și paraverbală în contexte profesionale ➢ Însușirea tehnicilor și strategiilor de negociere (distributivă, integrativă, principială) și selectarea celei adecvate în funcție de context ➢ Formarea capacității de a identifica și gestiona conflictele organizaționale prin tehnici de mediere și soluționare amiabilă ➢ Exersarea ascultării active, a empatiei și a feed-back-ului constructiv ca instrumente esențiale în comunicare ➢ Dezvoltarea abilităților de redactare a documentelor de afaceri (oferte, contracte, corespondență comercială) ca suport al procesului de negociere ➢ Formarea competenței de a negocia în contexte interculturale, cu conștientizarea diferențelor culturale în stilurile de comunicare și negociere

9. Conținuturi

9.1 Activități autoinstruire (AI)	**Nr. ore**	**Metode de predare**	**Observații**
9.1.1. Elemente de bază ale negocierii	2	Accesul la resursele disponibile pe platforma https://edu.utcluj.ro/course/view.php?id=35	Citirea, aprofundarea, însușirea suportului de curs, *Tehnologie MG IFR* de
9.1.2. Pregătirea negocierii	2		
9.1.3. Greșeli în negociere	2		

9.1 Activități autoinstruire (AI)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
9.1.4. Personalitatea negociatorului și stilul de negociere	2		autoinstruire (AI)
9.1.5. Dobândiți motivația potrivită	2		
9.1.6. Obiectivele partenerului de negociere	2		
9.1.7. Ascultarea este o artă	2		
9.1.8. Influența	2		
9.1.9. Răspunsul la obiecții	2		
9.1.10. Negocierea prețului	2		
9.1.11. Stiluri de negociere	2		
9.1.12. Tactici de negociere I	2		
9.1.13. Tactici de negociere II	2		
9.1.14. Încheierea cu succes a negocierii	2		
Total ore:	28		

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.

9.2 Seminar / laborator / proiect / practică	Nr. ore	Metode de predare	Observații
8.2. Seminar (S) / laborator / proiect	Nr. ore	• conversaţia euristică • studiul de caz • explicaţia • observarea independentă • dezbateri/ analize tematice	Participarea la activități față în față
8.2.1. Negocierea simplă. Rezolvarea unui studiu de caz.	2		
8.2.2. Analiza unei negocieri	2		
8.2.3. Personalitatea negociatorului și stilul de negociere	2		

9.2 Seminar / laborator / proiect / practică	Nr. ore	Metode de predare	Observații
8.2.4. Argumentarea în cadrul unei negocieri Rezolvarea unui studiu de caz	2	• explicaţia	
8.2.5. Identificarea nevoilor reale ale clientului și pregătirea unei oferte pe baza lor	2		
8.2.6. Negocierea prețului Rezolvarea unui studiu de caz.	2		
8.2.7. Rezolvarea obiecțiilor în fața semnării contractului.	2		
Total ore:	14		
Bibliografie			

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

Conținuturile disciplinei **Comunicare și Negociere în Afaceri** sunt coroborate cu cerințele comunității academice, ale asociațiilor profesionale și ale angajatorilor din domeniul managementului și al afacerilor. Specialiștii în științele comunicării și negocierii recomandă includerea în curriculum a tehnicilor de comunicare managerială, a modelelor și strategiilor de negociere, a gestionării conflictelor și a comunicării interculturale — teme care structurează în mod explicit conținuturile acestei discipline. Asociațiile profesionale relevante (Chartered Institute of Personnel and Development, Association for Business Communication, Asociația Română de Comunicare în Afaceri) subliniază că abilitățile de comunicare eficientă și de negociere reprezintă competențe transversale esențiale pentru orice rol managerial sau antreprenorial, indiferent de sectorul de activitate. Angajatorii reprezentativi din sectoarele privat și public — companii multinaționale, firme de consultanță, instituții publice și organizații non-guvernamentale — solicită în mod constant absolvenți capabili să conducă negocieri complexe, să comunice persuasiv în contexte formale și informale, să gestioneze situații conflictuale și să adapteze mesajul la audiențe diverse, competențe formate și evaluate prin activitățile aplicative de seminar, jocurile de rol și simulările de negociere specifice acestei discipline.

11. Evaluare

Tip activitate	11.1 Criterii de evaluare	11.2 Metode de evaluare (și forma evaluare: continuă/sumativă)	11.3 Pondere din nota finală
11.4 Curs	Cunoașterea și înțelegerea conceptelor, modelelor și tehnicilor fundamentale de comunicare managerială și negociere în afaceri (tipuri de comunicare, bariere comunicaționale, stiluri de negociere, etapele procesului de negociere, tehnici de persuasiune și influențare)	Examen scris cu subiecte cu răspuns elaborat – evaluare sumativă	70%
11.5 Seminar/Laborator /Proiect / practică	• capacitatea de aplicare în practică • capacitatea de a opera cu cunoştinţele asimilate • criterii ce vizează aspectele atitudinale: conştiinciozitatea, interesul pentru studiu individual		
11.6 Standard minim de performanță. Minim 50% în evaluarea finală			

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
05.09.2025	Seminarii (S)	Lect. univ. dr. VELE Cristian Liviu	

Avizul Directorului departamentului care coordonează disciplina, doar dacă acesta diferă de departamentul organizator al programului de studii	Director Departament ..... grad didactic, titlu Prenume NUME

Data avizării în Consiliul Departamentului ȘEF 09.09.2025	Director Departament ȘEF Conf. dr. ec. IGHIAN Diana Sabina
Data aprobării în Consiliul Facultății de Științe 19.09.2025	Decan, Conf. univ. dr. MARIAN Monica