**FIŞA DISCIPLINEI**

1. **Date despre program**

|  |  |
| --- | --- |
| * 1. Instituţia de învăţământ superior | Universitatea de Vest din Timișoara |
| 1.2 Facultatea | Sociologie și Psihologie |
| 1.3 Departamentul | Sociologie |
| 1.4 Domeniul de studii | Sociologie |
| 1.5 Ciclul de studii | Licenta |
| 1.6 Programul de studii / Calificarea | Resurse umane  (242308-analist piata muncii, 333306-analist resurse umane, 242314-specialist resurse umane) |

1. **Date despre disciplină**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.1 Denumirea disciplinei | | | Tehnici de negociere | | | | | |
| 2.2 Titularul activităţilor de curs | | | Lector Univ. Dr. Sînziana Preda | | | | | |
| 2.3 Titularul activităţilor de seminar | | | Lector Univ. Dr. Sînziana Preda | | | | | |
| 2.4 Anul de studiu | 3 | 2.5 Semestrul | | 1 | 2.6 Tipul de evaluare | E | 2.7 Regimul disciplinei | Obl |

1. **Timpul total estimat (ore pe semestru al activităţilor didactice)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1 Număr de ore pe săptămână | 3 | din care: 3.2 curs | | 2 | 3.3 seminar/laborator | 1 |
| 3.4 Total ore din planul de învăţământ | 42 | din care: 3.5 curs | | 28 | 3.6 seminar/laborator | 14 |
| **Distribuţia fondului de timp:** | | | | | | **ore** |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe | | | | | | 20 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren | | | | | | 20 |
| Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri | | | | | | 20 |
| Tutoriat | | | | | | 3 |
| Examinări | | | | | | 3 |
| Alte activităţi…………………………………… | | | | | |  |
| **3.7 Total ore studiu individual** | **66** | |
| **3.8 Total ore pe semestru** | **108** | |
| **3.9 Numărul de credite** | **4** | |

1. **Precondiţii (acolo unde este cazul)**

|  |  |
| --- | --- |
| 4.1 de curriculum |  |
| 4.2 de competenţe |  |

1. **Condiţii (acolo unde este cazul)**

|  |  |
| --- | --- |
| 5.1 de desfăşurare a cursului | * Mijloace materiale: sală de curs, proiector, laptop, conexiune la internet, tablă. * Managementul Grupului: prezența la începutul fiecărui curs, punctualitate, telefoanele mobile pe modul silent. |
| 5.2 de desfăşurare a seminarului/laboratorului | * Mijloace materiale: Sală de seminar, proiector, laptop, internet, tablă. * Managementul Grupului: prezența la începutul fiecărui seminar, punctualitate, telefoanele mobile pe modul silent, temele de seminar vor fi asumate de studenți pe bază de înscriere. |

1. **Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei**

|  |  |
| --- | --- |
| Cunoștințe |  |
| Abilități | R10. Abilități de negociere și gestionarea conflictelor la locul de muncă |
| Responsabilitate și autonomie | R17. Asumare principiilor de etică și deontologie profesională |

1. **Conţinuturi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **7.1 Curs** | **Metode de predare** | | **Observaţii** |
| 1. Negocierea –incursiune istorica asupra subiectului | - prelegere participativă;  - problematizare;  - dezbatere | | 2h |
| 2. Definitia si clasificarea negocierilor | - prelegere participativă;  - problematizare;  - dezbatere | | 4h |
| 3. Etapele negocierii negocierilor  a. Pregătirea negocierilor | - prelegere participativă;  - problematizare;  - expunere de probleme;  - exemplificare | | 2h |
| 4. Etapele negocierii negocierilor  b. Negocierea propriu-zisă | - prelegere participativă;  - problematizare;  - expunere de probleme;  - exemplificare | | 2h |
| 5. Etapele negocierii negocierilor  c. Finalizarea negocierii | - prelegere participativă;  - problematizare;  - dezbatere | | 2h |
| 6. Modelele negocierilor | - prelegere participativă;  - problematizare;  - dezbatere | | 4h |
| 7. Calitățile negociatorului | - prelegere participativă;  - problematizare;  - expunere de probleme;  - exemplificare | | 2h |
| 8. Limbajul trupului si implicatiile la nivelul negocierilor | - prelegere participativă;  - problematizare;  - expunere de probleme;  - exemplificare | | 2h |
| 1. Tehnicile de manipulare | - prelegere participativă;  - problematizare;  - dezbatere | | 2h |
| **Bibliografie**  Burley-Allen, Madelyn, Arta de a asculta ce spun cei din jurul tau si succesul în viaa, Teora, Buc., 2005  Carnegie, Dale, Cum sa vorbim in public, Buc., Ed. Curtea Veche, 2000  Cascio, Vincenzo Lo, Gramatica argumentării Strategii si structuri, Ed. Meteora Press, Buc. 2002  Codoban, Aurel, Amurgul iubirii, Idea, Cluj-Napoca, 2003, ediia a II-a, 2004  Codoban, Aurel, Comunicare şi negociere în afaceri, Universitatea Creştină "Dimitrie Cantemir", Cluj-Napoca, 2007  Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din aciunile lor, Editura Trei, Buc., 2005  Cungi, Charly, Cum sa ne afirmam, Polirom, Iaşi, 1999  Dâncu, Vasile Sebastian, Comunicarea simbolica. Arhitectura discursului publicitar, Dacia, Cluj-Napoca, 1999  Dawson, Roger, Secretele persuasiunii Cum vinzi orice oricui, Polirom, Iaşi, 2006  Fiske, John, Introducere in ştiinele comunicării, Polirom, Iaşi, 2003  Goddard, Angela, Limbajul publicităţii, Polirom, Iaşi, 2002  Kennedy, Gavin, Negocierea perfecta, Ed. National, Buc., 1998  Lassus, René de, Analiza tranzacionala, Buc., Teora, 2000  Lassus, Rene de, Programarea Neuro-lingvistica si arta comunicării, Teora, Buc., 2004. Miège, Bernard, Gândirea comunicaionala, Cartea Româneasca, Buc., 1998  Pierron, Catherine si Odile, Cum sa scriem, Polirom, Iaşi, 1999  Ries, Al; Jack Trout, Poziionarea: lupta pentru un loc in mintea ta!, Buc., Curier Marketing, 2004  Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnica, Buc.,1999  Sabath, Ann Marie, Codul bunelor maniere in afaceri, Buc., Vremea, 2000  Thuderoz, Cristian, Negocierile. Eseu de sociologie despre liantul social, Chişinău, Ştiina, 2002 Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt, Polirom, Iaşi, 2005 | | | |
| **7.2 Seminar / laborator** | | **Metode de predare** | **Obs** |
| 1. Definitia si clasificarea negocierilor | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 2. Etapele negocierii negocierilor  a. Pregătirea negocierilor | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 3. Etapele negocierii negocierilor  b. Negocierea propriu-zisă | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 4. Etapele negocierii negocierilor  c. Finalizarea negocierii | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 5. Calitățile negociatorului | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 6. Limbajul trupului si implicatiile la nivelul negocierilor | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| 7. Tehnicile de manipulare | | - dezbatere,  - exerciții practice  - studiul de caz | 2h |
| **Bibliografie**  Burley-Allen, Madelyn, Arta de a asculta ce spun cei din jurul tau si succesul în viaa, Teora, Buc., 2005  Carnegie, Dale, Cum sa vorbim in public, Buc., Ed. Curtea Veche, 2000  Cascio, Vincenzo Lo, Gramatica argumentării Strategii si structuri, Ed. Meteora Press, Buc. 2002  Codoban, Aurel, Amurgul iubirii, Idea, Cluj-Napoca, 2003, ediia a II-a, 2004  Codoban, Aurel, Comunicare şi negociere în afaceri, Universitatea Creştină "Dimitrie Cantemir", Cluj-Napoca, 2007  Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din aciunile lor, Editura Trei, Buc., 2005  Cungi, Charly, Cum sa ne afirmam, Polirom, Iaşi, 1999  Dâncu, Vasile Sebastian, Comunicarea simbolica. Arhitectura discursului publicitar, Dacia, Cluj-Napoca, 1999  Dawson, Roger, Secretele persuasiunii Cum vinzi orice oricui, Polirom, Iaşi, 2006  Fiske, John, Introducere in ştiinele comunicării, Polirom, Iaşi, 2003  Goddard, Angela, Limbajul publicităţii, Polirom, Iaşi, 2002  Kennedy, Gavin, Negocierea perfecta, Ed. National, Buc., 1998  Lassus, René de, Analiza tranzacionala, Buc., Teora, 2000  Lassus, Rene de, Programarea Neuro-lingvistica si arta comunicării, Teora, Buc., 2004. Miège, Bernard, Gândirea comunicaionala, Cartea Româneasca, Buc., 1998  Pierron, Catherine si Odile, Cum sa scriem, Polirom, Iaşi, 1999  Ries, Al; Jack Trout, Poziionarea: lupta pentru un loc in mintea ta!, Buc., Curier Marketing, 2004  Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnica, Buc.,1999  Sabath, Ann Marie, Codul bunelor maniere in afaceri, Buc., Vremea, 2000  Thuderoz, Cristian, Negocierile. Eseu de sociologie despre liantul social, Chişinău, Ştiina, 2002 Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt, Polirom, Iaşi, 2005 | | | |

**8.Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

|  |
| --- |
| * Conţinuturile tematice abordate prezintă un nivel ridicat de compatibilitate cu ofertele de profil din România, dar şi de la nivel international. Activităţile de curs şi de seminar proiectate includ principale subiecte de interes din domeniul negocierii * Dezvoltarea abilitătii negociere reprezintă un punct forte pentru orice viitor specialist in domeniul resurselor umane. |

**9. Evaluare**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tip activitate | 9.1 Criterii de evaluare | 9.2 Metode de evaluare | 9.3 Pondere din nota finală |
| Curs | Cunoştinţe corecte şi complete. | Evaluare pe parcursul și la finele semestrului, sub formă de teme si prezentări de seminar.  Condiții de prezență:  50% curs, 70% seminar | 100% |
| Coerenţă logică. |
| Gradul de asimilare a limbajului de specialitate |
| Criterii ce vizează aspecte atitudinale şi interes pentru studiu individual |
| Seminar / laborator | Capacitatea de a opera cu cunoştinţe |
| Standard minim de performanţă | | | |
| * Predarea cel puțin a unei piese a portofoliului de la seminar. Însușirea elementelor de bază ale teoriei. * Realizarea activitătilor specifice seminarului (portofoliu) | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Semnătura titularului de curs  Lect.univ.dr. Sînziana Preda | | Semnătura titularului de seminar  Lect.univ.dr. Sînziana Preda |
|  |  | |  |
|  | | Semnătura şefului catedrei/departamentului  Conf.univ.dr. Laurențiu Țîru | |