

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
1.2 Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Economie
1.4 Domeniul de studii	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Afaceri internaționale

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE IN AFACERI						
2.2 Cod disciplină	1101.10B11D						
2.3 Titularul activităților de curs							
2.4 Titularul activităților de seminar							
2.5 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	V	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					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					8
Tutoriat					4
Examinări					2
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual	58				
3.8 Total ore pe semestru	100				
3.9 Numărul de credite	4				

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	<ul style="list-style-type: none"> • Studenții se vor prezenta la prelegeri, laboratoare cu telefoanele mobile închise Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs și laborator.
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Termenul predării lucrărilor de laborator este stabilit de titular de comun acord cu studenții. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate. • Pentru predarea cu întârziere a eseurilor sau a lucrărilor de laborator, acestea vor fi depunctate cu 0.5 pct./zi de întârziere.



6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C4 Gestionarea bazelor de date în domeniul afacerilor internaționale • C5 Comunicarea verbală și scrisă profesională într-o limbă de circulație internațională • C6. Asistența în domeniul afacerilor internaționale pentru organismele internaționale publice, comunitățile locale și regionale (instituții ale UE, asociații profesionale, camere de comerț, clustere, etc.) • C7 Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor metodelor și tehnicilor de comercializare pe piețele internaționale precum și de plăți și de investiții internaționale în contextul economiei globale și al afacerilor internaționale..
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Să aplice principiile, normele și valorile eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă pentru elaborarea unor analize detaliate asupra firmelor regionale; • Cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice; promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice; • Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activități științifice; promovarea unui sistem de valori care să aibă în vedere complexitatea aspectelor globalizării în relațiilor economice internaționale; adaptarea gândirii economice românești la gândirea economică europeană și nu numai. • Preocuparea pentru perfecționarea profesională prin formarea unei reflexivități teoretice • Implicarea în activități științifice, cum ar fi elaborarea unor studii și eseuri • Participarea la proiecte cu caracter practic, compatibile cu cerințele integrării în piața muncii

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea textelor fundamentale și a conceptelor specifice • Disciplina “Comunicare comercială ” se adresează tuturor studenților de la toate specializările economice și nu numai. • Acest curs se înscrie în rândul preocupărilor privind formarea și perfecționarea specialiștilor în domeniul comunicării, și în mod deosebit a celor care doresc să se inițieze și/sau să își dezvolte cunoștințele în atât de fascinantă “lume a afacerilor”, o lume nu numai captivantă, ci și în egala măsură, extrem de “dură”. mică sau mare anvergură..
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea detaliată a principalelor teorii, concepte, tehnici și instrumente folosite în cadrul comerțului exterior • Participarea la negocierea, contractarea și derularea afacerilor regionale și internaționale; • Identificarea oportunităților și riscurilor specifice afacerilor internaționale și gestionarea acestora; • Elaborarea și gestionarea documentelor de corespondență și a contractelor externe; • Oferirea de consultanță de specialitate în domeniul relațiilor economice internaționale societăților comerciale românești sau străine cât și factorilor de decizie din administrație.

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Obs.
-----------	-------------------	------



1. Comunicarea caracteristici generale Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)	Prelegere, Prezentare orală+multimedia (prezentare PowerPoint)	28 ore
2. Specificul comunicării în afaceri Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
3. Tehnici de comunicare scrisă Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
4. Tehnici de comunicare orală Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
5. Specificul, funcțiile și caracteristicile negocierii Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
6. Elemente fundamentale și procese interpersonale în negociere Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
7. Pregătirea negocierii Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
8. Fazele și procesele negocierii Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
9. Comunicarea în cadrul negocierii comerciale Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
10. Comunicarea în cadrul negocierii manageriale Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)		
Bibliografie		
<p>1 Popa Ioan – Tehnica operațiilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008 ; Birkenbihl, Vera F. - Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege. Editura Gemma Pres, București,1998 Birkenbihl, Vera F. - Semnalele corpului. Editura Gemma Pres, București, 1999 Cornelius, Helena - Știința rezolvării conflictelor, Editura Științifică și Tehnică, București, 1996 Hiltrop, Jean H., Sheila, Udall - Arta negocierii, Editura Teora, București, 1998 Karen, Leonard, Goodman, Peter - Manualul negociatorului, Editura Anima, București, 1997 Nistor Costel - Comunicare și negociere în afaceri, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006 Plăiaș, Ioan - Negocierea afacerilor, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003 Scot, Bill - Arta negocierilor, Editura Tehnică, București, 1996 Souni, Hassan - Manipularea în negocieri, Editura Antet, Oradea, 1998, Popescu M., Comunicarea si negocierea in afaceri - esenta succesului antreprenorial, Editura Pro Universitaria, 2013</p> <p>Collins J., Excelență în afaceri, Editura Curtea Veche Publishing, 2017</p> <p>Roxana Elisabeta Marinescu, Mariana Nicolae, Anca Teodora Șerban-Oprescu, <i>Comunicare 4.0. Tratat de comunicare in afaceri internationale</i>, Editura ASE, 2010</p> <p>Nistor Costel, Note de curs, 2023-2024</p> <p>https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiS_B9on2AhVyQvEDHZS4DSMQgQN6BAgCEAE&url=https%3A%2F%2Fscholar.google.ro%2Fscholar%3Fq%3Dcarte%2Bcomunicare%2Bin%2Bafaceri%26hl%3Dro%26as_sdt%3D0%26as_vis%3D1%26oi%3Dscholart&usq=AOvVaw269f6f1Ef800HzFqxAmoHJ</p>		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Obs.
1. Caracteristicile unei situații de comunicare. Cursul general al unei comunicari.	Joc de rol	
2. Principii ale comunicarii. Comunicarea empatica		
3. Rolul timpului în comunicare..		
4. Comunicarea umană - cheia negocierii. Comunicarea verbală. Joc de rol Lingvistica și rolul limbajului. Comunicarea nonverbală.		



Componentele limbajului nonverbal. Bariere în fața comunicării		
5. Metode de evaluare a eficienței comunicării. Folosirea întrebărilor. Ascultarea partenerului. Interpretarea gesturilor. Adoptarea unor componente afectiv- pozitiviste. Inversarea rolului în cadrul comunicării. Rolul prezumțiilor și al motivațiilor în realizarea unei comunicări eficiente		14 ore
6. Cultura - un factor important în cadrul comunicării. Înțelegerea diferitelor culturi. Implicații ale diferențelor culturale asupra modului de a comunica. Influența diferențelor culturale asupra comunicării internaționale. Strategii de comunicare induse de diferențele culturale		
7. Tehnica comunicării orale Joc de rol		
8. Comunicarea scrisă în afaceri Joc de rol		
9. Comunicarea non verbală (mimica, gestică) Joc de rol		
10. Comunicare non verbală prin intermediul spațiului personal		
11. Comunicare non verbală prin intermediul timpului		
12. Comunicare non verbală prin intermediul culorilor		
13. Comunicare non verbală prin intermediul vestimentatiei/obiectelor		
14. Negocierea și forma de comunicare în afaceri	Joc de rol	

Bibliografie

Popa Ioan – Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008 Popa Ioan – Negociere comercială internațională, Editura Economică, București, 2006 Puiu Alexandru – Management în afacerile economice internaționale, Editura Independența Economică, 1996 Hiltrop, Jean H., Sheila, Udall - Arta negocierii, Editura Teora, București, 1998 Nistor Costel - Comunicare și negociere în afaceri, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006 Plăiaș, Ioan - Negocierea afacerilor, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003 Souni, Hassan - Manipularea în negocieri, Editura Antet, Oradea, 1998 ; Dinu Mihai – Comunicarea, Editura Științifică, București, 1997 Nistor Costel - Comunicare și negociere în afaceri, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006 Prutianu Ștefan – Comunicarea și negocieri în afaceri, Editura Polirom, Iași, 2010

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

- Conținutul disciplinei a fost actualizat prin luarea în considerare a cerințelor agenților economici și băncilor cu care titularii disciplinei (curs și seminar) au intrat în contact prin activitatea desfășurată în afara mediului academic și a experienței profesionale dobândite astfel.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
----------------	---------------------------	-------------------------	------------------------------



10.4 Curs	<p>- Abordarea conceptuala, precum si a metodelor si procedeele utilizate în comunicarea în afaceri.</p> <p>- familiarizarea studenților cu apectele teoretice și practice ale activității de comert international.</p>	<p>Examen scris, accesul la examen fiind condiționat de prezentarea la ultimul seminar a portofoliului de lucrări.</p> <p>Pentru a lua în considerare punctajul obținut pe portofoliul de lucrări, studentul trebuie să obțină cel puțin jumătate din punctajul anunțat la proba scrisă.</p>	70%
10.5 Seminar/laborator	<p>Însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și laborator</p> <p>Capacitatea de a aplica 30 % și a utiliza cunoștințele asimilate la curs. ; Respectarea normelor de deontologie profesională.</p>	<p>Activități gen: referate, proiecte, studii de caz.</p> <p>Prezentarea unui portofoliu de lucrări elaborate pe parcursul semestrului este o cerință de acces la examinarea finală.</p>	30%
<p>10.6 Standard minim de performanță</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea noțiunilor de bază și a elementelor fundamentale privind conținutul și tipologia, caracteristicile comunicării si a negocierilor comerciale ca si forma de comunicare 			

