

FICHE DE LA DISCIPLINE

1. Informations sur le programme

1.1 Établissements d'enseignement supérieur	Université de l'Ouest de Timișoara
1.2 Faculté / Département	Faculté d'économie et d'administration des affaires
1.3 Département	Management
1.4 Domaine de formation	Management
1.5 Parcours	Licence
1.6 Programme d'études / qualification	Management / Economiste

2. Informations sur la discipline

2.1 Dénomination de la discipline		Négociation dans les affaires internationales (MF1M3220)					
2.2 Le titulaire du cours		Prof.univ.dr. Liana SON					
2.3 Le titulaire des travaux dirigés		Prof.univ.dr. Liana SON					
2.4 Année d'étude	III	2.5 Semestre	II	2.6 Type de l'évaluation	E	2.7 Régime de la discipline	Op

3. Durée totale estimée (heures des activités d'enseignement par semestre)

3.1 Nombre totale d'heures par semaine	2	dont : 3.2 cours	1	3.3 travaux dirigés	1
3.4 Nombre totale d'heures selon le plan d'enseignement	28	dont : 3.5 cours	14	3.6 travaux dirigés	14
Distribution du fonds de temps:					heures
Étude après manuel, support de cours, bibliographie et notes					10
Documentation supplémentaire a la bibliothèque, sur les plates-formes électroniques spécialisées					5
Devoirs, essais, portefeuilles					5
Tutorat					5
Examinassions					
Autres.....					
3.7 Nombre total d'heures d'étude individuel	25				
3.8 Nombre total d'heures par semestre	53				
3.9 Nombre de crédits	3				

4. Pré-requis (le cas échéant)

4.1 de curriculum	•
4.2 de compétences	•

5. Conditions (le cas échéant)

5.1 pour le déroulement du cours	•
5.2 pour le déroulement des travaux dirigés	•

6. Compétences spécifiques acquises

Compétences transversales	<ul style="list-style-type: none"> • Appliquer les principes, les normes et les valeurs de l'éthique professionnelle au sein de la stratégie de travail rigoureuses, efficace et responsable
---------------------------	---

7. Objectifs de la discipline (selon la grille des compétences spécifiques acquises)

7.1 Objectif général de la discipline	<ul style="list-style-type: none"> • Préparer les étudiants comme futurs négociateurs, capables de travailler efficacement sous de nombreux risques existants dans les affaires économiques internationales.
7.2 Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance des techniques et tactiques de négociations commerciales internationales; • Compétences de formation sur les techniques de négociations internationales; • Familiariser les étudiants avec les aspects théoriques et pratiques de la préparation des négociations dans les affaires économiques internationales.

8. Contenu

8.1 Cours	Les méthodes d'enseignement	Observations
Questions conceptuelles relatives à la négociation	conférence débat explication	2h
Négociations et particularités de ce processus dans un contexte international		2h
Négociateur - la personnalité, le style et l'éthique. Gestion des négociateurs dans les organisations		2h
Communication - un élément fondamental dans le processus de négociation		1h
Préparation du processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
Initiation du processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
Mener le processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
La négociation finale et l'accord. Caractéristiques dans les affaires internationales		2h
contractant international		2h
Bibliographie Lewicki, R. J., Barry, B., <i>Negotiation: Readings, Cases, and Exercises</i> (5th edition). Boston: McGraw		

Hill/Irwin, 2007;
Nelken, Melissa L. *Negotiation: Theory and Practice*, Newark, NJ: LexisNexis Matthew Bender, 2007;
Nișu Antonie Renata - *Managementul operațiunilor de comerț internațional*, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2006;
Prutianu, Șt., *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008;
Shippey, Karla. *Contracte internaționale*, Editura Teora, București, 2000

8.2 Travaux dirigés	Les méthodes d'enseignement	Observations
Questions conceptuelles relatives à la négociation	étude de cas travail de groupe	2h
Négociations et particularités de ce processus dans un contexte international		2h
Négociateur - la personnalité, le style et l'éthique. Gestion des négociateurs dans les organisations		2h
Communication - un élément fondamental dans le processus de négociation		1h
Préparation du processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
Initiation du processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
Mener le processus de négociation. Caractéristiques dans les affaires internationales		1h
La négociation finale et l'accord. Caractéristiques dans les affaires internationales		2h
contractant international		2h

Bibliographie

Lewicki, R. J., Barry, B., *Negotiation: Readings, Cases, and Exercises* (5th edition). Boston: McGraw Hill/Irwin, 2007;
Nelken, Melissa L. *Negotiation: Theory and Practice*, Newark, NJ: LexisNexis Matthew Bender, 2007;
Nișu Antonie Renata - *Managementul operațiunilor de comerț internațional*, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2006;
Prutianu, Șt., *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008;
Shippey, Karla. *Contracte internaționale*, Editura Teora, București, 2000

9. Corrélation du contenu de la discipline avec les demandes des représentants de la communauté épistémique, des associations professionnelles et des employeurs représentatifs au domaine du programme

•

10. Evaluation

Type d'activité	10.1 Critères d'évaluation	10.2 Méthodes d'évaluation	10.3 Pourcentage de la note finale
10.4 Cours	Evaluation sommative	Questions à choix multiples	70%
10.5 Travaux dirigés	Evaluation sommative	Projet	30%
10.6 Standard minimum de performance			
•			

Date d'achèvement

23.01.2015

Signature du titulaire du cours

Prof.univ.dr. Liana SON

Signature du titulaire des travaux dirigés

Prof.univ.dr. Liana SON

Date avis du département

26.01.2015

Signature du chef du Département

Prof. Univ. Dr. Nicolae Bibu