

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>TEHNICI DE COMUNICARE ȘI          NEGOCIERE ÎN AFACERI</b>	Cod: FD/M 8.1	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	


**FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI**

 MD-2045, CHIȘINĂU, STR. STUDENȚILOR, 9/9, TEL: 022 22-50-60, [www.utm.md](http://www.utm.md)
**TEHNICI DE COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI**
**1. Date despre disciplină/modul**

<b>Facultatea</b>	Tehnologia Alimentelor				
<b>Departamentul</b>	Alimentație și Nutriție				
<b>Ciclul de studii</b>	I, Licență				
<b>Programul de studiu</b>	Servicii hoteliere, turism și agrement				
<b>Anul de studiu</b>	<b>Semestrul</b>	<b>Tip de evaluare</b>	<b>Categoria formativă</b>	<b>Categoria de opționalitate</b>	<b>Credite ECTS</b>
III	V	E	S – unitate de curs de specialitate	O – unitate de curs obligatorie	4

**2. Timpul total estimat**

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Seminar/lucrări practice	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
120	40	4/16	-	60	-

**3. Precondiții de acces la disciplină/modul**

Conform planului de învățământ	Studentii trebuie să aibă cunoștințe bine definite în domeniul turismului.
Conform competențelor	Abilități de aplicare a cunoștințelor în studiul comunicării și negocierii în afaceri în domeniul turismului.

**4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru**

Curs	Sală de curs dotată cu calculator și proiector; sau tablă interactivă, conexiune internet
Laborator/seminar	Sală dotată cu calculator și proiector; sau tablă interactivă, conexiune internet. Studenții vor efectua investigații și evaluări cu formulare de concluzii urmate de recomandări practice individuale.

**5. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	<p><b>CPL1.</b> competențe cognitive (cunoștințe) – însușirea unor elemente de pragmatică a negocierilor în avantaj, tehnici și strategii de negociere, elemente de teoria argumentației și arta convingerii, precum și exersarea gândirii speculative și critice;</p> <p><b>CPL2.</b> competențe funcționale - exersarea persuasiunii în argumentație și contraargumentație dar și a toleranței față de opinii adverse în situațiile sociale create spontan sau deliberat la locul de muncă din organizație sau în negocierile cu clienții și furnizorii;</p> <p><b>CPL3.</b> competențe personale - abilități de comunicare verbală, paraverbală și nonverbală; rafinarea abilităților sociale necesare exersării negocierilor în afaceri; alte abilități de gândire creativă și speculativă utile în exercițiul negocierii;</p>
Competențe	<b>CTL1. Autonomie și responsabilitate</b>

	<b>TEHNICI DE COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI</b>	Cod: FD/M 8.1	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	

transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dobândirea de repere morale, formarea unor atitudini profesionale și civice, care să permită studenților să fie corecți, onești, neconflictuali, cooperanți, înțelegători în fața suferinței, disponibili să ajute oamenii, interesați de dezvoltarea comunității;</li> <li>• să cunoască, să respecte și să contribuie la dezvoltarea valorilor morale și a eticii profesionale;</li> <li>• să învețe să recunoască o problemă atunci când se ivește și să ofere soluții responsabile pentru rezolvarea ei.</li> </ul> <p><b>CTL2. Interacțiune socială:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• să recunoască și să aibă respect pentru diversitate și multiculturalitate;</li> <li>• să aibă sau să învețe să-și dezvolte abilitățile de lucru în echipă;</li> <li>• să comunice oral și în scris cerințele, modalitatea de lucru, rezultatele obținute, să se consulte cu echipa;</li> <li>• să se implice în acțiuni de voluntariat, să cunoască problemele esențiale ale comunității.</li> </ul> <p><b>CTL3. Dezvoltare personală și profesională:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• să aibă deschiderea către învățarea pe tot parcursul vieții,</li> <li>• să conștientizeze necesitatea studiului individual ca bază a autonomiei personale și a dezvoltării profesionale;</li> <li>• să valorifice optim și creativ propriul potențial în activitățile colective; să știe să utilizeze tehnologia informației și comunicării.</li> </ul>
--------------	---

## 6. Obiectivele disciplinei/modulului

Obiectivul general	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ameliorarea și antrenamentul abilităților și competențelor de socializare, comunicare, relaționare și negociere în afaceri</li> </ul>
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri; ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri;</li> <li>○ cunoașterea și utilizarea principiilor de persuadare în negocieri; cunoașterea și utilizarea discursului motivational în afaceri;</li> <li>○ cunoașterea și utilizarea tehnicilor nonverbale și paraverbale în negocieri;</li> <li>○ cunoașterea și utilizarea comunicării scrise specifice domeniului de business;</li> <li>○ exersarea tehnicilor de negociere.</li> </ul>

## 7. Conținutul disciplinei/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore
<b>Tematica cursului</b>	
<b>T1 Aspecte ale noțiunii de comunicare</b> Definiții, modele și teorii ale comunicării Principii și funcții ale comunicării. Bariere în comunicare	<b>2</b>
<b>T2 Modelul procesului de comunicare</b> Elementele componente ale comunicării: - emițătorul și receptorul – o perspectivă interacțională; - mesajul – element cheie al comunicării; - feedback – canal și context în comunicare.	<b>2</b>
<b>T3 Prezentarea și ascultarea eficientă în comunicarea de afaceri</b> Ameliorarea ascultării Bariere în ascultare - prezentarea infomativă; - prezentarea persuasivă.	<b>2</b>
<b>T4. Formele comunicării. Tehnica comunicării verbale</b>	<b>4</b>
<b>T5. Tehnica comunicării non-verbale</b>	<b>2</b>
<b>T6. Comunicarea asertivă și gestionarea emoțiilor în comunicarea de afaceri</b>	<b>4</b>

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>TEHNICI DE COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI</b>	Cod: FD/M 8.1	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	

<b>T7.Comunicarea în cadrul întreprinderii</b>	<b>4</b>
<b>T8.Strategii de comunicare în afaceri</b>	<b>4</b>
<b>T9.Negocierea-formă de comunicare în afaceri</b> 1.Funcțiile negocierii 2. Negocierea ca modalitate de rezolvare a conflictelor 3. Negocierea ca modalitate de adoptare a deciziilor	<b>4</b>
<b>T10. Tehnici și tactici de negociere</b>	<b>4</b>
<b>T11 Negocierea conflictuală</b>	<b>2</b>
<b>T12. Tehnici și tactici de negociere</b>	<b>4</b>
<b>T13 Negocierea conflictuală</b>	<b>2</b>
<b>Total curs:</b>	<b>40</b>
<b>Tematica seminarelor/lucrărilor practice</b>	
<b>S1. Aspecte ale noțiunii de comunicare</b>	<b>1</b>
<b>S2. Modelul procesului de comunicare</b>	<b>1</b>
<b>S3. Prezentarea și ascultarea eficientă în comunicarea de afaceri</b>	<b>2</b>
<b>LP1. Formele comunicării. Tehnica comunicării verbale</b>	<b>1</b>
<b>LP2. Tehnica comunicării non-verbale</b>	<b>1</b>
<b>LP3. Comunicarea asertivă și gestionarea emoțiilor în comunicarea de afaceri</b>	<b>2</b>
<b>LP4. Comunicarea în cadrul întreprinderii</b>	<b>1</b>
<b>LP5. Strategii de comunicare în afaceri</b>	<b>1</b>
<b>LP6. Negocierea-formă de comunicare în afaceri</b>	<b>2</b>
<b>LP8. Tehnici și tactici de</b>	<b>2</b>
<b>LP9. Negocierea conflictuală</b>	<b>2</b>
<b>LP10. Tehnici și tactici de negociere</b>	<b>2</b>
<b>LP11. Negocierea conflictuală</b>	<b>2</b>
<b>Total seminare/lucrări practice:</b>	<b>4/16</b>

### 8. Referințe bibliografice

Principale	1. Birkenbihl, V.F. Antrenamentul comunicării sau Arta de a ne înțelege. Editura Gemma Press, București, 2000, ISBN 973-9398-01-4. 2. 2. Căndea, R.M., Căndea, D. Comunicarea managerială. Concepte, deprinderi, strategii. Editura Expert, București, 1996, ISBN 973-97616-9-0. 3. 3. Prutianu, Ș. Manual de comunicare și negociere în afaceri. Vol. 1 Comunicarea. Vol. 2 Negocierea. Editura Polirom, Iași, 2000, ISBN 973-683-450-6. 4.
Suplimentare	1. Roșca, L., Deneș, C. Comunicare profesională. Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, Sibiu, 2001, ISBN 973-651-253-3. 5. 2. Stanton, N. Comunicarea. Editura Știință și Tehnică, București, 1995, ISBN 973-96937-9-2.

### 9. Evaluare

Periodică		Curentă	Studiu individual	Proiect/teză	Examen final
EP 1	EP 2				
15	15	15	15	-	40
Standard minim de performanță: Prezența și activitatea la prelegeri și lucrări practice Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluări și lucrări de laborator					