

Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului
Catedra de științe fizice și ingineresti

CURRICULUM

la unitatea de curs

„Arta negocierilor”

Ciclul II, studii superioare de master

Domeniului general de studiu: 071 Inginerie și activități ingineresti

Tipul programului: Master profesional

Denumirea programului de master: Inginerie inovațională și transfer tehnologic

Forma de învățământ: cu frecvență

Autor:

lect. univ., dr. Pinzaru Natalia

BĂLȚI, 2022

Discutat și aprobat la ședința Catedrei de științe fizice și ingineresti

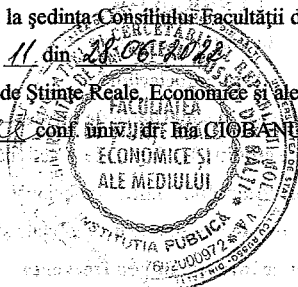
Procesul-verbal nr. 16 din 21.06.2022

Șeful Catedrei de științe fizice și ingineresti,  dr. conf. univ. Vitalie BEȘLIU

Discutat și aprobat la ședința Consiliului Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului,
procesul-verbal nr. 11 din 28.06.2022

Decanul Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului

Ciobanu conf. univ. dr. ing. CIOBANU



Informații de identificare a unității de curs

Facultatea: Științe Reale, Economice și ale Mediului

Catedra: Științe fizice și ingineresti

Codul și denumirea domeniului general de studiu: 071 Inginerie și activități ingineresti

Tipul programului: Master profesional

Denumirea programului de master: Inginerie inovatională și transfer tehnologic

Administrarea unității de curs: Arta negocierilor

Codul unității de curs	Credite ECTS	Total ore	Repartizarea orelor			Forma de evaluare	Limba de predare
			Curs	Seminare	Stud. ind.	Examen	română
S.O1.L.020	4	120	16	16	88		

Anul de studii și semestrul în care se studiază: Anul I, semestrul 1

Statutul: disciplina opțională.

Informații referitoare la cadrul didactic

Numele, prenumele: Pinzaru Natalia

Titlul și gradul științific: lect. univ. dr.

Localizarea: Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți,

Nr. de telefon: 069901576, 023146110

E-mail: pinzaru.natalia@yahoo.com

Laboratorul – nr. 5009

Catedra de științe fizice și ingineresti



Orele de consultație - conform orarului de la Catedră, prin utilizarea poștei electronice, viber și a platformei google.meet.

Studii:

1999-2004 – Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți, Facultatea Tehnică, Fizică, Matematică și Informatică, Specialitatea „Fizica și Educația tehnologică”

2006-2007 – Masterat, Universitatea de Stat „Alec Russo”, din Bălți, Facultatea Tehnică, Fizică, Matematică și Informatică, Specialitatea „Instruire în inginerie”

2020 – Doctor în științe inginerești, Universitatea Tehnică a Moldovei,
Specialitatea „242.05. Tehnologii, procedee și utilaje de prelucrare”.

Integrarea cursului în programul de studii

Unitatea de curs „Arta negocierilor” este prevăzută în planul de învățământ, ciclul-II, studii superioare, la specialitatea „Inginerie și activități inginerești”, învățământ cu frecvență, în semestrul I, anul I de studii, este o disciplină facultativă, făcând parte din pregătirea de specializare a masteranzilor.

Instruirea și educarea masteranzilor la orele unității de curs „Arta negocierilor” reprezintă un studiu cu caracter teoretic, metodologic și aplicativ, menit să completeze cunoștințele masteranzilor cu abordări conceptuale și exemple practice privind desfășurarea negocierilor.

Cursul „Arta negocierilor” este conceput ca un studiu cu caracter teoretico-practic, studiarea căruia este determinată de necesitatea de a completa cunoștințele studenților cu concepții teoretice și exemple din practica desfășurării negocierilor, cu principiile, mijloacele și posibilitățile de soluționare pașnică a conflictelor și cu dimensiunile actului de intervenție.

Competențe prealabile

- Cunoașterea temelor: definirea negocierii, conceptul negocierii, procesul de negociere.
- Deprinderea de a interpreta aspecte de bază ale vieții economice la nivel micro și macroeconomic pentru procesul de negociere.

Competențe dezvoltate în cadrul cursului

Pe parcursul studierii disciplinei „Arta negocierilor” se formează următoarele competențe:

Competențe profesionale

CP3 Aplicarea mijloacelor de cercetare, capacității de cercetare în scopul conceperii procedurilor teoretice sau experimentale pentru îmbunătățirea sau rezolvarea problemelor inginerești din cercetarea academică sau industrială

CP4 Identificarea și aprecierea gradului de complexitate a problemelor inginerești în situații deosebite, din domenii interdisciplinare, utilizând soluții originale în rezolvarea lor

CP5 Realizarea eficientă a inovațiilor, transferului tehnologic și îmbunătățirea continuă a produselor, proceselor, sistemelor tehnice, proceselor manageriale în situații deosebite cu utilizarea soluțiilor originale

CP6 Conceperea, planificarea, realizarea proiectelor inovative, de transfer tehnologic, de cercetare-dezvoltare, activând în contextul constăngerilor tehnico-economice, de timp, de mediu,

social, etic, de sănătate în situații deosebite, complexe și interdisciplinare cu utilizarea soluțiilor originale

Competențe transversale

CT1 Aplicarea regulilor de muncă riguroasă și eficientă, manifestarea unei atitudini responsabile față de domeniul ingineriei pentru valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în situații specifice cu respectarea principiilor și a normelor de etică profesională

CT2 Desfășurarea eficientă și eficace a activităților tradiționale și inovative organizate în echipă prin aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, prin promovarea spiritului de inițiativă, a dialogului și respectului față de ceilalți

CT3 Autoevaluarea obiectivă a nivelului de formare profesională continuă în vederea adaptării competențelor la dinamica schimbării în domeniul ingineriei

Finalități de studii

La finalizarea unității de curs, studenții vor fi capabili:

- să definească noțiunea de bază de negociere;
- să clasifice tipurile de elemente și funcții ale negocierilor;
- să descrie strategiile, tehnicile și tacticile de negociere;
- să descrie strategia de negociere comercială.

Conținuturi

Prelegeri

Nr. d/o	Conținutul tematic	Ore
1	Conceptul negocierii și noțiunile operaționale. Definiții ale negocierilor în viziunea savanților autohtoni și internaționali. Elemente, factori de influență și funcțiile negocierilor.	2
2	Negociatorul. Caracterul și natura individului care poate crește în postura de negociator. Calitățile unui bun negociator comercial. Tipologia negociatorilor. Temperamentul negociatorului	2
3	Stilurile de negociere. Stilurile personale de negociatori. Tipurile de relații între personalitățile negociatorilor. Tipuri de negociatori.	2
4	Medierea –element de negociere a conflictelor. Definirea aspectelor de mediere în legislația națională.	2
5	Procesul de negociere. Pregătirea procesului de negociere. Desfășurarea negocierii. Strategii, tehnici și tactici de negociere. Strategiile utilizate în	2

	negociere. Tactici verbale și nonverbale. Clasificarea tacticilor în procesul de negociere	
6	Negocierea comercială. Noțiune, caracteristica și tipologia negocierii comerciale. Comportamentul participanților la negocierile comerciale. Strategii de negociere comercială. Procedura de negociere cu consumatorul după metoda IBM. Vânzarea către clienții mari. Achizițiile.	2
7	Negocierile sociale. Noțiune, scopul și particularitățile negocierii colective. Strategia negocierilor sociale. Elementele de variație în negocierile sociale. Tacticile aplicate în negocierile sociale. Parteneriatul social. Rezultatul negocierilor –contractual colectiv de muncă	2
8	Practica negocierilor. Sfaturi pentru negocieri de succes. Reguli pentru negocieri de succes. Momente cheie și impasuri în negocieri. Procesul de vânzare bazat pe modelul I.B.M. Etapele pregătirii negocierilor sociale. Descrierea procedurii de negociere colectivă.	2
	Total	16

Seminare

Nr. d/o	Conținutul tematic	Ore seminar
1	Principiile fundamentale și caracteristica tipurilor de negocieri.	2
2	Calitățile unui bun negociator comercial. Tipologia negociatorilor. Temperamentul negociatorului	2
3	Tipurile de relații între personalitățile negociatorilor. Tipuri de negociatori.	2
4	Tipurile de conflicte negociate prin mediere. Procesul de mediere.	2
5	Strategii, tehnici și tactici de negociere: Strategiile utilizate în negociere. Tactici verbale și nonverbale. Clasificarea tacticilor în procesul de negociere	2
6	Comportamentul participanților la negocierile comerciale. Strategii de negociere comercială. Procedura de negociere cu consumatorul după metoda IBM. Vânzarea către clienții mari. Achizițiile.	2
7	Elementele de variație în negocierile sociale. Tacticile aplicate în negocierile sociale. Parteneriatul social. Rezultatul negocierilor –contractual colectiv de muncă.	2

8	Reguli pentru negocieri de succes. Momente cheie și impasuri în negocieri. Procesul de vânzare bazat pe modelul I.B.M. Etapele pregătirii negocierilor sociale. Descrierea procedurii de negociere colectivă.	2
	Total	16

Strategii didactice

Pe parcursul studierii unității de curs se vor utiliza strategii didactice centrate pe student: explicația, studiul de caz, problematizarea, simularea de situații, metode de lucru la seminar, metode de dezvoltare a gândirii tehnice, studiul documentației tehnologice și al bibliografiei. Pentru asigurarea realizării strategiilor didactice menționate se vor utiliza suportul de curs, culegere de prezentări de sinteză Power Point, consultații independente.

Activități de lucru individual

Evaluarea lucrului individual se promovează individual prin pregătirea și prezentarea unui portofoliu conform planului prezentat în tabelul de mai jos.

Nr. d/o	Produsul preconizat	Strategii de realizare	Ore lucru individual
1	Raport de analiză	Studierea a două stiluri de negocieri. Analiza caracteristicilor acestora Elaborarea raportului de analiză	22
2	Referat	Studiul bibliografic Analiza noțiunii de bază Elaborarea unui proiect	22
3	Studiu de caz: planificarea și descrierea unui proces de negociere cu furnizorii/clientenții (la alegere)	Identificarea planului Efectuarea procedurii Realizarea procesului	22
4	Studiul de caz: Modelul IBM cuprinde următoarele etape: - contactarea clientului; - cercetarea nevoilor și motivațiilor de cumpărare; - prezentarea produsului și argumentarea;	Compania IBM a dezvoltat un model al negocierii comerciale bazate pe un demers coerent și bine proiectat, în așa fel încât să conducă la încheierea vânzării. Realizați după acest model modelul propriu de vânzare.	22

	- tratarea obiecțiilor; - obținerea consensului; - încheierea vânzării.		
	Total		88

Tematica referatelor:

1. Influența calității asupra negocierii
2. Managementul negocierilor
3. Metode de negociere
4. Stiluri de negociere
5. Tehnici de negociere
6. Elaborarea procedurilor în sistemul de management al negocierilor
7. Sistemul de management al negocierilor
8. Planificarea negocierii
9. Negocierea contractelor
10. Negocierile internaționale
11. Tactici de negociere
12. Comunicarea în negociere
13. Negocierea ca proces
14. Influența calității asupra negocierii serviciilor
15. Managementul vânzărilor și al clienților cheie
16. Metode și tehnici de negociere a mărfurilor și serviciilor
17. Planificarea negocierii financiare
18. Stiluri de negociere în vânzări
19. Sistemul de oferte management al negocierii serviciilor
20. Negocierile comerciale internaționale

Prezentarea portofoliului pentru lucrul individual se prezintă în ultima săptămână înainte de finisarea semestrului, profesorului de curs. Studenții vor prezenta portofoliul obținând o notă la lucrul individual N_n .

Evaluarea

Evaluarea studenților la unitatea de curs „*Arta negocierilor*”, se realizează în corespundere cu *Regulamentul cu privire la evaluarea rezultatelor academice ale studenților în Universitatea de Stat „Alecă Russo” din Bălți*.

Nota finală la disciplină însumează rezultatul evaluării curente (activitatea în cadrul cursului, orelor de seminar și rezultatul lucrului individual) și nota obținută la examen.

La evaluarea finală vor fi admiși doar studenții care întrunesc următoarele condiții:

- media evaluărilor curente M_{ec} este de cel puțin 5;
- media pentru activitatea de lucru individual M_{li} este de cel puțin 5;

Nota semestrială N_s se calculează ca medie aritmetică dintre aceste două componente:

$$N_s = \frac{M_{ec} + M_{li}}{2}$$

Nota semestrială N_s constituie 50% din nota generală la unitatea de curs.

Evaluarea finală are loc sub forma unui examen scris (durata examenului este de 1 oră 30 minute).

Nota generală la unitatea de curs „*Arta negocierilor*” se calculează, cu precizia de până la două zecimale, conform formulei:

$$N_g = 0,5 \times N_s + 0,5 \times N_e$$

unde N_g este nota generală, N_s este nota semestrială, iar N_e este nota de la examen.

Rezultatul evaluării finale se înscrie în borderou (lista de examinare) și în carnetul studentului (în cazul unei note de promovare) de către cadrul didactic responsabil. Borderourile vor include obligatoriu informații privind rezultatele evaluărilor curente, nota în sistemul de notare național și nota conform scalei de notare ECTS, numărul de credite acumulat.

Mostre de bilete la evaluarea finală a unității de curs

Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

Facultatea Științe Reale, Economice și ale Mediului

Catedra de științe fizice și inginerești

APROB

Șeful catedrei ȘFI

Beșliu V. dr. conf. univ.

A elaborat _____

Biletul nr. 1

de evaluare finală a cunoștințelor la unitatea de curs „Arta negocierilor”

1. Definiți noțiunea de negociere.
2. Care sunt elementele, factorii de influență și funcțiile negocierilor.
3. Tipologia negociatorilor. Temperamentul negociatorului.

Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

Facultatea Științe Reale, Economice și ale Mediului

Catedra de științe fizice și inginerești

APROB

Șeful catedrei ȘFI

Beșliu V. dr. conf. univ.

A elaborat _____

Biletul nr. 2

de evaluare finală a cunoștințelor la unitatea de curs „Arta negocierilor”

1. Negociatorul. Calitățile unui bun negociator comercial.
2. Procesul de negociere.
3. Negocierea comercială. Noțiune, caracteristica și tipologia negocierii comerciale.

Referințe bibliografice

Obligatorie:

1. LUPU, C. *Teoria și practica negocierilor*. Chișinău, 2016. 76 p.
2. PRUTIANU, Ș. *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*. București: Polirom, 2008, 568 p.
3. VASILIU, C. *Tehnici de negociere și comunicare în afaceri*. Note de curs. Biblioteca digitală ASE curs online.
4. SANDU, C. „*Comunicare și negociere în afaceri*”, Notițe de curs. Constanța, 2017. 84 p.

Opțională:

1. CHRIS, V.; TAHL, R. *Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI*. Invata de la cel mai bun cum sa iesi invingator din orice negociere. București: Globo, 2018. 304p.