



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	Management
1.5. Ciclu de studii	licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Management /Economist licențiat

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocieri europene						
2.2. Titularul activităților de curs	Prof. dr. Vasile Pușcaș						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lector. dr. Radu Albu						
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare ¹	C	2.7. Regimul disciplinei ²	OP

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 4 x 25 = 100	Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe						20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren						20
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri						10
Tutoriat						10
Examinări						4
Alte activități: nu este cazul						
3.7. Total ore studiu individual					64	
3.8. Total ore pe semestru					100	
3.9. Numărul de credite					4	

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

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

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none">• Sala de curs, videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	<ul style="list-style-type: none">• Sală de seminar, videoproiector

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none">• C5.1 Identificarea conținutului și funcționării procesului de negociere la nivelul UE;• 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 la nivel european;• 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 europene din punct de vedere teoretic și practic.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none">• Familiarizarea cu mediul de negociere în Uniunea Europeană;• Formarea abilităților de utilizare a diferitelor tehnici de negociere;• Identificarea corectă a tipului de negociere specifică fiecărui dosar de negociere și de specificul cultural al partenerului de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Uniunea Europeană – un proces continuu de negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 13-20. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași: Institutul European, 2007.
2. Integrare europeană și interdependențe globale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Ashton, John, <i>Building a Politics of Interdependence</i> , http://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/582-Building-a-politics-of-interdependence , 2006. Pușcaș, Vasile, <i>Managing global interdependencies</i> , Cluj-Napoca: Eikon, 2010.

3. Instituțiile Uniunii Europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 21-30. Wallace, Helen, Pollack, Mark, Young, Alasdair, <i>Policy-Making in the European Union, 6th edition</i> , The New European Series, Oxford: Oxford Univeristy Press, 2010.
4. Politicile Uniunii Europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 31-44. Wallace, Helen, Pollack, Mark, Young, Alasdair, <i>Policy-Making in the European Union, 6th edition</i> , The New European Series, Oxford: Oxford Univeristy Press, 2010.
5. Procesul decizional în cadrul Uniunii Europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 45-54. Wallace, Helen, Pollack, Mark, Young, Alasdair, <i>Policy-Making in the European Union, 6th edition</i> , The New European Series, Oxford: Oxford Univeristy Press, 2010.
6. Negocierile europene de aderare	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 55-71. Pușcaș, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i> , Iași: Institutul European, 2007. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania's Accession to EU</i> , Gorizia: IUIES, 2006.
7. Cadrul instituțional și actorii în cadrul negocierilor europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	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. 72-87. Pușcaș, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania's Accession to EU</i> , Gorizia: IUIES, 2006
8. Strategii și tactici în negocierile europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., <i>Handbook for the European Negotiator</i> , Maastricht: EIPA, 2004. 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. 88-95.
9. Documentele de poziție	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Nicolaidis, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i> , EIPASCOPE, 2, 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 , p. 96-104.
10. Perioadele de tranziție și derogare	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Sigma Papers no.37, <i>Enlargement of the European Union: An analysis of the Negotiations for Countries of teh Western Balkans</i> , 2003. Pușcaș, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics,

		2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar , p. 105-114.
11. Stadiul final al negocierilor europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Puşcaş, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar , p. 115-123. Scheider, J., <i>Conflict, Negotiation and European Union Enlargement</i> , New York: Cambridge University Press, 2009.
12. Capacitatea de Integrare și implementarea Efectivă a angajamentelor negociate	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Nicolaides, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i> , EIPASCOPE, 2, 2003. Puşcaş, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i> , Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar , p. 124-136. Sigma Papers no.37, <i>Enlargement of the European Union: An analysis of the Negotiations for Countries of teh Western Balkans</i> , 2003.
13. Limite și dificultăți în negocierile europene	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013.
14. Recapitulare	Dialogul colectiv	-
Bibliografie obligatorie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Puşcaş, Vasile, <i>EU Accession Negotiations (A Handbook)</i>, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, www.renanetwork.org/documents/wgroups/EU%20Accession%20Negotiations%20_Handbook.rar, 2013. 2. Puşcaş, Vasile, <i>România spre Uniunea Europeană. Negocierile de aderare (2000-2004)</i>, Iași:Institutul European, 2007. 3. Puşcaş, Vasile, <i>European Negotiations. A Case Study: The Romania's Accession to EU</i>, Gorizia: IUIES, 2006. 4. Puşcaş, Vasile, <i>Negociind cu Uniunea Europeană</i>, 6 volume, Bucureşti, Economică, 2003 – 2005: <ul style="list-style-type: none"> - vol. I - „Documente inițiale de poziție la capitolele de negociere” (2003) - vol. II – „Initial Position Papers” (2003) - vol. III – „Preparing the External Environment of Negotiations” (2003) - vol. IV – „Pregătirea mediului intern de negociere” (2003) - vol. V – „Pregătirea mediului de negociere, 2003 – 2004” (2005) - vol. VI – „Comunicarea publică și negocierea pentru aderare, 2003 – 2004” (2005). 		
Bibliografie opțională		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ashton, Johm, <i>Building a Politics of Interdependence</i>, http://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/582-Building-a-politics-of-interdependence, 2006. 2. De Cremer, D., Pillutla, M., <i>Making Negotiations Predictable. What science tells us?</i>, New York, Palgrave Macmillan, 2012. 3. Elgström, O., Jönsson, C., <i>European Union Negotiations. Processes, Networks and Institutions</i>, London and New York, Routledge, Taylor & Francis Group, 2005. 4. Lavadoux, F., Guggenbuhl, A. Best, E., <i>Handbook for the European Negotiator</i>, Maastricht: EIPA, 2004. 5. Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i>, Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013. 		

<p>6. Nicolaidis, P., <i>Preparing for EU Membership: The paradox of Doing What the EU Does Not Require You to Do</i>, EIPASCOPE, 2, 2003.</p> <p>7. Peeling, N. <i>Brilliant Negotiations. What the best negotiators know, do and say</i>, Harlow, Pearson, Prentice Hall, 2008.</p> <p>8. Pușcaș, Vasile, <i>Managing global interdependencies</i>, Cluj-Napoca: Eikon, 2010.</p> <p>9. Scheider, J., <i>Conflict, Negotiation and European Union Enlargement</i>, New York: Cambridge University Press, 2009.</p> <p>10. Sigma Papers no.37, <i>Enlargement of the European Union: An analysis of the Negotiations for Countries of teh Western Balkans</i>, 2003.</p> <p>11. Wallace, Helen, Pollack, Mark, Young, Alasdair, <i>Policy-Making in the European Union</i>, 6th edition, The New European Series, Oxford: Oxford Univeristy Press, 2010.</p>		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Elaborarea strategiei de negociere	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Meerts, Paul, <i>Workbook on International Negotiations</i> , Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013.
2. Elaborarea documentelor de poziție și a dosarului de fundamentare	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.
3. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (I)	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
4. Negocieri europene politico-diplomatice – simulări (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. 582
5. Analiza idiosincratică a procesului decizional al aderării României la Uniunea Europeană	Dezbaterea	Ciot, Gabriela, <i>Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)</i> , Cluj-Napoca: Eikon, 2012, p. 2286-363.
6. Negocieri europene și Piața Internă – simulări (I)	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
7. Negocieri europene și Piața Internă – simulări (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. 534
Bibliografie		
1. Ciot, Gabriela, <i>Modelul negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)</i> , Cluj-Napoca: Eikon, 2012.		

2. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, *Negotiations: readings, exercises and cases*, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003.
3. Meerts, Paul, *Workbook on International Negotiations*, Netherlands Institute of International Relations "Cligendale", 2013.
4. Pușcaș, Vasile, *EU Accession Negotiations (A Handbook)*, Wien: Hulla&Co Human Dynamics, 2013.

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

- 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	Colocviu	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:
seminar:

25.09.2015

Semnătura titularului de curs:

.....

Semnătura titularului de

.....

Data avizării in catedră

.....

Semnătura Șefului de departament/ catedră

.....