

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing și Relații economice Internaționale
1.4 Domeniul de studii	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Economie și Afaceri Internaționale

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	NEGOCIERE COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ (EAI1EAI3103)						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. NIȚU-ANTONIE Renata-Dana						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. NIȚU-ANTONIE Renata-Dana						
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	DI

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	14	3.3 seminar/laborator	14
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					34
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					28
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutoriat					2
Examinări					3
Alte activități					0
3.7 Total ore studiu individual	89				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite	6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Tehnica operațiunilor de comerț exterior
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> C3 Derularea afacerilor internaționale potrivit clauzelor contractuale

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Prezența la activitățile didactice de minim 50%
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> Prezența la activitățile didactice de minim 70%

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2 Asistență pentru pregătirea și desfășurarea negocierilor în afacerile internaționale C3 Derularea afacerilor internaționale potrivit clauzelor contractuale
Competențe transversale	CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea, înțelegerea și explicarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor în afacerile internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> Asistarea pregătirii și derulării negocierilor în afacerile internaționale. Evaluarea tacticilor și a tehnicilor adecvate diferitelor niveluri de negociere. Proiectarea unor variante de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Aspecte conceptuale privind procesul de negociere Conceptul de negociere. Principalele caracteristici ale negocierii. Tipologia și formele negocierii. Etapele procesului de negociere.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	2 ore
2. Negocierea comercială și particularitățile acestui proces în context internațional Cadrul general al negocierii comerciale. Definirea și principiile negocierii comerciale internaționale. Clasificarea negocierilor comerciale internaționale. Provocări în negocierile interculturale. Predicții privind succesul în negocierile interculturale. Aspecte etice privind negocierea.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore
3. Negociatorul – personalitate, stil, etică. Managementul negociatorilor în cadrul organizațiilor Personalitatea, trăsăturile și calitățile negociatorilor. Factorii de care depinde puterea de a negocia. Tipuri de negociatori și stiluri de negociere. Problema eticii personale, morala și presiunea pentru compromis. Selecția, motivarea și dezvoltarea personală a	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore

negociatorilor. Definirea obiectivelor și controlul relațiilor dintre manager și negociator.		
4. Comunicarea în procesul de negociere Percepția și cogniția în procesul de negociere. Comunicarea verbală și non-verbală. Rolul analizei tranzactionale și a programării neurolingvistice în dezvoltarea competențelor de comunicare	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore
5. Pregătirea procesului de negociere comercială internațională Formarea echipei de negociatori și primirea mandatului de negociere. Informarea în pregătirea negocierilor. Logistica negocierilor; Pregătirea variantelor de negociere. Planul tactic al negociatorului.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore
6. Inițierea procesului de negociere comercială internațională Negocierea agendei de lucru. Proxemica negocierii. Inițierea discuțiilor în procesul de negociere.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	2 ore
7. Derularea procesului de negociere în context internațional Argumentarea și rolul său în cadrul negocierii; Strategii, tactici și tehnici de negociere.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore
8. Finalizarea negocierii și încheierea acordului. Particularități în afacerile internaționale Obiecțiile partenerului de negociere și modalități de abordare și soluționare a acestora. Compromisul și rolul său în procesul de negociere. Modalități de finalizare a negocierilor. Negocierea principalelor caluze contractuale.	Expunerea (descrierea, explicația, exemplificarea). Conversația euristică, de sistematizare și sinteză	4 ore

Bibliografie

- Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2010), *Essentials of Negotiation: Readings, Exercises and Cases*, New York: McGraw-Hill;
- Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2010), *Negotiation: Readings, Exercises and Cases*, New York: McGraw-Hill;
- Lewicki, R. J., Hiam, A., (2006), *Mastering Business Negotiation*, San Francisco: Jossey-Bass;
- Nelken, Melissa, (2007), *Negotiation: Theory and Practice*, Newark, NJ: LexisNexis Matthew Bender.
- Nițu Antonie, Renata (2010), *Negocierea comercială internațională*, Editura Eurobit, Timișoara;
- Popa, I. (2006), *Negocierea comercială internațională*, Editura Economica, București, 2006;
- Prutianu, Șt. (2008), *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Evaluarea personalității negociatorului.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore
Rolul aspectelor interculturale în procesul negocierilor comerciale internaționale.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	2 ore
Comunicarea verbală, non-verbală și paraverbală în negocierile internaționale.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore
Etica în procesul de negociere.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	2 ore
Particularități ale negocierilor internaționale desfășurate la nivel macroeconomic.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore

Strategii, tactici și tehnici de negociere aplicate în sfera afacerilor internaționale.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore
Planul de negociere.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore
Simularea unei proces de negociere comercială în context internațional.	Activitate individuală și în grup. Dezbateră. Studiul de caz	4 ore

Bibliografie:

1. Corvette, B. (2007), *Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies*, Editura Prentice Hall;
2. Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2010), *Essentials of Negotiation: Readings, Exercises and Cases*, New York: McGraw-Hill;
3. Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2010), *Negotiation: Readings, Exercises and Cases*, New York: McGraw-Hill;
4. Lewicki, R. J., Hiam, A., (2006), *Mastering Business Negotiation*, San Francisco: Jossey-Bass;
5. Nelken, Melissa, (2007), *Negotiation: Theory and Practice*, Newark, NJ: LexisNexis Matthew Bender.

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

- Formarea deprinderilor care să asigure profesionalism, imparțialitate și independență ca bază pentru dezvoltarea profesională și științifică

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Măsura în care studenții au înțeles și au asimilat corect conceptele teoretice studiate Capacitatea studenților de a interpreta și rezolva corect și creativ diverselor probleme asociate negocierilor comerciale internaționale	Examinare în scris	40% 30%
10.5 Seminar / laborator	Gradul de însușire a cunoștințelor aferente activităților de seminar	Examinare orală	30%
10.6 Standard minim de performanță			
Elaborarea unei variante (plan) de negociere comercială internațională, cu asumarea responsabilă de către studenți a sarcinilor într-o echipă de lucru, în vederea dezvoltării lor profesionale.			

Data completării
01.10.2014

Semnătura titularului de curs
Conf. univ. dr.
NIȚU-ANTONIE Renata

Semnătura titularului de seminar
Conf. univ. dr.
NIȚU-ANTONIE Renata

Data avizării în departament
03.10.2014

Semnătura șefului departamentului
Prof. univ. dr. DOBRE Costinel