



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Facultatea de Studii Europene

Str. Emmanuel de Martonne nr. 1, 400090 Cluj-Napoca
Tel.: 0264-593770
Fax: 0264-590251
euro.ubbcluj.ro

FIȘA DISCIPLINEI

Anul academic 2024-2025

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Studii Europene
1.3. Departamentul	Studii Europene și Guvernanță
1.4. Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5. Ciclul de studii	licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Relații Internaționale și Studii Europene (limba română)
1.7. Forma de învățământ	Învățământ la distanță

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Negociere și mediere în relațiile intenăționale				Codul disciplinei		SLR0218	
2.2. Titularul activităților de curs – Coordonatorul de disciplină				Lect.univ.dr. Radu Albu					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect – tutorele				Lect.univ.dr. Radu Albu					
2.4. Anul de studiu		II	2.5. Semestrul	IV	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	Felul disciplinei DS
								Obligativitate	Obligatorie/ opțională DOB

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

3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență	3	din care: 3.2. curs	2			3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore pe semestru – forma Învățământ la distanță	125	din care: 3.5. SI	83	AI=Nr.ore curs IF x nr. săptămâni	28	3.6. AT + TC + AA	14
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)							111 ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)							28
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren							39
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri							38
3.5.4.Tutoriat (consiliere profesională)							2
3.5.5.Examinări							2
3.5.6. Alte activități							2
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				111			
3.8. Total ore pe semestru (număr ECTS x 25 de ore)				125			
3.9. Numărul de credite				5			



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Facultatea de Studii Europene

Str. Emmanuel de Martonne nr. 1, 400090 Cluj-Napoca
Tel.: 0264-593770
Fax: 0264-590251
euro.ubbcluj.ro

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Platforma eLearning a UBB
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Sală de seminar, videoproector; acces la platforme de tip Zoom, Google Meetings sau Microsoft Teams

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	1. Utilizarea conceptelor fundamentale din domeniul relațiilor internaționale pentru a descrie și explica evenimente sau procese; 2. Identificarea conținutului și funcționării procesului de negociere 3. Capacitatea de a opera cu teoriile, conceptele și modelele relevante ale negocierii și medierii 4. Corelarea metodelor de negociere cu cel al medierii 5. Aplicarea metodelor de negociere în condiții de risc și de incertitudine decizională 6. Formularea și aplicarea unor criterii specifice pentru a determina relevanța unor decizii în procesul negocierii 7. Elaborarea coerentă și integrată a unui plan de negociere și/sau de mediere
Competențe transversale	1. Coordinarea realizării unui proiect în echipă cu asumarea de roluri de conducere specifice 2. Formarea profesională prin utilizarea eficientă și selectivă a surselor și resurselor de comunicare și instruire continuă (biblioteci, internet, baze de date, cursuri on-line, ș.a.)

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	• Îmbogățirea cunoștințelor referitoare la procesul negocierilor și medierii din punct de vedere teoretic și practic
7.2. Obiectivele specifice	• Formarea abilităților de utilizare a diferitelor tehnici de negociere și mediere • Dezvoltarea abilităților de comunicare în cadrul negocierilor internaționale și al medierii • Identificarea tipului de negociere

8. Conținuturi

8.1. SI	Metode de predare	Observații (timp alocat)
Negocierea – proces social (comunicare)		5%
Definiții și percepții		5%



Tipuri de negociere		5%
Negocierea europeană		10%
Negocierea cu Uniunea europeană		10%
Strategii de negociere		10%
Poziții de negociere		5%
Documentele de poziție		5%
Dosarul de fundamentare		10%
Structura documentului de poziție		5%
Cazuri pentru aplicarea tranzițiilor și derogărilor		10%
Implementarea efectivă a negocierilor		10%
Medierea		5%

Bibliografie:

Suport curs „Negociere și mediere în relațiile internaționale” (elaborat pentru ID)
Meerts Paul, „International Negotiations”, Netherlands Institute of International Relations Clingendael, 2013
Pușcaș, Vasile, „Negocieri pentru parteneriate”, Școala Ardeleană, 2016
Lewicki Roy, Saunders David, Minto John, Barry Bruce, „Negotiations: readings, exercises and cases”
McGrawHill, 2003
Zăpârțan, Liviu Petru, „Negocierile în viața social-politică”, Eikon, Cluj-Napoca, 2007

8.2. AT	Metode de predare- învățare	Observații
Modulele 1-5	Expunere, exemplificări, comentarii, ghidaj și evaluare; explicații, problematizări, studii de caz	
Negocierea – proces social (comunicare)		
Definiții și percepții		
Tipuri de negociere		
Negocierea europeană		
Negocierea cu Uniunea europeană		
Strategii de negociere		
Poziții de negociere		
Modulele 8-13		
Documentele de poziție		
Dosarul de fundamentare		
Structura documentului de poziție		
Cazuri pentru aplicarea tranzițiilor și derogărilor		
Implementarea efectivă a negocierilor		
Medierea		

Bibliografie:

Suport curs „Negociere și mediere în relațiile internaționale” (elaborat pentru ID)
Meerts Paul, „International Negotiations”, Netherlands Institute of International Relations Clingendael, 2013
Pușcaș, Vasile, „Negocieri pentru parteneriate”, Școala Ardeleană, 2016
Lewicki Roy, Saunders David, Minto John, Barry Bruce, „Negotiations: readings, exercises and cases”
McGrawHill, 2003
Zăpârțan, Liviu Petru, „Negocierile în viața social-politică”, Eikon, Cluj-Napoca, 2007

8.3. TC	Metode de transmitere a informației	Observații
	Expunere, exemplificări, comentarii, ghidaj și	



Documente de poziție, structurare și argumentare	evaluare; explicații, problematizări, studii de caz	
Tema 1 negocieri internaționale		
Tema 2 negocieri europene		
Bibliografie: Suport curs „Negociere și mediere în relațiile internaționale” (elaborat pentru ID) Meerts Paul, „International Negotiations”, Netherlands Institute of International Relations Clingendael, 2013 Pușcaș, Vasile, „Negocieri pentru parteneriate”, Școala Ardeleană, 2016 Lewicki Roy, Saunders David, Minto John, Barry Bruce, „Negotiations: readings, exercises and cases” McGrawHill, 2003 Zăpârțan, Liviu Petru, „Negocierile în viața social-politică”, Eikon, Cluj-Napoca, 2007		
8.4. AA	Metode de predare-învățare	Observații
-	-	-
-	-	-
-	-	-
Bibliografie:		

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

După acest curs, studenții se vor putea integra unei cariere de succes în domeniul relațiilor internaționale, a îndeplinirii sarcinilor diplomatice, dobândind competențele necesare desfășurării activităților în cadrul organizațiilor non-guvernamentale sau al instituțiilor de Stat, administrației publice, locale sau regionale, ș.a.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. SI (curs)	Studiarea bibliografiei de specialitate	Scris	60%
10.5. TC / AA	Participare la activitățile de seminar, la discuțiile online, la simulările cu joc de rol	Colocviu 1 punct din oficiu	30%
10.6. Standard minim de performanță			
Nota 5			

Coordonator de disciplină
.....

Tutore de disciplină/
.....

Data
Octombrie 2024

Responsabil de studii ID/IFR,
.....