

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE
1.2 Facultatea / Departamentul	DEPARTAMENTUL DE RELAȚII INTERNAȚIONALE ȘI STUDII EUROPENE
1.3 Departamentul	
1.4 Domeniul de studii	Științe politice
1.5 Ciclul de studii	II
1.6 Programul de studii/Calificarea	Analiza și soluționarea conflictelor

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Diplomație publică și negocieri internaționale</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Lect. univ. dr. Mihai Cercel</b>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Lect. univ. dr. Mihai Cercel</b>						
2.4 Anul de studiu	<b>II</b>	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	<b>Es</b>	2.7 Regimul disciplinei	<b>Ob</b>

### 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
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					72
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					32
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat					8
Pregătire examinare					
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	144				
<b>3.9 Total ore pe semestru</b>	200				
<b>3.10 Numărul de credite</b>	8				

### 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	• Sala de curs dotată cu mijloace multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Sala de curs dotată cu mijloace multimedia

## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interpretarea corectă a proceselor de integrare europene și euro-atlantice, subliniind importanța dimensiunii diplomatice; evoluția sistemelor regionale și internaționale din perspective politice, economice și de securitate comparate cu discursurile liderilor; mecanisme decizionale în contextul abordărilor naționale, regionale și internaționale de securitate în cadrul organizațiilor internaționale</li><li>• Analizarea proceselor de luare a deciziilor și comportamentul elitelor pe probleme de securitate națională și internațională</li><li>• Consolidarea abilităților înțelegerea fenomenelor / procesele de decizie</li></ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lucrul în echipă</li><li>• Adaptarea la situații noi, medii noi de lucru</li><li>• Respectarea opiniilor interlocutorului</li><li>• Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională în scopul inserției și adaptabilității la cerințele pieței muncii.</li></ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dezvoltarea capacității de a înțelege rolul diplomației publice în promovarea imaginii de țară și a obiectivelor de politică externă</li><li>• Dezvoltarea abilităților de negociere în context internațional</li></ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dezvoltarea abilităților necesare diplomatului modern în gestionarea problematicii afacerilor externe</li><li>• Utilizarea conceptelor de drept internațional public în munca diplomatică</li><li>• Înțelegerea conceptului de actori internaționali</li><li>• Înțelegerea specificităților diferitelor tipuri de diplomație</li><li>• Înțelegerea rolului MAE și a misiunilor diplomatice</li><li>• Studiarea cadrului juridic internațional cu aplicabilitate în stabilirea relațiilor diplomatice și consulare</li><li>• Descrierea modului de stabilire a relațiilor diplomatice</li><li>• Utilizarea tehnicilor de protocol diplomatic</li><li>• Utilizarea diferitelor tipuri de corespondență diplomatică</li><li>• Înțelegerea procesului de negociere</li><li>• Negocierea tratatelor</li><li>• Pregătirea procesului de negociere</li><li>• Elaborarea strategiilor de negociere</li><li>• Analiza celor mai eficiente modalități de negociere</li></ul>

## 8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații		
1. CADRUL JURIDIC INTERNAȚIONAL CU RELEVANȚĂ ÎN DOMENIUL PRACTICII DIPLOMATICE	prelegere			
2. ACTORII RELAȚIILOR INTERNAȚIONALE	prelegere			
3. TIPURI DE DIPLOMAȚII	prelegere			
4. CONCEPTUL DE SECURITATE ÎN DIPLOMAȚIA MODERNĂ.	prelegere			
5. MINISTERUL AFACERILOR EXTERNE ȘI MISIUNILE DIPLOMATICE	prelegere			
6. PROTOCOL. CEREMONIAL: ETICHETĂ DIPLOMATICĂ	prelegere			
7. TRATATELE INTERNAȚIONALE	prelegere			
8. NEGOCIEREA DIPLOMATICĂ. SPECIFICITĂȚI	prelegere			
9. NEGOCIATORUL. ABILITATI. COMPETENTE: ATITUDINI	prelegere			
10. ROLUL CULTURII NAȚIONALE ÎN INFLUENȚAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE	prelegere			
11. PREGATIREA NEGOCIERILOR	prelegere			
12. DESFASURAREA NEGOCIERILOR INTERNAȚIONALE	prelegere			
13. STRATEGII DE NEGOCIERE. TEHNICI SI TACTICI	prelegere			
14. COMPONENTE ALE COMUNICĂRII INTERPERSONALE CU INFLUENȚA ÎN NEGOCIERE	prelegere			
Bibliografie				
Nr. crt.	Lucrarea	Editura	Anul apariției	Competențe specifice realizate
1	Anghel, Ion M. Dreptul diplomatic și dreptul consular	Universul Juridic	2011	Cunoașterea cadrului juridic al dreptului internațional public cu aplicații în diplomație și afaceri consulare
2	Bayne N., Woolcock S. The New Economic Diplomacy Ediție colectivă	Ashgate	2010, ediția a 2-a	Înțelegerea specificităților diplomației economice
3	Berridge G.R., James A., A dictionary of Diplomacy,	Palgrave	2004, ediția a 2-a	Compendiu de diplomație.
4	Berridge G.R. Diplomacy. Theory and practice	Palgrave MacMillan	2010, editia a 4-a	Curs complet de diplomație. Cunoașterea actorilor implicați în procesul diplomatic, rolul instituției ministerului afacerilor externe, studii de caz
5	Guilhaudis, Jean-Francois Relations Internationales Contemporaines	Litec, Editions du Juris-Classeur	2002	Cunoașterea principalelor concepte ale teoriei relațiilor internaționale contemporane
6	Feltham R.G., Diplomatic handbook - Ghid de diplomatie	Institutul European	2005	Cunoașterea principalelor concepte ale diplomatiei moderne
7	Kissinger Henry, Diplomatia	ALL	1998	Înțelegerea acțiunii diplomatice americane de-a lungul mandatului secretarului de stat H. K. Kissinger
8	Kremenyuk, Viktor A., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues,	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Înțelegerea și analiza proceselor de negociere, cu exemplificări de aplicare a negocierilor în diferite domenii:

				acorduri internaționale, dezarmare, negocieri cu teroriști
9	George Cristian Maior Incertitudine. Gândire strategică și relații internaționale în secolul XXI	Editura RAO	2014 (ed. a 2-a)	Depinderea abilităților de analiză și prognostic strategică în relațiile internaționale
10	Nye, Joseph S. Soft Power.	New York: Public Affairs	2004	Diplomația publică
11	Manea, Constantin și Marian Moșneagu. Dreptul mării în timp de pace și război.	Editura Mica Valahie	2011	Dreptul mării. Impărțirea spațiilor maritime
12	Melissen J. The New Public Diplomacy, editie colectivă,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigme ale diplomației publice
13	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
14	Perry G., Duffy P., Nixon C și alții An exploration of factors influencing ethical and unethical behavior in negotiation	JAAE nr. 37, 1	2005	Înțelegerea importanței comportamentului etic în negocieri și analiza factorilor care conduc la comportamente neetice
15	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influențează negocierea și a stilurilor de negociere
16	Prutianu Stefan, Tratat de comunicare și negociere în afaceri,	Editura Polirom	2008	Cunoașterea tehnicilor de comunicare în cadrul procesului de negociere, precum și a strategiilor, tehnicilor și tacticilor
17	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economică	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
18	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS
19	Sebenius James și alții, Colectie de articole, Guide to smart negotiation	Harvard Business School	2003	Colectie de articole alcătuite sub forma unui ghid practic pentru desfășurarea unei negocieri de succes
20	A diplomat's Handbook.	www.diplomats handbook.ro	2008	Cunoașterea tendințelor contemporane în domeniul diplomației
21	Națiunile Unite. Carta ONU.	www.un.org	1945	Cunoașterea documentelor esențiale ale diplomației moderne
22	Națiunile Unite. The United Nations: An Introduction for Students. fără an.	www.un.org		
Bibliografie opțională				

23	R.P Barston Modern diplomacy	Editura Routledge	2013 (ed. a 4-a)	Intelegerea transformarilor care afecteaza diplomația modernă. Utilizarea de noi instrumente
24	Malita Mircea, Tablouri din razboiul rece	Editura C. H. Beck	2007	Cunoasterea principalelor repere ale diplomatiei romanesti din perioada razboiului rece
25	Malita, Mircea Jocuri pe scena lumii	Editura C. H. Beck	2007	Cunoasterea principalelor repere ale diplomatiei romanesti din perioada razboiului rece
26	-/-, Cele 36 stratageme, Colectie secretă de strategii de razboi din timpul dinastiei Ming	Internet - Wikipedia		Scurt tratat comentat de strategie din epoca Ming Cunoașterea principalelor strategii de abordare a diferitelor situații conflictuale posibile
8. 2 Seminar/laborator				
1. DELIMITAREA. STUDIU DE CAZ DELIMITAREA SPAȚIILOR MARITIME ÎN JURUL INSULEI ȘERPILOR			Metode de predare	Observații
2. DEZBATERE : ROLUL ONG-URILOR ÎN INDEPLINIREA OBIECTIVELOR DE DIPLOMAȚIE PUBLICĂ			Expunerea, conversația euristică	
3. STUDIU DE CAZ : DIPLOMAȚIA DEZARMĂRII			Expunerea, conversația euristică	
4. CORESPONDENȚA DIPLOMATICĂ: REDACTAREA DE DOCUMENTE UZUALE ÎN DIPLOMAȚIE			Studiu de caz	
5. STUDIU DE CAZ: FUNCȚIONAREA UNEI MISIUNI DIPLOMATICE			Expunerea, conversația euristică	
6. ÎNȚELEGEREA ROLULUI PROTOCOLULUI ȘI CEREMONIALULUI DIPLOMATIC: STUDIU DE CAZ – VIZITELE OFICIALE			Studiu de caz	
7. NEGOCIEREA INTERNĂ ȘI NEGOCIEREA EXTERNĂ, PROCESE COORDONATE ÎN NEGOCIEREA UNUI TRATAT INTERNAȚIONAL			Expunerea, conversația euristică	
8. STUDIU DE CAZ: NEGOCIEREA DIPLOMATICĂ BILATERALĂ VS. MULTILATERALĂ			Studiu de caz	
9. SIMULĂRI SIMPLE DE NEGOCIERI. ANALIZA ABILITĂȚILOR ȘI COMPETENȚELOR			Simularea de negocieri	
10. PROFILURI DE NEGOCIATORI ÎN FUNCȚIE DE CULTURA DIN CARE PROVIN			Expunerea, conversația euristică	
11. TEORIA JOCURILOR			Expunerea, conversația euristică	
12. LIMBAJUL NON-VERBAL IN NEGOCIERI			Expunerea, conversația euristică	
13. PREGĂTIREA NEGOCIERILOR. DEFINIREA MANDATULUI DE NEGOCIERE			Proiect	
14. SIMULAREA UNEI NEGOCIERI INTERNATIONALI. PROCESUL DE PACE IN KOSOVO			Simularea unei negocieri internaționale. Analiză și debriefing	
Bibliografie				
Nr. crt.	Lucrarea	Editura	Anul apariției	Competențe specifice realizate
1	Anghel, Ion M. Dreptul diplomatic și dreptul	Universul Juridic	2011	Cunoașterea cadrului juridic al dreptului internațional public cu

	consular			aplicații în diplomatie și afaceri consulare
2	Bayne N., Woolcock S. The New Economic Diplomacy Ediție colectivă	Ashgate	2010, ediția a 2-a	Înțelegerea specificităților diplomatiei economice
3	Berridge G.R., James A., A dictionary of Diplomacy,	Palgrave	2004, ediția a 2-a	Compendiu de diplomatie.
4	Berridge G.R. Diplomacy. Theory and practice	Palgrave MacMillan	2010, editia a 4-a	Curs complet de diplomatie. Cunoașterea actorilor implicați în procesul diplomatic, rolul instituției ministerului afacerilor externe, studii de caz
5	Guilhaudis, Jean-Francois Relations Internationales Contemporaines	Litec, Editions du Juris-Classeur	2002	Cunoașterea principalelor concepte ale teoriei relațiilor internaționale contemporane
6	Feltham R.G., Diplomatic handbook - Ghid de diplomatie	Institutul European	2005	Cunoașterea principalelor concepte ale diplomatiei moderne
7	Kissinger Henry, Diplomatia	ALL	1998	Înțelegerea acțiunii diplomatice americane de-a lungul mandatului secretarului de stat H. Kissinger
8	Kremenyuk, Viktor A., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues,	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Intelegerea si analiza proceselor de negociere, cu exemplificari de aplicare a negocierilor in diferite domenii: acorduri internationale, dezarmare, negocieri cu teroristi
9	George Cristian Maior Incertitudine. Gândire strategica si relatii internaționale în secolul XXI	Editura RAO	2014 (ed. a 2-a)	Depinderea abilităților de analiză și prognoză strategică în relațiile internaționale
10	Nye, Joseph S. Soft Power.	New york: Public affairs	2004	Diplomația publică
11	Manea, Constantin și Marian Moșneagu. Dreptul mării în timp de pace și război.	Editura Mica Valahie	2011	Dreptul mării. Impărțirea spațiilor maritime
12	Melissen J. The New Public Diplomacy, ediție colectiva,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigmei ale diplomatiei publice
13	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
14	Perry G., Duffy P., Nixon C și alții An exploration of factors influencing ethical and unethical behavior in negotiation	JAAE nr. 37, 1	2005	Intelegerea importantei comportamentului etic in negocieri si analiza factorilor care conduc la comportamente neetice
15	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influenteaza negocierea si a stilurilor de negociere

16	Prutianu Stefan, Tratat de comunicare si negociere in afaceri,	Editura Polirom	2008	Cunoașterea tehnicilor de comunicare în cadrul procesului de negociere, precum și a strategiilor, tehnicilor și tacticilor
17	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economica	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
18	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS
19	Sebenius James și alții, Colectie de articole, Guide to smart negotiation	Harvard Business School	2003	Colectie de articole alcatuite sub forma unui ghid practic pentru desfasurarea unei negocieri de succes
20	A diplomat's Handbook.	www.diplomats handbook.ro	2008	Cunoașterea tendințelor contemporane în domeniul diplomației
21	Națiunile Unite. Carta ONU.	www.un.org	1945	Cunoașterea documentelor esențiale ale diplomației moderne
22	Națiunile Unite. The United Nations: An Introduction for Students. fără an.	www.un.org		

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

- Disciplina își propune să formeze o serie de competențe ce pot fi pliate unor diverse ocupații de pe piața muncii precum: referent relații externe, consilier afaceri europene, consilier relații internaționale/politică externă

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- răspunsurile la examen/ colocviu (evaluarea finală)	Evaluare sumativă constând într-o lucrare scrisă cu teste grilă și spețe din diplomație și/sau negocieri internaționale	50%
10.5 Seminar/laborator	- răspunsurile finale la lucrările practice de seminar	Colocviu individual	10%
	- activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte etc	Susținerea unui proiect pe o temă de diplomație sau negocieri internaționale	20%
	- alte activități: simularea unei negocieri internaționale	Participarea la negociere, pregătirea negocierii, susținerea pozițiilor de negociere	20%
10.6 Standard minim de performanță			

- Prezența minimă de 50% la activitățile de curs și seminar
- Elaborarea lucrării pentru seminar;
- Susținerea examenului scris și rezolvarea cel puțin a unui subiect aferent acestei probe;
- Parcurgerea cel puțin a 3 lucrări din bibliografia recomandată

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătură director departament

.....

.....