

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Școala Națională de Studii Politice și Administrative
1.2. Facultatea	Facultatea de Management
1.3. Departamentul	Management
1.4. Domeniul de studii	Management
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenariat și Management Strategic

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Comunicare antreprenorială și tehnici de negociere						
2.2. Titularul activităților de curs	Conferențiar univ. dr. Elena-Mădălina Vătămănescu						
2.3. Titularul activităților de seminar	Conferențiar univ. dr. Elena-Mădălina Vătămănescu						
2.4. Anul de studiu:	II	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E2	2.7. Regimul disciplinei	Ob.

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					14
Examinări					4
Alte activități....					0
3.7. Total ore studiu individual	70				
3.8. Total ore din planul de învățământ	42				
3.9. Total ore pe semestru	125				
3.10. Numărul de credite	5				

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 cu videoproiector - prezentări power point - dezbateri studii de caz
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de seminar potrivită lucrului în echipă - prezentări power point - analiză studii de caz - prezentări de proiecte - exerciții

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> - Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea adecvată a noțiunilor de bază specifice disciplinei: comunicare, comunicare antreprenorială, comunicare verbală, comunicare scrisă, comunicare formală/ informală etc.; - Cunoașterea și înțelegerea elementelor determinante ale specificului comunicării antreprenoriale; - Identificarea, explicarea și interpretarea rolului comunicării antreprenoriale în diferite
-------------------------	---

	<p>tipuri de companii;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicarea și interpretarea strategiilor de comunicare și tehnicilor de eficientizare a negocierii intra și inter-organizaționale.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> - Proiectarea, conducerea și prezentarea unor lucrări cu teme specifice; - Utilizarea tehnicilor adecvate de redactare a documentelor specifice comunicării antreprenoriale scrise; - Manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul comunicării antreprenoriale; - Valorificarea optimă și creativă a propriul potențial în activitățile științifice propuse; - Formarea deprinderilor de studiu individual; - Angajarea în relații de parteneriat cu alți colegi în vederea realizării proiectelor pentru seminar.

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> - Familiarizarea studenților cu noțiunile fundamentale din domeniul comunicării și managementului, cu precădere cu procesul de comunicare antreprenorială și de negociere în afaceri; - Realizarea unor conexiuni între domeniul comunicării antreprenoriale și cunoștințele, deprinderile și abilitățile dobândite prin studiul organizațiilor de diferite tipuri.
7.2. Obiective specifice	<p>La finalul cursului, studenții vor fi capabili:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Să definească negocierea și comunicarea antreprenorială; - Să prezinte și să explice forme, tipuri, stiluri de comunicare antreprenorială; - Să identifice greșeli de alcătuire a discursului și greșeli de exprimare în studiile de caz analizate; - Să aplice corect tehnici de redactare a documentelor specifice comunicării antreprenoriale scrise (planuri, proiecte, rapoarte etc); - Să interpreteze corect și să gestioneze eficient limbajul verbal, non-verbal și paraverbal în negociere; - Să realizeze planuri și strategii de comunicare antreprenorială pentru diferite tipuri de organizații.

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Noțiuni fundamentale. Comunicarea - teorii și modele. Complexitatea procesului de comunicare. Funcțiile comunicării. Tipuri de comunicare	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
2. Comunicarea antreprenorială - scop, obiective, roluri, forme	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
3. Comunicarea antreprenorială în scris (planificare, organizare, coordonare, monitorizare, control, evaluare). Tipuri de comunicare și de destinatari	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
4. Comunicarea antreprenorială orală (planificare, organizare, coordonare, monitorizare, control, evaluare). Tipuri de comunicare și de interlocutori	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
5. Comunicarea antreprenorială și cultura organizațională	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
6. Comunicarea antreprenorială în context internațional și/sau într-un mediu multicultural	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
7. Comunicarea antreprenorială în acțiune - tehnici de argumentare, de persuasiune și de negociere	Expunere orală Prezentări power point	Videoproiector necesar

	Dezbateri studii de caz	
8. Dinamica procesului de comunicare în cadrul negocierii	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
9. Strategii, tehnici și principii în cadrul procesului de negociere	Expunere orală	Videoproiector necesar
10. Norme explicite și practici implicite în cadrul procesului de negociere	Prezentări power point	Videoproiector necesar
11. Particularitățile negocierii în era digitalizării – provocări și contingente	Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
12. Negocierea într-un context de afaceri internațional	Expunere orală	Videoproiector necesar
13. Evaluarea rezultatelor negocierii prin prisma obiectivelor comunicării antreprenoriale	Prezentări power point	Videoproiector necesar
14. Recapitulare finală	Expunere orală Prezentări power point Dezbateri studii de caz	Videoproiector necesar
Bibliografie obligatorie		
1. Bovee, C.L. și Thill, J.V. (2013). <i>Excellence in Business Communication</i> , 10th edition. Upper Saddle River, NJ: Pearson.		
2. Hapenciuc, C.V., Pînzaru, F., Vătămănescu, E.-M. și Stanciu, P. (2015). Converging Sustainable Entrepreneurship and the Contemporary Marketing Practices. An Insight into Romanian Start-Ups. <i>Amfiteatru Economic</i> , 17(40), 938-954. Disponibil la http://www.amfiteatruconomic.ro/ArticolEN.aspx?CodArticol=2440 .		
3. Lewicki, R.J. și Hiam, A. (2006). <i>Mastering Business Negotiation: A Working Guide to Making Deals and Resolving Conflict</i> . San Francisco: Jossey-Bass.		
4. Liu, W., Friedman, R. și Hong, Y.Y. (2012). Culture and accountability in negotiation: Recognizing the importance of in-group relations. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i> , 117, 221–234.		
5. Lum, G. (2010). <i>The Negotiation Fieldbook: Simple Strategies to Help You Negotiate Everything</i> . 2nd ed. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.		
6. Oliver, D. (2010). <i>Creating Success: How to Negotiate Effectively</i> . 3rd Edition. London, GBR: Kogan Page Ltd.		
7. Soto-Acosta, P., Cismaru, D.-M., Vătămănescu, E.-M. și Ciochină, R.S. (2016). Sustainable Entrepreneurship in SMEs: A Business Performance Perspective. <i>Sustainability</i> , 8(4), 342. Disponibil la http://www.mdpi.com/2071-1050/8/4/342 .		
8.2. Seminar/laborator		
1. Planul de comunicare antreprenorială: componente, obiective, etape, indicatori de performanță	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoproiector necesar
2. Comunicarea antreprenorială în scris (planificare, organizare, coordonare, monitorizare, control, evaluare). Tipuri de comunicare și de destinatari	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoproiector necesar
3. Comunicarea antreprenorială orală (planificare, organizare, coordonare, monitorizare, control, evaluare). Tipuri de comunicare și de interlocutori	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoproiector necesar
4. Comunicarea antreprenorială în acțiune - tehnici de argumentare, de persuasiune și de negociere	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoproiector necesar
5. Dinamica procesului de comunicare în cadrul negocierii	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoproiector necesar
6. Simulări comunicare antreprenorială în context internațional	Prezentări powerpoint	Videoproiector

	Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	necesar
7. Simulări negociere în context multicultural	Prezentări powerpoint Dezbateri studii de caz Prezentări de proiecte Aplicații în echipă	Videoprojector necesar

Bibliografie

1. Bovee, C.L. și Thill, J.V. (2013). *Excellence in Business Communication*, 10th edition. Upper Saddle River, NJ: Pearson.
2. Guasco, M.P. și Robinson, P.R. (2007). *Principles of Negotiation: Strategies, Tactics, Techniques to Reach Agreements*. Canada: Entrepreneur Press.
3. Lewicki, R.J. și Hiam, A. (2006). *Mastering Business Negotiation: A Working Guide to Making Deals and Resolving Conflict*. San Francisco: Jossey-Bass.
4. Oliver, D. (2010). *Creating Success: How to Negotiate Effectively*. 3rd Edition. London, GBR: Kogan Page Ltd.
5. Păduraru, T., Vătămănescu, E.-M., Andrei, A.G., Pînzaru, F., Zbucnea, A., Maha, L.G. și Boldureanu, G. (2016). Sustainability in Relationship Marketing: An Exploratory Model for the Industrial Field. *Environmental Engineering and Management Journal*, 15(7), 1635-1647. Disponibil la http://omicron.ch.tuiasi.ro/EEMJ/pdfs/accepted/569_226_Paduraru_15.pdf.

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

Cursul de față oferă masteranzilor noțiunile și instrumentele necesare atât din perspectiva antreprenorului (prin însușirea noțiunilor fundamentale din domeniul comunicării, a modalităților de organizare a discursului, a tehnicilor de negociere și îndeplinire a obiectivelor), cât și din perspectiva angajatului care își dorește să se integreze eficient într-o companie (prin familiarizarea cu practicile comunicaționale ale antreprenorilor și, implicit, cu dinamica universului organizațional).

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
Curs /Examen	- Cunoașterea conceptelor și teoriilor fundamentale din domeniul studiat - Capacitatea de a corela teorii și concepte din domeniul studiat	Test de cunoștințe (test grilă) care va cuprinde atât itemi închiși, cât și itemi deschiși	50%
Seminar	- Capacitatea de a aplica modelele teoretice și conceptele predate în cadrul aplicațiilor individuale și proiectelor de grup - Capacitatea de a interpreta, argumenta și susține o poziție, o idee, o perspectivă referitoare la elementele și procesele specifice comunicării antreprenoriale și tehnicilor de negociere	Nota de seminar va fi compusă din nota obținută la proiectul pe echipe – elaborarea unui plan exhaustiv de comunicare antreprenorială pornind de la o situație dată (pondere 50%) și nota obținută în urma prezențelor, intervențiilor și participării active în cadrul seminariilor (pondere 50%)	50%
10.6. Standard minim de performanță:			



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE ȘI CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE
ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE
FACULTATEA DE MANAGEMENT

Bd. Expoziției nr. 30A, Sector 1, 012104, București, România, Tel. 037 217 7141
edu@facultateademangement.ro, www.facultateademangement.ro

- Obținerea notei minime 5 la evaluarea scrisă finală
- Minim 70% prezență la seminarii și cursuri
- Elaborarea proiectului în echipă

Data completării:
26.02.2017

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în catedră:

Semnătura directorului de departament
