

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

| | |
|---------------------------------------|--|
| 1.1 Instituția de învățământ superior | Universitatea Babeș-Bolyai |
| 1.2 Facultatea | Sociologie și Asistență Socială |
| 1.3 Departamentul | Sociologie |
| 1.4 Domeniul de studii | Sociologie |
| 1.5 Ciclul de studii | Master |
| 1.6 Programul de studiu / Calificarea | Managementul Strategic al Resurselor Umane |

2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|--|--------------------------------|---------------|---|------------------------|---|-------------------------|-------------|
| 2.1 Denumirea disciplinei | Tehnici de negociere | | | | | | |
| 2.2 Titularul activităților de curs | Lector univ.dr. Ciprian Tripon | | | | | | |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | Lector univ.dr. Ciprian Tripon | | | | | | |
| 2.4 Anul de studiu | II | 2.5 Semestrul | 2 | 2.6. Tipul de evaluare | E | 2.7 Regimul disciplinei | Obligatoriu |

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

| | | | | | |
|--|----|--------------------|----|-----------------------|----|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână | 3 | 3.2 Din care: curs | 2 | 3.3 seminar/laborator | 1 |
| 3.4 Total ore din planul de învățământ | 36 | 3.5 Din care: curs | 24 | 3.6 seminar/laborator | 12 |
| Distribuția fondului de timp: | | | | | |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe | | | | | 70 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren | | | | | 30 |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri | | | | | 35 |
| Tutoriat | | | | | 2 |
| Examinări | | | | | 2 |
| Alte activități: | | | | | 0 |
| 3.7 Total ore studiu individual | | 139 | | | |
| 3.8 Total ore pe semestru | | 175 | | | |
| 3.9 Numărul de credite | | 7 | | | |

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

| | |
|-------------------|---|
| 4.1 de curriculum | - |
| 4.2 de competențe | - |

5. Condiții (acolo unde este cazul)

| | |
|--|---|
| 5.1 De desfășurare a cursului | Prezența la curs nu este obligatorie dar este recomandată tuturor |
| 5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului | Prezența la seminarii este obligatorie, conform regulamentelor universității, în proporție de 75%. Studentii trebuie să fie activi la seminar și să pună întrebări despre ideile regăsite în textele citite. |

6. Competențele specifice acumulate

| | |
|--------------------------------|---|
| Competențe profesionale | <ul style="list-style-type: none"> • Studenții trebuie să fie capabili să identifice principalele caracteristici ale conflictelor, să distingă diferitele tipuri și modele de conflicte prin modul lor particular de evoluție și de producere a unor efecte specifice. De asemenea studenții trebuie să înțeleagă evoluția perspectivei asupra conflictelor și rolul pe care îl joacă puterea în raport cu conflictul. • Studenții trebuie să fie capabili să identifice sursele de conflict, atât cele aparente cât și cele reale. De asemenea, trebuie să poată distinge între diferitele tipuri de conflict. Cel mai important, trebuie să poată diagnostica situația conflictuală și, pe baza acestei analize, să selecteze și aplice cea mai potrivită soluție de rezolvare a conflictului. • Studentul trebuie să fie capabil să conceapă un plan de negociere, să îl pună în aplicare și să obțină rezultatele dorite. De asemenea, trebuie să poată alege tehnica de negociere cea mai potrivită pentru situația dată. Nu în ultimul rând, acest material oferă posibilitatea identificării posibilelor erori din cadrul procesului de negociere și prezintă pe scurt câteva informații despre negocierea cu mediator. |
| Competențe transversale | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de a rezolva probleme • Abilități de argumentare și retorică • Gândirea critică și analitică. |

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

| | |
|---------------------------------------|---|
| 7.1 Obiectivul general al disciplinei | <ul style="list-style-type: none"> • Obiectivul principal al acestui curs este identificarea, analizarea și rezolvarea conflictelor, prin diferite tehnici, inclusiv negocierea. |
| 7.2 Obiectivele specifice | <ul style="list-style-type: none"> • Insușirea informațiilor necesare pentru un curs de managementul conflictelor • Crearea abilităților necesare pentru punerea în practică a acestor informații |

8. Conținuturi

| 8.1 Curs | Metode de predare | Observații |
|--|---------------------------------------|---|
| 1. Definiții și natura conflictului – săptămâna 1 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 2. Teorii privitoare la conflict - săptămânile 2 și 3 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 3. Surse ale conflictului- săptămânile 4 și 5 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 4. Ciclul și fazele conflictului - săptămâna 6 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 5. Strategii, stiluri, metode și tactici de abordare și rezolvare a conflictului- săptămânile 7 și 8 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 6. Negocierea – definiție și modele teoretice- săptămânile 9 și 10 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 7. Strategii, stiluri, metode și tactici de negociere- săptămânile 11-14 | Studii de caz, muncă în grup, predare | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 8.2 Seminar | | |
| 1. Noțiuni introductive referitoare la conflicte – săptămâna 1 | Studii de caz, muncă în grup | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 2. Niveluri conflictuale (interpersonal, intragrup, intergrup, intraorganizațional) – săptămânile 3,4 și 5 | Studii de caz, muncă în grup | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 3. Tipuri de conflicte – săptămânile 6-7 | Studii de caz, muncă în grup | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 4. Managementul și rezolvarea conflictelor săptămânile 8-9 | Studii de caz, muncă în grup | Studenților le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |

| | | |
|--|------------------------------|---|
| 5. Negocierea – simulări - săptămânile 10-11 | Studii de caz, muncă în grup | Studentilor le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 6. Medierea - săptămâna 12 | Studii de caz, muncă în grup | Studentilor le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |
| 7. Conflicte și negocieri interculturale - săptămânile 13-14 | Studii de caz, muncă în grup | Studentilor le este recomandat să parcurgă bibliografia cursului. |

8.3 Bibliografie

1. Bogáthy, Zoltán. *Negocierea în organizații*. – Timișoara: Editura Eurostampa, 1999
2. De Lassus, René. *Analiza tranzacțională*. – București: Editura Teora, 2000
3. Fisher, Roger. *Succesul în negocieri*. – Cluj-Napoca: Editura Dacia, 1995
4. Hiltrop, Jean-M.; Udall, Sheila. *Arta negocierii*. – București: Editura Teora, 2000
5. Kennedy, Gavin – *Negocierea perfectă*. – București: Editura Național, 1998
6. Kennedy, Gavin – *Negocieri: Ghid propus de The Economist Books*. – București: Editura Nemira, 1998
7. Prutianu, Ștefan. *Negocierea și analiza tranzacțională*. – Iași: Editura Sagittarius, 1996
8. Prutianu, Ștefan. *Comunicare și negociere în afaceri*. - Iași: Editura Polirom, 1998
9. Prutianu, Ștefan. *Manual de comunicare și negociere în afaceri*. - Iași: Editura Polirom, 2000
10. Rezolvarea conflictelor și negocierea. – București: Rentrop & Straton, 1998
11. Scott, Bill. *Arta negocierilor*. – București: Editura Tehnică, 1996
12. Shell, G. Richard – *Bargaining for Advantage*, Penguin Books, 1999
13. Thuderoz, Christian. *Negocierile*. – Chișinău: Editura Știința, 2002
14. Tripon, Ciprian, *Managementul conflictelor*, 2008, Ed. Accent, Cluj
15. Weiss, David. *Beyond the Walls of Conflict. Mutual Gains Negotiating for Unions and Management*. – [s.l.]: Irwin Professional Publishing, 1996

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

- Cursul prezintă informație nouă și la zi și acoperă noțiunile, conceptele și teoriile necesare pentru studierea acestui domeniu
- Abilitățile create de către acest curs vor ajuta studenții pe viitor pe piața muncii.

10. Evaluare

| Tip activitate | 10.1 Criterii de evaluare | 10.2 Metode de evaluare | 10.3 Pondere din nota finală |
|---|--|-------------------------|------------------------------|
| 10.4 Curs | Capacitatea de a rezolva probleme | Lucrări pe parcurs | 15% |
| | Capacitatea de a aplica informațiile învățate la situații concrete Gândirea critică, analitică și sintetică | Examen final - scris | 55% |
| 10.5 Seminar/laborator | Capacitatea de a rezolva probleme | Lucrări pe parcurs | 15% |
| | Capacitatea de a rezolva probleme | Simulări de negociere | 15% |
| 10.6 Standard minim de performanță | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Nota 5 la examen și la minimum două lucrări pe parcurs. | | | |

Data completării: 08.09.2017

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament



15.09.2017