

Universitatea din Oradea	PROCEDURA pentru inițierea, aprobarea, monitorizarea și evaluarea periodică a programelor de studii	COD: SEAQ PE – U. 01						
			4	5	6	7	8	9
							Aprobat în ședința de Senat din data: -- 17.09.2012	

Anexa 6

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DIN ORADEA
1.2 Facultatea	Istorie, Relații Internaționale, Științe Politice și Științele Comunicării
1.3 Departamentul	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	Studii europene (în limba engleză)

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Negotiation and Protocol in International Relations						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Luminița Șoproni						
2.3 Titularul activităților de seminar /laborator/proiect	Conf.univ.dr. Luminița Șoproni						
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Ex.	2.7 Regimul disciplinei	I

(I) Impusă; (O) Opțională; (F) Facultativă

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	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator/proiect	14
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					50
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual	122				
3.9 Total ore pe semestru	150				
3.10 Numărul de credite	6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	(Conditionari)
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	on line, platforma de elearning a Universității din Oradea
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului/proiectului	on line, platforma de elearning a Universității din Oradea

Universitatea din Oradea	PROCEDURA pentru inițierea, aprobarea, monitorizarea și evaluarea periodică a programelor de studii	COD: SEAQ PE – U. 01						
			4	5	6	7	8	9
			Aprobat în ședința de Senat din data: -- 17.09.2012					

6. Competențele specifice acumulate	
Competențe Profesionale specifice	Elaborarea proiectelor europene și internaționale Utilizarea metodelor de analiză în domeniul relațiilor internaționale și afacerilor europene Proiectarea de strategii în domeniul relațiilor internaționale și afacerilor europene
Competențe Profesionale generale	Gestionarea informațiilor specifice rezolvării sarcinilor complexe în context (receptarea, transmiterea, prelucrarea, stocarea informațiilor în documente de profil), inclusiv prin utilizarea la nivel avansat a unei limbi de circulație internațională și la nivel mediu sau avansat a unei a doua limbi străine Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierarhice

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> ▪ knowledge of the mechanisms and components of the negotiation in the public and private environment
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ▪ knowledge of the structure and phases of negotiation ▪ identifying the main strategies and tactics of negotiation and mediation

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Nr. Ore / Observații
CAP.1. Universe and organization of negotiation Fundamentals of negotiation; Functions of negotiation Types of negotiations and negotiators Phases of negotiation Pareto efficiency in negotiation	Lecture. PPT presentation. Active-participatory.	1
Negotiation team Behavior rules during bargaining	PPT and video presentation. Active-participatory.	1
CAP.2. Strategies, techniques and tactics Defining strategies Building strategies Strategic decisions Integrative and distributive techniques	Lecture. PPT presentation. Active-participatory. Case studies.	2
Price negotiation techniques Harvard negotiation project	PPT and video presentation. Case studies. Active-participatory.	2
CAP.3. Closing the negotiations Mutual exchange: concessions and compromise Objections and ways of rejecting them Methods of closing the negotiations	Lecture. PPT presentation. Active-participatory.	1
CAP.4. Intercultural negotiation	Lecture. PPT presentation.	2

Universitatea din Oradea	PROCEDURA pentru inițierea, aprobarea, monitorizarea și evaluarea periodică a programelor de studii	COD: SEAQ PE – U. 01						
			4	5	6	7	8	9
			Aprobat în ședința de Senat din data: -- 17.09.2012					

Understanding cultural differences Understanding group differences The role of intercultural communication competency in global business negotiations	Active-participatory.	
Cultural differences in negotiations Strategies and techniques National styles in negotiation	Video presentation. Active-participatory. Case studies.	1
CAP.5. The institution of the protocol - genesis, evolution and importance The first forms. Evolution and development of ceremonial and protocol norms Business protocol and etiquette Protocol in International Relations	Lecture. PPT presentation. Active-participatory. Case studies.	2
CAP.6. Protocol around the world Communication profile: characteristics, behaviors and skills Rules of ceremonial and protocol specific to the countries of the world	PPT presentation. Active-participatory. Case studies.	2
Bibliography		
<ol style="list-style-type: none"> Asherman, Ira; Asherman, Sandy, <i>Twenty-Five Plus Role Plays to Teach Negotiation</i>, HRD Press Amherst, 2004 Collett, Peter, <i>Cartea gesturilor europene</i>, Editura Trei, București, 2006 Dupont, Christophe, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, Dalloz, Paris, 1994 Dupont, Christophe, Audebert, Patrick, <i>La négociation. Applications et exercices</i>, Dalloz, Paris, 1994 Esnoult, Brigitte; Legrand, Pascal, <i>Comunică bine prin Look. Metoda Process Com</i>, House of Guides PG, 2012 Gannon, Martin, <i>Working across Cultures: Applications and Exercises</i>, SAGE Publications, Thousand Oaks, 2001 Gannon, Martin; Pillai, Rajnandini, <i>Understanding Global Cultures: Metaphorical Journeys Through 29 Nations, Clusters of Nations, Continents, and Diversity</i>, SAGE Publications, Thousand Oaks, 2010 Gudykunst, William B., <i>Bridging Differences: Effective Intergroup Communication</i>, SAGE Publications, Thousand Oaks, 2012 <i>Harvard Business Essentials: Negotiation</i>, Harvard Business School Press, Boston, 2003 Hindle, Tim, <i>Cum să negociem</i>, Enciclopedia RAO, București, 2000 Hogan, Kevin, <i>Limbajul secret de Business</i>, Meteor Press, București, 2018 Kennedy, Gavin, <i>Field Guide to Negotiation</i>, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1994 Manciur, Emilian, <i>Protocol instituțional</i>, Editura Comunicare.ro, București, 2002 Marinescu, Aurelia, <i>Codul bunelor maniere, astăzi</i>, Editura Humanitas, București, 1999 Quintanilla, Kelly M.; Wahl, Shawn T., <i>Business and Professional Communication: keys for workplace excellence</i>, SAGE, Los Angeles, 2017 Mitchell, Mary, <i>Ghidul manierelor elegante pentru secolul al XXI-lea</i>, Editura Paralela 45, Pitești, 2005 Rudd, Jill E.; Lawson, Diana R., <i>Communicating in Global Business Negotiations: A Geocentric Approach</i>, SAGE Publications, Thousand Oaks, 2007 Sorrells, Kathryn, <i>Intercultural Communication. Globalization and Social Justice</i>, SAGE, Los Angeles, 2016 Souni, Hassan, <i>Manipularea în negocieri</i>, Editura Antet, București, 2000 Șoproni, Luminița, <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Universității din Oradea, 2002 Șoproni, Luminița, <i>Comunicare și negociere în afaceri. Caiet de seminar</i>, Editura Universității din Oradea, 2002 Șoproni, Luminița, <i>Tehnici de comunicare și negociere. Caiet de seminar</i>, Editura Universității din Oradea, 2007 		
8.2 Seminar	Metode de predare	Nr. Ore / Observații
1. Negotiation process Partner's needs and motivations Arguments	Exercises Case studies	2
2. Negotiation exercises Getting consensus Passing the efficient decision	Simulations Case studies	2

Universitatea din Oradea	PROCEDURA pentru inițierea, aprobarea, monitorizarea și evaluarea periodică a programelor de studii	COD: SEAQ PE – U. 01						
			4	5	6	7	8	9
			Aprobat în ședința de Senat din data: -- 17.09.2012					

Confrontation		
3. Negotiation cases Creating a strategy Case studies	Brainstorming Team work	2
4. Simulations Prisoner's Dilemma Zone of possible agreement	Simulations	2
5. Strategies techniques and tactics Use of techniques and tactics	Simulation Team work	2
6. Protocol around the World Case studies	Case studies	2
7. Country project Team work focusing on negotiation peculiarities in one particular country.	Simulation Team work	2

Bibliography

1. Business Journals: *Harvard Business Review*; *International Negotiation: A Journal of Theory and Practice* (<https://brill.com/view/journals/iner/iner-overview.xml>)
2. Erin Meyer, „Getting to Si, Ja, Oui, Hai, and Da. How to negotiate across cultures”, *Harvard Business Review*, December 2015, https://hbr.org/2015/12/getting-to-si-ja-oui-hai-and-da?ab=at_art_art_1x1
3. Erin Meyer, „How To Say “This Is Crap” In Different Cultures”, *Harvard Business Review*, February 25, 2014, <https://hbr.org/2014/02/how-to-say-this-is-crap-in-different-cultures?referral=00060>
4. *Negotiating Across Cultures*, Harvard Business Review, February 25, 2016, <https://hbr.org/video/4773888299001/negotiating-across-cultures>
5. *Getting to Yes Across Cultures*, Harvard Business Review, November 25, 2015, <https://hbr.org/video/4631884629001/getting-to-yes-across-cultures>
6. *Bridging Two Kinds of Cultural Differences*, Harvard Business Review, March 31, 2015, <https://hbr.org/video/3479668069001/bridging-two-kinds-of-cultural-differences>
7. *Push Your Team to Think Globally*, Harvard Business Review, April 23, 2013, <https://hbr.org/video/2363593490001/push-your-team-to-think-globally>
8. *Reaching Across Cultures Without Losing Yourself*, Harvard Business Review, March 26, 2013, <https://hbr.org/video/2363497345001/reaching-across-cultures-without-losing-yourself>

* Se va detalia conținutul, respectiv numărul de ore alocat fiecărui curs/seminar/laborator/proiect pe durata celor 14 săptămâni ale fiecărui semestru al anului universitar.

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

The study of this discipline offers specific skills and competences to the RISE specialist, needed on the labour market in the field: the ability to express oneself convincingly in communicating with partners; the ability to create a negotiation plan and strategy; the ability to control one's emotions during negotiation; the ability to build a logical and structured system of argumentation; ability to use different negotiation and mediation techniques and tactics; the habit of working in a team.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ studiul acei muncii din poziționări brand, cap
--	--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Degree of understanding of the fundamentals concepts and instruments used in marketing Coherent and logical expression	Oral examination (project presentation)	30%
10.5 Seminar	Participation in simulations and exercises	Conversation Tests	70%

Universitatea din Oradea	PROCEDURA pentru inițierea, aprobarea, monitorizarea și evaluarea periodică a programelor de studii	COD: SEAQ PE – U. 01						
			4	5	6	7	8	9
			Aprobat în ședința de Senat din data: -- 17.09.2012					

	Degree of involvement in case studies		
	Value of the contributions		
10.8 Standard minim de performanță <i>Knowledge for grade 5</i> Coherent exposure of the basic concepts' content The accomplishment of minimal requirements concerning the course of seminars			

Data completării

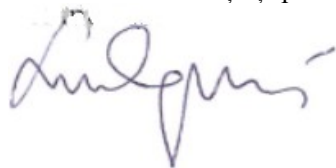
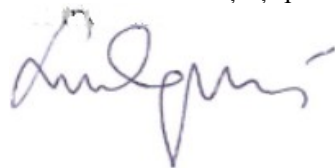
Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de

seminar/laborator/proiect

conf.univ.dr. Luminița Șoproni

conf.univ.dr. Luminița Șoproni

Data avizării în departament
30.09.2021

Semnătura directorului de departament
Lect.univ.dr. Florentina Chirodea



DECAN
Prof.univ.dr. Gabriel Florin Moisa

