

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Inginerie Electrica
1.3 Departamentul	Electroenergetica si Management
1.4 Domeniul de studii	Inginerie si management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Inginerie Economică în domeniul Electric, Electronic și Energetic,
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	57.20

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Managementul conflictului si negociere de afaceri</b>				
2.2 Titularul de curs	Conf. Dr. ec. Constantinescu-Dobra Anca, <a href="mailto:Anca.constantinescu@enm.utcluj.ro">Anca.constantinescu@enm.utcluj.ro</a>				
2.3 Titularul/Titularii activităților de seminar/laborator/proiect	Dr. Ec. Cotiu Madalina Madalina.cotiu@enm.utcluj.ro				
2.4 Anul de studiu	4	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare ( E – examen, C – colocviu, V – verificare)	E
2.7 Regimul disciplinei	DF – fundamentală, DID – în domeniu, DS – de specialitate, DC – complementară				DS
	DOB – obligatorie, DOP – opțională, FAC – facultativă				DOP

### 3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	Curs	2	Seminar	0	Laborator	2	Proiect	0
3.2 Număr de ore pe semestru	28	din care:	Curs	28	Seminar	0	Laborator	28	Proiect	0
3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										20
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										19
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										18
(d) Tutoriat										10
(e) Examinări										2
(f) Alte activități:										
3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a)...3.7(f)))										69
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)										125
3.10 Numărul de credite										5

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Existenta tehnologiilor multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	

### 6. Competențele specifice acumulate

6.1 Competențe profesionale	C6 Aplicarea de cunoștințe de legislație, economie, marketing, afaceri și asigurare a calității, în contexte economice și manageriale. C6.1 Identificarea metodelor și tehnicilor de analiză și evaluare a produselor, a elementelor de design, precum și a principiilor de management, marketing și de inginerie a calității, aplicabile în activități ingineresti.
6.2 Competențe transversale	capacitatea de a lucra in echipe inter si pluri-disciplinare

	capacitatea de a comunica în mod eficient și de a înțelege responsabilitățile profesionale și de etică.
--	---

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Întelegerea, asimilarea și utilizarea conceptelor, principiilor, tehnicilor de managementul conflictelor, de lucru în echipă și de negociere
7.2 Obiectivele specifice	Întelegerea și însușirea tipurilor de comunicare cele mai potrivite în gestionarea conflictelor din cadrul unei organizații, aprofundarea și însușirea tehnicilor de comunicare asertivă, ascultare activă și feedback relevant, cunoașterea și aplicarea tehnicilor de negociere

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Nr.ore	Metode de predare	Observații
Conflictul :Definire, cauze, funcții, taxonomie.	2	Expunere - mijloace multimedia, interactivitate prin problematizarea conceptelor analizate în timpul cursului, sinectica, joc strategic tematic, exemplificare, problematizare, exercițiu didactic, studiul de caz, film didactic, evaluare formativă	În scenariul online se va utiliza platforma Microsoft Teams
Comunicarea cu angajații.	2		
BARIERE ALE COMUNICĂRII : Conținutul și tipul barierelor, Tehnici de depășire/reducere a barierelor,	2		
Reducerea conflictului prin inteligența emoțională.Limbajul trupului: Modul de utilizare a spațiului, Ținuta,	2		
Ascultarea activă și feed-back constructiv	2		
Conflictul organizațional în etapele de construire a echipei. Evaluarea eficacității echipei	2		
Managementul conflictului . Modalități în care oamenii abordează conflictul. Soluționarea/producerea conflictelor	2		
COMUNICAREA ASERTIVĂ: Comunicarea agresivă-Comunicarea pasivă. Componentele asertivității . Dezvoltarea comunicării asertive	2		
NEGOCIEREA: Caracteristicile negocierii de afaceri. Fazele negocierii.	2		
Tactici de negociere	2		
Stiluri de comunicare și negociere interculturală	2		
Negocierea și managementul conflictului prin comunicarea de afaceri scrisă:Tipurile comunicării de afaceri scrise. Stilul comunicării de afaceri scrise	2		
Documente de afaceri: Memo-ul, E-mailul, Raportul, Procesul verbal, Minuta, Scrisoarea de afaceri	2		
Cei trei piloni ai coachingului în Managementul Conflictului	2		

### Bibliografie

G. Nastase, Comunicare și relații publice în afaceri, Pro-universitaria, 2020

Chris Voss, Tahl Raz, Arta Negocierii, Ed Globo, 2017

Prutianu, Tratat de comunicare și negociere în afaceri, Polirom, 2008

D. M. Brown, designing together: the collaboration and conflict management handbook for creative professionals, new riders publishing, 2013

C. Noble, conflict management coaching: the cinergy model, 2019

Ester A. Leutenberg John J. Liptak Amy L. Brodsky, The Conflict Management Skills Workbook: Self-Assessments, Exercises & Educational Handouts, Ed. WHOLE PERSON ASSOC, 2010

### Materiale didactice virtuale

Constantinescu Anca, Negociere de afaceri, 2022 [www.marketing.utcluj.ro](http://www.marketing.utcluj.ro)

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)*	Nr.ore	Metode de predare	Observații
Surse de conflict în echipă	4		
Soluții în gestionarea conflictelor 1 – Managementul timpului	4		
Soluții în gestionarea conflictelor 2 - Analiza cauzelor unei probleme	4		
Răspunsuri în situații conflictuale – Comunicarea asertivă	4		

Negociere în afaceri 1 - studii de caz	4		
Negociere în afaceri 2 - joc de rol	4		
Negociere în afaceri 3 - aplicarea tehnicilor invatate in functie de circumstante	4		
Bibliografie			

\*Se vor preciza, după caz: tematica seminariilor, lucrările de laborator, tematica și etapele proiectului.

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

La cursuri și aplicații se ține cont de cerințele și așteptările mediului de afaceri. Pe parcursul cursurilor, vor fi invitați specialiști din mediul de afaceri pentru a da feedback constructiv proiectelor.

### 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	1. Raspunsul la 20 intrebari inchise si deschise (atat in scenariul online cat si in scenariul onsite, reprezentând 40% din nota finală 2. Presentare reprezentând 20% din nota finală	Examen- Scris/oral	60%
Seminar	-	-	-
Laborator	-	-	-
Proiect	1.Analiza cauzelor unei probleme folosind modelul Fishbone și propunerea unui plan de acțiune.2. Redactarea unui răspuns asertiv într-o situație conflictuală specifică unui context profesional.3.Redactarea unui plan de negociere pentru o situație ipotetică data, specifică unui context profesional	-	40%
Standard minim de performanță: Nota C.>5 Pentru nota 5 trebuie să cunoască următoarele: etapele de soluționare a unui conflict, cum se formulează un răspuns asertiv, ascultarea activă, cel puțin 5 tehnici de negociere.			

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
Septembrie 2021	Curs	Conf. Dr. ec. Constantinescu-Dobra Anca	
	Aplicații	Dr. Ec. Cotiu Madalina	
Data avizării în Consiliul Departamentului de Electroenergetica si Management Septembrie 2021	Director Departament Prof.dr.ing. Sorin Pavel		
Data aprobării în Consiliul Facultății de Inginerie Electrica Septembrie 2021	Decan Conf.dr.ing. Andrei Cziker		