

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea Lucian Blaga din Sibiu
Facultatea	Științe Socio-Umane
Departament	Relații Internaționale, Științe Politice și Studii de Securitate
Domeniul de studiu	Științe politice
Ciclul de studii	I (studii universitare de licență)
Specializarea	Științe politice

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	Leadership și negociere			
Codul cursului	Tipul cursului	An de studiu	Semestrul	Număr de credite
SPL12S031	Obligativ	II	2	5
Tipul de evaluare	Categoriza formativă a disciplinei <i>Disciplină de specialitate</i>			
Colocviu				
Titular activități curs	Lect. dr. Sabina Luca			
Titular activități seminar / laborator/ proiect	Lect. dr. Sabina Luca			

3. Timpul total estimat

Extinderea disciplinei în planul de învățământ – număr de ore pe săptămână				
Curs	Seminar	Laborator	Proiect	Total
2	2			4
Extinderea disciplinei în planul de învățământ – Total ore din planul de învățământ				
Curs	Seminar	Laborator	Proiect	Total (<i>NOAD_{sem}</i>)
28	28			56

Distribuția fondului de timp pentru studiu individual		Nr.ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe		20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren		15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri		15
Tutoriat:		10
Examinări:		9
Total ore alocate studiului individual (<i>NOI_{sem}</i>)		69
Total ore pe semestru (<i>NOAD_{sem} + NOI_{sem}</i>)		125



Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

ULBS

Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

Facultatea de Științe Socio-Umane

Departamentul Relații Internaționale, Științe Politice și Studii de Securitate

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Discipline necesar a fi promovate anterior	Nu este cazul
Competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

De desfășurare a cursului	Nu este cazul
De desfășurare a sem/lab/pr	Nu este cazul

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	Utilizarea conceptelor și teoriilor privind comportamentul politic individual și colectiv, în sfera leadership-ului și a negocierii.
Competențe transversale	Gestionarea informațiilor specifice rezolvării sarcinilor complexe în context (receptarea, transmiterea, prelucrarea, stocarea informațiilor în documente de profil), inclusiv prin utilizarea la nivel avansat a unei limbi de circulație internațională și la nivel mediu sau avansat a unei a doua limbi străine; Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă; Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională în scopul inserției și adaptabilității la cerințele pieței muncii.

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

Obiectivul general al disciplinei	Cursul de <i>Leadership și negociere</i> își propune să ofere studenților posibilitatea dobândirii unor cunoștințe de bază referitoare la caracteristicile, mecanismele și tipurile leadershipului, precum și dezvoltarea capacității de analiză a diverselor studii de caz, în special în ce privește leadershipul politic. De asemenea, ca obiectiv principal este și stăpânirea de către studenți a principalelor tehnici de negociere și utilizarea acestor în diverse contexte sociale și comunicaționale.
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">• Analiza conceptului de leadership;• Identificarea tipurilor de leadership;• Identificarea unor modalități de analiză a diferitelor stiluri de conducere;• Realizarea unei diferențieri între leadership și management;• Identificarea tipurilor de negociatori, a etapelor și condițiilor unei negocieri;• Identificarea și exersarea principalelor tehnici de negociere;• Realizarea unui protocol de negociere.

8. Conținuturi

Curs	Nr. ore
------	---------

**ULBS**

Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

Facultatea de Științe Socio-Umane

Departamentul Relații Internaționale, Științe Politice și Studii de Securitate

Curs 1	Curs introductiv. Prezentarea obiectivelor cursului și a bibliografiei	2
Curs 2	Ipostazele conducerii. Conducerea ca practică, ca artă, ca știință.	2
Curs 3	Accepțiunile psihologice ale conceptului de leadership.	2
Curs 4	Stilul de conducere – concept și caracteristici	2
Curs 5	Tipologii ale stilurilor de conducere	2
Curs 6	Evaluarea eficienței stilurilor de conducere	2
Curs 7	Dificultăți psihoindividuale, psihosociale și organizaționale în ce privește leadershipul	2
Curs 8	Leadership și management	2
Curs 9	Factori perturbatori ai rețelelor de comunicare dintre lideri și membrii organizației	2
Curs 10	Conceptul de negociere. Tipuri de negociatori	2
Curs 11	Caracteristici necesare unui negociator	2
Curs 12	Definirea rolurilor în echipa de negociere	2
Curs 13	Tehnici de negociere	4
Total ore curs:		28
Seminar/Laborator		Nr. ore
Sem 1	Seminar introductiv. Prezentarea obiectivelor și cerințelor. Importanța fenomenului de leadership.	2
Sem 2	Analiza stilurilor de conducere. Studii de caz.	2
Sem 3	Lideri și manageri – analiză comparativă.	2
Sem 4	Liderul politic. Studii de caz.	2
Sem 5	Liderii politici, votul și intenția de vot.	2
Sem 6	Mecanisme de evaluare a liderilor politici.	2
Sem 7	Analiza tipurilor de negociatori	2
Sem 8	Pregătirea unei negocieri	2
Sem 9	Joc de rol – echipa de negociere	4
Sem 10	Tehnici de negociere – analiză	2
Sem 11	Tehnici de negociere – joc de rol	4
Sem 12	Realizarea protocolului de negociere	2
Total ore seminar/laborator		28

Metode de predare

Prelegere interactivă. Explicație. Organizator grafic. Problematizare. Jocul de rol. Învățarea prin descoperire. Munca în echipă.

Bibliografie

Referințe bibliografice recomandate	<ul style="list-style-type: none"> • Zlate, M. <i>Leadership și management</i>, Iași, Polirom, 2004. • Gheorghiiță, A. <i>Lideri politici și construcția deciziei de vot</i>. Iași, Institutul European, 2010. • Vasile Dragoș. <i>Tehnici de negociere și comunicare</i>, București, Expert, 2000.
Referințe bibliografice suplimentare	<ul style="list-style-type: none"> • Voiculescu, Dan. <i>Negocierea, formă de comunicare în relațiile interumane</i>, București; Editura Științifică, 1991. • Scott, Bill. <i>Arta negocierilor</i>, București, Editura tehnică, 1996. • Rotariu, T. și Comșa, M. (ed.) <i>Alegerile generale 2004. O perspectivă sociologică</i>, Cluj-Napoca, Eikon, 2005. • Săftoiu, A. <i>Vocile puterii. De vorbă cu purtătorii de cuvânt</i>, București, Editura Trei, 2007. • Elgie, R. <i>Political Leadership in Liberal Democracies</i>, Houndmills: Macmillan Press, 1995.

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

Se realizează prin contacte periodice cu aceștia, pentru preluarea așteptărilor, standardelor și cerințelor diferitelor instituții administrative, organizații neguvernamentale, organizații internaționale, think-tankuri ș.a.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Ponderea în nota finală	Obs.**
Curs	-răspunsurile la examen/colocviu(evaluare finală)	66%	
Seminar	-răspunsurile finale la lucrările practice de laborator	33%	
	-testarea periodică prin lucrări de control		
Standard minim de performanță: Obținerea notei 5 (cinci) la nivel agregat.			
Pentru obținerea notei minime studentul trebuie să fie minimal familiarizat cu principalele concepte, teorii și instrumente abordate în cadrul cursului și seminarului.			

(*) Fișa disciplinei cuprinde componente adaptate persoanelor cu dizabilități, în funcție de tipul și gradul acestora.

(**) CPE – condiționează participarea la examen; nCPE – nu condiționează participarea la examen; CEF - condiționează evaluarea finală;



Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

ULBS


Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu

Facultatea de Științe Socio-Umane

Departamentul Relații Internaționale, Științe Politice și Studii de Securitate

Data completării: 30.09.2019

Data avizării în Departament: 1.10.2019

	Grad didactic, titlul, prenume, numele	Semnătura
Titular disciplină	Lect. dr. Sabina Luca	
Director de departament	Lect. dr. Gabriel ȘERBAN	