

Academia de Studii Economice din București
Facultatea de Administrarea Afacerilor cu predare în limbi străine
Departamentul de Administrarea Afacerilor, cu predare în limbi străine (Catedra UNESCO)
Poz. 41 postul Lector universitar
Disciplinele postului: Strategii de negociere pentru afaceri (engleză), Cultură antreprenorială (engleză), Mediul european de afaceri (engleză), Negocieri în afaceri (engleză)
Domeniul: Administrarea Afacerilor

Tematica si bibliografia pentru concurs An universitar 2024-2025

Strategii de negociere pentru afaceri (engleză) / Negotiation strategies for business (in English)

1. Interese și obiective în negociere. Efectele puterii în negociere / *Interests and goals in negotiation. Effects of power in negotiation*
2. Principiile persuasiunii în negocierea internațională / *Principles of persuasion in international negotiations*
3. Incertitudinea și asumarea riscurilor în tranzacțiile comerciale internaționale / *Uncertainty and risk-taking in international commercial transactions*
4. Inteligența culturală în negocierile internaționale / *Cultural intelligence in international negotiations*
5. Gestionarea conflictelor în negocierile internaționale / *Conflict management in international negotiations*

Bibliografie:

- Budjac Corvette B.A. (2007) - *Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies*, Prentice Hall, SUA
- Carrell M.R., Heavrin C. (2007) - *Negotiating Essentials: Theory, Skills, and Practices*, Prentice Hall, SUA
- Thompson L. (2005) - *Mind and Heart of the Negotiator*, Prentice Hall, SUA
- Coltri L. S. (2004) - *Conflict Diagnosis and Alternative Dispute Resolution*, Prentice Hall, SUA

Cultură antreprenorială (engleză) / Entrepreneurship culture (in English)

1. Recunoașterea oportunităților de afaceri și generarea ideilor de afaceri / *Recognising opportunities and generating business ideas*
2. Analiza mediului extern / *External environment analysis*
3. Dezvoltarea unui model de afaceri eficace / *Developing an effective business model*
4. Planul de afaceri / *Preparing the business plan*
5. Strategii de creștere a afacerii / *Growth strategies for business*

Bibliografie:

- Barringer, B.R., Ireland, D.R. (2019), *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*, Pearson Higher Education, SUA

- Barringer, B.R. (2009), *Preparing Effective Business Plans: An Entrepreneurial Approach*, SUA
- Calacanis, J.A. (2017), *How to Invest in Technology Startups - Timeless Advice from an Angel Investor who turned \$100.000 into \$100.000.000*, Harper Business

Mediul european de afaceri (engleză) / European business environment (taught in English)

1. Analiza procesului de integrare la nivel regional / *Analysis of the integration process at regional level*
2. Piața unică europeană / *The Single European Market*
3. Politica europeană de concurență / *The European competition policy*
4. Uniunea economică și monetară / *The European economic and monetary union*
5. Bugetul UE - Fondurile structurale și de coeziune / *The EU budget – Structural and cohesion funds*
6. Antreprenoriatul în Uniunea Europeană / *The entrepreneurship in the EU*
7. Afaceri europene în context global / *European business in a global context*

Bibliografie:

- Debra J., Colin T. (2016) - *European Business*, Routledge
- Dima M.A (2018) - *Doing Business in Europe*, Springer

Negocieri în afaceri (engleză) / Business negotiations (in English)

1. Planificarea și pregătirea negocierii de afaceri / *Planning and preparing a business negotiation*
2. Strategia distributivă de negociere / *Distributive bargaining*
3. Strategia integrative de negociere / *Integrative bargaining*
4. Tehnici, instrumente și tactici folosite în negociere / *Techniques, tools and tactics used in negotiations*
5. Analiza succesului negocierii / *Negotiation analysis and its success*

Bibliografie:

- Gates S. (2012), *The negotiation book: your definitive guide to successful negotiating*, John Wiley & Sons, Chichester, SUA
- DeMarr B., De Janasz S. (2013), *Negotiation and Dispute Resolution*, Prentice Hall, New Jersey, SUA
- Carrell R.M., Heavrin C. (2008), *Negotiating Essentials. Theory, Skills and Practices*, Pearson& Prentice Hall, New Jersey, SUA
- Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B. (2021), *Essentials of negotiation* (7th ed.), McGraw-Hill, New York, SUA
- Lewicki R.J., Barry B., Saunders D. (2010), *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases* 6th Edition, McGraw Hill, SUA