

FIȘA DISCIPLINEI

Analiza conflictelor

Anul universitar 2026-2027

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	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Analiza conflictelor				Codul disciplinei		UMR6204
2.2. Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu			
2.3. Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei		DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	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 pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				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	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. • C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
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 munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Obiectivul urmărit de curs este prezentarea, analizarea conceptelor și instrumentelor folosite în domeniul analizei conflictelor.
7.2 Obiectivele specifice	• Posibilitatea de a opera cu câteva dintre modelele de bază ale analizei conflictelor; concepute pentru a oferi o cunoaștere aprofundată a profilului conflictelor; a surselor, actorilor și dinamicii acestora. • Posibilitatea de a utiliza tehnologia în procesul de analiză a conflictelor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere Definire, scop, evoluție și rolul analizei de conflict în domeniul studiilor de conflict	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Niveluri de analiză a conflictelor Personal-organizațional-internațional	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Bazele teoretice ale analizei de conflict Constructivismul social, teoria sistemelor, structuralism	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Conflict mapping – harta conflictului Tehnici și metode de colectare a datelor specifice analizei de conflict	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Modele de analiză a conflictelor (1) Tehnici de construire a unui model de analiză a conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Modele de analiză a conflictelor (2) Triunghiul și cercul conflictului Modelele de bază în analiza conflictelor – triunghiul conflictului. Extinderea modelului - cercul conflictelor propus de Christopher Moore. Utilizarea triunghiului și a cercului	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Modele de analiză a conflictelor (3)	Prelegere, Prezentare, discuții	

Modelul Michael Lund de analiză a conflictelor. Curba conflictului		
8. Modele de analiză a conflictelor (4) Modelul INEE de analiză a conflictelor Modelul INEE- profil, surse, actori, dinamica. Instrumente practice pentru analiză.	Prelegere, Prezentare, discuții	
9. Modele de analiză a conflictelor (5) Modelul IRP și modelul granițelor.	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Modele de analiză a conflictelor (6) Conceptul de sensibilitate și aplicarea acestuia. Cadrul de analiză a conflictelor Băncii Mondiale (CAF)	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Modele de analiză a conflictelor (7) Modelul USIP. Modelul SIDA. Modelul ONU.	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Modele de analiză a conflictelor (8) Harta Nevoi-Frici, Copacul conflictului	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Tehnologia și analiza de conflict Rolul tehnologiei, instrumente digitale utilizate în analiza de conflict, considerente etice	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Evoluții viitoare Impactul globalizării asupra analizei de conflict, rolul AI în analiza de conflict.	Prelegere, Prezentare, discuții	
Bibliografie 1. Clyde H. Coombs, George S. Avrugin, The Structure of Conflict, Lawrence Erlbaum Associates, 1988. 2. Chereji, C. R. (2017). Suport de curs Teoria și analiza conflictelor 3. Furlong, G. (2005). The Conflict Resolution Toolbox. Mississauga, Ontario: Wiley & Sons Canada, Ltd. 4. INEE, Conflict Sensitive Approaches to Development, Humanitarian Assistance and Peacebuilding, 2003. 5. J. Schellenberg, Conflict Resolution, 2000. 6. Kriesberg, L. (1973). The Sociology of Social Conflicts, Prentice-Hall. 7. SIDA, Handbook of Conflict Analysis, 2006. 8. USIP, Conflict Analysis handbook, 2012. 9. Wam, P. and Sardesai, S., The Conflict Analysis Framework, Conflict Prevention and Reconstruction Team (CPR), The World Bank, Washington, 2005		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere Definire, scop, evoluție și rolul analizei de conflict în domeniul studiilor de conflict	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Niveluri de analiză a conflictelor Personal-organizațional-internațional	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Bazele teoretice ale analizei de conflict Constructivismul social, teoria sistemelor, structuralism	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Conflict mapping – harta conflictului Tehnici și metode de colectare a datelor specifice analizei de conflict	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Modele de analiză a conflictelor (1) Tehnici de construire a unui model de analiză a conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Modele de analiză a conflictelor (2) Triunghiul și cercul conflictului Modelele de bază în analiza conflictelor – triunghiul conflictului. Extinderea modelului - cercul conflictelor propus de Christopher Moore. Utilizarea triunghiului și a cercului	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	

7. Modele de analiză a conflictelor (3) Modelul Michael Lund de analiză a conflictelor. Curba conflictului	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. Modele de analiză a conflictelor (4) Modelul INEE de analiză a conflictelor Modelul INEE– profil, surse, actori, dinamica. Instrumente practice pentru analiză.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Modele de analiză a conflictelor (5) Modelul IRP și modelul granițelor.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Modele de analiză a conflictelor (6) Conceptul de senzitivitate și aplicarea acestuia. Cadrul de analiză a conflictelor Băncii Mondiale (CAF)	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Modele de analiză a conflictelor (7) Modelul USIP. Modelul SIDA. Modelul ONU.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Modele de analiză a conflictelor (8) Harta Nevoi-Frici, Copacul conflictului	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Tehnologia și analiza de conflict Rolul tehnologiei, instrumente digitale utilizate în analiza de conflict, considerente etice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Evoluții viitoare Impactul globalizării asupra analizei de conflict, rolul AI în analiza de conflict.	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Clyde H. Coombs, George S. Avrulin, The Structure of Conflict, Lawrence Erlbaum Associates, 1988. 2. Chereji, C. R. (2017). Suport de curs Teoria și analiza conflictelor 3. Furlong, G. (2005). The Conflict Resolution Toolbox. Mississauga, Ontario: Wiley & Sons Canada, Ltd. 4. INEE, Conflict Sensitive Approaches to Development, Humanitarian Assistance and Peacebuilding, 2003. 5. J. Schellenberg, Conflict Resolution, 2000. 6. Kriesberg, L. (1973). The Sociology of Social Conflicts, Prentice-Hall. 7. SIDA, Handbook of Conflict Analysis, 2006. 8. USIP, Conflict Analysis handbook, 2012. 9. Wam, P. and Sardesai, S., The Conflict Analysis Framework, Conflict Prevention and Reconstruction Team (CPR), The World Bank, Washington, 2005		

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

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ;
- Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora;
- Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%

10.5 Seminar/laborator	Elaborarea unui eseu pe o temă stabilită de comun acord	Evaluarea lucrării	50%
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru *Dezvoltare durabilă* - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

FIȘA DISCIPLINEI

Elemente de psihologie a conflictelor

Anul universitar 2026-2027

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	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Elemente de psihologie a conflictelor				Codul disciplinei		UMR6205
2.2. Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea			
2.3. Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Anișoara Pavelea			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	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 pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				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	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie. Nu se acceptă mai mult de 3 (trei) absențe motivate. Respectarea termenului de predare pentru lucrări este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

Competențe profesionale/esențiale	C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
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 munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; - autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. - dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. - dezvolta strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea teoriilor psihologice despre conflict și aplicarea lor în contexte reale
7.2 Obiectivele specifice	- Înțelegerea fundamentelor psihologice ale conflictului, de la nivel individual la colectiv. - Analiza mecanismelor cognitive, emoționale și comportamentale care alimentează conflictele. - Dezvoltarea capacității de a recunoaște și gestiona emoțiile și percepțiile în negociere și mediere. - Formarea abilităților de aplicare a instrumentelor psihologice pentru prevenirea și soluționarea conflictelor.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în psihologia conflictelor – obiect de studiu, legătura cu negocierea și soluționarea conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Dimensiunile psihologice ale conflictului – cognitivă, emoțională, comportamentală	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Teorii psihologice ale conflictului – psihanalitice, cognitiv-comportamentale, sistemice	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Percepția și interpretarea conflictului – filtre cognitive, biasuri, distorsiuni	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Emoțiile în conflict – furie, frică, anxietate, resentiment; reglare emoțională	Prelegere, Prezentare, discuții	

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

6. Stresul și conflictul – mecanisme de coping, burnout și efecte asupra negocierii și soluționării conflictelor	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Personalitatea și stilurile de gestionare a conflictului – tipologii	Prelegere, Prezentare, discuții	
8. Identitatea și conflictul – rolul identității personale și colective, teoria identității sociale	Prelegere, Prezentare, discuții	
9. Stereotipuri, prejudecăți și discriminare – efecte psihologice și impact	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Dinamica de grup și conflictele colective – polarizare, conformism, influență socială	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Psihologia puterii și autorității în conflict – mecanisme de dominare și rezistență	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Trauma și conflictul – efecte psihologice ale violenței și conflictelor armate	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Psihologia reconcilierii – iertare, vindecare, procesul de transformare a conflictului	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Recapitulare	Prelegere, Prezentare, discuții	

Bibliografie

1. Burton, J. W. (1990). Conflict: Human Needs Theory. Palgrave Macmillan.
2. Kriesberg, L. (2007). Constructive Conflicts: From Escalation to Resolution. Rowman & Littlefield.
3. Goleman, D. (2009). Inteligența emoțională. Curtea Veche.
4. Bar-Tal, D. (2013). Intractable Conflicts: Socio-Psychological Foundations and Dynamics. Cambridge University Press.
5. Deutsch, M., Coleman, P. T., Marcus, E. (2006). The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice. Jossey-Bass.
6. Tajfel, H. (1981). Human Groups and Social Categories. Cambridge University Press

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere în psihologia conflictelor – obiect de studiu, legătura cu negocierea și soluționarea conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Dimensiunile psihologice ale conflictului – cognitivă, emoțională, comportamentală	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Teorii psihologice ale conflictului – psihanalitice, cognitiv-comportamentale, sistemice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Percepția și interpretarea conflictului – filtre cognitive, biasuri, distorsiuni	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Emoțiile în conflict – furie, frică, anxietate, resentiment; reglare emoțională	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Stresul și conflictul – mecanisme de coping, burnout și efecte asupra negocierii și soluționării conflictelor	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Personalitatea și stilurile de gestionare a conflictului – tipologii	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	

8. Identitatea și conflictul – rolul identității personale și colective, teoria identității sociale	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Stereotipuri, prejudecăți și discriminare – efecte psihologice și impact	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Dinamica de grup și conflictele colective – polarizare, conformism, influență socială	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
11. Psihologia puterii și autorității în conflict – mecanisme de dominare și rezistență	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Trauma și conflictul – efecte psihologice ale violenței și conflictelor armate	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Psihologia reconcilierii – iertare, vindecare, procesul de transformare a conflictului	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
14. Recapitulare	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Burton, J. W. (1990). Conflict: Human Needs Theory. Palgrave Macmillan. 2. Kriesberg, L. (2007). Constructive Conflicts: From Escalation to Resolution. Rowman & Littlefield. 3. Goleman, D. (2009). Inteligența emoțională. Curtea Veche. 4. Bar-Tal, D. (2013). Intractable Conflicts: Socio-Psychological Foundations and Dynamics. Cambridge University Press. 5. Deutsch, M., Coleman, P. T., Marcus, E. (2006). The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice. Jossey-Bass. 6. Tajfel, H. (1981). Human Groups and Social Categories. Cambridge University Press		

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

• Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ; • Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora; • Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Două lucrări scrise pe baza temelor studiate	Evaluarea lucrărilor	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru *Dezvoltare durabilă* - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

FIȘA DISCIPLINEI

Practică profesională 1

Anul universitar 2026-2027

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	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Practică profesională 2				Codul disciplinei		UMR6207
2.2. Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu			
2.3. Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu			
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	VP	2.7. Regimul disciplinei		DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	0	3.6 seminar/laborator	56
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					0
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					0
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					2
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					10
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități: practică profesională					80
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				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	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. • C2. Cercetare și cunoștințe aplicate în negociere și soluționarea conflictelor. • C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor. • C4. Utilizarea tehnicilor și strategiilor de negociere în soluționarea conflictelor • C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
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 munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Pregătirea studenților pentru accesul pe piața muncii prin participarea acestora la stagii de practică.
7.2 Obiectivele specifice	• Familiarizarea studenților cu aspectele practice ale domeniului negocierii și gestionării conflictelor. • Completarea cunoștințelor teoretice deja existente cu pregătirea practică • Dezvoltarea experienței practice și abilităților necesare pentru înțelegerea, analiza și contribuția la rezolvarea conflictelor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Nu este cazul	Prelegere, Prezentare, discuții	
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Nu este cazul	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	

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

• Cursul are un grad mare de aplicabilitate practică. Există întâlniri periodice între cadrele didactice implicate în predarea acestui curs și angajatori din domeniu pentru a îmbunătăți conținutul cursului și a actualiza temele abordate în funcție de cerințele pieței.
--

10. Evaluare

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

10.4 Curs	Nu este cazul		
10.5 Seminar/laborator	Corectitudinea și calitatea raportului de practică conform cerințelor specificate în ghidul de practică	Evaluarea activității prin intermediul unei examinări orale cu privire la activitatea prestată la locul de practică	100%
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru a promova disciplina Practica profesională studenții vor parcurge un stagiul de două săptămâni în instituții sau organizații din România. Studenții trebuie ca în urma realizării stagiului să elaboreze un raport de practică pe baza cerințelor enunțate în ghidul pentru raportul de practică în care vor cuprinde următoarele categorii de informații: • adeverință care atestă faptul că studentul s-a aflat timp de două săptămâni în cadrul instituției/organizației respective, • o descriere a activităților efectuate de student (sintetizate în cadrul unui raport), în cadrul organizației pe parcursul celor două săptămâni (această descriere se poate face pe zile sau pe activitățile efectuate). Fiecare student poate alege instituția/departamentul în care dorește să realizeze internshipul. De asemenea în cazul în care nu are posibilitatea de a accesa o instituție/departament se poate adresa coordonatorului de practica în vederea identificării organizației pentru derularea internshipului. Raportul de practică trebuie să conțină următoarele informații 1. Scurtă descriere a organizației în care are loc internshipul (a se insista pe misiune, obiective și strategii folosite în momentul stagiului precum și pe termen mediu și lung) și o scurtă descriere a activităților realizate pe perioada stagiului (tipuri, obiective, etc) 2. Scurtă descriere a principalelor proiecte și activități implementate de către organizație/departamentul în care are loc internshipul. 3. Realizarea unei analize situaționale și de conflict a departamentului în care are loc internshipul și oferirea unui set de măsuri/recomandări în vederea îmbunătățirii funcționării departamentului/organizației.			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament



² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru *Dezvoltare durabilă* - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

FIȘA DISCIPLINEI

Tehnici avansate de negociere

Anul universitar 2026-2027

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	Departamentul de Sănătate Publică
1.4. Domeniul de studii	Științe Administrative
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Negociere și soluționarea conflictelor
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnici avansate de negociere				Codul disciplinei	UMR6206
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu					
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Constantin-Ciprian Sandu					
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	VP	2.7. Regimul disciplinei DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	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 pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					30
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
3.5.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				94	
3.8. Total ore pe semestru				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	Prezența la curs este obligatorie.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Prezența la activitățile de seminar este obligatorie.

6.1. Competențele specifice acumulate¹

¹ Se poate opta pentru competențe sau pentru rezultatele învățării, respectiv pentru ambele. În cazul în care se alege o singură variantă, se va șterge tabelul aferent celeilalte opțiuni, iar opțiunea păstrată va fi numerotată cu 6.

Competențe profesionale/esențiale	• C1. Utilizarea conceptelor și principiilor fundamentale specifice negocierii și soluționării conflictelor. • C3. Utilizarea principiilor etice și juridice în procesele de negociere și soluționare a conflictelor. • C4. Utilizarea tehnicilor și strategiilor de negociere în soluționarea conflictelor • C5. Identificarea și aplicarea eficientă a mecanismelor adecvate de soluționare a conflictelor
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 munca de echipă, prin dezvoltarea capacităților de comunicare interpersonală; • autoevaluarea obiectiv a nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii. • dezvoltarea rețelelor profesionale și utilizarea diferitelor canale de comunicare profesională. • dezvoltarea strategii și idei creative pentru soluționarea unor probleme complexe, utilizând resursele avute la dispoziție.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Cunoașterea tehnicilor avansate de negociere și aplicarea lor strategică
7.2 Obiectivele specifice	• Dobândirea unei înțelegeri aprofundate a strategiilor și tehnicilor avansate de negociere. • Dezvoltarea capacității de a adapta metodele de negociere la contexte complexe (interculturale, organizaționale, internaționale). • Perfecționarea abilităților de influențare, persuasiune și construire a alianțelor. • Pregătirea studenților pentru a gestiona negocieri cu miză ridicată și conflicte de durată.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în tehnicile avansate de negociere – diferențe față de bazele negocierii, niveluri de complexitate	Prelegere, Prezentare, discuții	
2. Negocierea multi-party și multi-problemă – gestionarea intereselor divergente și convergente	Prelegere, Prezentare, discuții	
3. Negocierea sub presiune – timp limitat, crize, situații de urgență	Prelegere, Prezentare, discuții	
4. Negocierea în condiții de incertitudine – informații incomplete, asimetrii informaționale	Prelegere, Prezentare, discuții	
5. Tactici de influențare și persuasiune – recunoașterea și utilizarea lor etică	Prelegere, Prezentare, discuții	
6. Tehnici de concesiune și compromis – timing, dozaj, strategii de „give & take”	Prelegere, Prezentare, discuții	
7. Negocierea bazată pe interese vs. poziții – aplicarea principiilor de win-win în contexte dificile	Prelegere, Prezentare, discuții	
8. Construirea și menținerea încrederii – rolul reputației, transparenței și credibilității	Prelegere, Prezentare, discuții	

9. Negocierea interculturală avansată – diferențe culturale subtile, adaptarea stilului de negociere	Prelegere, Prezentare, discuții	
10. Negocierea în organizații și afaceri – contracte, resurse umane, parteneriate strategice	Prelegere, Prezentare, discuții	
11. Negocierea diplomatică și internațională – alianțe, tratate, negocieri multilaterale	Prelegere, Prezentare, discuții	
12. Negocierea asistată de tehnologie – platforme online, AI, comunicarea virtuală	Prelegere, Prezentare, discuții	
13. Etica și dilemele negocierii avansate – manipulare, putere, responsabilitate socială	Prelegere, Prezentare, discuții	
14. Recapitulare	Prelegere, Prezentare, discuții	
Bibliografie 1. Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2021). Negotiation. McGraw-Hill. 2. Shell, G. R. (2006). Bargaining for Advantage. Penguin. 3. Lax, D. A., Sebenius, J. K. (2006). 3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals. Harvard Business Review Press. 4. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin. 5. Watkins, M. (2002). Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers. Jossey-Bass		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere în tehnicile avansate de negociere – diferențe față de bazele negocierii, niveluri de complexitate	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
2. Negocierea multi-party și multi-problemă – gestionarea intereselor divergente și convergente	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
3. Negocierea sub presiune – timp limitat, crize, situații de urgență	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
4. Negocierea în condiții de incertitudine – informații incomplete, asimetrii informaționale	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
5. Tactici de influențare și persuasiune – recunoașterea și utilizarea lor etică	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
6. Tehnici de concesiune și compromis – timing, dozaj, strategii de „give & take”	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
7. Negocierea bazată pe interese vs. poziții – aplicarea principiilor de win-win în contexte dificile	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
8. Construirea și menținerea încrederii – rolul reputației, transparenței și credibilității	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
9. Negocierea interculturală avansată – diferențe culturale subtile, adaptarea stilului de negociere	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
10. Negocierea în organizații și afaceri – contracte, resurse umane, parteneriate strategice	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol	

	Studii de caz	
11. Negocierea diplomatică și internațională – alianțe, tratate, negocieri multilaterale	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
12. Negocierea asistată de tehnologie – platforme online, AI, comunicarea virtuală	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
13. Etica și dilemele negocierii avansate – manipulare, putere, responsabilitate socială	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
1. Introducere în tehnicile avansate de negociere – diferențe față de bazele negocierii, niveluri de complexitate	Discuții interactive Dezbateri Jocuri de rol Studii de caz	
Bibliografie 1. Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M. (2021). Negotiation. McGraw-Hill. 2. Shell, G. R. (2006). Bargaining for Advantage. Penguin. 3. Lax, D. A., Sebenius, J. K. (2006). 3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals. Harvard Business Review Press. 4. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin. 5. Watkins, M. (2002). Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers. Jossey-Bass		

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

• Conținutul disciplinei este în concordanță cu planul de învățământ; • Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora; • Structura și conținutul cursului oferă informații corecte, cuprinzătoare și eficiente.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	Examen scris	50%
10.5 Seminar/laborator	Participarea la minim 8 jocuri de rol	Evaluarea activității	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru promovarea examenului este necesară obținerea notei 5 (cinci).			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)²

Nu se aplică!

² Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".

Data completării:
19.09.2025

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament:
26.09.2025

Semnătura directorului de departament

