FIŞA DISCIPLINEI

NEGOCIERE ÎN TURISM

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1. Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea Babeş-Bolyai Cluj-Napoca**
1.2. Facultatea	**Facultatea de Geografie**
1.3. Departamentul	**Departamentul de Geografie Umană şi Turism**
1.4. Domeniul de studii	**Geografie**
1.5. Ciclul de studii	**Licenţă**
1.6. Programul de studii / Calificarea	**Geografia Turismului (la Bistriţa)**
1.7. Forma de învăţământ	**Cu frecvenţă**

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	**Negociere în turism**			Codul disciplinei	**GLR2606**
2.2. Titularul activităţilor de curs	Şef lucr. dr. Irina Raboşapca				
2.3. Titularul activităţilor de seminar	Şef lucr. dr. Irina Raboşapca				
2.4. Anul de studiu	3	2.5. Semestrul	6	2.6. Tipul de evaluare	Colocviu
2.7. Regimul disciplinei	Opţional		2.8. Tipul disciplinei		Disciplină de specializare (DS)

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore din planul de învăţământ	36	din care: 3.5. curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuţia fondului de timp pentru studiul individual (SI) şi activităţi de autoinstruire (AI)					**Ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe (AI)					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren					28
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii şi eseuri					21
Tutoriat (consiliere profesională)					3
Examinări					3
Alte activităţi (transmitere proiecte de lucru)					
3.7. Total ore studiu individual (SI) şi activităţi de autoinstruire (AI)				**83**	
3.8. Total ore pe semestru				**125**	
3.9. Numărul de credite				**5**	

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Cunoştinţele însuşite prin aprofundarea conţinuturilor predate în cadrul disciplinelor *Drept comercial şi legislaţie în turism*, *Economia turismului şi întreprinderii de turism, Organizarea serviciilor în turism, Comunicare şi imagine în turism* facilitează înţelegerea şi accesibilitatea temelor propuse, iar în subsidiar, cursanţii îşi vor consolida baza conceptuală operaţională prin activarea şi valorificarea fondului informaţional preexistent.
4.2. de competenţe	Continuitatea valorificării aplicative a cunoştinţelor dobândite permite o parcurgere graduală a capitolelor, în strânsă relaţie cu tematica disciplinelor anterior studiate.

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Sală dotată cu calculator, videoproiector / tablă interactivă şi software adecvat (MS Office, internet); hartă murală.
5.2. de desfăşurare a seminarului/ laboratorului	Sală dotată cu calculator, videoproiector / tablă interactivă şi software adecvat (MS Office, internet); hartă murală.

6.1. Competenţele dobândite în urma absolvirii programului de studii (se preiau din planul de învăţământ)[1]

Competenţe profesionale	
Codul competenţei	**Competenţă**
CP3	Competenţe esenţiale pentru domeniul Turism, călătorii şi timp liber (vânzarea şi publicitatea destinaţiilor şi evenimentelor turistice, practici de rezervare şi emitere de bilete, organizarea de activităţi recreative şi de agrement pentru indivizi şi grupuri, inclusiv MICE, conceperea şi organizarea pachetelor şi programelor turistice, stabilirea relaţiilor comerciale) în mod specific cu privire la: trasee, rute şi circuite turistice, tipuri, forme şi activităţi de turism; resursele turistice ale unei destinaţii în vederea dezvoltării ulterioare; industria turismului national şi international; produse şi servicii turistice; agenţia de turism; impactul turismului asupra mediului şi asupra comunităţilor locale; evenimente, festivaluri, conferinţe, târguri. (ESCO 2362.5 Geograf/Geografie/zone geografice relevante pentru turism/călătorii, turism şi timp liber).
CP4	Competenţe de nişă pentru domeniul Turism, călătorii şi timp liber: cunoaşte trăsăturile geografice ale unei regiuni în detaliu; utilizează sisteme informatice în operaţiunile de turism; cunoaşte/înţelege şi aplică legislaţia din turism; negociază detaliile contractelor comerciale în relaţie cu colaboratorii şi clienţii; dezvoltă şi operaţionalizează relaţiile între diverşi actori în turism (stakeholderi) (ESCO 2632.5 Geograf/Geografie/zone geografice relevante pentru turism/zone geografice).
Competenţe transversale	
Codul competenţei	**Competenţă**
CT1	Competenţe de comunicare, colaborare şi creativitate: comunicarea, colaborarea, crearea legăturilor şi negocierea cu alte persoane, dezvoltarea de soluţii la probleme, crearea de planuri sau specificaţii pentru proiectarea produselor şi sistemelor turistice, compunerea de text şi materiale vizuale sau instructive, animaţie pentru a crea atmosferă favorabilă derulării serviciilor turistice, şi transmiterea cunoştinţelor altora (ESCO: S1.0-S1.9, S1.11-S1.15); competenţe în materie de informaţii: colectarea, stocarea, monitorizarea şi utilizarea informaţiilor; efectuarea de studii, investigaţii şi teste; menţinerea înregistrărilor; gestionarea, evaluarea, procesarea, analizarea şi monitorizarea informaţiilor şi proiectarea rezultatelor (ESCO:S2.0-S2.9); oferă servicii de asistenţă: oferă asistenţă, servicii şi consultanţă pentru public şi clienţi; asigură respectarea regulilor, standardelor, liniilor directoare sau a legilor (ESCO:S3.0-S3.4).
CT2	Competenţe manageriale: gestionarea oamenilor, activităţilor, resurselor şi organizaţiei cu specific de turism; dezvoltarea obiectivelor şi strategiilor, organizarea activităţilor de lucru, alocarea şi controlul resurselor şi conducerea, motivarea, recrutarea şi supravegherea oamenilor şi a echipelor. (ESCO: S4.0-S4.9).

6.2. Rezultatele învăţării specifice programului de studii (se preiau din planul de învăţământ)[2]

Rezultatele învăţării vizate prin disciplină		
Codul competenţei	**Cunoştinţe şi înţelegere (Knowledge and understanding)**	**Abilităţi academice specifice (Specific academic skills)**

[1] Se vor prelua din Planul de învăţământ al programului de studii acele competenţe profesionale şi/sau transversale la dezvoltarea cărora contribuie disciplina pentru care se elaborează fişa disciplinei. Pentru fiecare competenţă se va prelua întregul enunţ, inclusiv codul competenţei, cu formularea care apare în planul de învăţământ, fără modificări. Dacă nu se preia nici o competenţă din oricare din cele două categorii, se şterge linia din tabel aferentă acelei categorii.

[2] Se menţionează rezultatele învăţării specifice programului de studiu la dezvoltarea cărora contribuie disciplina pentru care se elaborează fişa. Enunţurile, preluate fără modificări din Planul de învăţământ în funcţie de tipul disciplinei (DF/DS/DC) se trec în dreptul competenţei asociate.

CP3, CP4 CT2	Studentul/absolventul analizează şi operaţionalizează activităţile turistice în funcţie de tipologia şi scopul proiectelor de turism la diverse scări (local, naţional, global).	Studentul/absolventul concepe, organizează şi derulează activităţi pentru: trasee, rute şi circuite turistice; tipuri, forme şi activităţi de turism; evenimente, festivaluri, conferinţe, târguri. Integrează resursele turistice ale unei destinaţii în vederea dezvoltării ulterioare. Elaborează şi aplică strategii de dezvoltare a turismului pentru firme, ONG-uri, autorităţi publice şi destinaţii de turism; identifică, estimează şi ierarhizează valoarea atractivă a resurselor turistice. Integrează activităţile locale şi industria turismului national şi international. Operaţionalizează activităţile în agenţia de turism: utilizează sisteme informatice în operaţiunile de turism; aplică legislaţia din turism; negociază detaliile contractelor comerciale în relaţie cu colaboratorii şi clienţii. Oferă însoţire şi asistenţă turistică; organizează vizite la obiective turistice; crează conţinut de specialitate utilizând argumente ştiinţifice; furnizează informaţii pentru public şi clienţi.
CP1, CT3	Studentul/absolventul descrie şi explică funcţionalitatea/setările tehnologiei digitale pentru documentare, analiză şi comunicare de specialitate sau în context mai larg.	Studentul/absolventul utilizează calculatorul şi alte instrumente digitale pentru a naviga, căuta, filtra, organiza, stoca, prelua şi analiza date, pentru a colabora şi a comunica cu alţii, pentru a crea şi edita conţinut nou – produse software cu licenţă sau de tip open source.

7. Rezultatele învăţării specifice disciplinei

Cunoştinţe şi înţelegere (Knowledge and understanding)
1. Studentul defineşte conceptele fundamentale ale negocierii şi explică rolul acesteia în stabilirea şi dezvoltarea relaţiilor comerciale dintre actorii din turism.
2. Studentul descrie etapele procesului de negociere, principalele tipuri şi strategii de negociere, precum şi factorii care influenţează desfăşurarea negocierilor în domeniul turismului.
3. Studentul explică particularităţile negocierii în relaţiile dintre agenţiile de turism, unităţile de cazare, transportatori, touroperatori, furnizorii de servicii şi clienţi.
4. Studentul analizează rolul comunicării, al culturii organizaţionale şi al diferenţelor interculturale în procesul de negociere, precum şi modalităţile de gestionare a conflictelor şi de identificare a soluţiilor reciproc avantajoase.
Abilităţi academice specifice (Specific academic skills)
1. Studentul identifică interesele, obiectivele şi alternativele părţilor implicate într-o negociere, utilizând informaţii relevante pentru fundamentarea strategiei de negociere în turism.
2. Studentul aplică tehnici de comunicare, argumentare, persuasiune şi ascultare activă în simulări şi situaţii practice de negociere specifice activităţilor turistice.
3. Studentul elaborează strategii şi planuri de negociere pentru stabilirea condiţiilor comerciale privind serviciile turistice, preţurile, tarifele, termenele, condiţiile contractuale şi colaborarea cu partenerii de afaceri.
4. Studentul analizează studii de caz şi situaţii de negociere din domeniul turismului, evaluează alternativele disponibile şi formulează soluţii pentru gestionarea dezacordurilor şi încheierea unor acorduri reciproc avantajoase.

8. Conţinuturi

8.1 Curs	**Metode de predare-învăţare**	**Observaţii**
Definiţia negocierii	Expunerea interactivă, dezbaterea	2
Doua mari paradigme ale negocierii	Expunerea, prelegerea orală, modelarea, demonstraţia	2
Paradigma relativista	Expunerea, modelarea, demonstraţia, documentarea pe internet, studiul de caz, proiecţii PPT	2
Paradigma absolutista	Expunerea, modelarea, demonstraţia, dezbaterea, documentarea pe internet	2
Negocierea in forta	Expunerea, modelarea, problematizarea, observaţia individuală, demonstraţia	2
Targuiala	Expunerea, analiza unor documente de urbanism, proiecţii PPT, dezbaterea	4
Tehnicile de vânzare	Expunerea, modelarea, demonstraţia, documentarea pe internet, proiecţii PPT	4

Negocierea principiala	Expunerea, modelarea, demonstrația, documentarea pe internet, studiul de caz, proiecții PPT	2
Primul principiu: Separarea oamenilor de probleme	Expunerea, dezbaterea	2
Al doilea principiu: Focalizarea pe interese, nu pe poziții	Expunerea, dialogul, dezbaterea	2
Al treilea principiu: Identificarea de soluții creative	Expunerea interactivă, dezbaterea	2
Al patrulea principiu: Utilizarea de criterii obiective	Expunerea, prelegerea orală, modelarea, demonstrația	2

Bibliografie

1. Cialdini, R. - *Psihologia persuasiunii* – Ed. Business Tech International Press, 2004
2. Cohen, H. – *Arta de a negocia* – Ed. Humanitas, 2007
3. Crom, J., Crom, M. – *Tehnici de a vinde*, Ed. Curtea Veche, 2003
4. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. – *Raspunsul lor: DA!* – Ed. Amaltea, 2007
5. Fisher, R., Shapiro, D. - *Beyond Reason* – Viking Penguin – 2005
6. Konrath, J. - *Cum sa vinzi marilor companii* – Ed. Brandbuilders, 2007
7. Mattock, J., Ehrenborg, J. - *Cum sa devii un bun negociator* – Ed. All Beck, Bucuresti, 2001
8. Mucchielli, A. - *Arta de a influenta* – Ed. Polirom, 2002
9. Plaias, I. – *Negocierea afacerilor*, Ed. Risoprint, 2003
10. Pruitt, D. – *Negotiation behavior* – Academic Press, 1981
11. Prutianu, S. – *Manual de comunicare si negocieri in afaceri* – Ed. Polirom, 2000
12. Ross, G. - *Negocieri in stilul lui Donald Trump* – Ed. Meteor Press, 2007
13. Shell, R. - *Negocierea in avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili* – Ed. Codecs, 2005
14. Schelling, T. – *Strategia conflictului*, Ed. Integral, 2000
15. Thompson, L. - *Mintea si inima negociatorului* – Ed. Meteor Press, 2006
16. Ury, W. - *Getting Past No* – Business Books Limited – 1991

8.2 Seminar/laborator	**Metode de predare-învățare**	**Observații**
Simularea 1: Patru hoteluri, un eveniment	Explicația, Studiul de caz, Dezbaterea, Munca în grup	2
Simularea 2: Patru hoteluri, un teren de golf	Explicația, Studiul de caz, Dezbaterea, Munca în grup	2
Simularea 3: Trei cabane	Explicația, Studiul de caz, Dezbaterea, Munca în grup	2
Simularea 4: Martisoarele	Explicația, Studiul de caz, Dezbaterea, Munca în grup	2
Simularea 5: Investitia Multinational SA	Explicația, Studiul de caz, Studiul individual, Munca în grup	2
Simularea 6: Salina	Explicația, Studiul de caz, Studiul individual, Munca în grup	2
Simulare examen	Explicația, Studiul de caz, Studiul individual, Munca în grup	2

Bibliografie

1. Cialdini, R. - *Psihologia persuasiunii* – Ed. Business Tech International Press, 2004
2. Cohen, H. – *Arta de a negocia* – Ed. Humanitas, 2007
3. Crom, J., Crom, M. – *Tehnici de a vinde*, Ed. Curtea Veche, 2003
4. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. – *Raspunsul lor: DA!* – Ed. Amaltea, 2007
5. Fisher, R., Shapiro, D. - *Beyond Reason* – Viking Penguin – 2005
6. Konrath, J. - *Cum sa vinzi marilor companii* – Ed. Brandbuilders, 2007
7. Mattock, J., Ehrenborg, J. - *Cum sa devii un bun negociator* – Ed. All Beck, Bucuresti, 2001
8. Mucchielli, A. - *Arta de a influenta* – Ed. Polirom, 2002
9. Plaias, I. – *Negocierea afacerilor*, Ed. Risoprint, 2003
10. Pruitt, D. – *Negotiation behavior* – Academic Press, 1981
11. Prutianu, S. – *Manual de comunicare si negocieri in afaceri* – Ed. Polirom, 2000
12. Ross, G. - *Negocieri in stilul lui Donald Trump* – Ed. Meteor Press, 2007
13. Shell, R. - *Negocierea in avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili* – Ed. Codecs, 2005
14. Schelling, T. – *Strategia conflictului*, Ed. Integral, 2000
15. Thompson, L. - *Mintea si inima negociatorului* – Ed. Meteor Press, 2006
16. Ury, W. - *Getting Past No* – Business Books Limited – 1991

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare[3]	9.2 Metode de evaluare[4]	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	Coerenţa, corelaţie şi argumentaţie; asimilarea terminologiei de specialitate	Evaluare finală în sesiunea de examene: colocviu	60%
9.5 Seminar/laborator	Capacitatea de a opera cu cunoştinţele asimilate	Elaborarea proiectelor de lucru	30%
	Participare activă, interesul pentru studiu individual	Notarea pe parcurs	10%
9.6 Standard minim de promovare			
Cunoaşterea aspectelor teoretice şi metodologice de bază ale Negocierea în turism (concepte, principii, metode, mijloace, indicatori, date şi informaţii) în scopul identificării, argumentării şi localizării componentelor teritoriale şi non-teritoriale ale hărţii politice mondiale sau ale entităţilor regionale şi locale.			

10. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)[5]

	○	Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă

								
○	○	○	○	○	○	○	○	○
								Nu se aplică nici o etichetă
◉	○	○	○	○	○	○	○	○	○

Data completării:
17.04.2026

Semnătura titularului de curs

şef lucr. dr. Irina Raboşapca

Semnătura titularului de seminar

şef lucr. dr. Irina Raboşapca

Data avizării în departament:
07.05.2026

Semnătura directorului de departament

---

[3] Criteriile de evaluare trebuie să reflecte direct rezultatele învăţării vizate la nivel de program de studii, respectiv la nivel de disciplină. Mai concret, se evaluează achiziţiile de învăţare menţionate în rezultatele anticipate ale învăţării.

[4] Se recomandă stabilirea atât a metodelor de evaluare finală, cât şi a strategiei de evaluare pe parcurs.

[5] Selectaţi o singură etichetă, cea care, în conformitate cu *Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic*, se potriveşte cel mai bine disciplinei. Dacă disciplina tratează tema dezvoltării durabile la modul general (de ex. prin prezentarea/introducerea cadrului general al dezvoltării durabile etc.) atunci se poate aloca eticheta generală de Dezvoltare Durabilă. Dacă niciuna dintre etichete nu descrie disciplina, selectaţi ultima opţiune: „*Nu se aplică nici o etichetă*”.

Prof. univ. dr. Ştefan Dezsi