

FIȘA DISCIPLINEI

Negociere în turism

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Geografie
1.3. Departamentul	Geografie Umană și Turism
1.4. Domeniul de studii	Geografie
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Geografia turismului
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negociere în turism			Codul disciplinei	GLR2606
2.2. Titularul activităților de curs – Coordonatorul de disciplină				Lect. univ. dr. Maria-Luiza SOUCA	
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Lect. univ. dr. Maria-Luiza SOUCA	
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	V	2.6. Tipul de evaluare	C
				2.7. Regimul disciplinei	DOp

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/ laborator/ proiect	14
Distribuția fondului de timp					ore
3.5.1. Studiu după manual, suport de curs, bibliografie șinotite					50
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					18
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					15
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					2
3.7. Total ore studiu individual		89			
3.8. Total ore pe semestru		125			
3.9. Numărul de credite		5			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Studentii nu vor perturba desfășurarea cursului prin discuții inter-personale, utilizarea de telefoane mobile sau alte dispozitive electronice, decât în cazurile în care le este solicitat acest lucru ca parte din interacțiunea aferentă cursului. Pe parcursul desfășurării activităților, studenții trebuie să dea curs solicitărilor cadrului didactic de a participa la dezbateri respectiv de a răspunde la întrebări legate de materie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Termenele predării proiectelor/temelor sunt stabilite de titular și comunicate echipelor ce realizează proiectul de seminar. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate.

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea terminologiei de specialitate utilizate în domeniul negocierilor Demonstrarea capacității de folosire adecvată a noțiunilor însușite. • Însușirea abilităților de explicare și aplicare a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor specifice negocierilor. • Identificarea rolului negocierilor în activitatea de afaceri și de turism. • Identificarea tipologiei negocierilor în funcție de context, problemă și partener de negociere. • Utilizarea de tehnici și tactici specifice pentru a simula diverse situații de negociere. • Imaginarea unor soluții de optimizare a rezultatului negocierii într-un context dat și propunerea de soluții pentru dezvoltarea unei relații durabile cu partenerii de afaceri. • Identificarea și aplicarea teoriilor, conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare negocierilor, în corelație cu mediul de marketing al firmei de turism. • Evaluarea critic-constructivă a utilizării strategiilor de negociere în mediului intern și extern al organizațiilor din sfera turismului.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă pluri-specializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei. • Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă. • Utilizarea tehnologiei și instrumentelor moderne pentru procesarea de informații și gestionarea de baze de date specifice activităților economice și sociale. • Participarea la proiecte având caracter științific și să demonstreze capacitatea de a identifica oportunități pentru propria formare profesională în viitor.

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu terminologia, abordările conceptuale, instrumentele, metodele și tehnicile din domeniul negocierilor, ca element esențial pentru dezvoltarea vieții profesionale și personale.
7.2. Obiectivele specifice	Familiarizarea studenților cu terminologia specifică negocierilor, cu principalele tipologii ale negocierilor, înțelegerea conceptelor de negociere și proces de negociere. Dobândirea unei imagini de ansamblu asupra negocierilor în activitatea profesională și a comerțului cu servicii de turism. Deprinderea cunoștințelor și formarea abilităților generale necesare pentru realizarea de negocieri de succes pentru dezvoltarea durabilă a unei organizații.

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
Modulul 1 – Noțiuni fundamentale	Prezentare și dezbateri	2 prelegeri
Modulul 2 – Teoriile conflictuale ale negocierii	Prezentare și dezbateri	6 prelegeri
Modulul 3 – Teoriile cooperante ale negocierii	Prezentare și dezbateri	6 prelegeri
Bibliografie:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Souca, L.M., Cocean, R. (2018), <i>Negociere în turism-Suport de curs</i>, FSEGA. 2. Carnegie, D., Crom, J. O., & Crom, M. (2014). <i>Tehnici de a vinde. Editia a III-a</i>. București: Ed. Curtea Veche. 3. Cohen, H. (2007). <i>Arta de a negocia</i>. București: Ed. Humanitas. 4. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2007). <i>Răspunsul lor: DA!</i> București: Ed. Amaltea. 5. Lewicki, R., & Hiam, A. (2008). <i>Arta negocierii în afaceri. Ghidul pentru încheierea unei afaceri și rezolvarea conflictelor</i>. București: Ed. Publica. 6. Pease, A. (2002). <i>Limbajul trupului</i>. București: Ed. POLIMARK. 7. Plăiaș, I. (2003). <i>Negocierea afacerilor</i>. Cluj-Napoca: Ed. Risoprint. 8. Prutianu, Ș. (2000). <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>. Iași: Ed. POLIROM. 9. Shell, R. G. (2005). <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>. București: Ed. CODECS. 		
8.2. Seminar/laborator	Metode de predare- învățare	Observații
Studii de caz și simulări de negociere	Dezbateri	Nu sunt
Bibliografie:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Souca, L.M., Cocean, R. (2018), <i>Negociere în turism-Suport de curs</i>, FSEGA. 2. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2007). <i>Răspunsul lor: DA!</i> București: Ed. Amaltea. 		

3. Lewicki, R., & Hiam, A. (2008). *Arta negocierii în afaceri. Ghidul pentru încheierea unei afaceri și rezolvarea conflictelor*. București: Ed. Publica.
4. Pease, A. (2002). *Limbajul trupului*. București: Ed. POLIMARK.
5. Prutianu, Ș. (2000). *Manual de comunicare și negociere în afaceri*. Iași: Ed. POLIROM.

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

În vederea stabilirii setului de conținuturi și metode de predare abordate au fost derulate cercetări documentare, pe de o parte, privind conținuturile și metodele de predare adoptate pentru aceeași disciplină sau discipline similare în cadrul altor universități din țară și din străinătate, iar pe de altă parte, privind așteptările mediului de afaceri și ai angajatorilor din domeniul aferent, așa cum au fost ele reflectate în presa de profil economic sau de specialitate a domeniului.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Însușirea și înțelegerea problematicii tratate în cadrul suportului de curs. Cunoașterea și capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, indicatorilor și instrumentelor din domeniul negocierilor.	Examen sub formă de probă scrisă, compus din întrebări grilă, și întrebări cu răspuns liber. Proiect opțional de curs.	70%
10.5. Seminar	Însușirea și înțelegerea problematicii tratate în cadrul activităților tutoriale. Evaluarea argumentelor proprii sau susținute de alții.	Fiecare simulare de seminar este evaluată în funcție de prestația echipelor din timpul jocului. Cadru didactic oferă sugestii, respectiv feedback după fiecare simulare.	30%
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea noțiunilor de bază și a elementelor fundamentale privind negocierile și procesul de derulare al acestora. • Pentru absolvirea acestei discipline este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci). • Notele acordate sunt între 1(unu) și 10(zece). • Pentru promovarea disciplinei studenții trebuie să dovedească cunoașterea noțiunilor de bază și a elementelor fundamentale incluse în conținutul disciplinei. • Examenul este scris și durează 60-90 minute. 			

Data completării:

Semnătura titularului de curs:

Semnătura titularului de seminar

25.04.2020

Lect.univ.dr. Maria-Luiza SOUCA

Lect.univ.dr. Maria-Luiza SOUCA

Data avizării în departament:

Semnătura directorului de departament: