

FIȘA DISCIPLINEI

(în baza OM nr. 5703/2011)

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Sapientia” din municipiul Cluj-Napoca
1.2. Facultatea/ DSPP	Facultatea de Științe și Arte din Cluj-Napoca
1.3. Domeniul de studii	Relații internaționale și studii europene
1.4. Ciclul de studii	Masterat
1.5. Programul de studiu	Diplomație și studii interculturale
1.6. Calificarea	Licențiat în diplomație și studii interculturale

2. Date despre disciplină

2.0. Departamentul		Departamentul de Relații Internaționale și Studii Europene					
2.1. Denumirea disciplinei		Tehnici de negociere internațională					
2.2. Tip activitate		Asistat integral		Asistat parțial:		Neasistat	
						x	
2.3. Titularul disciplinei /Titularul cursului		Lect. univ. dr. Szenkovics Dezső					
2.4. Titularul(ii) activităților de		seminar		Lect. univ. dr. Szenkovics Dezső			
		laborator					
		proiect					
2.5. Anul de studiu	2	2.6. Semestrul	1	2.7. Forma de verificare	Vp	2.8. Tipul disciplinei	DA
2.9. Categoria formativă	S	2.10 Categoria disciplinei	DS	2.11. Codul disciplinei	KMPP0151		

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	Din care: 3.2. curs	1	3.3. seminar / laborator/ proiect/ practică	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	Din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar/ laborator/ proiect/ practică	14
3.7. Numărul de puncte de credit conform planului de învățământ					6
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Total ore studiu individual					122
3.10. Distribuția fondului de timp:					ore
a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
c) Pregătire seminarii /laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
d) Tutoriat					18
e) Examinări					4

f) Alte activități:	
---------------------	--

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	cunoașterea conceptelor de bază în științe politice și teoria relațiilor internaționale
4.2. de competențe	cunoașterea a minim unei limbi de circulație internaționale

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	Sală, calculator, proiector, conexiune la internet
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului/proiectului/practicii	Sală, calculator, proiector, conexiune la internet

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> Introducere în terminologia de negociere. Aprecierea complexității problemelor legate de negociere pe plan internațional. Analizarea și interpretarea proceselor de negociere în relațiile internaționale. Se axează asupra analizei tehnicilor de negociere a relațiilor internaționale, pe noțiuni și idei specifice culturale și tehnicile de comunicare. Simularea unei situații problematice internaționale și prezentarea soluțiilor bazată pe negociere.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> Familiarizarea cu terminologia de negociere în relațiile internaționale, în limba maghiară, română și în limba engleză, prin analiză de texte specifice.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> Obiectivul disciplinei este să ofere cunoștințe specifice pentru a putea identifica, neînțelegeri sau conflicte și rezoluția lor prin procesul de negociere.
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> Un instrument pacific pentru rezoluția conflictelor este negocierea între părțile implicate. În scopul de a negocia cu succes, sau în mod eficient, mai ales într-un mediu internațional – trebuie să cunoaștem elementele de bază ale teoriei și practicii de negociere, trebuie să cunoaștem arta de gestionare a conflictelor. Conflictele pot fi foarte complicate dacă se întâmplă în mediul internațional, însemnând diferite moduri de gândire sau atitudini, mentalitate diferită a participanților (stat sau organizație), etc. Acest curs oferă o posibilitate de in-sight în procesul care începe cu Cursul oferă o imagine în procesul negocierii, începând cu apariția conflictului, și terminând cu monitorizarea rezultatelor negocierilor. În afara întrebărilor generale despre negociere vom vorbi și despre posibilități de conflicte pe nivel internațional și tehnicile de rezoluție a acestora. Vom vorbi despre conflictele de interese, etapele

	<p>procesului de negociere și instrumentele utilizate în cadrul de prezentare a contradicțiilor și/sau neînțelegerilor generate de contextul cultural diferit. Vor fi prezentate mediul negocierilor internaționale, despre etapele negocierii, evoluția negocierilor, cât și despre practicile, tehnicile utilizate în forumuri de negociere .</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor profesionale pentru analizarea evenimentelor pe plan internațional, și rezoluția conflictelor internaționale prin negociere și mediere.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Fond de timp alocat / Observații
1. Despre conflict, în general. Interes. Percepția de interes. Procesul de rezolvare a conflictelor: negocierea.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	Timpul alocat va fi de 2 săptămâni x 2 ore de curs
2. Noțiunea de negociere. Obiectivele negocierii. Parteneri și în negociere. Instrumente care pot fi utilizate în procesul de negociere. Școli de tehnici de negociere și modele de tehnici de negociere.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
3. Matematica de negociere. Teoria jocului.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	Timpul alocat va fi de 2 săptămâni x 2 ore de curs
4. Relațiile internaționale și particularitățile negocierii internațională. Mediul negocierilor internaționale. Strategie și tactică.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
5. Practică și tehnică în negocierea internațională. Participanți, obiective, așteptări, tendințe, rezultate. Cursul negocierilor, procesul și etapele de negociere. De la dialog la consens.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
6. Particularitățile dialogului. De la aplicarea diferențelor statutare până la dezvoltarea abilităților de negociere. Caracteristicile specifice a negocierii politice, economice, financiare, monetare.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
7. Compararea negocierilor bilaterale/multilaterale, și negocierilor realizate în cadrul organizațiilor internaționale	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
8. Negocieri în mediul intercultural și parteneri. Așteptări vis-a-vis de negociator. Calități, caracteristici, experiențe.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
9. Rezultatele și efectivitatea negocierii – indicatori.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore
10. Psihologia negocierii și a negociatorilor. Caracteristicile unui bun negociator.	Prelegere publică prezentat prin proiecții PowerPoint	2 ore

Condițiile necesare pentru o negociere bună.		
Bibliografie:		
Bibliografie obligatorie:		
<ul style="list-style-type: none"> Patton, Bruce – Fisher, Roger – Ury, William: A sikeres tárgyalás alapjai, Budapesta, Editura Bagolyvár, 1977. (Poate fi accesat de pe internet: Getting to Yes. Negotiating an agreement without giving in.) Blahó András: Térjünk a tárgyra. Tárgyalástan. Budapesta. Editura Aula, 1999. 		
Bibliografie recomandată:		
<ul style="list-style-type: none"> Nyerges János: Zöld posztós csatátér. A nemzetközi tárgyalások anatómiája. Budapesta. Editura Gondolat, 1985. Dawson, Roger: Nyerő tárgyalási taktikák. Egy mestertárgyaló biztos receptjei. Budapesta. Editura Bagolyvár, 2000. 		
8.2. Seminar	Metode de predare	Fond de timp alocat/ Observații
1. Despre conflict, în general. Interes. Percepția de interes. Procesul de rezolvare a conflictelor: negocierea.	Activitate de grup, „brainstorming”	Timpul alocat va fi de 2 săptămâni x 2 ore de curs
2. Noțiunea de negociere. Obiectivele negocierii. Parteneri și în negociere. Instrumente care pot fi utilizate în procesul de negociere. Școli de tehnici de negociere și modele de tehnici de negociere.	Reading seminar, referat	2 ore
3. Matematica de negociere. Teoria jocului.	Discuție în grup	Timpul alocat va fi de 2 săptămâni x 2 ore de curs
4. Relațiile internaționale și particularitățile negocierii internaționale. Mediul negocierilor internaționale. Strategie și tactică.	Referat	2 ore
5. Practică și tehnică în negocierea internațională. Participanți, obiective, așteptări, tendințe, rezultate. Cursul negocierilor, procesul și etapele de negociere. De la dialog la consens.	Reading seminar, referat	2 ore
6. Particularitățile dialogului. De la aplicarea diferențelor statutare până la dezvoltarea abilităților de negociere. Caracteristicile specifice a negocierii politice, economice, financiare, monetare.	Discuție în grup	2 ore
7. Compararea negocierilor bilaterale/multilaterale, și negocierilor realizate în cadrul organizațiilor internaționale.	Reading seminar	2 ore
8. Negocieri în mediul intercultural și parteneri. Așteptări vis-a-vis de	Reading seminar, referat	2 ore

negociator. Calități, caracteristici, experiențe.		
9. Rezultatele și efectivitatea negocierii – indicatori.	Reading seminar, referat	2 ore
10. Psihologia negocierii și a negociatorilor. Caracteristicile unui bun negociator. Condițiile necesare pentru o negociere bună.	Reading seminar, referat	2 ore
Bibliografie:		
Bibliografie obligatorie:		
<ul style="list-style-type: none"> Patton, Bruce – Fisher, Roger – Ury, William: <i>A sikeres tárgyalás alapjai</i>, Budapesta, Editura Bagolyvár, 1977. (Poate fi accesat de pe internet: <i>Getting to Yes. Negotiating an agreement without giving in.</i>) Blahó András: <i>Térjünk a tárgyra. Tárgyalástan</i>. Budapesta. Editura Aula, 1999. 		
Bibliografie recomandată:		
<ul style="list-style-type: none"> Nyerges János: <i>Zöld posztós csatatér. A nemzetközi tárgyalások anatómiája</i>. Budapesta. Editura Gondolat, 1985. Dawson, Roger: <i>Nyerő tárgyalási taktikák. Egy mestertárgyaló biztos receptjei</i>. Budapesta. Editura Bagolyvár, 2000. 		

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

Prin formarea flexibilității intelectuale în concordanță cu studierea metodelor de negociere în relațiile internaționale și în diplomație, și prin dezvoltarea competențelor profesionale pentru analizarea evenimentelor internaționale de zi cu zi aplicând sistemul de noțiuni al relațiilor internaționale, studenții sunt pregătiți pentru a avea un rol activ în diferite instituții publice, instituții private, și asociații civile, chiar și pe plan național, sau internațional.

10. Evaluare

A. Condiții de îndeplinit pentru prezentarea la evaluare:

- Prezența minimă obligatorie la orele de curs și seminar

B. Criterii, metode și ponderi în evaluare:

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Dezvoltarea gândirii politice	VP	60%
	Parcurgerea bibliografiei obligatorii		
10.5 . Seminar	Implicarea la activitățile de seminar, referate, prezentarea notițelor	Evaluare în mod continuu	40%

		despre bibliografia obligatorie la seminar		
--	--	--	--	--

10.6. Standard minim de performanță

- Cu ocazia cursurilor și a seminariilor se întocmește prezență. În cazul în care studentul/studenta a fost prezent la 50% dintre cursuri și seminarii, poate să prezinte la examen fără nici o restricție. Dacă nu a participat la 50%, nota maximă acordată poate fi de 8.
- În cazul în care studentul/studenta nu a fost prezent la minim 3 ore și 3 seminarii dintre cele 14-14 fiecare, studentul/studenta nu poate să se prezinte la examen, și astfel nu poate să promoveze această disciplină.

Data completării

Semnătura titularului disciplinei

Semnătura titularului/rilor de aplicații

01.09.2019.

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

.....

Semnătura responsabilului programului de studii

.....