

**FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI**

***Negocieri de afaceri în marketing***

**Responsabil de disciplină/modul: Hămuraru M., dr., conf.univ.  
Turcanu O., asist. univ.**

**Administrarea disciplinei**

| Codul       | Total ore | Curs | Seminare | Laborator | Studiul individual | Credite (ECTS) | Limba de predare        |
|-------------|-----------|------|----------|-----------|--------------------|----------------|-------------------------|
| S.05.A.0.44 | 150       | 30   | 45       | -         | 75                 | 5              | Română/<br>rusă/engleză |
| S.07.A.0.46 | 150       | 12   | 18       | -         | 120                | 5              | Română                  |

| Rezultatele învățării:<br>Competențe | Competențele                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Finalități de studiu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                      | <p>C1 Cunoașterea conceptelor, teoriilor, metodelor și instrumentelor de marketing și logistică în entitățile private și publice</p> <p>C5 Organizarea și desfășurarea activităților de marketing și logistică în entitățile private și publice relevante cerințelor pieței;</p> <p>C6 Respectarea normelor etice și deontologice în activitatea de marketing și logistică</p>                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• A defini și delimita concepte, principii specifice negocierii de afaceri pentru activități economico - sociale în entitățile private și publice;</li> <li>• A aplica tehnici, tactici și strategii în procesul de organizare și desfășurare a negocierilor de afaceri în cadrul activităților de marketing și logistică;</li> <li>• A comunica în cadrul negocierilor de afaceri, respectând normele etice și deontologice în activitatea de marketing și logistică;</li> <li>• A aprecia importanța pregătirii de negociere în marketing și logistică;</li> <li>• A selectarea echipa pentru activități planificate în entitățile economice în raport cu negociatori autohtoni și străini;</li> <li>• A simula negocieri de afaceri din domeniul marketingului și logisticii prin transpunerea în practică a regulilor de negociere în vânzări, oportunităților de livrare a mărfii în condiții avantajoase și executarea fără abateri a vederilor contractuale;</li> <li>• A evalua rezultatul negocierii de afaceri în funcție de cerințele pieței.</li> </ul> |
| <b>Conținutul disciplinei</b>        | <p>Abordări conceptuale ale negocierii în afaceri<br/>Comunicarea - element indispensabil negocierii<br/>Pregătirea și organizarea negocierii<br/>Strategii, tehnici și tactici de negociere<br/>Desfășurarea negocierii<br/>Finalizarea negocierii<br/>Tipuri de negociatori și stilurile de negociere<br/>Comportamentul negociatorului și elemente de protocol<br/>Tehnica negocierilor în vânzări<br/>Negocieri în logistică<br/>Abordări conceptuale ale negocierii în afaceri<br/>Comunicarea - element indispensabil negocierii</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Evaluarea rezultatelor</b>   | <p><i>Evaluarea curentă</i> se va realiza prin:<br/> 2 testări – evaluarea curentă-probe scrise;<br/> Elaborarea și susținerea produsului lucrului individual-studiu de caz,<br/> aprecierea în rezultatul participării la seminare<br/> <i>Evaluarea finală</i>- examen scris sau asistat la calculator, în baza testului clasic care include itemi de divers nivel de complexitate: a) cunoaștere; b) aplicare; c) integrare.<br/> <i>Nota generală</i> se va determina ca o medie ponderată în modul următor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• evaluare curentă, inclusiv produsul lucrului individual – 60%;</li> <li>• evaluare finală – 40%</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Studiul individual</b>       | <p>Studentul va realiza un plan de negocieri în afaceri, selectând obiectul negocierii din domeniul marketingului și logisticii.. Cerințele și termenele de elaborare și prezentare se conțin în curriculum-ul la disciplină la capitolul V ”Studiul individual” (poate fi accesat pe platforma e-learning <a href="http://www.moodle.usm.md">www.moodle.usm.md</a> ).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Bibliografie recomandată</b> | <p>Recomandată:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cohen H. Arta de a negocia. Editura Humanitas, 2020. ISBN 978-973-50-6650-5</li> <li>2. Andrievici I. 101 tehnici de negociere – editia a 2-a, revizuita si adaugita. Sibiu, 2017. ISBN 978-973-0-17907-1.</li> <li>3. Petre R. Comunicare și negociere. Modul de curs dezvoltat în cadrul proiectului OIC- SAS 2017.</li> <li>4. Petrescu C. Negocieri în afaceri. Suport de curs., Cluj -Napoca 2015-2016</li> <li>5. Prutianu Ș. Manual de comunicare și negociere în afaceri. II. Negocierea, Iași: Polirom, 2000, 280 p., ISBN: 973-683-457-3</li> <li>6. Deac I. Negocierea în afaceri. Suport de curs, București, 2003</li> <li>7. Nicula V. Strategii de negociere în afaceri. Sibiu, 2008.</li> <li>8. Popescu D. Comunicare și negociere în afaceri – manual pentru învățământul la distanță, București 2010</li> <li>9. Popescu M. Comunicare și negociere în afaceri. Editura Pro Universitaria, 2007</li> <li>10. Țăranu Ș. Comunicare și negociere în afaceri. Univ. Hyperion. Învățământ la distanță.</li> <li>11. Nistor C. Comunicare și negociere în afaceri. Editura EUROPLUS, Galați, 2010. ISBN 978-606-8216-22-5</li> <li>12. Moraru D. Managementul afacerilor tehnici de negociere, Timișoara, 2004</li> <li>13. Mecu Gh. Tehnica negocierii în afaceri, Editura Genicod, 2001.</li> <li>14. Florea C. Serviciile în restaurant și bar, Editura APP, 1997.</li> <li>15. Ionescu I. Comunicare și negociere în afaceri. Pro Universitaria. 2010 ISBN-978-606-647- 215-9</li> </ol> |