

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș–Bolyai, Cluj–Napoca
1.2 Facultatea	Facultatea de Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3 Departamentul	Departamentul de Administrație Publică Extensia Universitară Sf. Gheorghe / Covasna
1.4 Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studiu / Calificarea	Administrație Publică

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul conflictelor și tehnici de negociere						
2.2 Titularul activităților de curs	Dr. Gyönös Erika						
2.3 Titularul activităților de seminar	Dr. Gyönös Erika						
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	DF

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	Din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	54	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					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					8
Examinări					2
Alte activități:					
3.7 Total ore studiu individual					88
3.8 Total ore pe semestru					54
3.9 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu este cazul
4.2 de competențe	• Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	--
5.2 De desfășurare a seminarului	Participarea la cel puțin 75% din întâlniri

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea limbajului de afaceri în raport cu negocierile; Utilizarea conceptelor generale privind negocierea și gestionarea cunoștințelor privind comunicarea; Cunoașterea rolului comunicării și înțelegerea procesului comunicațional; Realizarea de proiecte profesionale prin utilizarea conceptelor, principiilor și metodelor specifice domeniului comunicării și negocierii. Stimularea atitudinii pozitive și creșterea responsabilității față domeniul negocierilor în contextul creat de legislația și regulamentele aferente în vigoare; Stăpânirea activităților de management al negocierilor și dezvoltarea unei culturi solide privind negocierile</p>
Competențe transversale	<p>Dezvoltarea abilităților psiho-sociale, de negociere, de comunicare prin dobândirea abilităților de lucru în echipă; Adaptarea succesivă la situațiile și oportunitățile de piață, la nivel național și internațional prin învățarea elementelor noi, legate, în principal, de negocieri și folosirea lor; Dezvoltarea abilităților de autoorganizare orală și scrisă pentru specialistul din domeniul negocierilor în afaceri; Recunoașterea și respectul diversității de negociere și a multiculturalității.</p>

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Însușirea cunoștințe teoretice și practice privind negocierile, în general, caracteristicile acestora, pregătirea și desfășurarea propriu-zisă a procesului de negociere și, mai ales, a tehnicilor și instrumentelor de lucru.
7.2 Obiectivele specifice	<p>Să înțeleagă complexitatea conflictului Să cunoască beneficiile și lipsurile diferitelor tehnici de management al conflictelor Să dezvolte abilitati necesare, inclusiv de ascultare activa, adresare de intrebari productive, diplomatie, gandire critica, intelegere si facilitare a dialogului Să dezvolte si implementeze o strategie eficienta de interventie, potrivita situatiei de la locul de munca.</p>

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conflictul – definiție, caracteristici	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
2. Tipologia conflictelor: conflict funcțional și disfuncțional, conflict intern și extern, interpersonal, între persoană și grupă, între grupe.	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
3. Desfășurarea și rezolvarea conflictelor	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
4. Metode și tehnici de identificare și prevenire a potențialelor conflicte	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
5. Dinamica și modelele de evoluție a conflictelor	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
6. Factori determinați ai negocierii	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
7. Strategii de negociere	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
8. Tipologia negociatorului Verificare pe parcurs. Ultima săptămână din luna noiembrie	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
9. Tipuri de comunicare	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
10. Pregătirea negocierii	Prelegeri, precizări,	2 ore

	discuții, clarificări	
11. Etapele negocierii	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
12. Întocmirea documentelor și dosarelor de negociere	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
13. Evaluarea negocierii	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore
14. Stiluri de negociere Verificare pe parcurs (ultima săptămână din semestru) din bibliografia obligatorie.	Prelegeri, precizări, discuții, clarificări	2 ore

Bibliografie:

Allan Peace „Limbajul trupului – cum pot fi citite gândurile altora din gesturile lor”, ed. Polimark, București, 2002

Vasile Dragoș „Tehnici de negocieri și comunicare”, ed. Economică, București, 2000.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Esența și natura conflictului. Surse ale conflictelor (individual, organizational, social)	Dezbateri pe grupuri	2 ore
2. Cauzele apariției conflictelor	Dezbateri pe grupuri	2 ore
3. Structura conflictelor	dezbateri pe grupuri	2 ore
4. Scenarii ale conflictului	Dezbateri în contradictoriu	2 ore
5. Joc de rol - Rezolvarea conflictelor prin comunicare	Joc de rol, dezbateri pe grupuri	2 ore
6. Negocierea, formă principală de comunicare în relațiile interumane	Studiu de caz, dezbateri	2 ore
7. Identificarea tipurilor de strategii de negociere – avantaje și dezavantaje. Ritualul negocierii: prezentarea propunerilor și a condițiilor	Problematizare, prezentare studii de caz, dezbateri	2 ore
8. Elaborarea și predarea unei lucrări (ultima săptămână din luna noiembrie) Evaluarea lucrărilor. Discutarea rezultatelor.	Evaluare, discuții, precizări	2 ore
9. Exerciții de autocunoaștere și de cunoaștere a interlocutorului	Dezbateri în contradictoriu prezentare studii de caz	2 ore
10. Reguli de bază privind organizarea și desfășurarea negocierilor	Dezbateri în contradictoriu, prezentare studii de caz	2 ore
11. Simularea unor negocieri	Simulare dezbateri propriu-zisă	2 ore
12. Completarea documentelor necesare în procesul de negociere	Dezbateri în contradictoriu, joc de rol, studii de caz	2 ore
13. Identificarea punctelor forte și slabe ale diferitelor stiluri de negociere	Precizări, prezentare studii de caz	2 ore
14. Elaborarea și predarea unei lucrări pe baza bibliografiei (ultima săptămână din semestru) Evaluarea lucrărilor. Discutarea rezultatelor.	Evaluare, precizări, problematizare Discuții, precizări	2 ore

Bibliografie:

Allan Peace „Limbajul trupului – cum pot fi citite gândurile altora din gesturile lor”, ed. Polimark, București, 2002

Vasile Dragoș „Tehnici de negocieri și comunicare”, ed. Economică, București, 2000.

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

- Conform unor întâlniri formale cu șefii instituțiilor administrative din județ și județele limitrofe conținutul cursului acoperă așteptările specialiștilor practicanți în administrație publică.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Verificare pe parcurs din materia parcursă până în săpt. 8	Test grilă cu 9 întrebări	20%
	Verificare pe parcurs din bibliografia obligatorie	Test grilă cu 9 întrebări	20%
	Susținerea examenului final	Test grilă cu 18 întrebări	30%
10.5 Seminar/laborator	Elaborarea unei lucrări de 4 pagini pe o temă stabilită de comun acord		15%
	Elaborarea unei lucrări de 4 pagini pe o temă stabilită de comun acord pe baza bibliografiei		15%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Susținerea examenului final și • Participarea la una dintre cele două verificări pe parcurs SAU (!!!) • Elaborarea ambelor lucrări de seminar 			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

25 septembrie 2015

Data avizării în departament

.....
Semnătura directorului de departament

.....

.....