

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „BABEȘ-BOLYAI”
1.2 Facultatea	FACULTATEA DE EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT
1.3 Departamentul	JOCURI SPORTIVE
1.4 Domeniul de studii	EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT
1.5 Ciclul de studii	MASTER
1.6 Programul de studiu / Calificarea	EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORTIVĂ / Profesor de educație fizică

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICI DE NEGOCIERE ȘI IMPRESARIAT ÎN SPORT						
2.2 Titularul activităților de curs	CONF. UNIV. DR. ORMENIȘAN VASILE SEPTIMIU						
2.3 Titularul activităților de seminar / LP	CONF. UNIV. DR. ORMENIȘAN VASILE SEPTIMIU						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	IV	2.6. Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DSIN

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	Din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/LP	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	Din care: 3.5 curs	12	3.6 seminar/LP	24
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutoriat					12
Examinări					2
Alte activități:					2
3.7 Total ore studiu individual	64				
3.8 Total ore pe semestru	100				
3.9 Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Nu este cazul
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Nu este cazul
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> Studentii vor respecta termenele, vor alege și susține un referat din tematica propusă la începutul semestrului de către cadrul didactic titular

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C 1. Proiectarea modulară (Educație fizică și sportivă) și planificarea conținuturilor de bază ale domeniului cu orientare interdisciplinară • C 2. Organizarea curriculumului integrat și a mediului de instruire și învățare, cu accent interdisciplinar (Educație fizică și sportivă) • C 3. Evaluarea creșterii și dezvoltării fizice și a calității motricității potrivit cerințelor/obiectivelor specifice educației fizice și sportive, a atitudinii față de practicarea independentă a exercițiului fizic • C 4. Descrierea și demonstrarea sistemelor operaționale specifice Educației fizice și sportive, pe grupe de vârstă • C 5. Evaluarea nivelului de pregătire a practicanților activităților de educație fizică și sport
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • CT1 Organizarea de activități de educație fizică și sportive pentru persoane de diferite vârste și niveluri de pregătire în condiții de asistență calificată, cu respectarea normelor de etică și deontologie profesională • CT2 Îndeplinirea în condiții de eficiență și eficacitate a sarcinilor de lucru pentru organizarea și desfășurarea activităților sportive

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Sportul reprezintă în zilele noastre mai mult decât o activitate fizică și competiție. Pe lângă faptul că a devenit un spectacol, este și o mare afacere. Chiar dacă lor li se datorează în mare parte acest business, sportivii nu primesc decât o parte din veniturile generate. • Ca urmare, unul dintre obiectivele acestui curs este acela de a dobândi cunoștințe utile de a deveni manageri profesioniști, capabili de a negocia contractele în favoarea tuturor părților angajate în această direcție. • Un alt obiectiv al cursului este acela de a dobândi tehnici de negociere ale impresarului în relația cu sportivul, clubul, familia, etc. în vederea promovării în eșaloanele superioare ale sportului de performanță și înaltă performanță.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Tehnicile de negociere și impresariat în sport însumează o serie de principii, metode, teorii și tehnici de succes preluate din diferite domenii cum ar fi : management, psihologie, comunicare, dezvoltare personală și sportul de performanță. • Cum să devii impresar și care sunt calitățile acestuia. • Managementul formal și informal în cadrul activității de impresariat. • Relația dintre impresar și sportiv. Responsabilități și obligații. • Profilul sportivului din segmentul țintă (vârstă, educație, venituri,

preferințe, comportament de consum).

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Prezentarea disciplinei și a cerințelor. Conceptul și natura impresariatului.	Curs interactiv	2 ore
Rolul impresarului, agentului de jucători.	Curs interactiv	2 ore
Comunicarea în relația impresar-sportiv.	Curs interactiv	2 ore
Motivația în cadrul sportivilor din perspectiva impresarului.	Curs interactiv	2 ore
Tehnici de negociere în relația cu sportivul.	Curs interactiv	2 ore
Managementul informal în cadrul activității de impresariat.	Curs interactiv	2 ore
Contractul de impresariat sportiv.	Curs interactiv	2 ore
		Total 14 ore

Bibliografie

Angel, P., Amar, P., Devienne, E., Tencé, J., (2008), *Dicționar de coaching*, Ed. Polirom, București.
Francois, L., Christophe, A., (2003), *Cum să ne exprimăm emoțiile și sentimentele*, Ed. TREI, București
Martin, C.J. (2009), *Arta negocierii*, Editura House of Guides Publishing Grup,
Ormenisan, S., (2013), *Coaching-u in jocurile sportive-alchimia performantei*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
Peeling, N. (2012), *Cum să obții maxim în orice negociere*. Editura Polirom, Iași
Whitmore, J. (2008), *Coaching pentru performanță*, Ed. Publica, București.
[www.marketwatch.ro/.../Coaching - _antrenarea_pentru_succes](http://www.marketwatch.ro/.../Coaching_-_antrenarea_pentru_succes)

8.2 Seminar / LP	Metode de predare	Observații
Conceptul de comunicare și impresariat	Curs interactiv	4 ore
Comunicarea contractuală	Curs interactiv	2 ore
Stiluri de comunicare	Curs interactiv	6 ore
Abilități de comunicare în negociere	Curs interactiv	4 ore
Conceptul de negociere – cele trei variabile esențiale ale negocierii	Curs interactiv	4 ore
Tehnici de negociere	Curs interactiv	4 ore
Principiile de bază ale negocierilor	Curs interactiv	2 ore
Negocierea propriu-zisă(impresar-sportiv)	Curs interactiv	2 ore
		Total 28 ore

Bibliografie

Angel, P., Amar, P., Devienne, E., Tencé, J., (2008), *Dicționar de coaching*, Ed. Polirom, București.
Francois, L., Christophe, A., (2003), *Cum să ne exprimăm emoțiile și sentimentele*, Ed. TREI, București
Martin, C.J. (2009), *Arta negocierii*, Editura House of Guides Publishing Grup,
Ormenisan, S., (2013), *Coaching-u in jocurile sportive-alchimia performantei*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
Peeling, N. (2012), *Cum să obții maxim în orice negociere*. Editura Polirom, Iași
Whitmore, J. (2008), *Coaching pentru performanță*, Ed. Publica, București.

1. [www.marketwatch.ro/.../Coaching - antrenarea pentru succes](http://www.marketwatch.ro/.../Coaching_-_antrenarea_pentru_succes)

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

Conținutul disciplinei este coroborat cu așteptările reprezentanților comunității, a asociațiilor profesionale și angajatorilor (Inspectoratul Școlar Județean, Cluburi Sportive Școlare, Licee și Școli generale) respectând cerințele programei școlare din învățământul preuniversitar.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen	Examen test grilă - Schollogy	40%
	10.5 Seminar/LP	Referate cu teme la alegere	Evaluare orală platforma Microsoft Teams
10.6 Standard minim de performanță			
1. Întocmirea referatelor cu teme la alegere. Condiție obligatorie pentru a putea susține examenul final			
2. Examen final: test grilă, platforma Schoology.			
Cunoașterea și aplicarea mijloacelor de rezolvare a obiectivelor instructiv-educative și a structurilor de exerciții prevăzute în programa școlară în învățământul preuniversitar.			

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Conf. univ.dr. ORMENIȘAN VASILE SEPTIMIU

Semnătura directorului de departament

Conf. univ.dr. BACIU ALIN