



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Studii Europene
1.3. Departamentul	Departamentul de Studii Europene și Guvernare
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	Principii de comunicare si negociere de afaceri						
2.2. Titularul activităților de curs	Conf. dr. Mircea Maniu						
2.3. Titularul activităților de seminar	Conf. dr. Mircea Maniu						
2.4. Anul de studiu	3	2.5. Semestrul	6	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Nr. de ore pe săptămână	3	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	1	
3.4. Total ore din planul de învățământ	36	Din care 3.5. curs	24	Din care 3.6. seminar/ laborator	12	
Distribuția fondului de timp					ore convenționale 5X 25 = 125/12=10	Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe						3
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren						2
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri						3
Tutoriat						1
Examinări						1
Alte activități:.....						
3.7. Total ore studiu individual					6	

3.8. Total ore pe semestru	60
3.9. Numărul de credite	5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	•
4.2. de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Participare de minim 75% - 10 seminarii

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Identificarea, analiza si gestionarea elementelor care definesc mediul intern si extern al organizației prin diagnosticare si analiză SWOT</p> <p>C2 Elaborarea si implementarea de strategii si politici ale organizației</p> <p>C3 Elaborarea si implementarea sistemului managerial si a subsistemelor sale (alocare si realocare de resurse si activități)</p> <p>C4 - Identificarea, selectarea si utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare si control-evaluare</p> <p>Comunicarea astfel cum este abordata in acest curs reprezinta substanta activitatii manageriale pe paliere determinate de competenta si decizie. Cursul investigheaza bazele psihosociale si manageriale ale domeniului, metode si tehnici eficiente de comunicare aplicabile atat in sfera publica cat si in cea privata. În cadrul acestei discipline se predau atat principalele concepte teoretice precum si descrierea cazuisticii de referinta a domeniului. Comunicarea este interpretata drept o metoda de eficientizare a activitatii într-o firmă, organizatie, administratie publică, prin comunicare interpersonală, negociere, abilitati specifice in raport cu managementul resurselor umane, comunicare de grup si formare de echipe profesionale, relatii publice.</p>
Competențe Transversale	<p>CT2 Identificarea rolurilor si responsabilităților într-o echipă plurispecializată si aplicarea de tehnici de relaționare si muncă eficientă în cadrul echipei</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea abilității studentilor de a comunica profesional si de a interpreta mediul de afaceri din perspectiva circulatiei informatiei in sistemele publice si private • Promovarea aplicării practice a principiilor introduse la curs, prin analiza politicilor studiilor de caz si a celor mai bune practici din domeniu • Îmbunătățirea capacității studentilor de a comunica în grup si de a răspunde exigentelor unor teme de rezolvat sub presiunea timpului (individuale sau de grup) • Identificarea celor mai bune mijloace de a-si crea un stil propriu, personalizat si desigur eficient de negociere, dintr-o perspectiva managerială.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cursul trebuie sa familiarizeze studentii cu teoria domeniului, tehnicile cele mai relevante de comunicare, procedurile si cazurile de succes prezentate de literatura de specialitate.
7.2 Obiective specifice	Cursul abordeaza si domenii de nisa precum negocieri in situatii de criza, comunicare si negociere internationala, cazuistica relevanta si set de bune practici in domeniu. Cursul prevede si module cu design particular, in functie de actualitatea zilei si felul cum este reprodusa de mijloacele de comunicare (comunicare internationale, comunicare politica, comunicare mediatica).

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Concepte teoretice. Comunicarea resursă strategică. Concepte de bază și glosar de termeni în comunicarea în afaceri, ONG-uri, instituti publice.	Prelegere interactiva / dezbateri / studii de caz / analiza critica	Bodea, G, Comunicarea: expresie și deptologie, Casa cartii de stiinta, Cluj-Napoca, 2007, pp. 11 - 40
Fundamentele comunicarii umane. Comunicare si cultura		Bodea, G, Comunicarea: expresie și deptologie, Casa cartii de stiinta, Cluj-Napoca, 2007, pp. 41 – 64 Prutianu, S. Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 497 - 512
Deontologia comunicarii organizationale si manageriale		Bodea, G, Comunicarea: expresie și deptologie, Casa cartii de stiinta, Cluj-Napoca, 2007, pp. 187 - 256
Tehnici de receptionare a mesajelor. Autoanaliza. Psihologia perceptiei		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 469 - 496
Deprinderi de transmitere-redare a mesajelor. Comunicarea scrisa.		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 595 - 612
Deprinderi de transmitere-redare a mesajelor. Comunicarea orala si nonverbala		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 513 - 594
Deprinderi de transmitere-redare a mesajelor. Comunicarea legata de problemele resursei umane		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 309 - 338

Principiile negocierii. Tehnici de negocieri in afaceri.		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 613 - 700
Comunicarea inter-culturală. Afacerile internationale si comunicarea		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 497 - 512
Relatiile publice. Tehnici si instrumente de comunicare cu publicurile entitatilor publice si private		Newsom, D, VanSlyke Turk, J., Kruckenber, D. - Totul despre relatii publice, Polirom, Iasi, 2003, pp. 301 - 420
Comunicarea mediatica. Informare si manipulare.		Prutianu, S., Comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, pp. 281 – 308 Teodorescu, B. Cinci milenii de manipulare, Editura Tritonic, Bucuresti, 2008, pp. 268 - 361
Comunicarea politica.		Stoiciu, A. Comunicarea politica, Editura Humanitas, Bucuresti, 2000, pp. 14 - 54
Tehnici de comunicare interactive. Relatiile publice si programarea neuro-lingvistica		Prutianu, S., Manual de comunicare si negociere in afaceri, Polirom, Iasi, 2008, 169 - 264
Eficienta procesului managerial de comunicare		Bodea, G, Comunicarea: expresie si deptologie, Casa cartii de stiinta, Cluj-Napoca, 2007, pp. 363 - 380

8.2 Seminar/laborator

Seminar introductiv	prezentare explicație	<ul style="list-style-type: none"> prezentare tematică seminar și aspecte organizatorice
Construirea relațiilor interpersonale – factori esențiali	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> Prutianu, S. (2008), <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, București, pp.37-55.
Comunicare și limbaje (verbal, non-verbal)	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> Studiu de caz: interviul de angajare Conf.univ.dr. Adriana Chiriacescu, <i>Comunicare interumana. Comunicare in afaceri. Negociere</i>, cursuri în format digital, disponibil la adresa: [http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/pagina2.asp?id=cap4], august 2013;

Comunicare profesională, comunicarea formală și informală. Eficiența comunicării.	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Păuș, A.V. (2006), <i>Comunicare și resurse umane</i>, Editura Polirom, București, pp.122-155;
Protocol și etichetă în afaceri	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Prutianu, S. (2008), <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, București, pp.135-158. • Baldrige, L., (2003), <i>Letitia Baldrige's New Manners For New Times: A Complete Guide To Etiquette</i>, Scribner, New York, USA, pp.105-129;
Tehnici de argumentare și persuasiune.	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Sudiu de caz: utilizarea tehnicilor de argumentare și rezolvarea obiecțiilor • Williams, G.A.; Miller R.B. (2002), <i>Change the way you persuade</i>, Harvard Business Review, may, pp.64-73, disponibil la adresa:http://www.salesthematics.com.au/documents/hbr_reprint_changing_the_way_you_persuade1.pdf
Etapile principale al negocierii în afaceri.	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Studiu de caz: simulare proces de negociere • Prutianu, S. (2008), <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, București, pp.676-699; 737-745.
Negociere, comunicare în context internațional	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Graham, G.L.; Lam N.M. (2003), <i>The Chinese negotiation</i>, Harvard Business Review, october, http://milic.free.fr/texte/Ventes/negotiation-in%20China.pdf, august 2013
Relații publice. Firme de relații publice și cum funcționează ele, cum se relaționează în mediul de afaceri	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • Prutianu, S. (2008), <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, București, pp.281-305.
Planul de comunicare. Crearea imaginii de firmă - Branding	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> • The Times 100. Business Case Studies., <i>Devising a communications plan. A Kellogg's case study</i>, disponibil la adresa: [http://businesscasestudies.co.uk/kelloggs/devising-a-communications-plan/#ixzz2eVKgh5xz], august 2013;

Comunicare mediatică și politică	explicatia demonstrația dezbateră problematizare observația	<ul style="list-style-type: none"> Baldoni, J. (2009), <i>How to Communicate Like Barack Obama</i>, 19 ianuarie, http://blogs.hbr.org/baldoni/2009/01/the_many_communication_styles.html, august 2013; Casey, S.G. (2012), <i>Study: Employees Want Employers to Talk Politics</i>, 2 noiembrie, http://blogs.hbr.org/cs/2012/11/study_employees_want_employers.html, august 2013;
Proiecte de grup Aspecte finale / concluzii	evaluare observația dialogul explicația	<ul style="list-style-type: none"> Evaluare de parcurs sinteza materialului didactic Evaluare finală
Proiecte de grup Aspecte finale / concluzii	evaluare observația dialogul explicația	<ul style="list-style-type: none"> Evaluare de parcurs sinteza materialului didactic Evaluare finală

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

- **Identificarea cerințe**

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Cunoașterea și aplicarea conținuturilor predate	Examen scris, pe baza celor prezentate în cadrul cursurilor (inclusiv materialele de citit pentru curs) și discutate în cadrul orelor	60%
10.5. Seminar/ laborator	Realizarea unui proiect de grup / individual Participare activă la seminarii	Referat – studiu de caz Evaluare formativă (observație sistematică a parcurgerii bibliografiei, a modului de rezolvare a sarcinilor în sală, individual și în grup)	20% 20%
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Minim nota 5 la curs și la seminar pentru a promova examenul • Se vor evalua competențele - C1 Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT / C2 Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației / C3 Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități) 			

Data completării:

.....

Semnătura titularului de curs:

.....

Semnătura titularului de seminar:

.....

Data avizării în catedră

.....

Semnătura Șefului de departament/ catedră

.....