

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Politehnică Timișoara
1.2 Facultatea ¹ / Departamentul ²	Științe ale Comunicării / Comunicare și Limbi Străine
1.3 Domeniul de studii (denumire/cod ³)	Științe ale comunicării / 10 30 10
1.4 Ciclul de studii	Master
1.5 Programul de studii (denumire/cod/calificarea)	Comunicare în afaceri

2. Date despre disciplină

2.1a Denumirea disciplinei/Categoria formativă ⁴			Strategii de negociere în afaceri				
2.1b Denumirea disciplinei în limba engleză			Business negotiation strategies				
2.2 Titularul activităților de curs			Lect. dr. Cosmin BĂIAȘ				
2.3 Titularul activităților aplicative ⁵			Lect. dr. Cosmin BĂIAȘ				
2.4 Anul de studiu ⁶	2	2.5 Semestrul	3	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei ⁷	DF

3. Timp total estimat - ore pe semestru (activități directe (asistate integral), activități asistate parțial și activități neasistate⁸)

3.1 Număr de ore asistate integral/săptămână	3	din care:	ore curs	2	ore seminar/laborator/proiect	1
3.1* Număr total de ore asistate integral/sem.	42	din care:	ore curs	28	ore seminar/laborator/proiect	14
3.2 Număr total de ore desfășurate on-line asistate integral/sem.	15	din care:	ore curs	10	ore seminar/laborator/proiect	5
3.3 Număr de ore asistate parțial/săptămână		din care:	ore proiect, cercetare		ore practică	ore elaborare lucrare de disertație
3.3* Număr total de ore asistate parțial/semestru		din care:	ore proiect cercetare		ore practică	ore elaborare lucrare de disertație
3.4 Număr de ore activități neasistate/săptămână	7,7	din care:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			2
			ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			2
			ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			1.5
3.4* Număr total de ore activități neasistate/semestru	108	din care:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			22
			ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			22
			ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			22
3.5 Total ore/săptămână ⁹	11					
3.5* Total ore/semestru	150					
3.6 Număr de credite	6					

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	•	
4.2 de rezultate ale învățării	•	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	• Sală de curs, laptop, proiector, tablă, conexiune internet;	
5.2 de desfășurare a activităților practice	• Sală de seminar prevăzută cu proiector, laptop, tablă, conexiune internet;	

6. Rezultatele învățării la formarea cărora contribuie disciplina

Cunoștințe	- C2. Identifică tipurile de narațiuni și de raționamente logice și explică elementele de retorică necesare pentru a distinge perspectivele într-o dezbatere. - C11. Recunoaște tipologia diferitelor tipuri de conflict în mediul organizațional, explică metodele și tehnicile de gestionare a conflictelor și prezintă rolul comunicării în rezolvarea disputelor. - C13. Definește gândirea strategică, descrie etapele procesului și justifică necesitatea unei viziuni pe termen lung în comunicarea de afaceri. - C21. Definește principiile și tehnicile negocierii eficiente și înțelege conceptul de compromis reciproc avantajos într-un context profesional.
Abilități	- A2. Susține mesaje persuasive utilizând o structură argumentativă solidă și tehnici retorice adecvate, prezentând ideile într-o manieră convingătoare. - A11. Aplică tehnici de mediere și negociere în situații conflictuale la locul de muncă, facilitând dialogul între părțile implicate și ajutând la identificarea unor soluții amiabile și echitabile pentru toate părțile. - A13. Abordează situațiile și problemele de comunicare cu o perspectivă strategică, analizând opțiunile din prisma efectelor pe termen lung și integrând obiectivele organizaționale în soluțiile propuse. - A21. Negociază în mod abil și etic cu parteneri de afaceri sau colegi, reușind să îmbine interese diferite și să ajungă la compromisuri echilibrate.
Responsabilitate și autonomie	- RA2. Implementează și respectă procese și soluții strategice privind argumentarea strategică în negocieri de afaceri. - RA11. Respectă și exercită procese și soluții strategice privind gestionarea conflictelor organizaționale. - RA13. Demonstrează și asigură procese și soluții privind gândirea strategică aplicată în mediul antreprenorial. - RA 21. Demonstrează și asigură procese și soluții strategice privind negocierea compromisurilor în relații de afaceri.

7. Obiectivele disciplinei (asociate rezultatelor învățării specifice acumulate)

- Dezvoltarea gândirii critice și strategice în contextul afacerilor, prin identificarea și analiza tipurilor de raționamente, stilurilor de negociere și a narațiunilor retorice utilizate în procesele de persuasiune și negociere profesională.
- Formarea competențelor de gestionare a conflictelor organizaționale, prin recunoașterea tipologiilor de conflicte și aplicarea etapelor și strategiilor de negociere, precum și tehnici de mediere și compromis.
- Consolidarea abilităților de comunicare persuasivă și influență interpersonală, prin înțelegerea teoriilor retorice și a principiilor de negociere principală, adaptate la diverse situații de afaceri și la stiluri variate de negociere.
- Cultivarea responsabilității, eticii și autonomiei profesionale, prin respectarea normelor etice și asumarea rolului de facilitator în procesele de negociere, evaluarea consecințelor deciziilor și integrarea principiilor de integritate în relațiile de afaceri.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Număr de ore	Din care on-line	Metode de predare
1. Clarificări și distincții conceptuale: strategii și negociere	2		Expunere, exemplu, explicație, analiză, experimente mentale
2. Rolul negocierii conflictului în afaceri	2		
3. Strategii retorice și argumentative de persuasiune	2		
4. Influența și preocupările principale ale negocierii	2		
5. Strategii majore de negociere în afaceri: evitarea, acomodarea, competiția, colaborarea și compromisul	2	2	
6. Etapele negocierii: pregătire, deschidere, târguială, închidere și implementare	2	2	
7. Poziționarea delicată („soft”) și Poziționarea dură („hard”)	2	2	
8. Premisele negocierii principale („negocierea Harvard”)	2	2	
9. Teorii retorice ale influenței publice	2	2	
10. Teorii ale influenței în comunicarea interpersonală	2		
11. Stiluri impulsive de tratare a unei situații conflictuale	2		
12. Stiluri de negociere: stilul evitant, stilul concesiv, stilul competitiv, stilul cooperant și stilul compromis	2		
13. Strategia Ackerman de negociere în domeniul afacerilor și planificarea	2		

14. Reflecții etice în procesul de negociere		2		
Bibliografie ¹⁰ 1. Băiaș, C. (2021). Gândirea critică și consilierea filosofică în context pandemic, Timișoara, Editura Eurobit. 2. Cohen, H. (2020). <i>Arta de a negocia. Cum să obții ceea ce vrei: nimic nu se pierde totul se negociază</i> . București: Humanitas. 3. Cojocaru, C. (2023). <i>Secretele negocierii în afaceri</i> . București: Evrika. 4. Fisher, R; Ury, W. & Patton, B. (2011/2016). <i>Răspunsul lor... da: negociază înțelept fără a ceda</i> . București: BMI. 5. Griffin, E. (2019). <i>O perspectivă asupra teoriilor comunicării</i> . Timișoara: Editura Universității de Vest. 6. Lewicki, R. & Hiam, A. (2008). <i>Arta negocierii în afaceri: un ghid practic pentru încheieri de tranzacții și rezolvări de conflicte</i> . București: Publica. 7. Prutean, Ș. (2008). <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i> . Iași: Polirom. 8. Soames, N. (2021). <i>Ghid pentru negociere. Cum să devii un maestru al negocierii</i> . București: Prior. 9. Voss, C. & Raz, T. (2018). <i>Arta negocierii</i> . București: Globo. 10. Warburton, N. (1999). <i>Cum să gândim corect și eficient</i> . București: Trei.				
8.2 Activități aplicative ¹¹		Număr de ore	Din care on-line	Metode de predare
1. Specificul negocierii și gândirii strategice		2		Brainstorming, conversație, problematizare, dezbateri, controversă creativă, analiză comparativă, studiu de caz, exerciții aplicative
2. Instrumente argumentative și retorice în gestionarea conflictului		2		
3. Strategia confruntării și tehnici specifice în afaceri		2	2	
4. Strategia compromisului și tehnici specifice în afaceri		2	2	
5. Strategia cooperării și tehnici specifice în afaceri		2	1	
6. Stiluri de negociere		2		
7. Perspective etice în negociere		2		
Bibliografie ¹² 1. Băiaș, C. (2025). Analysis and Evaluation of Toulmin's Model of Practical Argumentation. <i>The Scientific Bulletin of the Politehnica University of Timișoara</i> , Politehnica University Press, Timișoara 24 (1): 17-26. 2. Băiaș, C. (2024). Interrogativity: Problematological Model and Applied Technique. <i>The Scientific Bulletin of the Politehnica University of Timișoara</i> , Politehnica University Press, Timișoara 23 (1): 5-14. 3. Cohen, H. (2020). <i>Arta de a negocia. Cum să obții ceea ce vrei: nimic nu se pierde totul se negociază</i> . București: Humanitas. 4. Fisher, R. ; Ury, W. & Patton, B. (2011/2016). <i>Răspunsul lor... da: negociază înțelept fără a ceda</i> . București: BMI. 5. Harvard Business Review Press. (2019). <i>Influență și persuasiune</i> . București: Litera. 6. Leslie, I. (2022). <i>În contradicție: de ce ne despart negocierile și cum ne pot apropia</i> . București: Lifestyle. 7. Lewicki, R. & Hiam, A. (2008). <i>Arta negocierii în afaceri: un ghid practic pentru încheieri de tranzacții și rezolvări de conflicte</i> . București: Publica.				

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare ¹³	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor fundamentale de negociere și gândire strategică; capacitatea de a opera distincții terminologice și conceptuale specifice; gândire critică și strategică aplicată în analiza situațiilor de afaceri	Eseu argumentativ scris/ teste de sinteză/ evaluare verbală	50%
9.5 Activități aplicative	S: Înțelegerea conceptelor și aplicarea lor în situații practice; capacitate de analiză, sinteză și argumentare în contexte reale; calitatea lucrărilor în echipă și a intervențiilor în clasă; originalitatea și coerența prezentării	Prezentare de subiect/ eseu scris/ participare activă la seminar (răspunsuri, întrebări, completări, dezbateri)	50%
	L:		
	P:		
	Pr:		
	Tc-R ¹⁴ :		

9.6 Standard minim de performanță (volumul de cunoștințe minim necesar pentru promovarea disciplinei și modul în care se verifică stăpânirea lui)¹⁵

- Înțelegerea și explicarea conceptelor minimale de strategii de negociere în afaceri prin definire și explicare;
- Înțelegerea modalităților de implementare a strategiilor de negociere în mediul profesional și de afaceri prin argumentare, explicare și contextualizare adecvată;
- Îndeplinirea cerințelor de la curs și seminar pentru obținerea unei note cel puțin egale cu 5.

Data completării

| |

**Titular de curs
(semnătura)**

| Lect. dr. Cosmin BĂIAȘ |

**Titular activități aplicative
(semnătura)**

| Lect. dr. Cosmin BĂIAȘ |

**Director de departament
(semnătura)**

| Prof. univ. dr. Vasile Gherheș |

Data avizării în Consiliul Facultății¹⁶

| |

**Decan
(semnătura)**

| Prof. univ. dr. Daniel Dejica-Carțiș |