

COMUNICARE ȘI NEGOCIERE- master AAA (ANUL II, SEMESTRUL I)

Nr. credite transferabile 8

Statutul disciplinei

Disciplină de domeniu (obligatorie)

Titular disciplină

Conf. univ. dr. Carmen Olguța Brezuleanu

Obiectivele disciplinei (curs și aplicații)

Cursul se adresează cursanților masteranzi economiști care se pregătesc în domeniul afacerilor, având drept scop să le dezvolte cunoștințele și să le formeze abilitățile interpersonale necesare în diferitele ipostaze ale viitoarei lor activități profesionale. Cursul mai cuprinde și o serie de teorii, concepte, norme de etică, tehnici de comunicare a căror cunoaștere este extrem de utilă în procesul comunicării și negocierii și sunt prezentate tehnici și metode aplicabile în diverse situații de comunicare și negocieri între: angajator și angajat, client și vânzător, reprezentanți ai unor agenți economici care facilitează dialogul între parteneri, care să determine astfel eficiența negocierii în afaceri.

În cadrul lucrărilor practice se urmărește formarea de abilități privind: utilizarea corectă și productivă a metodelor de comunicare în afaceri; cultivarea unor atitudini pozitive față de actul comunicării; proiectarea unor strategii de negociere în afaceri.

Curs (Capitole/subcapitole)
Definirea și particularitățile procesului de comunicare: comunicarea- definirea termenului; particularitățile procesului de comunicare; elementele structurale ale procesului de comunicare;modalități de comunicare.
Componentele de bază ale comunicării în afaceri: conținutul comunicării în afaceri; elementele caracteristice ale comunicării în afaceri; canalele de comunicare.
Particularitățile unui bun comunicator în afaceri: partenerii de comunicare în afaceri;universul informațiilor; modalități de realizare a comunicării orale în afaceri; stilurile de comunicare orală.
Caracteristici ale negocierii în afaceri: negocierea- definirea și caracterizarea termenului;elementele specifice procesului de negociere; argumentarea- cheie a reușitei în procesul de negociere; tipologia negociatorilor; echipa de negociere, personalitățile și relațiile dintre negociatori.
Etapele construirii strategiei de negociere: prezentarea selectivă a tehnicilor de negociere; asigurarea maximului de eficacitate în afaceri.
Negocierea internațională-artă și știință

Lucrări practice
Antrenamentul abilităților de ascultare
Plasamentul la masa negocierilor
Analiza structurării timpului de comunicare
Interogarea conversațională în vânzări.
Studii de caz în tehnica negocierii.
Redactarea unei scrisori de intenție în vederea angajării
Pregătirea interviului de angajare
Tehnica întocmirii unei scrisori de afaceri
Selectarea anunțului de angajare

Bibliografie

1. Brezuleanu Carmen Olguța – Comunicare și negociere, Editura ” Ion Ionescu de la Brad” Iași, 2015
2. Dawson, R., Secretele persuasiunii Cum vinzi orice oricui, Polirom, Iași, 2006.
3. Peretti, Andre de, Legrand ,J.-A., Boniface, J., *Tehnici de comunicare*, Iași, Ed. Polirom, 2001.
4. Prutianu, Șt., *Manual de Comunicare si Negociere in afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2000.
5. Randolph&Straton, *Arta de a negocia*, București, 1997

Evaluare finală

Forme de evaluare	Modalități de evaluare	Procent din nota finală
Examen	Evaluare orală	60%
Aprecierea activității în timpul semestrului	Evaluare orală în timpul semestrului, teste de verificare, colocviu de seminar.	40%

Persoana de contact

Conf. univ. dr. Carmen Olguța Brezuleanu
 Facultatea de Ingineria Resurselor Animale și Alimentare- USV Iași
 Aleea Mihail Sadoveanu nr. 8, Iași, 700489, România
 telefon: 0040 232 407514, fax: 0040 232 267504
 E-mail: olgutabrez@uaiasi.ro