FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” din București**
Facultatea	**Business**
Departamentul	**Administrarea Afacerilor**
Domeniul de studii	**Administrarea Afacerilor**
Ciclul de studii	**Licență**
Programul de studii	**Economia comerțului, turismului și serviciilor**
Forma de învățământ	**Învățământ cu frecvență**
Anul universitar	**2028-2029**

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**Comunicare și negociere în afaceri**				Cod: MTC.3.2.1
Titularul activităţilor de curs	Conf.univ.dr. Irina NICOLAU				
Titularul activităţilor de seminar	Conf.univ.dr. Irina NICOLAU				
Nivelul	III	Semestrul	VI	Tipul de evaluare	E
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoria de opţionalitate a disciplinei: DOB - obligatorie (impusă), DOP - opţională (la alegere), DFA - facultativă (liber aleasă)				DOB

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

Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învățământ	56	Curs	28	Seminar	28	Laborator	-	Proiect	-

Distribuţia fondului de timp	**ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	25
Tutoriat	2
Examinări	2
Alte activităţi	-

Total ore studiu individual	69
Total ore pe semestru[1]	125
Numărul de credite	5

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

Curriculum	Economie comercială, Management
Competenţe	- competențe și abilități de comunicare; - capacități de înțelegere a modelelor de comunicare; - abilități de negociere; - capacitatea de a lucra în echipă; - gândire logică; - abilități în utilizarea tehnologiei informației.

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

Desfăşurare a cursului	PC, videoproiector, suporturi electronice pentru unitatea de curs, prezentări PPT, planuri de învățământ, manuale etc.

[1] Un credit este egal cu 25 de ore

Desfăşurare aplicaţii	Seminar	- lucrări de specialitate, PC, videoproiector, laptop etc.
	Laborator	-
	Proiect	-

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul dețin cunoștințe solide în domeniul antreprenoriatului Studentul/Absolventul identifică, analizează contextul desfășurării afacerilor din perspectiva relațiilor economice internaționale. Studentul/Absolventul utilizează pertinent teoriile, conceptele și instrumentarul necesar pentru analiza și înțelegerea în detaliu a mediilor culturale și interculturale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul conduce, gestionează și lucrează eficient în echipe interculturale, demonstrând o înțelegere profundă a dinamicii organizaționale Studentul/Absolventul identifică, analizează critic și interpretează implicarea actorilor locali, regionali și globali în relațiile economice internaționale și fundamentează și propune soluții eficiente și inovatoare pentru optimizarea afacerilor internaționale în contextul globalizării și digitalizării. Studentul/Absolventul analizează și interpretează pe baza fundamentatelor teoretice diferențele interculturale.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul dezvoltă o mentalitate adaptabilă, rezilientă și antreprenorială, motivând și influențând echipa pentru a crea un mediu de lucru pozitiv și productiv Studentul/Absolventul are capacitatea de a lucra în echipe, inclusiv multiculturale, de a contribui activ la dezbateri și decizii, și de a oferi soluții fundamentate pentru probleme economice internaționale, inclusiv pentru crearea de planuri de afaceri, într-un context global volatil, complex și incert Studentul/Absolventul implementează coerent strategii de negociere și mediere interculturală.

7. Obiectivele disciplinei

Obiectivul general al disciplinei	Cursul îşi propune să prezinte studenţilor axiomele comunicării, tipurile, formele, conceptele și metodele specifice comunicării și negocierii în afaceri. Pornind de la bazle conceptuale se abordează, gradual, scopul şi modul de comunicare în afaceri, modul de pregătire şi desfăşurare a negocierilor comerciale, strategiile, tehnicile şi tacticile utilizate pe parcursul acestui proces,cât și modalităţile şi stilurile de negociere cel mai frecvent utilizate în afaceri. Parcurgând această disciplină studenţii îşi vor putea însuși principiile de bază ale comunicării, negocierii și eticii în afaceri.
Obiectivele specifice	– Cunoașterea de către studenți a limbajului specific comunicării și negocierii în afaceri și înțelegerea conceptelor, metodelor, tehnicilor cu care operează disciplina, precum și dobândirea abilităților necesare utilizării instrumentelor specifice domeniului în contextul pieței. – Înțelegrea motivației comunicării și a procesului de comunicare. – Formarea abilității de interpretare a mesajelor verbale și nonverbale – Înțelegerea de către studenți a obstacolelor și constrângerilor în procesul de comunicare. – Însușirea și utilizarea corectă a diferitelor tipuri și forme de comunicare și negociere. – Dobândirea cunoștințelor necesare comunicării eficiente. – Dezvoltarea abilităților de demonstrare și argumentare în comunicarea și negocierea de afaceri.

8. Conţinuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1. Coordonate ale comunicarii în afaceri	2	-	-
2. Comunicarea verbală	2		
3. Comunicarea nonverbală	2		
4. Contextul cultural – organizaţional al comunicării	2	-	-
5. Etica în domeniul comunicării în afaceri	2	-	-
6. Dificultăţi şi constrîngeri în comunicare	2	-	-
7. Strategii de comunicare în afaceri	2	-	-
8. Tehnici şi tactici de comunicare în afaceri	2	-	-

9. Negocierea – element esenţial în derularea afacerilor (definitie, caracteristici, tipologii)	2	-	-
10. Etapele procesului de negociere comercială	2		
11. Strategii de negociere în afaceri	2	-	-
12. Tehnici și tactici de negociere în afaceri	2		
TOTAL	**24**	-	-

Bibliografie *(5-6 titluri, in ordinea alfabetica a numelui autorilor, din ultimii 5, maximum 10 ani):*

1. Nicolau, I. – Comuncare interculturală și negociere în afaceri, Ed. Dio, București, 2020
2. Chitiba, C. – Negocieri si afaceri internationale, Ed. Prouniversitaria, Bucuresti, 2014
3. Croucher, S. - Global Perspectives on intercultural communication – Routhledge Publishing House, 2017
4. Prutianu Șt., "*Manual de comunicare şi negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iaşi, 2000

Aplicaţii (Seminar)	**Nr. ore**	**Metode de predare**	**Observaţii**
1. Seminar organizatoric	2	Comunicare interactivă	-
2. Comunicarea – esenţa existenţei sociale a individului	2	Studii de caz Dezbateri	-
3. Psihologia comunicării în afaceri	2		-
4. Comunicarea verbală şi limbajul trupului	2		-
5. Comunicare scrisă în afacerile reale şi virtuale	2		-
6. Arta discuţiilor de afaceri	2		-
7. Analiza tranzactionala. Putere şi negociere în afaceri	2		-
8. Delimitarea participanţilor şi a obiectului negocierilor	2		-
9. Comunicare si persuasiune. Arta de a negocia	2		-
10. Modele şi tactici de negociere în afaceri	2		-
11. Metode de finalizare a negocierilor	2	Comunicare interactivă	-
12. Evaluarea activităților desfășurate la seminar pe parcursul semestrului	2	Studii de caz Dezbateri	-
TOTAL	**24**	-	-

Bibliografie

1. Nicolau, I. – Comuncare interculturală și negociere în afaceri, Ed. Dio, București, 2020
2. Chitiba, C. – Negocieri si afaceri internationale, Ed. Prouniversitaria, Bucuresti, 2014
3. Croucher, S. - Global Perspectives on intercultural communication – Routhledge Publishing House, 2017
4. Prutianu Șt., "*Manual de comunicare şi negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iaşi, 2000

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

Conținutul formativ cât și alegerea metodelor de predare/învățare pentru care titularii disciplinei au optat, au avut în vedere nevoile și așteptările angajatorilor din domeniu cît și coordonarea cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior.

10. Evaluare

Tip activitate	**Criterii de evaluare**	**Metode de evaluare**	**Pondere din nota finală (%)**
Curs/Studiu individual	Probarea cunoaşterii conceptelor specifice disciplinei însuşite prin studiul individual şi prin intermediul prezentărilor realizate la seminar și în bibliografia de specialitate	Examen	70%
Seminar	Capacitatea de a transpune în practică cunoştinţele dobândite prin studiul individual şi în cadrul dezbaterilor şi a studiilor de caz analizate la seminar.	▪ Participarea la dezbateri, şi la rezolvarea problemelor şi a studiilor de caz. ▪ Proiect	10% 20% **Total = 30%**
Laborator	-	-	-

Proiect	-	-	-
Standard minim de performanţă			
Pentru a obține nota 5, studentul trebuie să îndeplinească următoarele cerințe: 1. Studentul cunoaşte care sunt principalele concepte, le recunoaşte şi le defineşte corect; 2. Limbajul de specialitate este simplu, dar corect utilizat; 3. Minim nota 5 la seminar; 4. Să rezolve bine un minim de întrebări la examen.			

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
	Conf.univ dr. Irina NICOLAU	Conf.univ.dr. Irina NICOLAU

Data avizării în Departament	Semnătura Director Departament, Conf. univ. dr. Daniel ȘTEFAN