

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Inginerie industrială, Robotica și Managementul Producției
1.3 Departamentul	Management și Inginerie Economică
1.4 Domeniul de studii	Inginerie și Management
1.5 Ciclul de studii	Master
1.6 Programul de studii / Calificarea	Managementul sistemelor logistice
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	3.00

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Tehnici de negociere în afaceri		
2.2 Aria de conținut	Managementul capitalului uman		
2.3 Titularul de curs	Conf.dr.ing. Violeta Firescu – violeta.firescu@mis.utcluj.ro		
2.4 Titularul activităților de seminar / laborator / proiect	Conf.dr.ing. Violeta Firescu – violeta.firescu@mis.utcluj.ro		
2.5 Anul de studiu	I	2.6 Semestrul	1
2.7 Tipul de evaluare			E
2.8 Regimul disciplinei	Categoriza formativă		DA
	Opționalitate		DI

3. Timpul total estimate

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	3.2 Curs	1	3.3 Seminar	1	3.3 Laborator	0	3.3 Proiect	0
3.4 Număr de ore pe semestru	28	din care:	3.5 Curs	14	3.6 Seminar	14	3.6 Laborator	0	3.6 Proiect	0
3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										14
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										15
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										14
(d) Tutoriat										2
(e) Examinări										2
(f) Alte activități:										
3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a))...3.7(f))						47				
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)						75				
3.10 Numărul de credite						3				

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	
5.2. de desfășurare a seminarului	

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2 Gestionarea relațiilor cu părțile interesate în activitatea lanțurilor logistice C5 Exercițarea calității de lider în activitatea lanțurilor logistice
Competențe transversale	

7. Rezultatele așteptate ale învățării

Cunoștințe	<p>La finalul disciplinei, studentul:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cunoaște și poate defini părțile interesate (stakeholders) implicate în procesul de negociere în mediul sistemelor logistice (MSL). • Înțelege în detaliu etapele procesului de negociere, precum și influențele factorilor fundamentali (obiective, informații, timp, putere etc.). • Cunoaște principiile comunicării eficiente specifice negocierii și rolul acestora în colectarea și interpretarea informațiilor. • Înțelege diferențele conceptuale și practice dintre: <ul style="list-style-type: none"> ○ negocierea pe bază de poziții, ○ negocierea pe bază de principii, incluzând regulile și tehnicile aferente fiecărui tip. • Cunoaște principalele strategii și stiluri de negociere, precum și criteriile de alegere a unei strategii în funcție de contextul negocierii.
Abilitati	<p>La finalul disciplinei, studentul este capabil să:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifice corect părțile interesate și să analizeze rolurile, interesele și influențele acestora în negocierile din mediul de afaceri. • Aplice structurat etapele procesului de negociere într-un scenariu real sau simulat. • Utilizeze eficient tehnici de comunicare verbală și nonverbală pentru colectarea, verificarea și utilizarea informațiilor în negociere. • Selecteze și utilizeze strategii și stiluri de negociere adecvate situației specifice. • Aplice tehnici fundamentale ale negocierii pe bază de poziții (concesii, ancorare, BATNA, argumentare etc.). • Aplice tehnici ale negocierii pe bază de principii (separarea oamenilor de problemă, concentrarea pe interese, generarea de opțiuni etc.). • Analizeze și evalueze opțiunile negociate pentru a ajunge la acorduri mutual avantajoase.
Responsabilitate și autonomie:	<p>La final, studentul:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demonstrează responsabilitate în pregătirea negocierilor, fundamentându-și deciziile pe informații corecte și complete. • Manifestează autonomie în alegerea strategiilor adecvate și în adaptarea stilului de negociere la context. • Respectă principiile etice ale negocierii (transparență, corectitudine, confidențialitate). • Gestionează profesional situații tensionate și divergențe în cadrul unui proces de negociere. • Manifestă capacitatea de a evalua critic rezultatul negocierii și de a identifica oportunități de îmbunătățire pentru negocieri viitoare.

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

8.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none">- să identifice părțile interesate și nevoile acestora în relațiile interne și externe din activitatea lanțurilor logistice- să creeze și să gestioneze relații prin adaptarea la specificul cultural și nevoile celorlalte părți interesate- să identifice și să descrie factorii fundamentali în negociere și caracteristicile strategiilor de negociere- să identifice direcții de dezvoltare personală în domeniul negocierii
8.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">- să definească și să explice elementele componente ale unei negocieri: miza, mandatul, obiectivele, puterile, strategiile, alternativele și rezultatul așteptat- să analizeze și să explice rolul percepției, ascultării și întrebărilor în gestionarea relațiilor cu părțile interesate în activitatea lanțurilor logistice- să facă distincție între exprimarea pozitivă și exprimarea negativă în diferite situații de relaționare- să aplice argumentarea/gândirea productivă în gestionarea relațiilor cu părțile interesate- să analizeze și să explice importanța întrebărilor, contextului, informațiilor furnizate, momentului de furnizare a informațiilor, aspectelor/ obiectelor incluse în discuție și a timpului alocat luării deciziei- să aleagă tehnicile și să utilizeze regulile de bază în negociere- să aleagă strategia de negociere ținând cont de specificul cultural al partenerului de negociere

9. Conținuturi

9.1 Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Parteneri în negociere în MSL – definirea părților interesate	2	Se folosesc: mijloace multimedia, stil de predare interactiv	
2. Etapele procesului de negociere	2		
3. Factori fundamentali ai negocierii	2		
4. Abilitați de comunicare pentru colectarea de informații în negociere	2		
5. Arta folosirii strategiilor/ stilurilor de negociere	2		
6. Negocierea pe bază de pozitii: reguli de bază și tehnici	2		
7. Negocierea pe bază de principii: reguli de bază și tehnici	2		
Bibliografie			
1. Firescu V., Tehnici de negociere în afaceri – suport de curs și aplicații.			

2. Țuștac Z., Ignat C., Ghid de negociere, București, Ed. Universitară, 2010 (542.669)
3. Dragoș V., Comunicare și negociere în afaceri, Ed.ASE, București, 2011 (550.579)
4. Căndea R.M., Căndea D., "Competențele emoționale și succesul în management", Editura Economică, București, 2005 (cota 516491, 10)
5. Covey S., Managementul timpului sau Cum ne stabilim prioritățile, Editura Allfa, 2000.
6. Dawson R., Secretele negocierii. Arta de a câștiga în orice situație, Editura Polirom, Iași, 2007.
7. Fisher R., Ury W., Patton B., Răspunsul lor...DA! Negociază înțelept fără a ceda, Editura Amaltea, București, 2007.
8. Korda P., AS în vânzări. Tactici de negociere, Meteor Business, 2008.
9. Lewicki R., Hiam A., Arta negocierii în afaceri, Publica, 2008.
10. Schaffzin N. R., Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes, traducere de: Ciobanu A. D., Editura All, 2007.

9.2 Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Parteneri interdependenți în activitatea lanțurilor logistice; <i>Analiză de situație: Nokia; Test autoevaluare - MBTI.</i>	2	Se folosesc: studii de caz, teste de autoevaluare, interpretare de roluri, jocuri, exerciții cu preliminară și sumarizare la fiecare subiect	-
2. Etapele negocierii; <i>Analiză de situație: pregătirea negocierii</i>	2		
3. Arta folosirii stilurilor de negociere; <i>Analiză de situație: programul generalului; Test autoevaluare – Stilul personal de negociere</i>	2		
4. Factori fundamentali și abilități de comunicare în negociere; <i>Analiză de situație: negocierea în vânzări; Test autoevaluare – Managementul conflictului</i>	2		
5. Elaborarea unei strategii de negociere pentru o situație specifică domeniului logistic și recomandări pentru punerea ei în practică	2		
6. Negocierea pe bază de principii; <i>Joc de rol - înregistrare video și analiză.</i>	2		
7. Negocierea pe bază de poziții; <i>Joc de rol - înregistrare video și analiză.</i>	2		
Bibliografie – identică cu cea de la curs			
Tema de casă: Având în vedere subiectele discutate la curs, scrieți un eseu cu tema "Managerul departamentului logistică - negociator".			



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

Conținutul disciplinei a fost proiectat pe baza unităților de competențe numite „Sourcing” (nivelul 6 de certificare) și „Core Management Skills” (nivelul 7 de certificare) din standardul de competențe pentru domeniul supply chain și logistică al Asociației Europene de Logistică. Standardul a fost elaborat în concordanță cu cadrul european al calificărilor (European Qualification Framework).

<https://www.elalog.eu/elaqf-qualification-standards>

11. Evaluare

Tip activitate	11.1 Criterii de evaluare	11.2 Metode de evaluare	11.3 Pondere din nota finală
11.4 Curs	Evaluarea se va face cu ajutorul a 2 note, care vor compune nota finală astfel: $N = 0,5 N1 + 0,5 N2$ unde N1 – activitate în timpul orelor N2 – test grilă	Evaluarea se face pe parcursul semestrului și la final printr-o lucrare scrisă (test grilă și întrebări deschise).	75%
11.5 Seminar/Laborator /Proiect	Interactivitate, implicare în exercitii/ rezolvarea analizelor de situatie		25%
11.6 Standard minim de performanță			

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
11.09.2025	Curs	Conf.dr.ing. Violeta FIRESCU	
	Aplicații	Conf.dr.ing. Violeta FIRESCU	

Data avizării în Consiliul Departamentului Management și Inginerie Economică	Director Departament Management și Inginerie Economică
<u>17.09.2025</u>	S.I.dr.ing. Claudiu ABRUDAN
Data aprobării în Consiliul Facultății Inginerie industrială, Robotica și Managementul Productiei	Decan
<u>23.09.2025</u>	Prof.dr.ing. Stelian BRAD