

FIȘA DISCIPLINEI

Managementul conflictelor și tehnici de negociere 2025/2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj Napoca
1.2. Facultatea	Științe Politice, Administrative și ale Comunicării
1.3. Departamentul	Administrație și Management Public
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Administrație Publică la Extensia Sfântu Gheorghe
1.7. Forma de învățământ	Învățământ la distanță

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Managementul conflictelor si tehnici de negociere				Codul disciplinei		ULR2631	
2.2. Titularul activităților de curs – Coordonatorul de disciplină				Prof. univ. dr. Kádár Magor					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect – tutorele				Drd. Péntek Borbála					
2.4. Anul de studiu		III	2.5. Semestrul	6	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	Felul disciplinei
								Obligativitate	DS
									Obligatorie/optională
									DA

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

3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore pe semestru – forma Învățământ la distanță	150	din care: 3.5. SI	126	3.6. AT (6) + TC (18) + AA (-)	24
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					60
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					34
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					50
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)	126				
3.8. Total ore pe semestru (număr ECTS x 25 de ore)	150				
3.9. Numărul de credite	6				

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 FSPAC, https://moodle.fspac.ubbcluj.ro/
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Nu este cazul

6. Competențe

6.1. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	• Identificarea, analizarea și rezolvarea problemelor din administrația publică, în mod cooperant, flexibil și eficient • Studenții trebuie să fie capabili să identifice principalele caracteristici ale conflictelor, să distingă diferitele tipuri și modele de conflicte prin modul lor particular de evoluție și de producere a unor efecte specifice. De asemenea studenții trebuie să înțeleagă evoluția perspectivei asupra conflictelor și rolul pe care îl joacă puterea în raport cu conflictul. • Studenții trebuie să fie capabili să identifice sursele de conflict, atât cele aparente cât și cele reale. De asemenea, trebuie să poată distinge între diferitele tipuri de conflict. Cel mai important, trebuie să poată diagnostica situația conflictuală și, pe baza acestei analize, să selecteze și aplice cea mai potrivită soluție de rezolvare a conflictului. • Studentul trebuie să fie capabil să conceapă un plan de negociere, să îl pună în aplicare și să obțină rezultatele dorite. De asemenea, trebuie să poată alege tehnica de negociere cea mai potrivită pentru situația dată. Nu în ultimul rând, acest material oferă posibilitatea identificării posibilelor erori din cadrul procesului de negociere și prezintă pe scurt câteva informații despre negocierea cu mediator.
Competențe transversale	• Îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale. • Aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în muncă de echipă, prin dezvoltarea abilităților de comunicare interpersonală.

6.2. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul: 1. Va ști să identifice și să analizeze problemele din administrația publică, în mod cooperant, flexibil și eficient. 2. Va ști să definească, să clasifice și să stabilească situațiile de expunere, pe de o parte, dar și de rezolvare, pe de altă parte, a aspectelor generatoare de conflicte, crize și comunicare neadecvată. 3. Va ști să aleagă cele mai potrivite tehnici de soluționare și a instrumentarului de combatere a problemelor din administrația publică, în concordanță cu cauzele generatoare. 4. Va distinge diversele strategii și măsuri organizaționale menite să soluționeze conflictele instituționale sau situațiile de criză.
Aptitudini	Studentul: 1. Va fi capabil să stabilească, să dezvolte și să implementeze strategii comunicaționale, precum și de soluționare a conflictelor și crizelor. 2. Va putea să analizeze și să evalueze situațiile problematice (deficiențe în comunicare, conflicte și crize) și apoi să formuleze strategii menite să contribuie la înlăturarea situațiilor problematice inițiale. 3. Va fi capabil să întocmească proiecte de identificare timpurie (prin sondaj, chestionar etc.) a potențialelor situații conflictuale, de criză sau de comunicare ineficientă din domeniul administrației publice.

	4. Va fi capabil să faciliteze și să medieze interacțiunea între părțile aflate în conflict în scopul adoptării unei soluții viabile.
Responsabilități și autonomie	Studentul: 1. Va putea îndeplini la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, sarcinile profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale; 2. Va putea aplica tehnici de relaționare în grup, va deprinde și va exercita rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea abilităților de comunicare interpersonală; 3. Va putea să realizeze o autoevaluare a nevoii de formare profesională și să identifice modalitățile de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii.

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	• Obiectivul principal al acestui curs este identificarea, analizarea și rezolvarea conflictelor, prin diferite tehnici, inclusiv negocierea.
7.2. Obiectivele specifice	• Insușirea informațiilor necesare pentru un curs de managementul conflictelor • Crearea abilităților necesare pentru punerea în practică a acestor informații

8. Conținuturi

8.1. AI, SI	Metode de predare	Observații
Modulul I. CONFLICTUL ȘI MANAGEMENTUL CONFLICTELOR Unitatea I. Conflictul – definire, caracteristici, modele, efecte și teorii specifice Unitatea II. Desfășurarea și rezolvarea conflictelor	Studiu individual pe baza suportului de curs	50% SI
Modulul II. NEGOCIEREA ȘI TEHNICI DE NEGOCIERE Unitatea I. Definiția negocierii și tehnicile de negociere	Studiu individual pe baza suportului de curs	25% SI
Unitatea II. Aspecte culturale privind conflictele și negocierile	Studiu individual pe baza suportului de curs	25% SI
Bibliografie: Tripon Ciprian, Dodu Marius si Gabriela Penciu, Managementul conflictelor si tehnici de negociere, Suport de curs elaborat în tehnologia ID, 2018, disponibil pe platforma e-learning a FSPAC Administrație publică - Marius Dodu, Călin Ghiolțan, Călin Hîntea, Adrian Inceu, Veronica Junjan, Dan Lazăr, Cristina Mora, Ioana Pop, Liviu Radu, Sorin Dan Șandor, Ciprian Tripon.- Cluj-Napoca: Editura Accent, 2000 Bogáthy, Zoltán. Negocierea în organizații. – Timișoara: Editura Eurostampa, 1999 De Lassus, René. Analiza tranzacțională. – București: Editura Teora, 2000 Fisher, Roger. Succesul în negocieri. – Cluj-Napoca: Editura Dacia, 1995 Hiltrop, Jean-M.; Udall, Sheila. Arta negocierii. – București: Editura Teora, 2017 Kennedy, Gavin – Negocierea perfectă. – București: Editura Național, 1998 Kennedy, Gavin – Negocieri: Ghid propus de The Economist Books. – București: Editura Nemira, 1998 Prutianu, Ștefan. Negocierea și analiza tranzacțională. – Iași: Editura Sagittarius, 1996 Prutianu, Ștefan. Comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 1998 Prutianu, Ștefan. Manual de comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 2000 Rezolvarea conflictelor și negocierea. – București: Rentrop & Straton, 1998 Scott, Bill. Arta negocierilor. – București: Editura Tehnică, 1996 Thuderoz, Christian. Negocierile. – Chișinău: Editura Știința, 2002 Tripon, Ciprian, Managementul conflictelor, 2008, Ed. Accent, Cluj		
8.2. AT	Metode de predare-învățare	Observații
Desfășurarea și rezolvarea conflictelor	Prelegere, discuții și dezbateri	
Aspecte culturale privind conflictele și negocierile	Prelegere, discuții și dezbateri	

Bibliografie:

Tripon Ciprian, Dodu Marius si Gabriela Penciu, Managementul conflictelor si tehnici de negociere, Suport de curs elaborat în tehnologia ID, 2018, disponibil pe platforma e-learning a FSPAC

Administrație publică - Marius Dodu, Călin Ghiolțan, Călin Hințea, Adrian Inceu, Veronica Junjan, Dan Lazăr, Cristina Mora, Ioana Pop, Liviu Radu, Sorin Dan Șandor, Ciprian Tripon.- Cluj-Napoca: Editura Accent, 2000

Bogáthy, Zoltán. Negocierea în organizații. – Timișoara: Editura Eurostampa, 1999

De Lassus, René. Analiza tranzacțională. – București: Editura Teora, 2000

Fisher, Roger. Succesul în negocieri. – Cluj-Napoca: Editura Dacia, 1995

Hiltrop, Jean-M.; Udall, Sheila. Arta negocierii. – București: Editura Teora, 2017

Kennedy, Gavin – Negocierea perfectă. – București: Editura Național, 1998

Kennedy, Gavin – Negocieri: Ghid propus de The Economist Books. – București: Editura Nemira, 1998

Prutianu, Ștefan. Negocierea și analiza tranzacțională. – Iași: Editura Sagittarius, 1996

Prutianu, Ștefan. Comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 1998

Prutianu, Ștefan. Manual de comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 2000

Rezolvarea conflictelor și negocierea. – București: Rentrop & Straton, 1998

Scott, Bill. Arta negocierilor. – București: Editura Tehnică, 1996

Thuderoz, Christian. Negocierile. – Chișinău: Editura Știința, 2002

Tripon, Ciprian, Managementul conflictelor, 2008, Ed. Accent, Cluj

8.3. TC	Metode de transmitere a informației	Observații
Conflictul intrapersonal;	Pe pagina de Moodle a cursului sunt încărcate toate informațiile necesare pentru a răspunde la întrebări, se pot cere clarificări, etc.	
Surse, tipuri și forme de manifestare ale conflictelor interpersonale;	Pe pagina de Moodle a cursului sunt încărcate toate informațiile necesare pentru a răspunde la întrebări, se pot cere clarificări, etc.	
Stiluri personale/individuale de abordare ale situațiilor conflictuale/negociative;	Pe pagina de Moodle a cursului sunt încărcate toate informațiile necesare pentru a răspunde la întrebări, se pot cere clarificări, etc.	
Aspecte culturale privind conflictele și negocierile	Pe pagina de Moodle a cursului sunt încărcate toate informațiile necesare pentru a răspunde la întrebări, se pot cere clarificări, etc.	

Bibliografie:

Tripon Ciprian, Dodu Marius si Gabriela Penciu, Managementul conflictelor si tehnici de negociere, Suport de curs elaborat în tehnologia ID, 2018, disponibil pe platforma e-learning a FSPAC

Administrație publică - Marius Dodu, Călin Ghiolțan, Călin Hințea, Adrian Inceu, Veronica Junjan, Dan Lazăr, Cristina Mora, Ioana Pop, Liviu Radu, Sorin Dan Șandor, Ciprian Tripon.- Cluj-Napoca: Editura Accent, 2000

Bogáthy, Zoltán. Negocierea în organizații. – Timișoara: Editura Eurostampa, 1999

De Lassus, René. Analiza tranzacțională. – București: Editura Teora, 2000

Fisher, Roger. Succesul în negocieri. – Cluj-Napoca: Editura Dacia, 1995

Hiltrop, Jean-M.; Udall, Sheila. Arta negocierii. – București: Editura Teora, 2017

Kennedy, Gavin – Negocierea perfectă. – București: Editura Național, 1998

Kennedy, Gavin – Negocieri: Ghid propus de The Economist Books. – București: Editura Nemira, 1998

Prutianu, Ștefan. Negocierea și analiza tranzacțională. – Iași: Editura Sagittarius, 1996

Prutianu, Ștefan. Comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 1998

Prutianu, Ștefan. Manual de comunicare și negociere în afaceri. - Iași: Editura Polirom, 2000

Rezolvarea conflictelor și negocierea. – București: Rentrop & Straton, 1998

Scott, Bill. Arta negocierilor. – București: Editura Tehnică, 1996

Thuderoz, Christian. Negocierile. – Chișinău: Editura Știința, 2002

Tripon, Ciprian, Managementul conflictelor, 2008, Ed. Accent, Cluj

8.4. AA	Metode de predare-învățare	Observații
----------------	----------------------------	------------

Nu este cazul		
Bibliografie:		
Nu este cazul		

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

- Cursul prezintă informație nouă și la zi și acoperă noțiunile, conceptele și teoriile necesare pentru studierea acestui domeniu - Abilitățile create de către acest curs vor ajuta studenții pe viitor pe piața muncii.
--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. SI (curs)	Capacitatea de a rezolva probleme Gândirea critică, analitică și sintetică	Examen scris	50%
10.5. TC / AA	Capacitatea de a aplica informațiile învățate la situații concrete Abilitati de negociere	Verificare pe parcurs	50%
10.6. Standard minim de performanță Obținerea notei 5 la examenul final și la lucrările pe parcurs.			

11. Etichete ODD



Coordonator de disciplină
Prof. univ. dr. Kadar Magor

Tutore de disciplină
Drd. Pentek Borbala

Data completării
09.09.2025

Responsabil de studii ID,
Conf. univ. dr. Bianca Radu

Data avizării
09.09.2025

B. Radu