

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 Integrare Europeană
1.3 Departamentul	Departamentul de Relații Internaționale
1.4 Domeniul de studii	Științe Politice
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii/Calificarea	Relații Internaționale și Integrare Europeană

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Diplomație publică și negocieri						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Mihai Cercel						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Mihai Cercel						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	3	2.6 Tipul de evaluare	Es	2.7 Regimul disciplinei	Op

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					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					25
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutoriat					4
Pregătire examinări					25
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual	144				
3.9 Total ore pe semestru	200				
3.10 Numărul de credite	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	• Prezență minim 50%
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Prezență minim 50%

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea rolului diferiților actori statali și nonstatali în elaborarea și implementarea politicii externe a unui stat; • Prezentarea organelor politice și administrative de politică externă; • Explicarea legăturii dintre politica internă și politica externă; • Prezentarea obiectivelor, mijloacelor și metodelor politicii externe; • Identificarea relațiilor dintre configurările și localizările geografice și structurarea unor entități culturale, politice și economice diferite; • Explicarea conceptului de stabilire de relații diplomatice; • Interpretarea procesului de negociere ca proces fundamental de rezolvare pașnică a diferendelor și de promovare a cooperării între state; • Prezentarea funcțiilor negocierii și a procesului de negociere; • Identificarea intereselor părților aflate în negociere (obiective, nevoi, forțe, interdependențe); • Prezentarea diferitelor tipuri de negociatori și a diferitelor strategii și tactici de negociere; • Analizarea modului în care cultura națională influențează procesul de negociere; • Analizarea rolului ministerului afacerilor externe și a misiunilor diplomatice în dezvoltarea relațiilor diplomatice; • Analizarea diferitelor tipuri de diplomație (publică, culturală, economică, tehnico-științifică, a nonproliferării, ecologică etc.); • Identificarea rolului organizațiilor internaționale în promovarea păcii și a cooperării între state; • Identificarea rolului negocierilor în dezvoltarea relațiilor diplomatice (rezolvarea conflictelor, cooperarea); • Analizarea contextului negocierii și elaborării strategiilor; • Analizarea factorilor fundamentali ai negocierii și definirea alternativelor BATNA/ WATNA; • Utilizarea regulilor de corespondență și comunicare diplomatică și a tehnicilor de protocol diplomatic și etichetă; • Aplicarea de modele teoretice ale procesului de negociere pentru pregătirea de negocieri; • Analizarea limbajului non-verbal și a tehnicilor de comunicare și persuasiune; • Elaborare într-un stil tehnic și logic a unui mandat de negociere; • Desfășurarea de simulări de negocieri internaționale prin joc de roluri.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Spirit critico-constructiv și capacitate de argumentare; • Deprinderea unui stil de lucru în echipă; • Promovarea valorilor etice în diplomație și negociere; • Rezolvarea conflictelor cotidiene pe cale non-discriminatorie și non-violentă, prin negociere, dialog și înțelegerea celorlalți.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea abilităților necesare diplomatului modern și a abilităților de negociere internațională.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea de către studenți a tehnicilor de protocol diplomatic și a regulilor de conduită diplomatică; • Analizarea interacțiunilor diplomatice și a modalităților de negociere; • Înțelegerea și pregătirea procesului de negociere; • Elaborarea strategiilor de negociere.

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. DESFĂȘURAREA 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 diplomației 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:	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Intelegerea si analiza proceselor de negociere, cu exemplificari de aplicare

	Analysis, Approaches, Issues,			a negocierilor in diferite domenii: acorduri internationale, dezarmare, negocieri cu teroristi
9	George Cristian Maior Incertitudine. Gândire strategica si relatii internationale 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, editie colectiva,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigmei 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	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.rog	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		

8. 2 Seminar/laborator

Metode de predare

Observații

1. DELIMITAREA. STUDIU DE CAZ DELIMITAREA

Expunerea,

SPAȚIILOR MARITIME ÎN JURUL INSULEI ȘERPILOR	conversația euristică	
2. DEZBATERE : ROLUL ONG-URILOR ÎN INDEPLINIREA OBIECTIVELOR DE DIPLOMAȚIE PUBLICĂ	Expunerea, conversația euristică	
3. STUDIU DE CAZ : DIPLOMAȚIA DEZARMĂRII	Studiu de caz	
4. CORESPONDENȚA DIPLOMATICĂ: REDACTAREA DE DOCUMENTE UZUALE ÎN DIPLOMAȚIE	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	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 ÎN NEGOCIERI	Expunerea, conversația euristică	
13. PREGĂTIREA NEGOCIERILOR. DEFINIREA MANDATULUI DE NEGOCIERE	Proiect	
14. SIMULAREA UNEI NEGOCIERI INTERNAȚIONALE. PROCESUL DE PACE ÎN 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 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, ediția 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. Kissinger
8	Kremenyuk, Viktor A., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues,	Jossey-Bass Ed. 2nd edition	2002	Intelegerea și analiza proceselor de negociere, cu exemplificari de aplicare a negocierilor în diferite domenii: acorduri internaționale, dezarmare, negocieri cu teroristi
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 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, editie colectiva,	Palgrave	2007	Cunoașterea noilor paradigmei 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	Intelegerea importantei 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 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 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	Natiunile 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

- Conținutul disciplinei este adaptat la contextul internațional și la cel românesc și la nevoile de dezvoltare a domeniului. Astfel, prin utilizarea, în cadrul activităților, a unor resurse de studiu de actualitate, se urmărește sprijinirea unui parcurs ulterior al studenților relevant în raport cu piața muncii.

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"> • 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

.....

.....