



COLEGIUL NAȚIONAL „GHEORGHE LAZĂR” SIBIU  
CENTRUL DE DOCUMENTARE ȘI INFORMARE

ACTIVITĂȚI PEDAGOGICE 2025-2026

## Stiluri de negociere

Negocierea reprezintă un proces important în viața profesională și personală, iar stilurile de negociere diferă în funcție de personalitatea și obiectivele participanților. Printre cele mai cunoscute stiluri se numără negocierea competitivă, bazată pe obținerea avantajului propriu, negocierea colaborativă, care urmărește soluții benefice pentru ambele părți, și negocierea conciliantă, orientată spre menținerea relațiilor și evitarea conflictelor. Un bun negociator trebuie să comunice eficient, să asculte activ și să găsească soluții adaptate fiecărei situații.

În acest context, Universitatea „Lucian Blaga” din Sibiu (ULBS) oferă oportunități de formare prin Departamentul de Asistență Socială, Jurnalism, Relații Publice și Sociologie. Oferta educațională include programe de licență precum Jurnalism, Comunicare și Relații Publice, Sociologie, Resurse Umane și Asistență Socială, dar și programe de master dedicate comunicării, leadershipului și managementului organizațional.

Prin aceste specializări, studenții își dezvoltă competențe de comunicare, analiză socială și negociere, necesare în domenii precum mass-media, relații publice, resurse umane sau asistență socială. Departamentul pune accent pe pregătirea practică și pe adaptarea la cerințele actuale ale pieței muncii.

Atelierul a fost susținut de conf. Felicia Morândău, cadru didactic al Departamentului de Asistență Socială, Jurnalism, Relații Publice și Sociologie (ASJRPS), care a prezentat participanților importanța comunicării eficiente și a strategiilor de negociere în activitatea profesională.



CDI\_CNGL\_SIBIU

*Participanți: elevi clasa a XI-a*

*Coordonator: dir. adj. prof. Gabriela Săndulescu*