

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DE VEST “VASILE GOLDIȘ” DIN ARAD
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Socio-Umane și Educație Fizică și Sport
1.3. Departamentul	ȘTIINȚE SOCIO-UMANE
1.4. Domeniul de studii	ȘTIINȚA SPORTULUI ȘI EDUCAȚIEI FIZICE
1.5. Ciclul de studii	MASTER
1.6. Programul de studii	MANAGEMENTUL ORGANIZAȚIILOR ȘI ACTIVITĂȚILOR DE EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	TEHNICI DE NEGOCIERE ÎN SPORT						
2.2. Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Paul Popovici						
2.3. Titularul activităților de seminar	Conf.univ. dr. Paul Popovici						
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	EX	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care 3.2. curs	2	3.3. Seminar / laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care 3.5. curs	28	3.6. Seminar / laborator	28
<b>Distribuția fondului de timp</b>					<b>ore</b>
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					34
Tutoriat					
Examinări					4
Alte activități: .....					
3.7. Total ore studiu individual	94				
3.8. Total ore pe semestru	150				
3.9. Numărul de credite	6				

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

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

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

5.1. Condiții de desfășurare a cursului	Sală de curs pentru 25 cursanți cu videoproiector
5.2. Condiții de desfășurare a seminarului / laboratorului	Sală de curs pentru 25 cursanți cu videoproiector

## 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proiectarea modulară (managementul org. sportive) și planificarea conținuturilor de bază ale domeniului cu orientare interdisciplinară</li> <li>✓ Organizarea curriculumului integrat și a mediului de instruire și învățare, cu accent interdisciplinar (managementul org. sportive)</li> <li>✓ Utilizarea elementelor de management și marketing specifice domeniului</li> <li>✓ Capabilitate de a elabora planuri de negociere folosind instrumentele teoretice specifice și metodele și tehnicile de cercetare din domeniu sportiv;</li> <li>✓ Capabilitate de a construi modele de analiză și diagnoză a principalelor aspecte presupuse de un proces de negociere ținând cont de particularitățile acestuia;</li> <li>✓ Capabilitatea de a utiliza întreaga gamă de metode și tehnici specifice unui proces de negociere;</li> </ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Imprimarea unei atitudini de profesionalism față de mediul sportiv/de afaceri prin cunoașterea rolului negocierii atât în cadrul organizației sportive;</li> <li>✓ Crearea unei imagini de ansamblu sistemică și dinamică asupra negocierii ca proces și a poziționării acestui tip de activitate în mediul sportiv/de afaceri, precum și asupra interacțiunilor specifice;</li> <li>✓ Asumarea răspunderii; capacitate decizională; creativitate;</li> <li>✓ Însușirea neutralității specifice cercetătorului în proiectarea, derularea și implementarea activităților de negociere;</li> <li>✓ Insuflarea atitudinii nediscriminatorii și detașate în relație cu obiectul auditării/evaluării</li> </ul>

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Însușirea de către studenți a conceptelor, metodelor și tehnicilor privind planificarea, organizarea, conducerea, monitorizarea și evaluarea activităților de negociere;</li> <li>✓ Să identifice principalele caracteristici ale negocierii;</li> <li>✓ Să fie capabili să conceapă un plan de negociere, să îl pună în aplicare și să obțină rezultatele dorite;</li> <li>✓ Să poată alege tehnica de negociere cea mai potrivită pentru situația dată;</li> <li>✓ Să identifice posibilele erori din cadrul procesului de negociere și să prezinte pe scurt câteva dintre acestea ;</li> <li>✓ Cunoașterea tehnicilor de negociere în relația cu sportivul, clubul, familia, etc. în vederea promovării (sportivilor) în eșaloanele superioare ale sportului de performanță și înaltă performanță.</li> </ul>
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acumularea de cunoștințe de bază privind atât conținutul și rolul proceselor de negociere cât și managementul acestora.</li> <li>✓ Să identifice principalele elemente de influență a mediului sportiv de proveniență a părților asupra orientării atitudinale și manifestării comportamentale a acestora și asupra modului de organizare și de desfășurare a întâlnirilor negociative.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Noțiunea de negociere. Semnificația negocierilor. Structura conceptuală a procesului de negociere.	Prelegere interactivă	2 ore
2. Teorii ale motivației în contextul problematicii negocierii	Idem	2 ore
3. Elementele esențiale ale procesului de negociere: timpul; informația; puterea.	Idem	2 ore
4. Puterea și factorii de putere. Tipuri de putere în organizație.	Idem	2 ore
5. Persuasiunea. Etapele procesului persuasiv.	Idem	2 ore
6. Abordarea praxeologică a procesului de negociere. Clasificarea proceselor de negociere. Principii generale ale negocierilor.	Idem	2 ore
7. Negocierea și puterea părților: negocierea simetrică; negocierea viciată sau asimetrică (degenerată).	Idem	2 ore
8. Psihologia negociatorului: selecția negociatorilor; un model al negociatorului eficient; modelarea afectivității.	Idem	2 ore
9. Conflictul dintre interesele organizației și securitatea negociatorului	Idem	2 ore
10. Confruntarea personalităților în procesul de negociere: atitudini interpersonale; factori care determină natura atitudinilor interpersonale; pregătirea negociatorului.	Idem	2 ore
11. Procesualitatea negocierii; fazele generale ale unei negocieri.	Idem	2 ore
12. Strategii de negociere: conținutul gândirii strategice; cerințele elaborării strategiilor de negociere; criteriile pentru generarea tipurilor de strategii; modele strategice ale negocierilor.	Idem	2 ore
13. Tactici de negociere: tactici de comunicare; tactici de influențare; tactici privind detaliile administrative; tactici de preț; alte tactici și tehnici de negociere.	Idem	4ore
<b>Bibliografie</b> 1. Hogan, K. (2010). Psihologia persuasiunii. București: ANTET XX PRESS. 2. Cohen, H., (2008). Arta de a negocia. București: Humanitas 3. Kotter, J. , (2008). Ce fac liderii cu adevărat. București: METEOR PRESS 4. Budjac, Corvette, B. , (2014). Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies. Edinburgh Gate, Harlow, Essex: Pearson Education Limited. 5. McCorkle, S., Reese, M.J., (2016). Personal Conflict Management – Theory and Practice. New York: Routledge. 6. Eunson, B.. (2013). Conflict Management. Milton Qld : John Wiley & Sons Australia Ltd.		
8.2. Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Noțiunea de negociere. Semnificația negocierilor. Structura conceptuală a procesului de negociere.	Prelegere interactivă	2 ore
2. Teorii ale motivației în contextul problematicii negocierii	Idem	2 ore
3. Elementele esențiale ale procesului de negociere: timpul; informația; puterea.	Idem	2 ore
4. Puterea și factorii de putere. Tipuri de putere în organizație.	Idem	2 ore
5. Persuasiunea. Etapele procesului persuasiv.	Idem	2 ore
6. Abordarea praxeologică a procesului de negociere. Clasificarea proceselor de negociere. Principii generale ale negocierilor.	Idem	2 ore
7. Negocierea și puterea părților: negocierea simetrică; negocierea viciată sau asimetrică (degenerată).	Idem	2 ore
8. Psihologia negociatorului: selecția negociatorilor; un model al negociatorului eficient; modelarea afectivității.	Idem	2 ore

9. Conflictul dintre interesele organizației și securitatea negociatorului	Idem	2 ore
10. Confruntarea personalităților în procesul de negociere: atitudini interpersonale; factori care determină natura atitudinilor interpersonale; pregătirea negociatorului.	Idem	2 ore
11. Procesualitatea negocierii; fazele generale ale unei negocieri.	Idem	2 ore
12. Strategii de negociere: conținutul gândirii strategice; cerințele elaborării strategiilor de negociere; criteriile pentru generarea tipurilor de strategii; modele strategice ale negocierilor.	Idem	2 ore
13. Tactici de negociere: tactici de comunicare; tactici de influențare; tactici privind detaliile administrative; tactici de preț; alte tactici și tehnici de negociere.	Idem	4ore
Bibliografie Idem ca la curs		

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

Materialele utilizate în cadrul cursurilor și seminariilor disciplinei au fost elaborate ținând cont de concluziile diverselor discuții și interacțiuni avute cu reprezentanți ai mediului de afaceri, antreprenori activi în mediul românesc și cu alte persoane conectate la problematica negocierilor – membri de sindicat sau ai asociațiilor profesionale de specialitate din diverse domenii

### **10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Cunoașterea diverselor abordări și teorii relevante în tratarea oricărei teme a disciplinei. Capabilitatea de a analiza, compara și interpreta diferitele concepte centrale ale disciplinei. Capabilitatea de a opera cu instrumentele și metodele de analiză specifice domeniului negocierii. Capabilitatea de operaționalizare a cadrului teoretic prezentat și discutat la curs și la semina	Examen oral	60%
10.5. Seminar/ laborator	Activitatea în cadrul seminariilor: studii de caz, discuții tematice, aprecieri personale etc.	Evaluare pe parcursul seminariilor	40%
10.6. Standard minim de performanță	Definirea corectă a conceptelor de bază ale fiecărei teme, recunoașterea principalelor teorii, mecanisme și instrumente și a principalelor metode de cercetare		

**Data completării**

27.09.2023

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

**Data avizării în departament  
de departament**

29.09.2023

**Semnătura directorului**

