

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2025/2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea din București
1.2. Facultatea	Istorie
1.3. Departamentul	Relații Internaționale și Istorie Universală
1.4. Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii	Tehnici Diplomatie

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocierea internațională						
2.2. Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Valentin Stan						
2.3. Titularul activităților de seminar	-						
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Obligativu

3. Timpul total estimat

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	3.2. Din care Curs	2	3.3. Seminar	-
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	3.5. Din care Curs	28	3.6. Seminar	-
Distribuția fondului de timp					
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					25
Pregătire seminare/ laborator, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutorat					20
Alte activități					7
3.7. Total ore de studiu individual					122
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Număr de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Absolventul identifică principiile protocolului și ceremonialului diplomatic. Absolventul înțelege principiile de gestionare a conflictelor internaționale și metodele de negociere și mediere.
Aptitudini	Aplică norme și reguli de protocol în organizarea evenimentelor diplomatice și în comunicarea oficială. Aplică strategii de negociere și mediere pentru rezolvarea conflictelor complexe în medii diplomatice.
Responsabilitate și autonomie	Își asumă responsabilitatea pentru coerența formală și simbolică a actului diplomatic. Demonstrează inițiativă și responsabilitate în gestionarea profesională a situațiilor de criză.

7. Conținuturi

7.1. Curs	Metode de predare	Observații
Negocierea internațională – curs introductiv	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Semnificația și rolul negocierilor ca relevantă componentă a sistemului de interacțiune socială, ce mijlocește binele comun sau definește adversități ireconciliabile.	“	
Deprinderea unor abilități de analiză a proceselor de negociere în formate multiple și decelarea conceptelor de bază ale schemelor de negociere: BATNA, ZOPA, Reservation Price (walk away price) și Value Creation through Trades.	“	
Negocierea tratatelor de la sfârșitul Primului Război Mondial din perspectiva României.	“	
Negocierea Tratatului de pace din 1947 și relațiile României cu Republica Moldova după 1990.	“	
Negocierea Acordului dintre România și Statele Unite ale Americii privind activitățile Forțelor Statelor Unite staționate pe teritoriul României din 2005.	“	
Negocierile România-Ucraina pentru delimitarea platoului continental și deznoământul lor prin soluția dată de Curtea Internațională de Justiție de la Haga.	“	
Negocierile pentru Tratatul comunitar și poziția României în cadrul acestor negocieri, înainte și după aderarea la UE: cooperarea consolidată.	“	
Negocierea Acordurilor de la Minsk cu privire la situația din Ucraina.	“	
Negocierile pentru rămânerea Marii Britanii în UE, înainte de referendumul din 2016.	“	
Negocierile pentru aderarea României la UE.	“	
Bibliografie: *** Satow's [Guide to] Diplomatic Practice, London, 1979/2010. - *** The Oxford Handbook of Modern Diplomacy, Oxford University Press, 2013. Francesco Aquilar, Mauro Galluccio, <i>Psychological Processes in International Negotiations. Theoretical and Practical Perspectives</i> , Springer, 2008; Rudolf Avenhaus, I. William Zartman, <i>Diplomacy Games. Formal Models and International Negotiations</i> , Springer, 2007; Tom Fletcher, <i>The Naked Diplomat. Understanding Power and Politics in the Digital Age</i> , Collins, London, 2016. Jozef Goldblat, <i>Arms Control. The New Guide to Negotiations and Agreements</i> , Oslo, Sage Publications, 2002; Victor Kremeniuk (ed.), <i>International Negotiation</i> , San Francisco, Jossey-Bass Publishers, 2002.		

Geoff Tansey, Tamsin Rajotte (eds.), <i>The future control of food: A Guide to International Negotiations and Rules on Intellectual Property, Biodiversity and Food Security</i> , London – Ottawa, 2008. Philip Towle, <i>Negotiations and Debates 1815-1973</i> , London, Routledge (International Relations & History), 2000;		
7.2 Seminar	Metode de predare	Observații
-	-	-
Bibliografie: -		

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

Disciplina a fost elaborată în concordanță cu lucrările din domeniu, publicate în țara și străinătate.
Unele teme din cadrul cursului cuprind aspecte relevante, ce fac obiectul unor conferințe științifice internaționale, inclusiv dezbateri în cadrul revistelor de circulație internațională.
Cursul își propune să dezvolte în rândul masteranzilor abilități și competențe variate, care să le permită să se adapteze cu ușurință și rapiditate la cerințele unei piețe a muncii în perpetuă schimbare.

9. Evaluare

Tip de activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală
9.4. Curs	- Capacitatea de a se exprima într-o formă sintetică și argumentată - Demonstrarea asimilării cunoștințelor din prelegeri și din bibliografia recomandată	Examen final Participarea la discuții și dezbateri pe parcursul semestrului	70 % 30 %
9.5. Seminar	-	-	-
Standard minimum de performanță	Formularea unor răspunsuri care să demonstreze asimilarea informațiilor din prelegeri și din bibliografia indicată Realizarea a cel puțin două intervenții orale pertinente la temele discutate pe parcursul semestrului		

Data Completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura Directorului de Departament