

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2024/2025

Anul de studiu I / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918”
1.2. Facultatea	de Drept și Științe Sociale
1.3. Departamentul	de Științe Juridice și Administrative
1.4. Domeniul de studii	Drept
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/calificarea COR/grupa de baza ESCO	expert jurist — 261903, consilier de probatiune — 261921/2619 — specialiști in domeniul juridic, neclasificati in grupele de bază anterioare.

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocierea contractelor		2.2. Cod disciplină	IDP I2.1			
2.3. Titularul activității de curs	Tudorascu Mihaela Miruna						
2.4. Titularul activității de seminar	Tudorascu Mihaela Miruna						
2.5. Anul de studiu	I	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	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
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
d. Tutoriat					
e. Examinări					4
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultatii proiecte etc.)					-
3.7 Total ore studiu individual			119		
3.8 Total ore din planul de învățământ			56		
3.9 Total ore pe semestru			175		
3.10 Numărul de credite			7		

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Discipline juridice per ansamblu, specifice
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	R2/C2 Abilitatea de a compila si colecta documente juridice dintr-un caz specific pentru a sprijini o investigatie sau pentru o audiere in fala instanței, in conformitate cu reglementările legale R3/C3 Informarea in mod corespunzător cu privire la reglementările legale care vizează o activitate specifică respectarea normelor, politicilor legislației acesteia
-------------------------	---

	R5/C5 Abilitatea de a analiza legislatia existentă a unei administratii nationale sau locale pentru a evalua ce imbunătățiri ar putea fi aduse si ce elemente de legislatie ar putea fi propuse R6/C6 Acordarea de consultanță juridică clientilor pentru a se asigura că actiunilor lor sunt legale ii sunt cele mai benefice pentru situatia lor cazul specific R8/C8 Monitorizarea evolutiei legislatiei prin monitorizarea modificărilor normelor, politicilor ii legislației în diferitele ramuri de drept privat.
Competențe transversale	RIO/CT2 Aplicarea de politici de securitate informatică, respectarea confidentialității, promovarea drepturilor omului, emiterea de documente oficiale

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Explicare și interpretare (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei) ▪ Regimul juridic actual al negocierilor, în general ▪ Aplicarea mecanismelor de negociere ▪ Explicarea procesului de evoluție în reglementarea și aplicarea acestui regim juridic, importanța sa în cadrul unei economii de piață funcționale
7.2 Obiectivele specifice	Să realizeze o analiză și interpretare a fenomenelor și proceselor juridico-administrative și al posibilității de informatizare a procesului de cunoaștere Cunoașterea și înțelegerea reglementărilor și uzanțelor în problemele juridice specifice materiei negocierii contractelor. Cunoașterea teoriilor și modelelor din domeniul de graniță și complementare Capacitatea de utilizare interdisciplinară a teoriilor și modelelor specifice.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Considerații generale despre negociere	Prelegere, discuții	2 ore
2. Considerații generale despre negociator a. Partener sau adversar? Negocierea și echilibrul contractual b. Negociatorul (profilul, calitățile necesare negociatorului de succes, stiluri de negociere, particularități de ordin cultural și național).	Prelegere, discuții	2 ore
3. Contractul, obiect al negocierii	Prelegere, discuții	2 ore
4. Mecanisme primare de formare a contractului a. Oferta și acceptarea b. Momentul și locul încheierii contractului.	Prelegere, discuții	2 ore
5. Mecanisme complexe de formare a contractului a. Formare contractelor negociate b. Formarea contractelor de adeziune c. Formarea contractelor forțate.	Prelegere, discuții	2 ore
6. Negocierea neonestă	Prelegere, discuții	2 ore
7. Abordarea negocierii Rolul pozițiilor în negocieri prin raportare la interese Puterea în negocieri	Prelegere, discuții	2 ore
8. Pașii unei negocieri a. Teorii asupra fazelor și etapelor negocierii b. Clasificarea pașilor	Prelegere, discuții	2 ore
9. Etapa pre-negocierii a. Stabilirea obiectivelor, formarea echipei, informarea asupra adversarului, pregătirea logisticii b. Mandatul negociatorilor c. Stabilirea tehnicilor și tacticilor	Prelegere, discuții	2 ore

10. Etapa negocierii propriu-zise (I)	Prelegere, discuții	2 ore
11. Etapa negocierii propriu-zise (II)	Prelegere, discuții	2 ore
12. Etapa post-negocierii – a. Re-negocieri, revizuirea contractului b. Rezolvarea problemelor ulterioare negocierii	Prelegere, discuții	2 ore
13. Strategii, tehnici și tactici de negociere (I) a. Instrumentele operaționale ale derulării negocierii b. Strategii de negociere c. Tactici de negociere	Prelegere, discuții	2 ore
14. Strategii, tehnici și tactici de negociere (II) a. Curse și tactici de contraatac b. Tehnici de negociere; Stratageme	Prelegere, discuții	2 ore
Bibliografie Miruna Tudorascu – suport curs, format electronic, Biblioteca UAB Codul civil (Legea nr. 287/2009, M. Of. nr. 55 din 5.07.2011) Ion Dogaru. Pompil Draghici – Teoria Generala a Obligatiilor, Ed. Ch. Beck, Bucuresti 2016 Adriana ALMĂȘAN, Negocierea și încheierea contractelor, Bucuresti, Ed. C.H. Beck, 2013. Rolf Dobeli, Arta de a gândi limpede, Ed. Baroque Books and Arts, București, 2014		
8.2. Seminar		
1. Considerații generale despre negociere	Studii de caz, discutii	2 ore
2. Considerații generale despre negociator a. Partener sau adversar? Negocierea și echilibrul contractual b. Negociatorul (profilul, calitățile necesare negociatorului de succes, stiluri de negociere, particularități de ordin cultural și național).	Idem	2 ore
3. Contractul, obiect al negocierii	Idem	2 ore
4. Mecanisme primare de formare a contractului a. Oferta și acceptarea b. Momentul și locul încheierii contractului.	Idem	2 ore
5. Mecanisme complexe de formare a contractului a. Formare contractelor negociate b. Formarea contractelor de adeziune c. Formarea contractelor forțate.	Idem	2 ore
6. Negocierea neonestă	Idem	2 ore
7. Abordarea negocierii Rolul pozițiilor în negocieri prin raportare la interese Puterea în negocieri	Idem	2 ore
8. Pașii unei negocieri a. Teorii asupra fazelor și etapelor negocierii b. Clasificarea pașilor	Idem	2 ore
9. Etapa pre-negocierii a. Stabilirea obiectivelor, formarea echipei, informarea asupra adversarului, pregătirea logisticii b. Mandatul negociatorilor c. Stabilirea tehnicilor și tacticilor	Idem	2 ore
10. Etapa negocierii propriu-zise (I)	Idem	2 ore
11. Etapa negocierii propriu-zise (II)	Idem	2 ore
12. Etapa post-negocierii – a. Re-negocieri, revizuirea contractului b. Rezolvarea problemelor ulterioare negocierii	Idem	2 ore
13. Strategii, tehnici și tactici de negociere (I) a. Instrumentele operaționale ale derulării negocierii b. Strategii de negociere	Idem	2 ore

c. Tactici de negociere		
14. Strategii, tehnici și tactici de negociere (II)	Idem	2 ore
a. Curse și tactici de contraatac		
b. Tehnici de negociere; Stratageme		

Bibliografie

Miruna Tudorascu – suport curs, format electronic, Biblioteca UAB
 Codul civil (Legea nr. 287/2009, M. Of. nr. 55 din 5.07.2011)
 Ion Dogaru. Pompil Draghici – Teoria Generala a Obligatiilor, Ed. Ch. Beck, Bucuresti 2016
 Adriana ALMĂȘAN, Negocierea și încheierea contractelor, Bucuresti, Ed. C.H. Beck, 2013 2. Adriana ALMĂȘAN, Drept civil. Dinamica contractului, Ed. Hamangiu, București, 2018 3. Rolf Dobeli, Arta de a gândi limpede, Ed. Baroque Books and Arts, București, 2014

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

Studiul acestei științe creează oportunitățile de însușire a notiunilor teoretice care stau la desfasurarea activității profesionale.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluarea cunostintelor de specialitate, capacitate de sinteza;</i>	<i>Examen oral</i>	70%
	-	-	-
10.5 Seminar/laborator	<i>Verificare pe parcurs</i>	<i>Test de evaluare</i>	-10%
	<i>- Activitate la seminar</i>	<i>Prezentare proiect</i>	-20%
10.6 Standard minim de performanță: nota 5.			
Utilizarea adecvată a limbajului juridic de specialitate în cadrul unei dezbateri cu temă dată Realizarea unui proiect sau a unui studiu pornind de la legislația, doctrina și jurisprudența referitoare la o problemă de drept concretă Insusirea notiunilor de baza			

Data completării

.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în catedră
departament

.....

Semnătura director de

.....