

*Popoarele care fac comerț între ele nu se războiesc între ele.
Negocierea - liantul social pentru o lume mai bună*

Rolul negocierii în soluționarea conflictelor



dezbatere organizată cu ocazia lansării cărții
Negocierea contractelor – de la teorie la practică

21 mai 2025, ora 15:00
Palatul Facultății de Drept, Aula Magna



ÎN PARTENERIAT CU



Programul evenimentului

Organizatori

Facultatea de Drept a Universității din București

în parteneriat cu

Uniunea Națională a Barourilor din România
Institutul Național pentru Pregătirea și Perfecționarea Avocaților
Camera Notarilor Publici București
Editura Hamangiu

Aula Magna

Moderatorul evenimentului

conf. univ. dr. **Claudiu Buglea**, profesor de dreptul comerțului internațional, Președintele Senatului Universității din București

15:00

cuvânt de deschidere și bun venit - prof. univ. dr. **Răzvan Dincă**, profesor de dreptul contractelor, Decanul Facultății de Drept, Universitatea din București

alocuțiune - prof. univ. dr. **Daniel David**, profesor de psihologie, Universitatea Babes Bolyai din Cluj, Ministru al Educației și Cercetării

alocuțiune - prof. univ. dr. **Marian Preda**, profesor de sociologie, Rectorul Universității din București (*în așteptarea confirmării*)

dezbateră Rolul negocierii în soluționarea conflictelor

prof. univ. dr. **Răzvan Dincă**, profesor de dreptul contractelor, Decanul Facultății de Drept, Universitatea din București

prof. univ. dr. **Traian Briciu**, profesor de drept procesual civil, Facultatea de Drept a Universității din București, Președintele Uniunii Naționale a Barourilor din România

prof. univ. dr. **Dan Oancea**, Facultatea de Drept, Universitatea din București, membru al Comisiei Permanente a UNBR și Director al Institutului Național pentru Pregătirea și Perfecționarea Avocaților

conf. univ. dr. **Paul Pop**, profesor de drept procesual civil și de organizarea și etica profesiilor juridice, Facultatea de Drept, Universitatea din București, Prodecan

dr. **Laura Badiu**, Președintele Camerei Notarilor Publici, București

prof. univ. dr. **Dan Andrei Popescu**, profesor de drept internațional privat, Facultatea de Drept, Universitatea Babeș Bolyai, notar public, Camera Notarilor Publici Cluj

prof. univ. dr. **Adriana Almășan**, profesor de negocierea contractelor, Facultatea de Drept a Universității din București, director al programului de Master Dreptul Afacerilor, în cadrul căruia este titular al disciplinei Negocierea contractelor, editor coordonator al cărții

holul din fața Aula Magna

17:00

lansarea cărții Negocierea contractelor – de la teorie la practică și sesiune de autografe, urmată de un cocktail

Precizări

- *Intrarea este liberă.*
- *În ziua lansării cartea va fi vândută la un preț special, la locul de desfășurare a evenimentului.*
- *Întrucât evenimentul va fi înregistrat video, participanții sunt rugați să ocupe locurile în sală înaintea orei 15:00. Evenimentul nu va fi transmis în direct.*
- *Este încurajată interacțiunea în timpul dezbaterii, iar cei care doresc să adreseze întrebări sunt rugați să ocupe locurile de la parter, nu cele de la balcoane.*
- *Evenimentul formează obiectul procedurii de aprobare în principiu de către INPPA. Conferința este inclusă în programul de pregătire și perfecționare continuă a avocaților. Punctele de pregătire profesională se vor acorda după încheierea conferinței, în baza prevederilor Metodologiei de recunoaștere a activităților de pregătire profesională continuă, aprobată de Consiliul UNBR. Participanții avocați sunt rugați să completeze în prealabil formularul de la <https://forms.gle/don56usFyhjYvvzv8>.*

Despre dezbateră Rolul negocierii în soluționarea conflictelor

Această dezbateră reprezintă contribuția Universității din București, prin Facultatea de Drept care activează în cadrul său, precum și a Uniunii Naționale a Barourilor din România, prin majoritatea autorilor cărții, la cel mai important subiect în conversația societății contemporane, și anume, cum se pot rezolva conflictele de manieră armonioasă, empatică și eficientă economic.

Negocierea este activitatea prin care obținem de la cineva un lucru pe care ni-l dorim, dând în schimb ceva ce își dorește acea persoană.

Negocierea este soluția armonioasă prin care se creează punți comunicaționale și relaționale care facilitează pacea și prosperitatea. Niciând, în istoria omenirii, negocierea nu a fost mai importantă.

Popoarele care fac comerț între ele nu se războiesc între ele. De asemenea, aceasta este menită să facă viața mai ușoară. Oricine poate negocia, aproape orice are caracter negociabil, succesul rezultând din buna pregătire. Ceea ce un negociator priceput obține, adesea, pare neobținabil din perspectiva unui novice.

Despre cartea **Negocierea contractelor – de la teorie la practică**, Adriana ALMĂȘAN (coord.)

Negocierea contractelor – de la teorie la practică este cea mai complexă lucrare scrisă în limba română despre negociere și se adresează, în special, celor care tratează contracte, precum: negociatori profesioniști, oameni de afaceri sau funcționari publici care încheie contracte în activitatea curentă, juriști și specialiști tehnici care acordă asistență la formarea contractelor, dar și celor care negociază ocazional, ori care se formează în profil economic, juridic, de administrație, și care doresc să maximizeze rezultatele obținute pe această cale.

Negocierea contractelor – de la teorie la practică este un veritabil *vademecum*, care folosește cele mai reprezentative cunoștințe din știința negocierii, trecând în planul practic prin arătarea mijloacelor prin care teoria servește negocierii aplicate. Totodată, această carte extrage informația esențială din teorie, pentru a explica mecanismele negocierii, și arată cum ar trebui această informație implementată în situații reale, creând un pod care traversează dinspre cunoștințe abstracte, spre aplicație.

Cartea este construită în așa fel încât să explice accesibil concepte fundamentale, dar și mai sofisticate, într-o structură organizată în părți și capitole. Părțile din care este compusă pot fi grupate în două mari secțiuni, primele șapte titluri intrând sub umbrela practicilor de negociere, ultimele trei privind regulile de drept care se aplică negocierii.

Structurate în zece părți, cele patruzeci de capitole ale cărții abordează într-o amploare fără precedent în literatura dedicată negocierii:

- În prima parte, **Bazele negocierii**, categoriile de domenii și specializări care formează bazele negocierii, cu privire specială asupra științei comunicării, categorie căreia îi aparține aceasta, științele cognitive, precum logica, dar și etica.
- În partea a doua, **Psihologia în negocieri**, atitudinea specifică abordării negocierii comerciale, din perspectiva profilului negociatorului și stilurilor aplicabile, dar și a rolului inteligenței emoționale în asigurarea succesului.
- În partea a treia, **Culturile negocierii**, felul în care diferitele culturi ale lumii particularizează negocierea, în special în ipoteza armonizării negocierii interculturale, în negocierea internațională, organizarea în cele patru capitole ținând cont de trăsăturile comune.



ÎN PARTENERIAT CU



- În partea a patra, **Metodologia generală a negocierii**, cum se pregătește și cum se construiește strategia de purtare a tratativelor, precum și tehnici, tactici reprezentative frecvent întâlnite în practică, răspunsuri la acestea, dar și importanța și crearea pârgurilor de sporire a puterii în negocieri.
- În partea a cincea, **Metodologia specială a negocierii**, particularități în negocierea celor mai relevante contracte în practică, vânzare-cumpărare de mărfuri, de prestări de servicii, în domeniul bancar, de muncă, din perspectiva ambelor părți, precum și dificilă ipostază în care o parte are putere vădit inferioară de negociere, în contracte cu asimetrie pregnantă de prestații, și tranzacțiile prin care se rezolvă dispute comerciale.
- În partea a șasea, **Negocierile complexe**, nivelul avansat în negocieri, cu elemente sporite de dificultate, când se negociază grupuri de contracte sau contracte compozite cu mai multe părți, ori se negociază un contract tratându-se în paralel cu mai mulți potențiali parteneri, când negocierea comportă elemente de concurs de oferte, dar și rolul marketingului în standardizarea și potențarea activității de negociere cu titlu profesional.
- În partea a șaptea, **Negocierea și tehnologia**, implicațiile noilor tehnologii în negocierile moderne, în care tratativele se poartă adesea la distanță, în care sunt valorificate instrumente de inteligență artificială, și în care este posibilă tehnic încheierea contractelor în sistem blockchain.
- În partea a opta, **Actele negocierii**, analiza instrumentelor juridice ale negocierii, oferta contractuală și acceptarea acesteia, acte preliminare și intermediare ale negocierii, precum antecontractul sau actele de exprimare a preferinței, formarea contractelor în care consimțământul este exprimat etapizat, precum și compoziția juridică a contractului rezultat din negociere.
- În partea a noua, **Negocierea și dreptul**, limitările introduse de legislația penală, cea a concurenței și cea a insolvenței asupra posibilităților de a valorifica instrumentarul metodologic de negociere, dar și impactul dreptului civil asupra situațiilor în care negocierea nu este faptic posibilă.
- În partea a zecea, **Conduita și răspunderea în negociere**, liniile comportamentale pe care ar trebui să le respecte negociatorii, prin raportare la obligațiile legale, precum cea de loialitate și cele de comunicare, dar și răspunderea civilă care intervine în cazul nerespectării, precum și particularitățile în cazul încheierii contractului online.

Despre autori:

Aceasta carte a fost scrisă, făcând punte între teoria negocierii și practică, de un colectiv format din 40 de specialiști pasionați de negocierea contractelor, preponderent de profesie juriști care activează ca avocați, magistrați, jurisconsulți, dar și în domenii de activitate non-juridice. **Adriana Almășan**, coordonatorul acestei cărți, este avocat și profesor universitar la Facultatea de Drept, Universitatea din București, în cadrul căreia predă de mai mult de cincisprezece ani disciplina Negocierea contractelor, în cadrul programului de master Dreptul Afacerilor, fiind autoarea a zeci de lucrări în această specialitate.

Autorii volumului

Adriana ALMĂȘAN, Horia BANCIU, Loredana BARBU, Dragoș-Bogdan BOGDAN, Ana-Maria BULEA CIURARU, Andreea CĂLINOIU, Ioana CHIPER ZAH, Ion-Dan CONSTANTINESCU, Alexandra CORUȚ, Elisa-Florentina CRISTEA, Alin DIMACHE, Marcel DIMITRAȘ, Vicențiu Gabriel DOBRE, Gabriel DOROBANȚU, Alexandru DUȚU, Andreea ENESCU, Eduard FLOREA, Monia Mildred HANȚIG, Andrei Alexandru IONESCU, Maria Andreea LEULESCU, Gela MAȚOTĂ, Theodor-Robert MORARU, Bogdan Constantin MOROȘAN, Cristian Ionuț NACA, Carmen PERIANU-POPIAN, Radu Alexandru POPA, Fei QI, Iulian Nicolae RĂDUCUȚĂ, Laura SOLCAN (MEȘTEREAGĂ), Oana Irina STOENESCU, Rareș Teodor STOICA, Alexandru ȘERPE, Cosmin ȘOVAR, Bianca Elena TOPLICEANU, Radu UNGUREANU, Ioana VÂRSTA, Carina VERMEȘAN, Victor Ion VINȚANU, Alina VÎRLAN, Alina Georgiana ZAHARIA.



ÎN PARTENERIAT CU

