

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 diplomatice

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnici de negociere: atelier. Negocierea multilaterală și diplomația conferințelor /Tehnici și strategii de negociere în diplomația economică.						
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. Univ. dr. Dragoș Zaharia						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. Univ. dr. Dragoș Zaharia						
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	Obligatoriu

3. Timpul total estimat

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	3.2. Din care Curs	2	3.3. Seminar	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	3.5. Din care Curs	28	3.6. Seminar	14
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					40
Pregătire seminare/ laborator, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutorat					10
Alte activități					3
3.7. Total ore de studiu individual					133
3.8. Total ore pe semestru					175
3.9. Număr de credite					7

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 înțelege principiile de gestionare a conflictelor internaționale și metodele de negociere și mediere. Absolventul înțelege conceptele și tehnicile de negociere economică la nivel internațional, precum și specificul interacțiunii cu actori economici și instituții financiare.
Aptitudini	Aplică strategii de negociere și mediere pentru rezolvarea conflictelor complexe în medii diplomatice. Aplică strategii de negociere economică în contexte internaționale, ținând cont de interesele statului și de dinamica pieței globale.
Responsabilitate și autonomie	Demonstrează inițiativă și responsabilitate în gestionarea profesională a situațiilor de criză. Demonstrează autonomie și inițiativă în planificarea și conducerea negocierilor economice externe, cu asumarea rezultatelor și responsabilităților asociate.

7. Conținuturi

7.1. Curs	Metode de predare	Observații
Negocierea multilaterală. Aspecte teoretice	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Negocierea multilaterală în lumea contemporană	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Procese de pace după Războiul Rece	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Procesul de pace. Etape, momente cheie	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
De la tratatul de pace la pace. Reconstrucția post-conflict	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Rolul organizațiilor internaționale în rezolvarea conflictelor în lumea contemporană	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Strategii top-down și bottom-up în construcția păcii	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Religie și construcția păcii	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Reconcilierea	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Studii de caz: Conferința de Pace de la Paris 1919	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Studii de caz: Procesul de pace din Orientul Mijlociu (2 prelegeri)	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Studii de caz: Procesul de pace din Irlanda de Nord	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Studii de caz: Africa de Sud post-apartheid	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	

Negocierea multilaterală. Aspecte teoretice	Prelegere, prezentare multimedia, dezbateri	
Bibliografie: 1. Bercovitch, Jacob; Kremenyuk, Victor, <i>The SAGE Handbook of Conflict Resolution</i>, London, Sage, 2009 2. Coward, Harold (ed.), <i>Religion and Peacemaking</i>, New York, State University of New York Press, 2004 3. Darby, John; Ginty, Roger Mac, <i>Contemporary Peacemaking. Conflict, Peace Processes and Post-War Reconstruction</i>, London, Palgrave, 2008 4. Idem, <i>The Management of Peace Processes</i>, London, Palgrave, 2000 5. Kriesberg, Louis; Dayton, Bruce W., <i>Constructive Conflicts. From Escalation to Resolution</i>, Lanham, Rowman%Littlefield, 2012 6. Ozerdem, Alpaslan; Ginty, Roger Mac, <i>Comparing Peace Processes</i>, London, Routledge, 2019 7. Regan, Patrick M.; Aydin Aysegul, <i>Diplomacy and Other Forms of Intervention in Civil Wars</i>, "The Journal of Conflict Resolution", vol. 50, no. 5/2006 8. Toft, Monica Duffy, <i>Securing the Peace. Durable Settlement of Civil Wars</i>, Princeton, Princeton U.P., 2009 9. Whittaker, David, <i>Conflict and Reconciliation in the Contemporary World</i>, London, Routledge, 2002 10. Zartman, William, <i>Peacemaking in International Conflict. Methods&Techniques</i>, Washington, U.S. Institute for Peace, 2007		
7.2 Seminar	Metode de predare	Observații
Negocierea multilaterală: strategii, actori, finalități	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
De la război civil la pace	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
Rolul organizațiilor regionale în rezolvarea conflictelor contemporane.	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
Actori non-guvernamentali în procesele de pace	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
Gestionarea elementelor ostile negocierii în cadrul procesului de pace. Tehnici și strategii	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
Aspecte ale procesului de stabilizare/reconstrucție post-conflict	Lucrări și prezentări individuale, analiza surselor, dezbateri	
Bibliografie: 1. Hartzell, Caroline A. <i>Crafting Peace. Power-Sharing Institutions and the Negotiated Settlement of Civil Wars</i>, Pennsylvania State U.P., 2007 2. Jarstad, Anna K.; Sisk, Timothy, <i>From War to Democracy. Dilemmas of Peacebuilding</i>, Cambridge, Cambridge UP, 2008 3. Narlikar, Amrita (ed.), <i>Deadlocks in Multilateral Negotiations. Causes and Solutions</i>, Cambridge, Cambridge U.P., 2010 4. Nilsson Desiree; Kovacs Mimmi, <i>Revisiting an Elusive Concept: A Review of the Debate on Spoilers in Peace Processes</i>, "International Studies Review", vol. 13/2011 5. Stedman, John, <i>Spoiler Problems in Peace Processes</i>, "International Security", vol. 22, no. 2/1997		

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

--

9. Evaluare

Tip de activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală
9.4. Curs	Stăpânirea preincipalelor aspect teoretice necesare analizării unui proces de negociere. Parcurgerea bibliografiei recomandate	Examen	50%
9.5. Seminar	Participare la discuțiile de la seminar, simulări. Coerența proiectului, respectare a normelor academice, seriozitatea documentării în vederea realizării acestuia.	Testare continuă pe parcursul semestrului/Prezentarea unui proiect-studiu de caz	50%
Standard minimum de performanță			

Data Completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în
departament

Semnătura Directorului de
Departament