



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Facultatea de Studii Europene
1.3. Departamentul	Studii Europene și Guvernanță
1.4. Domeniul de studii	Relații internaționale și studii europene
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Management și negocieri internaționale și europene

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocieri și relații interculturale						
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. dr. Radu Albu						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. dr. Radu Albu						
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare ¹	E	2.7. Regimul disciplinei ²	OB

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

3.1. Nr. de ore pe săptămână	4	Din care 3.2. curs	2	Din care 3.3. seminar/ laborator	2	
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	28	
Distribuția fondului de timp					ore convenționale 8 x 25 = 200/14	Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe						5
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren						3
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri						3
Tutoriat						1
Examinări						1
Alte activități: nu este cazul						1
3.7. Total ore studiu individual			8			
3.8. Total ore pe semestru			200			
3.9. Numărul de credite			6			

¹ Tipul de evaluare: **E** – examen, **VP** – verificare pe parcurs, **C** – colocviu.

² Regimul disciplinei: **OB** - obligatorie, **OP** - opțională, **F**- facultativă.

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<ul style="list-style-type: none">• nu este cazul
4.2. de competențe	<ul style="list-style-type: none">• nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala de curs, videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sala de seminar, videoproiector

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none">• C5.1 Identificarea conținutului și funcționării proceselor de negociere;• C5.2 Corelarea metodelor de negociere cu specificul cultural local, regional sau național;• C5.3 Aplicarea metodelor de negociere în condiții de risc și de incertitudine decizională;• C5.4 Formularea și aplicarea unor criterii specifice pentru a determina relevanța unor decizii în procesul negocierii;• C5.5 Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere.
Competențe Transversale	<ul style="list-style-type: none">• CT 2 Coordonarea realizării unui proiect în echipă cu asumarea de roluri de conducere specifice;• CT 3 Realizarea unui plan de dezvoltare prin formarea profesională, prin utilizarea eficientă și selectivă a surselor și resurselor de comunicare și instruire continuă (biblioteci, internet, baze de date, cursuri on-line, etc).

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none">• Îmbogățirea cunoștințelor referitoare la procesul negocierilor internaționale din punct de vedere teoretic și practic.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none">• Formarea abilităților de utilizarea a diferitelor tehnici de negociere;• Dezvoltarea abilităților de comunicare în cadrul negocierilor internaționale;• Identificarea tipului de negociere în funcție de specificul cultural al partenerului de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conceptualizarea procesului de negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași, Institutul European, 2007.
2. Arhitectura negocierilor internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013.
3. Negocieri diplomatice – caracteristici și dezvoltare	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Kremenyuk, V. A., <i>International Negotiation</i> . San Francisco: Jossey –Bass Publishers, 2001.
4. Proces și Context – limite și principii	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013.
5. Negocieri în mediul internațional de afaceri	Prelegerea academică, dialogul colectiv	*** <i>Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship</i> , Harvard Business School Press, 2004.
6. Aspecte culturale ale negocierilor internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Cohen, R. <i>Negotiating across cultures: communication obstacle in international diplomacy</i> , Washington DC United States Institute of Peace, 1991; Curtin, P. A. Gaither, T. K. <i>International Public Relations: Negotiating Culture, Identity, and Power</i> , Thousand Oaks Sage Publications, 2007; Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 255-290.
7. Protocol și etichetă în Relații Internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Hamilton, K. & R. Langhorne, <i>The practice of diplomacy</i> , London: Routledge, 1995, 2nd ed. 2010); Pigman, G. <i>Contemporary diplomacy</i> , Portsmouth: Wiley, 2010.

8. Negocieri Internaționale bazate pe principii	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 339-416.
9. Factori emoționali și comunicatori cognitivi în negocierile internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Knudsen, O. E., (ed), <i>Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics</i> , Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005.
10. Negocieri Internaționale privind criza	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 435-478.
11. Contextul social în negocieri	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 255-290.
12. Partide, Coaliții și Echipe	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 291-315.
13. Negociere prin tehnologia informației	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 498-509.
14. Recapitulare	Dialogul colectiv	-
Bibliografie obligatorie <ol style="list-style-type: none"> 1. Cohen, R.: <i>Negotiating Across Cultures</i>. Washington D. C: United States Institute of Peace Press, 1997; 2. Kremenyuk, V. A.: <i>International Negotiation</i>. San Francisco: Jossey –Bass Publishers, 2001; 3. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations “Cligendale”, 2013. Bibliografie opțională <ol style="list-style-type: none"> 1. *** <i>Negotiating in business: Winning negotiations that preserves relationship</i>, Harvard Business School Press, 2004; 2. Hamilton, K. & R. Langhorne, <i>The practice of diplomacy</i>, London: Routledge, 1995, 2nd ed. 2010; 3. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003; 4. Knudsen, O. E., (ed), <i>Cultural Barriers, Cultural Bridges: Experience and Evidence from Diplomacy and Politics</i>, Stockholm Swedish Institute of International Affairs 2005; 5. Pigman, G. <i>Contemporary diplomacy</i>, Portsmouth: Wiley, 2010. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații

1. Factorii psihologici care influențează procesul de negociere	Joc de rol, simulare	
2. Studiarea comportamentului negociatorului	Analiză de caz	Negociatorul - <i>Film</i>
3. Analiză – comportamentul negociatorilor în contextul unui caz de negociere internațională	Analiză de caz	Aquilar, F., Galluccio, M. <i>Psychological Processes in International Negotiations. Theoretical and Practical Perspectives</i> , Springer, Napoli, 2008.
4. Elaborarea documentelor de poziție pentru negocieri internaționale	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar , p. 96-104.
5. Elaborarea documentelor de poziție pentru negocieri internaționale(II)	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar , p. 96-104.
6. Strategii Internaționale de negocieri diplomatice	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 582.
7. Negocieri Internaționale Diplomatie – studii de caz	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 582.
8. Negocieri Internaționale de Afaceri	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 534.
9. Negocieri interculturale în afaceri Internaționale	Analiză de caz; Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 534.
10. Negocierile sociale Internaționale	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 522.

11. Negocieri Internaționale de Criză – Negocieri bilaterale	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p.518.
12. Negocieri Internaționale de Criză(II)	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p.518
13. Negocieri multilaterale Internaționale asupra unui caz contemporan	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, pp.518-522
14. Negociere prin Tehnologia Informației	Joc de rol, simulare	Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003, p. 498-509.
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003; Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20Handbook.rar. 		

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

<ul style="list-style-type: none"> După acest curs, studenții vor putea avea o carieră de succes în domeniul relațiilor internaționale și a diplomației, având competențele necesare desfășurării activităților în cadrul organizațiilor non-guvernamentale, al ministerelor, ambasadelor sau administrațiilor publice și regionale.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	participare la activitățile de curs, studierea bibliografiei de specialitate, lucrare scrisă	Scris	90%
10.5. Seminar/laborator	participare la activitățile de seminar, la discuțiile on-line, simulări, joc de rol	Colocviu	10%
10.6. Standard minim de performanță			

Nota 5 (cinci)

Data completării:

.....

Semnătura titularului de curs:

.....

Semnătura titularului de seminar:

.....

Data avizării în catedră

.....

Semnătura Șefului de departament/ catedră

.....