

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Titu Maiorescu
1.2. Facultatea	Științele Comunicării și Relații internaționale
1.3. Departamentul	Științe Politice, Relații internaționale și Studii europene
1.4. Domeniul de studii	Relații internaționale și Studii europene
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Relații internaționale și Cooperare strategică

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Strategii de cooperare și negociere						
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. univ.dr. Viviana Anghel Lukacsi						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. univ.dr. Viviana Anghel Lukacsi						
2.4. Anul de studiu:	I	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	S

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 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					17
Tutoriat					
Examinări					2
Alte activități...					
3.7. Total ore studiu individual					69
3.8. Total ore din planul de învățământ					56
3.9. Total ore pe semestru					125
3.10. Numărul de credite					5

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nicio disciplină nu este obligatorie
4.2. de competențe	Cursul este destinat studenților din anul I.

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala de curs cu videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de seminar cu videoproiector

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>I. Cunoaștere și înțelegere (cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea adecvată și aprofundată a abordărilor, conceptelor și formelor specifice domeniului diplomației și negocierilor;</li> <li>• Deținerea terminologiei specifice diplomației și negocierilor și</li> </ul>
-------------------------	--

	<p>adaptarea acesteia la diverse contexte profesionale;</p> <p>2. Explicare și interpretare (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deținerea cunoștințelor despre metodele cantitative, calitative și mixte aplicabile în investigarea domeniului diplomației și negocierilor;</li> <li>• Dezvoltarea abilității de selecție și parcurgere a principalelor resurse bibliografice din domeniul diplomației și negocierii;</li> </ul> <p>3. Instrumental-aplicative (proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specifice: utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea activității principalelor instituții, organizații și rețele epistemice relevante;</li> <li>• Dezvoltarea abilităților de identificare a surselor pertinente și veridice de date;</li> </ul> <p>4. Atitudinale (manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific / centrat pe valori și relații democratice/ promovarea unui sistem de valori culturale morale și civice / valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice / implicarea în dezvoltarea instituțională și în promovarea inovațiilor științifice / angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane - instituții cu responsabilități similare / participarea la propria dezvoltare profesională):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicarea metodelor de documentare și de analiză primară a datelor privind soluționarea unei anumite problematice din domeniul diplomației și negocierii;</li> <li>• Găsirea unor soluții adecvate și abilitatea de luare a deciziilor bazate pe date viabile în situații reale specifice de activitate diplomatică și de negociere</li> </ul>
Competențe transversale	<p>1. Rezolvarea în mod realist - cu argumentare atât teoretică, cât și practică - a unor situații profesionale uzuale, în vederea soluționării eficiente și deontologice a acestora;</p> <p>2. aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipa multidisciplinară cu îndeplinirea anumitor sarcini pe paliere ierarhice.</p>

## 7. Rezultatele învățării

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masterandul dobândește și utilizează corect noțiunile specifice înțelegerii, abordărilor, conceptelor și formelor specifice domeniului diplomației și negocierilor;</li> <li>- Masterandul deține terminologia specifică diplomației și negocierilor și adaptarea acesteia la diverse contexte profesionale;</li> </ul>
Aptitudini	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masterandul proiectează planul de rezoluție de conflict, poate coordona și evalua implementarea activităților practice specifice;</li> <li>- Masterandul cunoaște activitatea principalelor instituții, organizații și rețele epistemice relevante;</li> <li>- Masterandul poate analiza caracteristicile mediului european favorabil soluționării unor diferende.</li> </ul>
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masterandul promovează un sistem de valori culturale, morale și civice;</li> <li>- Masterandul poate valorifica optim și creativ propriului potențial în activități de analiză de conflict;</li> <li>- Masterandul are capacitatea de a aplica metodele de documentare și de analiză primară a datelor privind soluționarea unei anumite problematice din domeniu;</li> <li>- Masterandul este capabil să se implice în găsirea unor soluții adecvate și abilitatea de luare a deciziilor bazate pe date viabile în situații reale specifice de activitate diplomatică și de negociere;</li> <li>- Masterandul demonstrează capacitatea de a se angaja în relații de parteneriat cu alte persoane - instituții cu responsabilități similare;</li> </ul>

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

8.1. Obiectivele generale ale disciplinei	<b>Obiective generale ale cursului:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>dezvoltarea abilităților de negociere în context internațional, pe tematici variate din domeniul diplomației</li> </ol>
8.2. Obiective specifice	<b>Obiective specifice ale cursului:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Înțelegerea funcțiilor negocierii și a procesului de negociere diplomatică;</li> <li>Înțelegerea intereselor părților aflate în negociere (obiective, nevoi, forte, interdependente);</li> <li>Cunoașterea diferitelor tipuri de negociatori;</li> <li>Cunoașterea strategiilor și tacticilor de negociere;</li> <li>Înțelegerea diferitelor culturi și a modului în care cultura națională influențează procesul de negociere;</li> </ol>

9. Conținuturi

9.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Cadrul juridic internațional cu relevanță în domeniul practicii negocierilor diplomatice	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
2. Negocierea. Bazele teoretice ale negocierii	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
3. Negociere integrativă. Negociere distributivă	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
4. Rolul negocierilor diplomatice în consolidarea încrederii între state, în promovarea relațiilor pașnice de cooperare și prietenie	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
5. Interesele părților aflate în negociere. Estimarea pozițiilor de negociere. Modele	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
6. Negocierile diplomatice: negocieri bilaterale vs. negocieri multilaterale	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
7. Modele teoretice de analiză a negocierilor	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
8. Negociatorul. Abilități. Competențe: atitudini	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
9. Rolul culturii naționale în influențarea procesului de negociere	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
10. Pregătirea negocierilor diplomatice	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
11. Desfășurarea negocierilor internaționale	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
12. Strategii de negociere. Tehnici și tactici	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
13. Etica negocierilor diplomatice	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
14. Componente ale comunicării interpersonale cu influență în negociere	Prelegere, dezbateri, studiu de caz	
<b>Bibliografie:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Andrews, J., <i>The world in conflict : understanding the world's troublespots</i>, London, The Economist &amp; Profil Books, 2015.</li> <li>- Caraiani, Gh., <i>Negocierea în afacerile internaționale: strategii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol</i>, București Editura Wolters Kluwer, 2010.</li> <li>- Eunson, B., <i>Managementul conflictului</i>, Craiova Editura Remind, 2015.</li> <li>- Frunzeti, T. <i>Soluționarea crizelor internaționale. Mijloace militare și nemilitare</i>, Iași, Institutul European, 2006.</li> <li>- _____; <i>Geostrategie</i>, Editura Centrului Teritorial al Armatei, București, 2009.</li> <li>- Ezzati, E., <i>Geopolitica în secolul XXI</i>, București, Editura Top Form, 2010.</li> <li>- Kremenyuk, Viktor A., <i>International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues</i>, Jossey, Bass Ed.,</li> </ul>		

2nd edition, 2002 - Sebenius James, <i>Negotiation Analysis</i> , Harvard Business School, 2006 - Wight, Martin, <i>Politica de putere</i> , Editura ARC, București, 1998. - Zăpârțan, Liviu Petru, <i>Negocierile în viața social-politică</i> , Cluj-Napoca: Editura Eikon, 2007 - Caraiani Gh., <i>Negocierea în afacerile internaționale: strategii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol</i> , București, Editura Wolters Kluwer, 2010; - Mazilu D., <i>Tratat privind teoria și practica negocierilor</i> , București, Lumina Lex, 2002; - Zulean M., <i>Strategiile de securitate națională în spațiul euroatlantic</i> , București, Tritonic, 2015; - Brânda Oana, <i>Strategii de cooperare și negociere-suport de curs</i> , București, UTM, 2019;		
9.2. Seminar/laborator	Metode de predare	
1. Cadrul juridic internațional cu relevanță în domeniul practicii negocierilor diplomatice	Dezbateri, studiu de caz	
2. Negocierea. Bazele teoretice ale negocierii	Dezbateri, studiu de caz	
3. Negociere integrativă. Negociere distributivă	Dezbateri, studiu de caz	
4. Rolul negocierilor diplomatice în consolidarea încrederii între state , în promovarea relațiilor pașnice de cooperare și prietenie	Dezbateri, studiu de caz	
5. Interesele părților aflate în negociere. estimarea pozițiilor de negociere. Modele	Dezbateri, studiu de caz	
6. . Negocierile diplomatice: negocieri bilaterale vs. negocieri multilaterale	Dezbateri, studiu de caz	
7. Modele teoretice de analiză a negocierilor	Dezbateri, studiu de caz	
8. Negociatorul. Abilități. Competențe, atitudini	Dezbateri, studiu de caz	
9. Rolul culturii naționale în influențarea procesului de negociere	Dezbateri, studiu de caz	
10. Pregătirea negocierilor diplomatice	Dezbateri, studiu de caz	
11. Desfășurarea negocierilor internaționale	Dezbateri, studiu de caz	
12. Strategii de negociere. Tehnici si tactici	Dezbateri, studiu de caz	
13. Etica negocierilor diplomatice	Dezbateri, studiu de caz	
14. Componente ale comunicării interpersonale cu influență în negociere	Dezbateri, studiu de caz	
Bibliografie		
- Andrews, J., <i>The world in conflict : understanding the world's troublespots</i> , London, The Economist & Profil Books, 2015. - Caraiani, Gh., <i>Negocierea în afacerile internaționale: strategii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol</i> , Bucuresti Editura Wolters Kluwer, 2010. - Eunson, B., <i>Managementul conflictului</i> , Craiova Editura Remind, 2015. - Frunzeti, T. <i>Soluționarea crizelor internaționale. Mijloace militare și nemilitare</i> , Iași, Institutul European, 2006. - <i>Geostrategie</i> , Editura Centrului Teritorial al Armatei, București, 2009. - Ezzati, E., <i>Geopolitica în secolul XXI</i> , Bucuresti, Editura Top Form, 2010. - Kremenyuk, Viktor A., <i>International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues</i> , Jossey, Bass Ed., 2nd edition, 2002 - Sebenius James, <i>Negotiation Analysis</i> , Harvard Business School, 2006 - Wight, Martin, <i>Politica de putere</i> , Editura ARC, București, 1998. - Zăpârțan, Liviu Petru, <i>Negocierile în viața social-politică</i> , Cluj-Napoca: Editura Eikon, 2007		

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

- Disciplina este elaborată pe baza unor manuale și materiale de cercetare din domeniu recunoscute internațional

- Majoritatea tematicilor tratate în cadrul cursului și seminariilor se înscriu în plaja de actualitate a nevoilor și intereselor de studiu și cercetare în domeniu
- Cadrele didactice dețin experiență didactică și de cercetare în domeniul de studiu căruia îi este circumscrisă disciplina Strategii de negociere la nivel internațional

#### 11. Evaluare

Tip activitate	11.1. Criterii de evaluare	11.2. Metode de evaluare	11.3. Pondere din nota finală
11.4 Curs /Examen	- cunoaștere și înțelegere;	Examen scris tip sinteză	75%
11.5 Seminar	- cunoaștere și înțelegere; - abilitatea de explicare și interpretare; - rezolvarea completă și corectă a cerințelor.	Evaluare pe parcurs prin prezentarea unui proiect individual pe o temă aleasă	25%
11.6. Standard minim de performanță:			
Cunoașterea principalelor concepte din instrumentarul teoretic al disciplinei; Abilitatea de a utiliza corect limbajul științific specific domeniului studiat; Minimum nota 5 la seminar; Elaborarea corectă a 1 proiect individual pe o tematică specifică domeniului studiat.			

Data completării:  
17.09.2025

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Data avizării în departament:

Director de departament:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_