



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 Guvernare
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 pentru parteneriate						
2.2. Titularul activităților de curs	Ph.D. Prof. Vasile Pușcaș						
2.3. Titularul activităților de seminar	Ph.D. Prof. Vasile Pușcaș						
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	3	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 9 x 25 = 225/14	Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					6	
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					4	
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		12				
3.8. Total ore pe semestru		168				
3.9. Numărul de credite		9				

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none">• C1.1 Capabilitate de a opera cu teoriile, conceptele și modelele relevante ale domeniului negocierii în afaceri;• C1.2 Determinarea metodelor și modelelor adaptate explicării integrării europene;• C2.2 Analizarea comparativă a impactului evoluțiilor demografice, sociale, culturale și politice asupra integrării europene;• C3.2 Determinarea și repertorierea pertinentă a factorilor care afectează eficacitatea integrării europene;• C6.2 Selectarea critică a metodelor de gestionare și conducere a unor organizații și instituții UE;• C2.3 Aplicarea modelelor învățate de alcătuire și de implementare a unui proiect cu relevanță europeană sau internațională;• C1.4 Aprecierea complexității problemelor legate de comunicare interculturală;• C2.4 Evaluarea unor proiecte europene și internaționale și a modalităților de implementare a acestora;• 1.4 Utilizarea de modele teoretice în evaluarea a dinamicii evolutive a unor politici și instituții UE;• C5.2 Utilizarea metodelor fundamentale pentru explicarea și interpretarea proceselor de negociere și de mediere internațională;• C6.4 Utilizarea consecventă a unor etaloane complexe pentru aprecierea eficienței managementului unor organizații/institutii europene;• C1.5 Realizarea, individual sau în echipă, a unui proiect profesional în domeniul impactului teoriilor relațiilor internaționale și comunicarea acestuia în cel puțin o limbă de circulație internațională.
Competențe Transversale	<ul style="list-style-type: none">• CT2. Coordonarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierahice;• CT3. Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională continuă și alegerea rațională a modalităților acestei formări, în scopul inserției și adaptabilității la cerințele pieței muncii.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Explorarea problemelor cheie apărute pe parcursul integrării europene. EU va fi luată drept reper de analiză cu atenția centrată pe actorii și contextul intern (național, regional) și internațional.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Abordarea diferitelor perspective teoretice (funcționalism, interguvernamentalism, guvernanta multinivel) și a dezbaterilor curente referitoare la UE; • Identificarea modului de lucru și de luare a deciziilor la nivelul UE și al instituțiilor sale, introducerea co-deciziei, <i>noul mod</i> de guvernanta, dezbaterile constituționale post-Nisa, interesul european, cetățenia și democratizarea UE.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Cooperare și parteneriate – Ce sunt parteneriatele?	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp.13-17.
2. Procesul de negociere în contextul cooperării cu parteneriate	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 17-25.
3. Piața globală și interdependențele complexe	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, p. 31.
4. Negocierea – definiții, percepții și tipuri de negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 32-42.
5. Managementul procesului negocierii	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 44-68.
6. Strategizare și tactici în negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 72-80.
7. Concesii și compromisuri în procesul de negocieri	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 98-103.
8. Calitățile negociatorului și a echipei	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 113-120.
9. Mijloace pentru asigurarea eficienței comunicării în negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 135-140.
10. Forme ale comunicării în negociere	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, p. 141.

11. Importanța culturii în negocieri internaționale	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, p. 152; 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.
12. Finalizarea și implementarea negocierilor	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, pp. 157-164; Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i> , Mc Graw-Hill Higher Education, 2003.
13. Raportul de negocieri	Prelegerea academică, dialogul colectiv	Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i> ; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016, p. 164; Stimec, A., <i>Negocierea</i> , București:C.H. Beck, 2011.
14. Recapitulare	Dialogul colectiv	-
Bibliografie obligatorie <ol style="list-style-type: none"> 1. Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i>; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016; 2. Lewicki, Roy, Sauders, David, Minton, John, Barry, Bruce, <i>Negotiations: readings, exercises and cases</i>, Mc Graw-Hill Higher Education, 2003; 3. Cohen, R. <i>Negotiating across cultures: communication obstacle in international diplomacy</i>, Washington DC United States Institute of Peace, 1991; 4. Ciot, M.-G. <i>Modelul Negociatorului (idiosincrazii în procesul decizional al politicii externe)</i>, Cluj-Napoca:Eikon, 2012. Bibliografie opțională <ol style="list-style-type: none"> 1. P. A. Gaither Curtin, T. K. <i>International Public Relations: Negotiating Culture, Identity, and Power</i>, Thousand Oaks Sage Publications, 2007; 2. Axelrod, R., <i>The Evolution of Cooperation</i>, Revised Edition, New York, 2006; 3. Bogathy Z., <i>Negocierea în organizații</i>, Timișoara:Eurostampa; 4. Ciot, M.-G., <i>Negotiation and Foreign Policy Decision-Making</i>, Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing, 2014; 5. Stimec, A., <i>Negocierea</i>, București:C.H. Beck, 2011. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Negocieri de afaceri	Joc de rol, simulare	ITICA Consult,

2. Negocieri de afaceri(II) – studiu de caz	Joc de rol, simulare	Renegocierea unui contract cu guvernul chilian
3. Negocieri comerciale – studiu de caz	Joc de rol, simulare	”Războiul bananelor” – (1975-2009)
4. Negocieri comerciale – studiu de caz(II)	Exercițiu, învățarea prin cooperare	Negocieri cu Wal-Mart
5. Negocieri sociale	Joc de rol, simulare	Cazul Bayou Steel – ”win-win”
6. Negocieri sociale(II)	Analiză de caz	Cazul Bayou Steel – ”win-win”
7. Negocieri politico-diplomatice	Analiză de caz	Negocieri ruso-japoneze
8. Negocieri politico-diplomatice(II)	Joc de rol, simulare	Tratatul de la Portsmouth (1905)
9. Strategizare și tactici în negociere	Analiză de caz	Studii de caz propuse de studenți
10. 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.
11. Cultură și negociere	Dezbateri	Studii de caz propuse de studenți
12. Negocieri comerciale	Joc de rol, simulare	Studiu de caz – UE-SUA
13. Negocieri internaționale	Joc de rol, simulare	Studii de caz – Negocieri pe acordul UE-Canada
14. Negocieri internaționale	Joc de rol, simulare	Studii de caz – Acord de liber schimb UE-Japonia
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pușcaș, Vasile, <i>Negocieri pentru parteneriate</i>; Cluj-Napoca, Școala Ardeleană, 2016; 2. Aquilar, F., Galluccio, M. <i>Psychological Processes in International Negotiations. Theoretical and Practical Perspectives</i>, Springer, Napoli, 2008; 3. 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

- Prin intermediul acestui curs, masteranzii vor fi capabili să înțeleagă importanța negocierilor pentru parteneriate în lumea globalizării dintr-o perspectivă a interdependențelor globale. În pozițiile manageriale, administrative și politice, ei vor fi capabili să înțeleagă procesul politic și rolul UE la nivelul sistemului internațional contemporan.

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, 1 lucrare finală (8-10 pg)	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

.....