

# FIȘA DISCIPLINEI

## 1.Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea/Departamentul	FACULTATEA DE Jurnalism si Stiintele Comunicarii
1.3 Catedra	Departamentul de Antropologie culturala si Comunicare
1.4 Domeniul de studii	Stiinte ale comunicarii
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii/Calificarea	Publicitate

## 2.Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei				Tehnici de negociere în publicitate			
2.2 Titularul activităților de curs				Branea Silvia			
2.3 Titularul activităților de seminar				Branea Silvia			
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	Examen scris	2.7 Regimul disciplinei	opțional

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	3.2. din care: 1 oră curs	3.3.	seminar/laborator	1 oră seminar
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	3.5. din care: 14 ore curs	3.6.	seminar/laborator	14 ore seminar
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					5
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					14
Examinări					3
Alte activități					5
3.7 Total ore studiu individual					47
3.9 Total ore pe semestru (3.4. + 3.7)					89
3.10 Numărul de credite					5

## 4.Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Introducere în teoria comunicării; Introducere în comunicarea interpersonală
4.2 de competențe	Cunoșterea teoriilor de bază din comunicarea interpersonală și a principalelor noțiuni din domeniul influenței sociale

## 5.Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Echipament audio-video; redare DVD/CD
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Echipament audio-video; redare DVD/CD

## 6.Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>Cunoaștere și înțelegere Explicare și interpretare Instrumental aplicative</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Familiarizarea studenților cu regulile negocierii profesionale.</li> <li>2. Dobândirea de cunoștințe referitoare la rolul analizei tranzacționale și a altor modele de comunicare interpersonală în procesul negocierii profesionale.</li> <li>3. Analiza contextului individual și social în procesul negocierii.</li> </ol>
Competențe transversal	<p>Instrumentale ( 1. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice care să le permită studenților să aprofundeze principalele tipologii ale negociatorilor profesioniști.2. Dezvoltarea competențelor de negociere).</p> <p><b>Sistemic</b> (Creativitate; Spirit de observație; Capacitate de a lucra în echipă</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Să le transmită studenților cunoștințe și aptitudini cu privire la procedurile și practicile de negociere utilizate în cadrul organizațiilor și în relațiile interorganizaționale.</p> <p>Să le ofere studenților cunoștințe teoretice și practice cu privire la procedurile și practicile de negociere aplicabile în agenția de publicitate sau în alte domenii ale comunicării publice.</p>
7.2 Obiectivele specific	<p>Să le ofere studenților instrumente de lucru de planificare și realizare a diferitelor faze ale negocierii din domeniul publicității / comunicării publice</p> <p>Să le ofere studenților un set de bază de cunoștințe teoretice, care să le permită să urmeze un program de masterat și/sau să-și construiască o carieră în publicitate / comunicare publică.</p> <p>Să îi ajute pe studenți să obțină abilități de analizare ale strategiilor de negociere utilizate de specialiștii recunoscuți din agențiile de publicitate.</p>

## 8.Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Rolul etichetării în negociere Tipuri de negociatori	Prelegerea; explicația; exemplificarea; problematizarea; studiul de caz;	

	conversatia	
Pregătirea negocierii Analiza cererii celui alt negociator	Prelegerea; explicația; exemplificarea; problematizarea; studiul de caz; conversatia	
Stiluri de negociere Agenda negocierii	Prelegerea; explicația; exemplificarea; problematizarea; studiul de caz; conversatia	
Strategii ofensive și defensive de negociere	Prelegerea; explicația; exemplificarea; problematizarea; studiul de caz; conversatia	
<b>Bibliografie</b>		
<p>1. LEWICKI, R. J.; HIAM, A. "Arta negocierii în afaceri", Publica, București, 2008;</p> <p>2. LOHISSE, J. „Comunicarea. De la transmitere mecanică la interacțiune” , Polirom, Iași, 2002;</p> <p>3. MALLE, BERTRAM F. (2004), How the Mind Explains Behavior: Folk Explanations, Meaning, and Social Interaction, MIT Press</p> <p>4. MALIȚA, M. "Teoria și practica negocierilor", Editura Politică, București, 1972</p> <p>5. PRUTIANU, Ș. "Tratat de comunicare și negociere în afaceri", Polirom, Iași, 2008;</p> <p>6. PY, P. "Acord în negociere", Rentrop &amp; Straton, București, 2008;</p> <p>7. SHELL, G. R. "Negocierea în avantaj", CODECS, București, 2005;</p> <p>8. SULLIVAN, T. J., "Resolving Development Disputes Through Negotiations", Plenum Press, New York and London, 1984;</p> <p>9. THUDEROZ, C. "Negocierile. Eseu de sociologie despre liantul social", Știința, Chișinău, 2002;</p>		
<b>8.2 Seminar/laborator</b>	<b>Metode de predare</b>	<b>Observații</b>
Analiza tranzacțională și negocierea  Negocierea distributivă	Expunere, explicație, demonstrație, studii de caz, materiale video;	2 ore
Negocierea integrative  Rolul întrebărilor și a relansărilor în negociere	Expunere, explicație, demonstrație, studii de caz, materiale video	2 ore
Negocierea sindicală	Expunere, explicație, demonstrație,	2 ore

Negocierea la locul de muncă	studii de caz; materiale video	
Recapitulare finală	Expunere, explicație, demonstrație, studii de caz; materiale video	2 ore
Colocviu final de verificare a cunoștințelor		2 ore
Bibliografie 1. COHEN, H., "Orice se poate negocia", Colosseum, București, 1995; 2. CURRY, J. E. "Negocieri internaționale", Teora, București, 2000; 3. DELIVRE, F. "Le pouvoir de negocier", InterEditions, Paris, 1994; 4. FISHER, R.; URY, W; PATTON, B. "Succesul în negocieri ", Dacia, Cluj-Napoca, 1995;		

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

Dezvoltarea abilitatilor de team working si stimularea capacitaților de negociere.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Grad de implicare la curs	Verificare	50 %
10.5 Seminar/laborator	Pe parcurs si finala	Prezentare individuala sau de grup pe parcursul semestrului	25%
		Realizarea unor scenarii de negociere	25%
10.6 Standard minim de performanță Intelegerea si utilizarea conceptelor de negociere integrativă și distributivă			

Data completării  
28 sept. 2019

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura șefului departament

.....

.....