

**Tematica și bibliografia pentru  
concursul din semestrul I, anul universitar 2023-2024**

<b>Nr.  crt</b>	<b>Post</b>	<b>Poz.</b>	<b>Disciplinele postului, conform Monitorului Oficial</b>	<b>Tematică și bliografie</b>
1.	Conferențiar	49	Diplomație economică; Economie mondială; Negocieri internaționale; Relații Economice Internaționale;	<p><b>Tematică:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Diplomația economică: concept, obiective, modele</li> <li>2. Societățile transnaționale (STN) și rolul lor în economia mondială. Responsabilitatea socială corporatistă</li> <li>3. Relațiile Uniunii Europene cu țările din Africa</li> <li>4. Managementul conflictelor și negocierea (definirea și tipologia conflictelor, moduri de soluționare, rolul negocierii)</li> <li>5. Negocierea diplomatică (tipuri de negociere ; acordurile internaționale)</li> </ul> <p><b>Bibliografie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Gillies, G.I., The nation-state and the theory of the transnational corporation, <a href="http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf">http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf</a>, <a href="http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf">http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf</a>, 2007, Marea Britanie</li> <li>2. Gilpin, R., Global political economy: understanding the international economic order, Princeton University Press, 2011, Statele Unite ale Americii;</li> <li>3. Popa, Ioan, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, București, 2006, România</li> <li>4. Geert Hofstede, Cultures and Organisations. Software of the Mind, McGraw-Hill Company, London, 1991, Marea Britanie</li> <li>5. Anca Gabriela Ilie, Diplomatia în relațiile economice internationale, ASE, Bucuresti, 2015</li> </ul>

1.	<b>Senior Lecturer</b>	49	<p>Economic Diplomacy, World Economy, International Negotiation, International Economic Relations;</p> <p><b>Themes:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Economic diplomacy: concept, objectives, models;</li> <li>2. Transnational companies (TNC) and their role in the world economy. Corporate Social responsibility;</li> <li>3. The relations of the European Union with African countries;</li> <li>4. Conflict Management and Negotiation (definition and taxonomy of conflicts, solution types, the role of negotiation)</li> <li>5. Diplomatic Negotiation (negotiation types; international agreements)</li> </ol> <p><b>Bibliography:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gillies, G.I., The nation-state and the theory of the transnational corporation, <a href="http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf">http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf</a>, <a href="http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf">http://www.econ.cam.ac.uk/cjeconf/delegates/iettoggillies.pdf</a>, 2007, Marea Britanie</li> <li>2. Gilpin, R., Global political economy: understanding the international economic order, Princeton University Press, 2011, United States of America;</li> <li>3. Popa, Ioan, Negocierea comercială internațională, Economica Publishing House, Bucharest, 2006, Romania;</li> <li>4. Geert Hofstede, Cultures and Organisations. Software of the Mind, McGraw-Hill Company, London, 1991, United Kingdom;</li> <li>5. Anca Gabriela Ilie, Diplomacy in International Economic Relations, ASE Publishing House, Bucharest, 2015;</li> </ol>
----	------------------------	----	---