

## 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	DEPARTAMENTUL DE RELAȚII INTERNAȚIONALE ȘI STUDII EUROPENE
1.4 Domeniul de studii	Științe politice
1.5 Ciclul de studii	MASTER
1.6 Programul de studii/Calificarea	MASTERATUL DE DIPLOMAȚIE ȘI NEGOCIERI INTERNAȚIONALE

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>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>I</b>	2.5 Semestrul	<b>II</b>	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
Studiu 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					16
Tutoriat					16
Pregătire examnări					8
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sala de curs dotată cu mijloace multimedia</li> </ul>
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sala de curs dotată cu mijloace multimedia</li> </ul>

## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p><i>I. Dimensiunea cognitivă:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoașterea adecvată și aprofundată a abordărilor, conceptelor și formelor specifice domeniului diplomației și negocierilor;</li><li>• Deținerea terminologiei specifice diplomației și negocierilor și adaptarea acesteia la diverse contexte profesionale;</li><li>• Deținerea cunoștințelor despre metodele cantitative, calitative și mixte aplicabile în investigarea domeniului diplomației și negocierilor;</li><li>• Dezvoltarea abilității de selecție și parcurgere a principalelor resurse bibliografice din domeniul diplomației și negocierii;</li><li>• Cunoașterea activității principalelor instituții, organizații și rețele epistemice relevante;</li><li>• Dezvoltarea abilităților de identificare a surselor pertinente și veridice de date;</li><li>• Aplicarea metodelor de documentare și de analiză primară a datelor privind soluționarea unei anumite problematici din domeniul diplomației și negocierii;</li><li>• Găsirea unor soluții adecvate și abilitatea de luare a deciziilor bazate pe date viabile în situații reale specifice de activitate diplomatică și de negociere.</li></ul> <p><i>II. Dimensiunea Funcțional adițională:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizarea de raționamente și elaborarea asumpțiilor de ghidare și a întrebărilor de evaluare potrivite acțiunii evaluate;</li><li>• Modelarea și adaptarea teoretică, conceptuală și metodologică;</li><li>• Examinarea contextului organizațional, precum și ale considerațiilor politice privitoare la activitatea diplomatică și de negociere înfăptuită;</li><li>• Dezvoltarea capacității de emiteră de recomandări corespunzătoare și justificarea adecvată a acestora;</li><li>• Focalizarea pe cauzalități și analiza consecințelor deciziilor diplomatice și de negociere;</li><li>• Conceperea unor documente specifice domeniului diplomației și negocierilor;</li><li>• Comunicarea cu factorii politici și administrativi direct implicați în activitatea diplomatică și de negociere.</li></ul>
Competențe transversale	<p><i>III. Competențe de rol:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicarea standardelor profesionale diplomatice și de negociere;</li><li>• Acționarea conform eticii profesionale;</li><li>• Dezvoltarea capacității de negociere și adaptarea acesteia la diverse concepte specifice activității profesionale;</li><li>• Rezolvarea eficientă a conflictelor și situațiilor de criză;</li><li>• Deprinderea cu lucrul în echipă și cooperarea în cadrul rețelelor epistemice;</li><li>• Dezvoltarea contactelor profesionale;</li><li>• Deprinderea cu luarea responsabilă a deciziilor și cu evaluarea corectă a situațiilor problematice;</li><li>• Abordarea empatică a actorilor instituționali cu care colaborează;</li><li>• Dezvoltarea unei abordări moderate în rezolvarea situațiilor de criză;</li><li>• Dezvoltarea unei abordări inter-culturale și non-discriminatorii în interacțiunile profesionale.</li></ul> <p><i>IV. Competență de dezvoltare personală și profesională:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Urmărirea dezvoltării profesionale în domeniul diplomației și negocierilor;</li><li>• Clarificarea și evaluarea corectă a mandatului, competențelor, rolului și așteptărilor personale;</li><li>• Aplicarea auto-evaluărilor constante pentru o determinare corectă a necesităților de îmbunătățire și profesionalizare;</li><li>• Proiectarea unor ținte profesionale realiste;</li><li>• Diversificarea stilurilor de învățare și de adaptare la medii diversificate de lucru;</li><li>• Contribuirea la dezvoltarea domeniului epistemic al diplomației și negocierilor.</li></ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea abilităților de negociere în context internațional, pe tematici variate din domeniul diplomației
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Înțelegerea funcțiilor negocierii și a procesului de negociere diplomatică</li> <li>• Înțelegerea intereselor părților aflate în negociere (obiective, nevoi, forte, interdependente)</li> <li>• Cunoașterea diferitelor tipuri de negociatori</li> <li>• Cunoașterea strategiilor și tacticilor de negociere;</li> <li>• Înțelegerea diferitelor culturi și a modului în care cultura națională influențează procesul de negociere</li> <li>• Analiza rolului negocierilor în dezvoltarea relațiilor diplomatice (rezolvarea conflictelor, dezvoltarea cooperării și consolidarea încrederii între actori);</li> <li>• Analiza contextului negocierii și elaborarea strategiilor;</li> <li>• Analiza factorilor fundamentali ai negocierii și definirea alternativelor</li> <li>• Înțelegerea conceptului BATNA în negocieri.</li> <li>• Argumentarea pozițiilor și combaterea obiecțiilor;</li> <li>• Pregătirea negocierilor</li> <li>• Modele teoretice ale procesului de negociere;</li> <li>• Dezvoltarea abilităților necesare negociatorului;</li> <li>• Analizarea limbajului non-verbal și a tehnicilor de comunicare și persuasiune;</li> <li>• Deprinderea și utilizarea unui stil tehnic și logic de elaborare a unui mandat de negociere;</li> <li>• Desfășurarea de simulări de negocieri internaționale prin joc de roluri;</li> <li>• Dezvoltarea spiritului critico-constructiv în analizarea diferitelor situații de negocieri diplomatice;</li> <li>• Deprinderea abilităților necesare unui bun negociator prin exerciții practice și studii de caz;</li> <li>• Deprinderea unui stil de lucru în echipă;</li> <li>• Promovarea valorilor etice în negocieri.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. CADRUL JURIDIC INTERNAȚIONAL CU RELEVANȚĂ ÎN DOMENIUL PRACTICII NEGOCIERILOR DIPLOMATICE	Prelegere și discuție interactivă	
2. NEGOCIEREA. BAZELE TEORETICE ALE NEGOCIERII	Prelegere și discuție interactivă	
3. NEGOCIERE INTEGRATIVĂ. NEGOCIERE DISTRIBUTIVĂ.	Prelegere și discuție interactivă	
4. ROLUL NEGOCIERILOR DIPLOMATICE ÎN CONSOLIDAREA ÎNCREDERII ÎNTRE STATE , ÎN PROMOVAREA RELAȚIILOR PAȘNICE DE COOPERARE ȘI PRIETENIE	Prelegere și discuție interactivă	

5. INTERESELE PĂRȚILOR AFLATE ÎN NEGOCIERE. ESTIMAREA POZIȚIILOR DE NEGOCIERE. MODELE	Prelegere și discuție interactivă	
6. NEGOCIERILE DIPLOMATICE: NEGOCIERI BILATERALE VS. NEGOCIERI MULTILATERALE	Prelegere și discuție interactivă	
7. MODELE TEORETICE DE ANALIZĂ A NEGOCIERILOR	Prelegere și discuție interactivă	
8. NEGOCIATORUL. ABILITATI. COMPETENTE: ATITUDINI	Prelegere și discuție interactivă	
9. ROLUL CULTURII NAȚIONALE ÎN INFLUENȚAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE	Prelegere și discuție interactivă	
10. PREGATIREA NEGOCIERILOR DIPLOMATICE.	Prelegere și discuție interactivă	
11. DESFĂȘURAREA NEGOCIERILOR INTERNAȚIONALE	Prelegere și discuție interactivă	
12. STRATEGII DE NEGOCIERE. TEHNICI SI TACTICI	Prelegere și discuție interactivă	
13. ETICA NEGOCIERILOR DIPLOMATICE	Prelegere și discuție interactivă	
14. COMPONENTE ALE COMUNICĂRII INTERPERSONALE CU INFLUENȚA ÎN NEGOCIERE	Prelegere și discuție interactivă	

#### 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
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, negocierile diplomatice, studii de caz
5	Curry, Jeffrey Edmund. Negocieri internaționale de afaceri.	București, Teora	2000	Bazele teoretice ale negocierilor internaționale

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	Neamtu Adina și Neamtu Liviu Comunicare, negociere si relatii publice în afaceri	Editura Academica Brâncuși	2009	Înțelegerea procesului de comunicare în negocieri
10	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economica	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
12	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
13	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
14	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influenteaza negocierea si a stilurilor de negociere
15	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
16	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS
17	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
18	Zăpârțan, Liviu-Petru. Negocierile în viața social-politică.	Cluj-Napoca: Editura Eikon	2007	Înțelegerea filozofiei negocierilor în viața socială și a specificităților negocierilor diplomatice

Bibliografie opțională

19	Stern, Patrice, și Jean Mouton. La boite a outils de la negotiation.	Dunod, Paris	2010	Instrumente practice pentru pregatirea negocierilor
----	---	--------------	------	---

20	Malita Mircea, Tablouri din razboiul rece	Editura C. H. Beck	2007	Cunoasterea principalelor repere ale diplomatiei romanesti din perioada razboiului rece
21	Malita, Mircea Jocuri pe scena lumii	Editura C. H. Beck	2007	Cunoasterea principalelor repere ale diplomatiei romanesti din perioada razboiului rece
22	-/-, 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
23	Walker, Ronald A. Multilateral Conferences: Purposeful International Negotiation	Palgrave Macmillan,	2004	Înțelegerea negocierilor multilaterale

8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. DELIMITAREA. STUDIU DE CAZ DELIMITAREA SPAȚIILOR MARITIME ÎN JURUL INSULEI ȘERPILOR	Studiu de caz	
2. PROTOCOL, CEREMONIAL, ETICHETĂ ÎN NEGOCIERILE DIPLOMATICE	Expunerea, conversația euristică	
3. STUDIU DE CAZ : CONVENȚIA DE LA VIENA PRIVIND DREPTUL TRATATELOR	Studiu de caz	
4. CORESPONDENȚA DIPLOMATICĂ: REDACTAREA DE DOCUMENTE UZUALE ÎN DIPLOMAȚIE	Expunerea, conversația euristică	
7. NEGOCIEREA TRATATELOR INTERNAȚIONALE	Expunerea, conversația euristică	
5. STUDIU DE CAZ: FUNCȚIONAREA UNEI MISIUNI DIPLOMATICE	Studiu de caz	
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	Simulare de negociere	
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	Expunerea, conversația euristică	
14. SIMULAREA UNEI NEGOCIERI INTERNAȚIONALE. PROCESUL DE PACE IN KOSOVO	Simulare de negociere internationala	
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
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, negocierile diplomatice, studii de caz
5	Curry, Jeffrey Edmund. Negocieri internaționale de afaceri.	București, Teora	2000	Bazele teoretice ale negocierilor internaționale
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	Neamtu Adina și Neamtu Liviu Comunicare, negociere si relatii publice în afaceri	Editura Academica Brâncuși	2009	Înțelegerea procesului de comunicare în negocieri
10	Radu Șerban Diplomația economică europeană	Tribuna Economica	2009	Tendențe contemporane în domeniul diplomației economice
12	Pascu I. M. Teoria Relațiilor Internaționale – note de curs	SNSPA		Bazele teoretice ale relațiilor internaționale
13	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
14	Plaias Ioan, Negocierea afacerilor	Editura Risoprint	2003	Înțelegerea procesului de negociere, a factorilor care influenteaza negocierea si a stilurilor de negociere
15	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

16	Sebenius James , Negotiation Analysis	Harvard Business School	2006	Analiza procesului de negociere cu ajutorul conceptelor definite de HBS
17	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
18	Zăpârțan, Liviu-Petru. Negocierile în viața social- politică.	Cluj-Napoca: Editura Eikon	2007	Înțelegerea filozofiei negocierilor în viața socială și a specificităților negocierilor diplomatice

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

<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>
---

**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			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezența minimă de 50% la activitățile de curs și seminar</li> <li>• Elaborarea lucrării pentru seminar;</li> <li>• Susținerea examenului scris și rezolvarea cel puțin a unui subiect aferent acestei probe;</li> <li>• Parcurgerea a cel puțin 3 lucrări din bibliografia recomandată</li> </ul>			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătură director departament

.....

.....