



Fișa disciplinei

Anul academic 2023-2024

1. Date despre program

| | |
|--|--|
| 1.1. Instituția de învățământ superior | Universitatea Babeș-Bolyai |
| 1.2. Facultatea | Studii Europene |
| 1.3. Departamentul | Studii Europene și Guvernare |
| 1.4. Domeniul de studii | Relații Internaționale și Studii Europene |
| 1.5. Ciclul de studii | Licență |
| 1.6. Programul de studii/ Calificarea | Diplomație în Afaceri |

2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|--|--|---------------|----------|-------------------------------------|----------|--------------------------------------|------------|
| 2.1 Denumirea disciplinei | Strategii de Afaceri Internaționale | | | | | | |
| 2.2 Titularul activităților de curs | Lect. univ. dr. Cosmin Mățiș | | | | | | |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | Lect. univ. dr. Cosmin Mățiș | | | | | | |
| 2.4 Anul de studiu | 2 | 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 ³ | 56 | Din care 3.5. curs | 28 | Din care 3.6. seminar/ laborator | 28 |
| Distribuția fondului de timp ore convenționale⁴ | | | | | Ore |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe | | | | | 30 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren | | | | | 15 |
| Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri | | | | | 20 |
| Tutoriat | | | | | 2 |
| Examinări | | | | | 2 |
| Alte activități:..... | | | | | |
| 3.7. Total ore studiu individual | | | 69 | | |
| 3.8. Total ore pe semestru | | | 125 | | |
| 3.9. Numărul de credite | | | 5 | | |

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

| | |
|--------------------|-----------------|
| 4.1. de curriculum | ❖ nu este cazul |
| 4.2. de competențe | ❖ nu este cazul |

5. Condiții (acolo unde este cazul)

| | |
|--|---|
| 5.1. de desfășurare a cursului | ❖ studenții vor respecta regulile de disciplină |
| 5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului | ❖ studenții vor respecta regulile de disciplină |

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

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

³ La anii terminali, semestrul 2 are doar 12 săptămâni; în rest, 14.

⁴ 25 x nr. credite (la fel ca nr. total ore pe semestru), din care se scad orele de curs și seminar, pentru a obține totalul orelor de studiu individual, distribuite în cele șase rubrici.



6. Competențele specifice acumulate

| | |
|--------------------------------|--|
| Competențe profesionale | <ul style="list-style-type: none"> ❖ cunoașterea și înțelegerea conceptului de negociere și a rolului strategiei în acest proces; ❖ identificarea caracteristicilor esențiale ale negocierii în afaceri; ❖ conștientizarea importanței și relevanței eticii în acest domeniu; ❖ sublinierea impactului globalismului și a internaționalizării în mediul economic actual; ❖ capacitatea evidențierii riscurilor care impactează asupra afacerilor internaționale . |
| Competențe transversale | <ul style="list-style-type: none"> ❖ utilizarea eficientă a surselor informaționale, manifestarea unor atitudini responsabile față de domeniul științific; ❖ aplicarea tehnicilor de muncă potrivite, identificarea rolurilor și responsabilităților în cadrul activităților de grup sau individuale. |

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

| | |
|---------------------------------------|--|
| 7.1 Obiectivul general al disciplinei | <ul style="list-style-type: none"> ❖ să se familiarizeze cu importanța aplicării unor strategii de afaceri internaționale în mediul economic |
| Obiective specifice | <ul style="list-style-type: none"> ❖ să identifice provocările cu care se confruntă domeniul afacerilor în contextul globalizării și al internaționalizării; ❖ să conștientizeze impactul riscurilor care sunt omniprezente; ❖ să contureze clar rolul alianțelor strategice într-un mediu mai mult decât provocator. |

8. Conținuturi

| 8.1 Curs | Metode de predare | Observații |
|--|--|------------|
| 1. Aspecte generale - curs introductiv 2. Abordări conceptuale ale Strategiei. Procese determinante și moduri de manifestare 3. Negocierea, element determinant al strategiilor de afaceri. Principiile negocierii. Puterile negociatorului 4. Negocierea în afaceri. Negocierea comercială internațională 5. Strategii/Tactici de negociere 6. Tipologii ale Strategiilor de negociere 7. Etica în Afaceri. Principii, scopuri, beneficii 8. Conceptul de Globalizare. Percepții și limite | Metode de predare Prelegere interactivă Debate | |



| | | |
|--|--|--|
| <p>9. Dilemele Globalismului și consecințele acestuia 10. Conceptul de Internaționalizare. Factori de influență 11. Impactul riscurilor în afacerile internaționale. Variabile, tipologie 12. Relevanța alianțelor strategice. Scopurile și elementele de evitat 13. De ce Internaționalizare? 14. Recapitulare și discuții finale</p> | | |
| <p>Bibliografie:</p> <ol style="list-style-type: none"> Barbu, C. M. (2010), <i>Globalizare și creștere economică</i>, Ed. Universitaria, Craiova Camarda, A. L. (2015), <i>Managementul afacerilor internaționale – de la teorie la practică: metodă interactivă</i>, Ed. Universității Transilvania, Brașov Chițiba, A. C. (2013), <i>Negocieri și afaceri internaționale</i>, Ed. Pro Universitaria, București Dragomir, C. (2013), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Fundația România de Măine, București Guță, A. J. (2019), <i>Comunicare și negociere în organizații</i>, Ed. Universitas, Petroșani Hamzescu I. R., Șerban, C. (2008), <i>Negocierea în afacerile internaționale</i>, Ed. Universitaria, Craiova Iordache, M. (2013), <i>Negocierea în afacerile economice internaționale</i>, Ed. Edmunt, Brăila Marinoiu, A. M. (2013), <i>Mediul internațional de afaceri: strategii de internaționalizare</i>, Ed. A.S.E., București Meghișan, F. (2016), <i>Etica în Afaceri</i>, Ed. Sitech, Craiova Năstase, L. L. (2017), <i>Globalizarea și comerțul internațional</i>, Ed. Universitaria, Craiova Popescu, D. M. (2010), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Bibliotheca, Târgoviște Surdu, G. (2013), <i>Managementul afacerilor internaționale: strategii de internaționalizare</i>, Ed. Pro Universitaria, București | | |

| 8.2 Seminar | Metode de predare | Observații |
|--|--|------------|
| <p>1. Considerații generale – discuții introductive 2. Ce este strategia? Elementele cheie ale acesteia 3. Relevanța negocierii și factorii săi determinanți 4. Caracteristici importante ale negocierii în afaceri. Elementele specifice negocierii comerciale internaționale 5. Etapele strategiei de negociere. Tipologii ale</p> | <p>Studii de caz Discuții, analiză Brainstorming</p> | |



| | | |
|---|-------------------------------|--|
| <p>tacticilor de negociere</p> <p>6. Tipologii ale Strategiilor de Negociere</p> <p>7. Persepective ale relației dintre Etică și Afaceri</p> <p>8. Globalizarea afacerilor și perspectivele viitoare</p> <p>9. Eșecul Globalismului – Discursuri politice</p> <p>10. Motivațiile procesului de internaționalizare</p> <p>11. Tipologia riscurilor în afacerile internaționale</p> <p>12. Succesul alianțelor strategice</p> <p>13. Sloganuri legate de Internaționalizare</p> <p>14. Pregătirea evaluării finale</p> | <p>Copacul ideilor</p> | |
| <p>Bibliografie: <i>idem curs</i></p> | | |

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

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ informațiile prezentate studenților sunt în permanență corelate cu informațiile regăsite în publicațiile de specialitate din domeniu; ➤ în tematica disciplinei au loc permanent revizuri și up-datări în concordanță cu cerințele mediului de afaceri. |
|--|

10. Evaluare

| Tip de activitate | 10.1 Criterii de evaluare | 10.2 Metode de evaluare | 10.3 Pondere din nota finală (%) |
|------------------------------------|--|---|----------------------------------|
| 10.4 Curs | <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>cunoașterea conceptelor și principiilor negocierilor în afaceri;</i> ➤ <i>capacitatea aplicării unor strategii de afaceri care să aibă în vedere o perspectivă globală.</i> | <i>Examen scris</i> | 70 |
| 10.5 Seminar | <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>fixarea cunoștințelor prezentate la curs și seminar;</i> ➤ <i>implicarea în discuții/dezbateri;</i> ➤ <i>prezentarea argumentelor proprii;</i> ➤ <i>abilitatea de argumentare a răspunsurilor.</i> | <i>Evaluare continuă în cadrul seminarilor</i> | 30 |
| | | | <i>Ex officio: 1 point</i> |
| 10.6 Standard minim de performanță | | | |



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
 BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
 BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
 BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
 TRADITIO ET EXCELLENTIA



Facultatea de Studii Europene



Str. Emmanuel de Martonne nr. 1, 400090 Cluj-Napoca
 Tel.: 0264-593770
 Fax: 0264-590251
 euro.ubbcluj.ro

| | |
|---|---|
| <p>Pentru nota 5:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>prezență activă la 25% din seminarii;</i> ➤ <i>capacitate medie de a răspunde la întrebările din cadrul examenului scris.</i> | <p>Pentru nota 10:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>prezență activă la minim 75% din seminarii;</i> ➤ <i>capacitate ridicată de a răspunde la întrebările din cadrul examenului scris.</i> |
|---|---|

Data completării

26.09.2023

Semnătura titularului de curs

Lect. univ. dr. Matîș Cosmin

Semnătura titularului de seminar

Lect. univ. dr. Matîș Cosmin

.....

.....

.....

Data avizării în departament

.....29.09.2023.....

Semnătura directorului de departament

.....