

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP PHÚ XUÂN



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Tên ngành:** QUẢN TRỊ KINH DOANH

**Tên chương trình:** ĐÀO TẠO CỬ NHÂN QUẢN TRỊ KINH DOANH

**Mã ngành:** 52340101

**Trình độ đào tạo:** Đại học

**Loại hình đào tạo:** Chính quy

**HUẾ - 2018**

## MỤC LỤC

<b>PHẦN 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC</b>	<b>1</b>
1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT	1
2. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO	1
<b>PHẦN 2. CẤU TRÚC VÀ NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO</b>	<b>14</b>
1. YÊU CẦU CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	14
2. CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	14
3. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY DỰ KIẾN	17
4. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP	19
5. ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN	22
▪ NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC – LÊNIN - PHI2011	22
▪ NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC – LÊNIN 2 - PHIL2021	32
▪ ĐƯỜNG LỐI CÁCH MẠNG CỦA ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM - POL2021	42
▪ TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH – POL2011	51
▪ TIẾNG ANH 1 – ENG1011	58
▪ TIẾNG ANH 2 – ENG1021	67
▪ TIẾNG ANH 3 – ENG1031	76
▪ PHÒNG VẤN, TÌM VIỆC VÀ LÀM VIỆC – ORT2011	85
▪ PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP TẠI PXU - ORT1021	90
▪ THỰC TẬP DOANH NGHIỆP – OJT3011	99
▪ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP – PRJ3031	101
▪ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TOÀN CẦU – BIZ2021	102
▪ HÀNH VI TỔ CHỨC – MAN1021	108
▪ KHỞI NGHIỆP DOANH NGHIỆP – BIZ2031	116
▪ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH – BIZ1011	123
▪ MẠNG XÃ HỘI & VIRAL MARKETING – MAR1031	129
▪ QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC – MAN2011	137
▪ QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU – MAN2021	145
▪ QUẢN TRỊ WEBSITE – MAR2071	151
▪ WEBSITE VÀ CÔNG CỤ TÌM KIẾM – MAR1041	158
▪ HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG – BIZ1021	166

▪ DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG DOANH NGHIỆP – BIZ1031	174
▪ VÍ ĐIỆN TỬ - BIZ2041	182
▪ LUẬT KINH DOANH – BIZ1041	187
▪ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG – MAN1011	197
▪ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - ECM2011	207
▪ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP – FIN2011	215
▪ MARKETING CĂN BẢN – MAR1011	221
▪ CONTENT MARKETING – MAR1021	229
▪ CHIẾN LƯỢC MARKETING– MAR1061	236
▪ NGHIÊN CỨU MARKETING – MAR2011	242
▪ GOOGLE ADS và GOOGLE ANALYTICS – MAR2021	249
▪ SMS MARKETING, EMAIL MARKETING VÀ TELEMARKETING – MAR2041	255
▪ MARKETING QUỐC TẾ - MAR2091	263
▪ NHẬP MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH – ORT1121	270
▪ TỔ CHỨC SỰ KIỆN – PUB2011	277
▪ TIẾNG ANH 4 - ENG1101 (QTKD)	290
▪ TIẾNG ANH 5 – ENG2101	298
<b>PHẦN 3. CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ ĐÀO TẠO</b>	<b>307</b>
I. KHÁI QUÁT	307
II. CÁC PHÒNG HỌC LÝ THUYẾT	307
III. LEARNING OFFICE	308
IV. HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ	308

## PHẦN 1.

# GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC

## 1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT

- **Tên chương trình:** ĐÀO TẠO CỬ NHÂN QUẢN TRỊ KINH DOANH
- **Mã ngành:** 52340101
- **Trình độ đào tạo:** ĐẠI HỌC
- **Chuyên ngành:** Marketing
- **Loại hình đào tạo:** Chính quy
- **Thời gian đào tạo:** 9 học kỳ (3 năm)
- **Đối tượng tuyển sinh:** Theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
- **Quy trình đào tạo:** Thực hiện theo hình thức tích lũy tín chỉ
- **Điều kiện tốt nghiệp:** Sinh viên đủ các điều kiện sau đây thì được Hội đồng xét công nhận tốt nghiệp
  - + Cho đến thời điểm xét tốt nghiệp, người học không bị truy cứu trách nhiệm hình sự;
  - + Tích lũy đủ số lượng tín chỉ theo quy định của chương trình đào tạo;
  - + Có điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học đạt từ 2.0 trở lên (đã quy đổi theo thang điểm 4.0);
  - + Thỏa mãn một số yêu cầu về kết quả học tập đối với nhóm học phần do Hiệu trưởng quy định;
  - + Có đủ chứng chỉ Giáo dục Thể chất và chứng chỉ An ninh - Quốc phòng.
- **Tên văn bằng sau khi tốt nghiệp:** Bằng tốt nghiệp đại học Quản trị Kinh doanh, Danh hiệu: Cử nhân.

## 2. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

### 2.1. Mục tiêu đào tạo

#### 2.1.1. Mục tiêu tổng quát

- Đào tạo cử nhân ngành Quản trị Kinh doanh, chuyên ngành Marketing có đủ phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt, đủ bản lĩnh lập nghiệp trong nền kinh tế thị trường;
- Có phương pháp tư duy khoa học, nắm vững kiến thức cốt lõi về Quản trị Kinh doanh nói chung và Marketing nói riêng;

- Có khả năng làm việc nhóm, quan hệ giao tiếp tốt, tự tin, có khả năng làm việc độc lập và kiên trì để theo đuổi mục tiêu dài hạn đầy thách thức;

- Có khả năng tự học và học liên tục để thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh biến động nhanh và liên tục và có thể học các bậc cao hơn sau đại học.

## **2.1.2. Mục tiêu cụ thể**

### **2.1.2.1. Kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp**

#### **▪ Kiến thức**

- Trang bị khối kiến thức quản trị kinh doanh làm cơ sở kiến thức ngành, làm nền tảng cho việc học tập ngành marketing nói chung và digital marketing nói riêng;

- Phát triển chuyên môn ngành nghề với khối kiến thức chuyên ngành Quản trị kinh doanh - Marketing: Nghiên cứu marketing và nhận biết các sở thích của người tiêu dùng, viết nội dung marketing, kiến thức về digital marketing, quản trị quan hệ khách hàng, nghiên cứu tâm lý khách hàng, quản trị nhân sự.

- Tổ chức triển khai tiến trình marketing và các hoạt động truyền thông marketing

#### **▪ Kỹ năng**

- Vận dụng thành thạo những kỹ năng nghề marketing (bao gồm cả marketing truyền thống và digital marketing): kỹ năng viết nội dung marketing, giải quyết các vấn đề liên quan đến khách hàng và tạo lập kỹ năng nghề nghiệp để phát triển doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu của thời đại;

- Sử dụng thành thạo phần mềm SPSS để xử lý số liệu điều tra khảo sát thị trường, khách hàng;

- Sử dụng thành thạo tiếng Anh căn bản và tiếng Anh chuyên ngành marketing; có khả năng soạn thảo văn bản, ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc;

- Phát triển những kỹ năng mềm cần thiết như kỹ năng giao tiếp; kỹ năng thuyết minh, thuyết trình trước đám đông; kỹ năng chọn lựa và xử lý thông tin; kỹ năng quản lý thời gian; kỹ năng giải quyết vấn đề tình huống, kỹ năng thích ứng với yêu cầu của công việc và của thị trường lao động;

- Phát triển khả năng tự học và tư duy khoa học để tiếp tục tự bồi dưỡng, trau dồi, nâng cao kiến thức, năng lực chuyên môn nghiệp vụ và tiếp tục học lên trình độ cao hơn;

- Nâng cao khả năng làm việc độc lập và tổ chức làm việc trong nhóm; khả năng sáng tạo.

### 2.1.2.2. Chính trị, đạo đức; thể chất, và quốc phòng:

#### ▪ Chính trị, đạo đức

- Có trình độ lý luận chính trị theo chương trình quy định chung;
- Có nhận thức đúng đắn về đường lối xây dựng và phát triển đất nước;
- Hiểu biết về pháp luật và thực hiện đầy đủ trách nhiệm, nghĩa vụ của người công dân;
- Có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, ý thức kỷ luật, kiến thức cộng đồng và tác phong làm việc chuyên nghiệp;

- Có lối sống lành mạnh, phù hợp với phong tục tập quán và truyền thống văn hoá dân tộc;

- Thể hiện ý thức tích cực học tập, rèn luyện kỹ năng nghề nghiệp và phẩm chất cá nhân cần thiết để đáp ứng yêu cầu của công việc và của nhà tuyển dụng.

#### ▪ Thể chất, quốc phòng

- Có kiến thức, kỹ năng cần thiết về thể dục, thể thao;
- Nắm được các phương pháp rèn luyện thể chất để bảo vệ và tăng cường sức khoẻ, nâng cao thể lực đáp ứng yêu cầu của công việc.

- Có kiến thức và kỹ năng cơ bản về quốc phòng – an ninh, sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc.

## 2.2. Cơ hội việc làm

**Sau khi tốt nghiệp, sinh viên ngành Quản trị kinh doanh – Marketing có thể ứng tuyển những vị trí công việc sau:**

- Nhân viên nghiên cứu thị trường;
- Nhân viên marketing, quan hệ công chúng;
- Nhân viên bán hàng, nhân viên dịch vụ khách hàng;
- Nhân viên kinh doanh & phát triển thị trường;
- Nhân viên phụ trách online marketing;
- Làm cán bộ giảng dạy ở các trường đại học và cao đẳng;

## 2.3. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

Ký hiệu	Chủ đề chuẩn đầu ra
1	Kiến thức cơ sở và lập luận ngành
1.1	Sử dụng kiến thức chung
1.1.1	Hiểu biết về kinh tế, chính trị, đường lối cách mạng của Đảng CSVN để

	đóng góp vào sự phát triển bền vững của xã hội, cộng đồng.
1.1.2	Hiểu tầm quan trọng của giáo dục an ninh-quốc phòng để cùng xã hội, cộng đồng bảo vệ nền độc lập của Tổ quốc, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ.
1.1.3	Thực hiện các bài tập thể dục để nâng cao thể chất
	Nắm vững và áp dụng kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin, tin học văn phòng vào trong công việc để tăng hiệu quả công việc.
<b>1.2</b>	<b>Sử dụng kiến thức cơ sở ngành QTKD - Marketing</b>
	<b>Nhập môn QTKD</b>
1.2.1	Nhận biết về ngành nghề QTKD, các nghề chuyên sâu ngành QTKD, đạo đức, môi trường làm việc và công việc tương lai.
1.2.2	Sử dụng thành thạo các công cụ và môi trường học tập tại Phú Xuân.
1.2.3	Biết các kiến thức nền tảng về kinh doanh, các chức năng của một doanh nghiệp, các loại hình doanh nghiệp khác nhau (vì lợi nhuận và không vì lợi nhuận), quy mô và phạm vi hoạt động của doanh nghiệp, các mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các tổ chức khác nhau và môi trường bên trong, bên ngoài ảnh hưởng và hình thành quyết định kinh doanh của doanh nghiệp.
1.2.4	Giải thích được các loại doanh nghiệp khác nhau, mối tương quan giữa doanh nghiệp và các tổ chức khác;
1.2.5	Sử dụng các ví dụ trong môi trường kinh doanh hiện tại để chứng minh sự ảnh hưởng tích cực và tiêu cực tác động đến hoạt động kinh doanh; xác định điểm mạnh và điểm yếu cụ thể bên trong doanh nghiệp và giải thích được mối quan hệ của chúng với các yếu tố vĩ mô bên ngoài.
1.2.6	Diễn giải vai trò của marketing trong doanh nghiệp, cách thức doanh nghiệp sử dụng marketing mix trong kinh doanh, xây dựng và đánh giá kế hoạch marketing cơ bản.
1.2.7	Hiểu và phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu người tiêu dùng, đồng thời phân tích và đánh giá được một chiến lược marketing mix cụ thể ở một doanh nghiệp.
1.2.8	Xây dựng được một kế hoạch marketing cơ bản cụ thể ở một doanh nghiệp.
	<b>Doanh nghiệp và khách hàng</b>
1.2.9	Nhận dạng các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng, các yếu tố văn hóa ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng, phân tích quá trình ra quyết định

	mua sản phẩm/ dịch vụ của người tiêu dùng.
1.2.10	Thiết kế được các câu hỏi để tìm hiểu rõ các đặc tính và yếu tố tác động đến hành vi người tiêu dùng; Xác định được các bước trong quá trình ra quyết định mua hàng của người tiêu dùng, đồng thời lập kế hoạch bán hàng cho doanh nghiệp; Có khả năng tổ chức nghiên cứu thái độ của người tiêu dùng hiện nay đối với các chiến lược, hoạt động và tạo dựng mối quan hệ của doanh nghiệp đối với thị trường và xã hội.
1.2.11	Nhận biết vai trò của CRM và marketing cơ sở dữ liệu; Các phương pháp phân tích khách hàng và cách thức vận dụng dữ liệu khách hàng cho các chiến dịch marketing; Cách thức vận hành một chiến dịch CRM thông qua việc sử dụng các phần mềm chuyên dụng và bảng điều khiển, thiết kế một chương trình khách hàng trung thành, quản lý các kênh marketing và kênh truyền thông cho chiến dịch marketing; Tóm tắt những ứng dụng CRM hiện hành trong bối cảnh B2B, B2C và tương lai của CRM.
1.1.12	Có thể vận hành một chiến dịch CRM thông qua việc sử dụng các phần mềm chuyên dụng và bảng điều khiển, thiết kế một chương trình khách hàng trung thành, quản lý các kênh marketing và kênh truyền thông cho chiến dịch marketing; Giới thiệu những ứng dụng CRM hiện hành trong bối cảnh B2B, B2C và tương lai của CRM.
1.2.13	Giải thích và tính toán được Giá trị khách hàng suốt đời và tài sản khách hàng; Mô tả được một chương trình CRM cho loại hình B2B, B2C; Biết tìm kiếm thông tin từ tài liệu của công ty và các nguồn khác để phân tích và đề xuất việc thiết kế một chiến lược CRM phù hợp cho một công ty cụ thể và biết chọn lọc những phương pháp phân khúc khách hàng cho các chiến dịch marketing trong bối cảnh sử dụng CRM;
1.2.14	Nắm bắt được khái niệm Content marketing trong thời kỳ công nghiệp 4.0; Sự khác biệt Content marketing và Content bình thường; Kỹ năng viết lời quảng cáo và PR; Xu hướng Content Marketing thị giác (bao gồm hình ảnh và video); Infographic và thông tin mạng xã hội.
1.2.15	Viết được nội dung quảng cáo và PR cho một sản phẩm cụ thể; Tạo được nội dung cho một video và tạo nội dung tăng tương tác hấp dẫn và ấn tượng trên mạng xã hội.



1.2.16	Nắm được tổng quan về mạng xã hội, vai trò và cơ hội của mạng xã hội đối với việc kinh doanh của doanh nghiệp; Tìm hiểu về Blog, Forum, Facebook, Youtube, Twitter; Cách thực hiện Viral marketing thông qua mạng xã hội.
	<b>Tổ chức hoạt động doanh nghiệp</b>
1.2.17	Phân tích đặc điểm các loại hình doanh nghiệp: Hình thức sở hữu, quy mô doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh.
1.2.18	Biết xây dựng kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, trung và dài hạn cho một doanh nghiệp cụ thể; Biết xây dựng, điều hành hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp cụ thể.
1.2.19	Giải thích và phân tích được những nhân tố ảnh hưởng đến hành vi của cá nhân, nhóm và tổ chức trong một tổ chức kinh doanh cụ thể; Đánh giá được cách thúc đẩy các cá nhân và các nhóm trong tổ chức trong việc thực hiện mục tiêu đề ra.
1.2.20	Biết điều chỉnh hành vi của mình theo hướng tích cực và phù hợp hơn với nhóm và tổ chức; Áp dụng các khái niệm và triết lý của hành vi tổ chức vào một tình huống kinh doanh cụ thể.
1.2.21	Miêu tả được Google search: Cơ chế hoạt động, cách google xếp hạng website, các tiêu chí quan trọng để google đánh giá xếp hạng website; Bản chất của SEO, sản phẩm/dịch vụ nào nên làm SEO, quy trình SEO, công việc của một seoder, cách học SEO và làm SEO hiệu quả; Các công cụ SEO; Các cách thức thu hút lượng khách hàng tiềm năng cho Website; Định hướng chiến lược SEO trong xu hướng hiện tại và tương lai.
1.2.22	Áp dụng và tạo dựng được công việc của một người làm SEO; Phân tích được sản phẩm/dịch vụ nào nên làm SEO; Sử dụng được các công cụ SEO cơ bản; Phân tích được từ khoá, kiểm tra mức độ cạnh tranh tính hiệu quả của từ khóa, sử dụng từ khóa để điều hướng website.
1.2.23	Mô tả được kiến thức cơ bản về Facebook: xây dựng profile, phân quyền, bảo mật, tạo Fan Page, Group...; Cách thức tăng tương tác cho bài viết, Fanpage; Facebook Ads: lập kế hoạch, xây dựng tệp khách hàng mục tiêu, lựa chọn hình thức quảng cáo, xác định kinh phí, các tools hỗ trợ...; Cách thức đánh giá hiệu quả chiến dịch Facebook Ads.

1.2.24	Tạo dựng và duy trì được các tài khoản Facebook, Fanpage, Groups, Events có nhiều tương tác; Biết lập kế hoạch và thực hiện được một chiến dịch Facebook Ads; Biết phân tích, đánh giá hiệu quả và tiến hành điều chỉnh chiến dịch.
	<b>Luật Kinh doanh</b>
1.2.25	Hiểu về luật kinh doanh và áp dụng vào một đơn vị kinh doanh; hiểu về tác động của luật kinh doanh đến hoạt động và ra quyết định kinh doanh; Các giải pháp pháp lý có sẵn cho chủ doanh nghiệp và đánh giá sự phù hợp của chúng đối với doanh nghiệp.
1.2.26	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp
1.2.27	Nắm vững và giải thích được bản chất của hệ thống pháp luật; Minh họa được tác động của các loại luật khác nhau để kinh doanh; Biết đề xuất các giải pháp pháp lý thích hợp để giải quyết các lĩnh vực kinh doanh đang tranh chấp.
1.2.28	Có thể đề xuất các giải pháp pháp lý thích hợp để giải quyết các lĩnh vực kinh doanh đang tranh chấp.
1.2.29	Giải thích được thế nào là Marketing Mix, định hướng sản phẩm/thị trường, phân tích thị trường; Định vị chiến lược; Phát triển các chiến lược tiếp thị hiệu quả cho cấp ngành kinh doanh cụ thể (business-level strategy); Chiến lược tiếp thị cạnh tranh.
1.2.30	Xây dựng được một kế hoạch tiếp thị cụ thể và cách vận hành nó; Biết xây dựng và đánh giá kết quả chiến lược tiếp thị một sản phẩm cụ thể.
1.2.31	Nhận dạng vai trò của quảng cáo với Google adwords; Cách thức Adwords hoạt động; Quảng cáo và xếp hạng quảng cáo.
1.2.32	Biết xây dựng kế hoạch và triển khai một chiến dịch quảng cáo hiệu quả, nhắm đúng đối tượng khách hàng; Biết xây dựng quảng cáo đúng đối tượng mục tiêu, đúng nhu cầu, đúng thời điểm nhằm mang lại hiệu quả quảng cáo; Biết cách tận dụng tối đa công cụ để giảm ngân sách, giảm giá thầu, tăng lợi nhuận, tăng lượng khách hàng;
1.2.33	Nhận dạng vai trò của quảng cáo với Google adwords; Cách thức Adwords hoạt động; Quảng cáo và xếp hạng quảng cáo.

1.2.34	Biết xây dựng kế hoạch và triển khai một chiến dịch quảng cáo hiệu quả, nhắm đúng đối tượng khách hàng; Biết xây dựng quảng cáo đúng đối tượng mục tiêu, đúng nhu cầu, đúng thời điểm nhằm mang lại hiệu quả quảng cáo; Biết cách tận dụng tối đa công cụ để giảm ngân sách, giảm giá thầu, tăng lợi nhuận, tăng lượng khách hàng;
1.2.35	Nắm vững các chương pháp để theo dõi, thu thập thông tin, đo lường, báo cáo, phân tích và xử lý tất cả các dữ liệu trên website; Tối ưu hoá website và các sáng kiến marketing cho website; Thông tin về các nguồn traffic đến với website, mức độ hiệu quả của các kênh quảng cáo trực tuyến, quảng cáo banner, quảng cáo trên mạng xã hội, quảng trên công cụ tìm kiếm Google, Yahoo, Bing.
1.2.36	Áp dụng các phương pháp để tối ưu hoá website và các sáng kiến marketing cho website; Có khả năng đánh giá Biết thông tin về các nguồn traffic đến với website, mức độ hiệu quả của các kênh quảng cáo trực tuyến, quảng cáo banner, quảng cáo trên mạng xã hội, quảng trên công cụ tìm kiếm Google, Yahoo, Bing...
1.3	<b>Kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu ngành QTKD</b>
	<b>Quản trị doanh nghiệp</b>
1.3.1	Mô tả được các kiến thức cơ bản về quản trị nguồn nhân lực: Khái niệm; Chức năng và Xu hướng quản trị nguồn nhân lực hiện nay; Các hoạt động chính của QTNNL (hoạch định, tuyển dụng, đào tạo và phát triển...)
1.3.2	Thực hiện được ở mức độ cơ bản các hoạt động: Xây dựng và tổ chức thực hiện quy trình tuyển dụng; Viết Bảng mô tả công việc và Tiêu chuẩn công việc cho một số chức danh trong doanh nghiệp; Viết Bảng thông báo tuyển dụng;
1.3.3	Hiểu và trình bày được kiến thức về nghiên cứu Marketing: Các mô hình nghiên cứu; Các phương pháp chọn mẫu; Cách thiết kế bảng hỏi; Kỹ thuật thu thập dữ liệu định lượng và định tính; Phần mềm thống kê SPSS
1.3.4	Biết áp dụng và lựa chọn được mô hình nghiên cứu Marketing phù hợp; Thiết kế được bảng hỏi; Thu thập được các dữ liệu thích hợp cho một dự án nghiên cứu Marketing thông qua hoạt động cá nhân hoặc nhóm; Sử dụng tốt phần mềm SPSS cơ bản để tổng hợp, phân tích và đánh giá các dữ liệu của thị trường; Viết và trình bày báo cáo về vấn đề nghiên cứu

1.3.5	Phân biệt và mô tả được các kiến thức cơ bản về Email marketing, SMS marketing Telemarketing: Lập kế hoạch; Xác định mục tiêu và thu thập data khách hàng; Kỹ thuật soạn thảo email; Các công cụ Gmail và GetResponse
1.3.6	Viết, trao đổi nói chuyện được email, SMS, Tele có nội dung thu hút; Sử dụng thành thạo Gmail và GetResponse để thực hiện một chiến dịch Email Marketing
1.3.7	Nắm vững kiến thức cơ bản về website và WordPress; Quản lý nội dung, theme, plugin; Quản lý user và các plugin thông dụng; Tối ưu SEO cho Website
1.3.8	Xây dựng được một website cho Khoa/ Trường hoặc một website bán hàng; Tự quản trị website
1.3.9	Mô tả được xu hướng phát triển của thị trường sự kiện hiện nay ở Việt Nam; Trình bày được khái niệm, yêu cầu, mục đích và quy trình chung trong tổ chức sự kiện; Trình bày được quy trình tổ chức sự kiện phổ biến trong ngành marketing; Nhận diện ưu thế ngành marketing trong công tác tổ chức sự kiện.
1.3.10	Phân tích và đánh giá được công tác tổ chức một sự kiện nhỏ; Giải quyết được một số tình huống phát sinh khi tổ chức sự kiện; Đề xuất được ý tưởng tổ chức sự kiện; Xây dựng được kế hoạch tổ chức sự kiện; Vận hành được một quy trình tổ chức sự kiện; Dự đoán các tình huống xảy ra khi tổ chức sự kiện.
1.3.11	Nhận diện được bối cảnh thị trường kinh doanh toàn cầu và các xu hướng marketing phổ biến hiện nay trên thị trường quốc tế; Mô tả được khái niệm marketing quốc tế; Vận dụng được kiến thức lý thuyết cốt lõi để giải thích, phân tích những nhân tố khác biệt ảnh hưởng trong từng thị trường đến việc xây dựng chiến lược marketing quốc tế; Hoạch định được các chiến lược marketing quốc tế sao cho phù hợp với môi trường kinh doanh của từng quốc gia, từng khu vực cụ thể.
1.3.12	Phân biệt được sự khác nhau về các yếu tố thuộc về kinh tế, chính trị, xã hội, văn hóa, nhu cầu... giữa các quốc gia để có chiến lược marketing cho từng quốc gia, khu vực phù hợp;

	Vận dụng các chiến lược marketing quốc tế để tìm kiếm, thâm nhập và phát triển kinh doanh tại một thị trường quốc tế cụ thể và kỹ năng ra quyết định quản trị; Đánh giá được chiến lược sản phẩm quốc tế, chiến lược phân phối, cách định giá và truyền thông quốc tế. Thực hiện được công tác hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm soát trong quản trị doanh nghiệp nói chung và chuyên sâu trong lĩnh vực marketing quốc tế nói riêng, lựa chọn chiến lược phát triển, lựa chọn kế hoạch và tổ chức thực hiện các hoạt động marketing quốc tế
1.3.13	Hiểu được khái niệm, mục tiêu, đối tượng và nội dung nghiên cứu của phân tích tài chính doanh nghiệp; Nắm vững các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp; Phân tích chính sách huy động vốn của doanh nghiệp; Phân tích chính sách đầu tư của doanh nghiệp; Phân tích chính sách phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp; Phân tích tình hình và KQKD; phân tích mức độ tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền của doanh nghiệp; Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp; Phân tích hiệu suất sử dụng vốn của doanh nghiệp; Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp; Phân tích tình hình tăng trưởng và dự báo TCDN.
1.3.14	Sử dụng các công cụ để phân tích được báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích, tính toán, dự báo có thể quyết định được các phương án đầu tư hiệu quả.
1.3.15	Sử dụng Tiếng Anh chuyên ngành trong thư tín và trao đổi thương mại
	<b>Xu thế ngành công nghiệp</b>
1.3.16	Hiểu các kiến thức cơ bản về Quản trị thương hiệu: các quan điểm về thương hiệu và tài sản thương hiệu dựa vào khách hàng; Hoạch định chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu; Các công cụ quảng bá thương hiệu; Các mô hình quản trị thương hiệu; ...
1.3.17	Biết xây dựng và quản lý một thương hiệu theo thời gian; Phân tích được danh mục đầu tư phát triển thương hiệu; Làm nổi bật thương hiệu hiện tại; Đánh giá kỹ thuật đo lường và quản lý và giá trị nhãn hiệu
1.3.18	Nắm vững các kiến thức cơ bản về Khởi nghiệp: Môi trường kinh doanh, tố chất, kỹ năng cần có của chủ doanh nghiệp; Các phương pháp lựa chọn ý tưởng kinh doanh, nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh khởi sự; Triển khai các hoạt động kinh doanh

1.3.19	Xây dựng được ý tưởng và lập kế hoạch kinh doanh; Biết trình bày và thuyết phục người khác ủng hộ kế hoạch kinh doanh của mình; Tìm kiếm các cơ hội, chính sách ưu đãi có liên quan; Triển khai hoạt động kinh doanh
1.3.20	Hiểu rõ các kiến thức cơ bản về các loại hình thanh toán điện tử trên internet; Phân loại ví điện tử; Các yếu tố an toàn; Quy trình thanh toán
1.3.21	Tạo được một số ví điện tử phổ biến, thanh toán hoá đơn, nạp tiền điện thoại...; Biết kết nối các ví điện tử để thanh toán tại: Facebook Ads, Google Play...
1.3.22	Sử dụng Tiếng Anh chuyên ngành trong giao tiếp thương mại
1.4	<b>Thực tập doanh nghiệp (OJT) và khóa luận tốt nghiệp</b>
	<b>Thực tập doanh nghiệp OJT</b>
1.4.1	Hiểu môi trường làm việc thực tế trong doanh nghiệp
1.4.2	Củng cố và sử dụng kiến thức đã học trong các dự án thực tế.
1.4.3	Phát triển kỹ năng làm việc nhóm, khả năng tự nghiên cứu công nghệ
	<b>Khóa luận tốt nghiệp</b>
1.4.4	Phát triển kỹ năng khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho công việc nghiên cứu
1.4.5	Phát triển, Củng cố và vận dụng kiến thức đã học trong đồ án thực tế.
1.4.6	Phát triển năng lực tự học, nghiên cứu công nghệ phục vụ cho đồ án.
1.4.7	Phát triển kỹ năng tìm kiếm và khai thác thông tin
1.4.8	Phát triển kỹ năng làm việc nhóm
1.4.9	Phát triển kỹ năng làm việc trong dự án
1.4.10	Phát triển kỹ năng lắng nghe và tư duy phản biện
2	<b>Kỹ năng và phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp</b>
2.1	<b>Khả năng phân tích và giải quyết vấn đề</b>
2.1.1	Xác định và nêu vấn đề;
2.1.2	Xác định khả năng dự báo và phân tích;
2.1.3	Thực hành khả năng tư vấn, đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2.2	<b>Thái độ cá nhân</b>
2.2.1	Thể hiện tính kỷ luật và tác phong chuyên nghiệp;
2.2.2	Phát triển tính tháo vát và linh hoạt;

2.2.3	Chủ động tiếp thu ý kiến để nâng hiệu quả công việc;
2.2.4	Phát triển khả năng tự học tập và rèn luyện suốt đời;
2.2.5	Xác định khả năng quản lý nguồn lực và thời gian.
2.3	<b>Đạo đức, tính công bằng và trách nhiệm</b>
2.3.1	Xây dựng đạo đức nghề nghiệp;
2.3.2	Nhận biết thái độ tôn trọng khách hàng, đồng nghiệp;
2.3.3	Thể hiện thái độ hành xử chuyên nghiệp;
2.3.4	Thiết lập kế hoạch cho nghề nghiệp của mình;
2.3.5	Phát triển tính trung thực.
3	<b>Kỹ năng làm việc theo nhóm và giao tiếp</b>
3.1	<b>Làm việc theo nhóm</b>
3.1.1	Thực hiện thành lập nhóm hiệu quả;
3.1.2	Tổ chức hoạt động nhóm và lãnh đạo nhóm;
3.1.3	Xây dựng khả năng giải quyết xung đột trong nhóm;
3.1.4	Thiết kế việc huấn luyện, giám sát, động viên, khen thưởng nhóm.
3.2	<b>Giao tiếp</b>
3.2.1	Giao tiếp tốt bằng lời nói: qua điện thoại, giao tiếp trực tiếp
3.2.2	Xác định khả năng giao tiếp, diễn tả bằng văn bản viết qua email, báo cáo, hình ảnh,...;
3.2.3	Phát triển khả năng thuyết trình hiệu quả;
3.2.4	Thực hành khả năng đàm phán với khách hàng.
3.3	<b>Giao tiếp bằng ngoại ngữ/communication in foreign languages</b>
3.3.1	Ứng dụng khả năng thuyết trình bằng tiếng Anh trong lĩnh vực chuyên môn;
3.3.2	Thực hành khả năng viết email, báo cáo, viết bài bằng tiếng Anh.

### 3. ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC

#### 3.1. Nhiệm vụ sinh viên

- Tham dự tối thiểu 75% số giờ trên lớp và hoàn thành 70% bài tập theo yêu cầu
- Yêu cầu sinh viên có giáo trình bắt buộc tại mỗi buổi học trên lớp; nếu không, Giảng viên không tính điểm danh cho sinh viên buổi học đó.
- Thực hiện các nhiệm vụ sinh viên trước giờ học và sau giờ học được nêu chi tiết trong lịch trình học.

- Tích cực tham gia các hoạt động trong giờ học trên lớp
- Thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ giảng viên giao.
- Hoàn thiện và nộp đúng hạn giai đoạn bài dự án và bản báo cáo dự án cuối học kỳ
- Được sử dụng laptop trong giờ học theo sự điều phối và yêu cầu của giảng viên
- Sử dụng các tài nguyên đi kèm sách (nếu có) và tìm kiếm thêm các tài nguyên tham khảo từ các nguồn khác nhau để hoàn thiện kiến thức học.
- Truy cập website tài nguyên (<http://uni.iae.edu.vn>) để có thông tin và tài nguyên cập nhật nhất của khóa học.
- Email cho giảng viên khi có câu hỏi thắc mắc ngoài giờ học.

### 3.2. Cấu trúc đánh giá

- **Thang điểm: Từ 1 đến 10**
- **Đánh giá quá trình: 50%**
  - Điểm thái độ: 10%
  - Điểm bài tập lý thuyết: 20%
  - Điểm bài tập thực hành: 20%
- **Đánh giá cuối học phần (Thi): 50%**
- **Quy đổi sang thang điểm tín chỉ**

Các học phần của chương trình được đánh giá theo thang điểm 10, được ghi cả bằng số và bằng chữ. Thang điểm 10 được quy đổi sang điểm chữ như sau:

STT	Thang điểm 10	Thang điểm chữ	Xếp loại
1	Từ 8,5 đến 10	A	Giỏi
2	Từ 7,0 đến 8,4	B	Khá
3	Từ 5,5 đến 6,9	C	Trung bình
4	Từ 4,0 đến 5,4	D	Trung bình yếu
5	Từ 0 đến 3,9	F	Kém

- **Tiêu chuẩn đạt:**

Điểm tổng kết đạt D trở lên, không có thành phần điểm F nào.



## PHẦN 2.

### CẤU TRÚC VÀ NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

#### 1. YÊU CẦU CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

- Tổng số tín chỉ: 125
- Khối lượng kiến thức chung: 25
- Khối lượng kiến thức cơ sở ngành: 42
- Khối lượng kiến thức chuyên ngành: 33
- Thực tập tốt nghiệp và khóa luận: 25

**Lưu ý:** Tổng số tín chỉ trên không bao gồm: Giáo dục Quốc phòng và định hướng; Các hoạt động rèn luyện bắt buộc và tự chọn.

#### 2. CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

STT	Mã HP	Tên HP	Số tín chỉ	Loại HP		Số tiết			Học kỳ (dự kiến)
				Bắt buộc	Tự chọn	Lý thuyết	Thực hành	Review	
<b>A.</b>	<b>Khối kiến thức chung: 25 TC (Bắt buộc: 25TC, Tự chọn: 0 TC)</b>		<b>25</b>						
1	PHI2011	Những nguyên lý cơ bản chủ nghĩa Mác-Lê Nin 1	2	x		13	20	7	6
2	PHI2021	Những nguyên lý cơ bản chủ nghĩa Mác-Lê Nin 2	3	x		20	30	10	6
3	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	x		13	20	7	7
4	POL2021	Đường lối Đảng Cộng sản Việt Nam	3	x		20	30	10	7
5	ENG1011	Tiếng Anh 1	3	x		20	30	10	1
6	ENG1021	Tiếng Anh 2	3	x		20	30	10	2

7	ENG1031	Tiếng Anh 3	3	x		20	30	10	3
8	ORT1021	Phương pháp & công cụ học tập PXU	3	x		20	30	10	1
9	ORT2011	Phỏng vấn, tìm việc và làm việc	3	x		20	30	10	7
<b>Khối kiến thức cơ sở ngành: 42 TC (Bắt buộc: 42 TC, Tự chọn: 0 TC)</b>			<b>42</b>						
1	ORT1011	Nhập môn nghề Quản trị kinh doanh	3	x		20	30	10	1
2	MAR1011	Marketing căn bản	3	x		20	30	10	1
3	BIZ1011	Môi trường kinh doanh	3	x		20	30	10	1
4	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng	3	x		20	30	10	2
5	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng	3	x		20	30	10	2
6	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing	3	x		20	30	10	2
7	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp	3	x		20	30	10	3
8	MAN1021	Hành vi tổ chức	3	x		20	30	10	3
9	MAR10	Website và công cụ tìm kiếm	3	x		20	30	10	3
10	PUB2011	Tổ chức sự kiện	3	x		20	30	10	3

11	BIZ1041	Luật Kinh doanh	3	x		20	30	10	4
12	MAR1061	Chiến lược marketing	3	x		20	30	10	4
13	ENG1101	Tiếng Anh 4 (CN)	3	x		20	30	10	4
14	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực	3	x		20	30	10	5
<b>C.</b>	<b>Khối kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu: 33 TC (Bắt buộc: 12 TC; Tự chọn: 21 TC)</b>		<b>33</b>						
<b>Các môn bắt buộc</b>			<b>12</b>						
1	MAR1021	Content marketing	3	x		20	30	10	2
2	MAR2011	Nghiên cứu marketing	3	x		20	30	10	5
3	ENG2101	Tiếng Anh 5 (CN)	3	x		20	30	10	5
4	MAN2021	Quản trị thương hiệu	3	x		20	30	10	6
<b>Các môn tự chọn (môn chuyên đề chuyên ngành sâu): Chọn 15TC/18TC</b>			<b>15</b>						
1	BIZ2021	Môi trường Kinh doanh toàn cầu	3		x	20	30	10	4
2	MAR2041	Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing	3		x	20	30	10	4
3	MAR2021	Google Ads và Google Analytics	3		x	20	30	10	5

4	MAR2071	Quản trị Web	3		x	20	30	10	5
5	FIN2011	Phân tích tài chính doanh nghiệp	3		x	20	30	10	7
6	MAR2091	Marketing quốc tế	3		x	20	30	10	7
<b>Môn xu hướng chuyên ngành sâu:</b>			<b>6</b>						
<b>Chọn 6 TC/9TC</b>									
1	ECM2011	Thương mại điện tử	3		x	20	30	10	6
2	BIZ2031	Khởi nghiệp doanh nghiệp	3		x	20	30	10	6
3	BIZ2041	Ví điện tử	3		x	20	30	10	6
<b>D. Thực tập doanh nghiệp OJT và khóa luận tốt nghiệp: 25 TC</b>									
1.	OJT3021	Thực tập doanh nghiệp	15	x			300		8
2	PRJ3021	Khóa luận tốt nghiệp	10	x			200		9

### 3. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY DỰ KIẾN

STT	Mã HP	Tên học phần	Số TC
<b>Học kỳ 1: Nhập môn</b>			<b>15</b>
1	ENG1011	Tiếng Anh 1	3
2	ORT1021	Phương pháp & công cụ học tập PXU	3
3	ORT1011	Nhập môn nghề Quản trị Kinh doanh	3
4	MAR1011	Marketing căn bản	3
5	BIZ1011	Môi trường Kinh doanh	3
<b>Học kỳ 2: Doanh nghiệp &amp; khách hàng</b>			<b>15</b>

1	ENG1021	Tiếng Anh 2	3
2	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng	3
3	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng	3
4	MAR1021	Content marketing	3
5	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và Facebook marketing	3
<b>Học kỳ 3: Tổ chức hoạt động doanh nghiệp</b>			<b>15</b>
1	ENG1031	Tiếng Anh 3	3
2	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp	3
3	MAN1021	Hành vi tổ chức	3
4	PUB2011	Tổ chức sự kiện	3
5	MAR1041	Website và công cụ tìm kiếm	3
<b>Học kỳ 4 (*): Luật kinh doanh</b>			<b>15</b>
1	ENG1101	Tiếng Anh chuyên ngành 1	3
2	BIZ1041	Luật Kinh doanh	3
3	MAR1061	Chiến lược marketing	3
4	BIZ2021	Môi trường Kinh doanh toàn cầu	3
5	MAR2041	SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing	3
<b>Học kỳ 5: Quản trị doanh nghiệp</b>			<b>15</b>
1	ENG2101	Tiếng Anh chuyên ngành 2	3
2	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực	3
3	MAR2011	Nghiên cứu marketing	3
4	MAR2021	Google Ads và Google Analytics	3
5	MAR2071	Quản trị Web	3
<b>Học kỳ 6: Xu thế hiện đại</b>			<b>14</b>
1	PHI2011	Những nguyên lý cơ bản chủ nghĩa mác Lê Nin 1	2
2	PHI2021	Những nguyên lý cơ bản chủ nghĩa mác Lê Nin 2	3

3	MAN2021	Quản trị thương hiệu	3
4	ECM2011	Thương mại điện tử	3
5	BIZ2031	Khởi nghiệp doanh nghiệp	3
<b>Học kỳ 7: Tư tưởng và chính trị</b>			<b>11</b>
1	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
2	POL2021	Đường lối Đảng Cộng sản Việt Nam	3
3	ORT2021	Phỏng vấn, tìm việc và làm việc.	3
4	MAR2091	Marketing quốc tế	3
<b>Học kỳ 8: Thực tập doanh nghiệp</b>			<b>15</b>
1	OJT3021	Thực tập doanh nghiệp (OJT)	15
<b>Học kỳ 9: Khóa luận tốt nghiệp</b>			<b>10</b>
1	PRJ3021	Khóa luận tốt nghiệp	10

\* Tổng số tín chỉ 4 học kỳ đầu đạt mức tối thiểu 60 tín chỉ của trình độ cao đẳng. Sinh viên có thể học thêm một số học phần bắt buộc của chương trình đào tạo trình độ cao đẳng để được cấp bằng cao đẳng, nếu không theo học các kỳ sau của chương trình đào tạo trình độ đại học.

#### **4. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP**

Trường Đại học Phú Xuân áp dụng mô hình **ASK** (Attitude (thái độ) – Skills (Kỹ năng) – Knowledge (kiến thức)) trong đào tạo sinh viên với mục tiêu học để có nghề nghiệp, học để có việc làm, học để có khả năng tự học. Nhà trường xác định rõ việc trang bị đầy đủ ba yếu tố chính thái độ, kỹ năng và kiến thức là hành trang để sinh viên lập nghiệp, và tiếp tục phát triển trong thời đại công nghiệp 4.0. Trong đó, việc xây dựng một thái độ tích cực chuyên nghiệp, hình thành các kỹ năng quan trọng cũng như khả năng học tập suốt đời được nhấn mạnh, tiếp đến kiến thức là phần không thể thiếu để sinh viên Trường Đại học Phú Xuân khẳng định mình trong chuyên môn nghề nghiệp.

Để thực hiện mục tiêu đó, Nhà trường đã đổi mới toàn diện phương pháp giảng dạy và học tập:

##### **Lấy người học làm trung tâm**

Việc dạy học ở Nhà trường lấy sinh viên làm trung tâm, nhấn mạnh đến sự tự giác và tự chịu trách nhiệm về kết quả học tập của mỗi cá nhân. Giảng viên (người đứng lớp dạy lý thuyết, người hướng dẫn dạy thực hành, người rà soát giải đáp những thắc mắc...)

là những người hướng dẫn nhằm truyền đạt lại kiến thức, kinh nghiệm và giải đáp thắc mắc cho thế hệ sau giúp sinh viên định hướng nhanh hơn, đi nhanh hơn trong ngành nghề.

Giảng viên giảng dạy không chỉ là các thầy cô cơ hữu của trường mà còn kết hợp với các chuyên gia đến từ doanh nghiệp, những người am hiểu chuyên ngành từ trải nghiệm thực tế tạo sự kết nối chặt chẽ giữa Nhà trường và doanh nghiệp, giúp sinh viên tiếp cận sớm với các tổ chức tuyển dụng, tạo cơ hội có việc làm sau khi tốt nghiệp.

### **Tái cấu trúc nội dung giảng dạy**

Phần lớn các học phần trong chương trình giảng dạy có 3 tín chỉ, được tổ chức biên soạn thành 10 bài học, mỗi bài 06 tiết dạy theo cấu trúc 02 tiết lý thuyết, 03 tiết thực hành và 01 tiết giải đáp. Các học phần được tổ chức dạy học lý thuyết kết hợp thực hành theo phương pháp học qua dự án (Project Based Learning - PBL) với mô hình “Learning office”, học như đi làm. Ngoài giờ học lý thuyết sinh viên được trải nghiệm môi trường văn phòng làm việc chuyên nghiệp. Ở đây, sinh viên sẽ vận dụng những kiến thức đã học để giải quyết những vấn đề thực tế thông qua những bài thực hành và dự án được thiết kế dựa trên mục tiêu đào tạo “học để có nghề nghiệp, học để có việc làm, học để có khả năng tự học”.

Thái độ và kỹ năng của sinh viên được tôi luyện ở các giờ học trải nghiệm theo mô hình “Learning Office” có tính chuyên nghiệp như sẽ phải tuân thủ chặt chẽ nội quy, tác phong của một người đi làm, học hỏi, trao đổi và tôn trọng lẫn nhau trong một không gian mở, tự tìm kiếm thông tin, tự rèn luyện phát triển mình để giải quyết hết những vấn đề gặp phải. Tất cả những yếu tố này sẽ tôi luyện sinh viên ngày một trưởng thành, ngày một mới hơn sẵn sàng thích ứng với mọi thay đổi của thời đại công nghệ số, thời đại công nghiệp 4.0.

Với thiết kế cấu trúc các học phần kết hợp phương pháp học theo dự án (PBL) áp dụng mô hình dạy học “Learning Office”, ở Trường đại học Phú Xuân luôn đảm bảo tỉ lệ 50% lý thuyết và 50% dạy thực hành xuyên suốt trong chương trình đào tạo đáp ứng tốt việc học đi đôi với hành.

### **Tăng cường các cơ hội lĩnh hội của sinh viên**

Với phương pháp dạy học hiện đại ở PXU, sinh viên có thể lĩnh hội kiến thức từ nhiều nguồn khác nhau: kinh nghiệm của giảng viên, giáo trình, các tài liệu khoa học phù hợp, học hỏi kiến thức lẫn nhau, tra cứu tìm kiếm từ kho tri thức khổng lồ internet... Thêm nữa sinh viên còn rèn luyện thái độ tích cực, cầu tiến, yêu thích làm

việc cũng như thái độ tôn trọng môi trường và sự khác biệt. Ngoài ra kết hợp với những hiểu biết, kinh nghiệm và nhu cầu, sinh viên dần luyện cho mình kỹ năng cần thiết như kỹ năng tư duy mạch lạc, trình bày tự tin lưu loát, kỹ năng đánh giá và giải quyết vấn đề gặp phải.

### **Đổi mới toàn diện lộ trình đào tạo**

Toàn bộ chương trình đào tạo đã và đang được đổi mới toàn diện. Phương pháp đào tạo mới dựa trên lộ trình 5 giai đoạn của quá trình đào tạo:

<b>GD</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Thời gian</b>	<b>Ghi chú</b>
0	Học kỳ quân đội – GD-ANQP	3-4 tuần	
1	Nhập môn nghề nghiệp và cơ sở chuyên ngành	16 tuần	
2	Tri thức cơ sở và kỹ năng nghề nghiệp chuyên môn	48 tuần	Có đủ kỹ năng để làm việc
3	Hoàn thiện và định hướng chuyên sâu	48 tuần	
4	Học trong môi trường doanh nghiệp (OJT)	16 tuần	
5	Đồ án/khóa luận tốt nghiệp	16 tuần	
	<b>Tổng thời gian đào tạo</b>	<b>3.5 năm</b>	<b>9 học kỳ, 2.5HK/năm</b>

Tóm lại với sự thay đổi về phương pháp giảng dạy kết hợp đổi mới chương trình đào tạo, đầu tư cơ sở vật chất, Nhà trường hướng đến sinh viên được phát triển đồng bộ về:

- Tri thức nghề nghiệp, bao gồm hiểu biết về ngành công nghiệp liên quan
- Kỹ năng nghề nghiệp, sinh viên ra trường phải có khả năng làm việc được ngay
- Tác phong và thái độ theo yêu cầu của nhà tuyển dụng trong tương lai
- Phát triển khả năng tự học của sinh viên nhằm đáp ứng các thay đổi của xã hội
- Phát triển thể chất và văn hóa



## **5. ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN**

### **NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC – LÊNIN - PHI2011**

#### **ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Tên học phần: NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC - LÊNIN 1 Mã học phần: PHI2011**

**2. Tên tiếng Anh:**

**Số tín chỉ: 2**

**3. Phân bố thời gian:**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1. GV phụ trách chính: ThS. Nguyễn Thị Quyên

2. Danh sách giảng viên cùng GD:

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Không

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Nội dung của học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức về:

- Bài 1 và bài 2: trình bày những nét khái quát nhất về triết học, Triết học Mác-Lênin và vai trò của triết học Mác-Lênin trong đời sống xã hội

- Bài 3 đến bài 5: trình bày những nội dung cơ bản của chủ nghĩa duy vật biện chứng.

- Bài 6 đến bài 10: trình bày những nội dung cơ bản của chủ nghĩa duy vật lịch sử, gồm vấn đề hình thái kinh tế - xã hội; giai cấp và dân tộc; nhà nước và cách mạng xã hội; ý thức xã hội; triết học về con người.

Sau khi kết thúc học phần, người học nắm vững lý luận triết học Mác – Lênin, trên cơ sở đó xác lập được thế giới quan, nhân sinh quan, phương pháp luận khoa học và vận dụng lý luận đó để nhận thức và cải tạo thế giới; xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, có lập trường tư tưởng chính trị vững vàng.

## 7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT
<b>LO1</b>	<p><i>Về kiến thức:</i></p> <p>Khái quát về nguồn gốc, bản chất của triết học; sự hình thành, phát triển và vai trò của triết học Mác – Lênin trong đời sống xã hội. Quan điểm duy vật biện chứng về vật chất, ý thức; các nguyên lý, các quy luật, các cặp phạm trù; bản chất của nhận thức, thực tiễn và vai trò của thực tiễn đối với nhận thức. Quan điểm duy vật lịch sử về sự tồn tại, vận động, phát triển của các hình thái kinh tế - xã hội trong lịch sử; về nguồn gốc, bản chất giai cấp, đấu tranh giai cấp, dân tộc, nhà nước, cách mạng xã hội, ý thức xã hội và con người.</p>	
<b>LO2</b>	<p><i>Về kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hình thành kỹ năng phân tích, đánh giá và giải quyết các hiện tượng của tự nhiên, xã hội và tư duy trên lập trường duy vật biện chứng và phương pháp luận biện chứng duy vật.</li> <li>- Biết vận dụng kiến thức lý luận của môn học vào việc tiếp cận các môn khoa học chuyên ngành, vào hoạt động thực tiễn của bản thân một cách năng động và sáng tạo;</li> <li>- Biết vận dụng những vấn đề lý luận để hiểu rõ và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.</li> </ul>	
<b>LO3</b>	<p><i>Về thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rèn luyện phẩm chất đạo đức cách mạng, có lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng;</li> <li>- Nhìn nhận một cách khách quan về vai trò của chủ nghĩa Mác-Lênin trong đời sống xã hội và trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay.</li> </ul>	

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững (trình bày, phân tích, lấy ví dụ được,...) về nguồn gốc, bản chất của triết học.	
	LO1.2	Trình bày, phân tích được sự hình thành, phát triển và vai trò của triết học Mác-Lênin trong đời sống xã hội.	
	LO1.3	Nắm được hệ thống các khái niệm, phạm trù và các quy luật cơ bản của sự vận động trong tự nhiên, xã hội và tư duy	
LO2	LO2.1	Người học xác lập được thế giới quan, nhân sinh quan và phương pháp luận khoa học để nhận thức và cải tạo thế giới	
	LO2.2	Vận dụng được kiến thức lý luận của môn học để tiếp cận và bước đầu giải quyết vấn đề nảy sinh trong hoạt động nhận thức và hoạt động thực tiễn của bản thân	
	LO2.3	Vận dụng được kiến thức lý luận để hiểu và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.	
LO3	LO3.1	Xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng.	
	LO3.2	Có niềm tin vào sự nghiệp đổi mới do Đảng ta khởi xướng và lãnh đạo.	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

Các nhiệm vụ của sinh viên:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà (100%)
- Tham gia tích cực vào hoạt động nhóm, của lớp

## 10. Tài liệu học tập

### • Sách, giáo trình chính:

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2013), *Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

• **Tài liệu tham khảo**

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2007), *Giáo trình Triết học Mác-Lênin*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[2] C.Mác và Ph.Ăngghen (1995), *Toàn tập*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[3] Hồ Chí Minh (2002), *Toàn tập*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội

[4] Nguyễn Hữu Vui (2003), *Lịch sử triết học*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[5] ThS. Nguyễn Thị Quyên, *Bài giảng Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1*, Lưu hành nội bộ tại trường Đại học Phú Xuân.

**11. Tỷ lệ phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %

- Lý thuyết: 20%

- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**Hình thức thi:** Tự luận

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo tuần, 9 buổi học)**

<b>BÀI 1: Triết học và vấn đề cơ bản của triết học</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
1.1. Khái lược về triết học 1.2. Vấn đề cơ bản của triết học 1.3. Biện chứng và siêu hình <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - - <b>Lập bảng phân biệt các trường phái triết học thông qua cách giải quyết vấn đề cơ bản của triết học.</b> - - <b>Lập bảng phân biệt khái niệm biện chứng và siêu hình; chứng minh bằng các ví dụ cụ thể qua ca dao, tục ngữ, câu</b>	LO1.1	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b>

chuyện, video, hình ảnh,...		
<b>BÀI 2. Triết học Mác-Lênin và vai trò của Triết học Mác-Lênin trong đời sống xã hội.</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>2.1. Sự ra đời và phát triển của triết học Mác – Lênin</p> <p>2.2. Đối tượng và chức năng của triết học Mác – Lênin.</p> <p>2.3. Vai trò của triết học Mác – Lênin trong đời sống xã hội và trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay.</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>(1) Tính tất yếu của sự ra đời triết học Mác? Thực chất và ý nghĩa của cuộc cách mạng trong triết học do C.Mác và Ph.Ăngghen thực hiện?</p> <p>(2) Làm rõ vai trò của Triết học Mác-Lênin đối với sự nghiệp đổi mới của Việt Nam hiện nay.</p> <p>(3) Thực hành: Vẽ sơ đồ quá trình hình thành và phát triển của triết học Mác-Lênin.</p>	LO1.2; LO3.2	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH</b> <b>+ 3 review)</b>
<b>BÀI 3. Vật chất và ý thức</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>3.1. Vật chất và các hình thức tồn tại của vật chất</p> <p>3.2. Nguồn gốc, bản chất và kết cấu của ý thức</p> <p>3.3. Mối quan hệ giữa vật chất và ý thức</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p>	LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH</b> <b>+ 3 review)</b>

<p>(1) Phân biệt phạm trù vật chất, ý thức</p> <p>(2) Mối quan hệ biện chứng giữa vật chất và ý thức? Ý nghĩa phương pháp luận của việc nắm vững vấn đề này.</p> <p>(3) Thảo luận về: Trí tuệ nhân tạo</p>		
<p><b>Bài 4. Phép biện chứng duy vật</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>4.1. Hai loại hình biện chứng và phép biện chứng duy vật</p> <p>4.2. Nội dung của phép biện chứng duy vật</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>1. Nội dung và ý nghĩa phương pháp luận của nguyên lý về mối liên hệ phổ biến và nguyên lý về sự phát triển trong triết học Mác-Lênin?</p> <p>2. Nội dung và ý nghĩa phương pháp luận của 3 quy luật cơ bản trong phép biện chứng duy vật?</p> <p>3. Thực hành: Kết hợp phương pháp bản đồ tư duy, phương pháp chuyên gia và kỹ thuật phòng tranh để tìm hiểu 6 cặp phạm trù cơ bản của PBCDV.</p>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b></p>
<p><b>Bài 5. Lý luận nhận thức</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>5.1. Các nguyên tắc của lý luận nhận thức duy vật biện chứng</p> <p>5.2. Nguồn gốc, bản chất của nhận thức</p> <p>5.3. Thực tiễn và vai trò của thực tiễn đối với nhận thức</p>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b></p>

<p>5.4. Các giai đoạn cơ bản của quá trình nhận thức</p> <p>5.5. Tính chất của chân lý</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Con đường biện chứng của quá trình nhận thức chân lý?</li> <li>2. Quan hệ biện chứng giữa thực tiễn và lý luận?</li> <li>3. Suu tầm những chân lý bất hủ của cuộc sống</li> </ol>		
<p><b>Tham quan, học tập thực tế</b></p>		<p><b>3 tiết</b></p>
<p><b>Bài 6. Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>6.1. Sản xuất vật chất là cơ sở của sự tồn tại và phát triển xã hội</p> <p>6.2. Biện chứng giữa lực lượng sản xuất và quan hệ sản xuất</p> <p>6.3. Biện chứng giữa cơ sở hạ tầng và kiến trúc thượng tầng của xã hội</p> <p>6.4. Sự phát triển của các hình thái kinh tế - xã hội là một quá trình lịch sử - tự nhiên</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quy luật về sự phù hợp của QHSX và trình độ phát triển của LLSX? Ý nghĩa phương pháp luận của quy luật</li> <li>2. Sự phát triển của các hình thái kinh tế - xã hội là một quá trình lịch sử, tự nhiên?</li> <li>3. Xác định mối quan hệ biện chứng giữa lực lượng sản xuất - quan hệ sản xuất, cơ sở hạ tầng – kiến trúc thượng tầng ở Việt Nam</li> </ol>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b></p>

hiện nay.		
<b>Bài 7. Giai cấp và dân tộc</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
7.1. Giai cấp và đấu tranh giai cấp 7.2. Dân tộc 7.3. Mối quan hệ giai cấp – dân tộc – nhân loại <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> 1. Giai cấp? Đấu tranh giai cấp? Thực chất và tính tất yếu của cuộc đấu tranh giai cấp ở nước ta hiện nay. 2. Mối quan hệ giữa giai cấp – dân tộc – nhân loại và sự vận dụng của Đảng và nhà nước ta hiện nay?	LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b>
<b>Bài 8. Nhà nước và cách mạng xã hội</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
8.1. Nhà nước 8.2. Cách mạng xã hội <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> 1. Nhà nước? Tìm hiểu một số mô hình nhà nước trên thế giới hiện nay. 2. Vấn đề cách mạng xã hội trên thế giới hiện nay?	LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b>
<b>Bài 9. Ý thức xã hội</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
9.1. Khái niệm tồn tại xã hội và các yếu tố		<b>6 tiết</b>



<p>ơ bản của tồn tại xã hội</p> <p>9.2. Ý thức xã hội và kết cấu của ý thức xã hội</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>1. Biện chứng giữa tồn tại xã hội và ý thức xã hội? Ý nghĩa phương pháp luận?</p> <p>2. Từ mối quan hệ biện chứng giữa tồn tại xã hội và ý thức xã hội, hãy lý giải sự khác nhau trong tính cách người dân 3 miền Bắc – Trung – Nam.</p>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b></p>
<p><b>Bài 10. Triết học về con người</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>10.1. Khái niệm con người và bản chất con người</p> <p>10.2. Hiện tượng tha hóa con người và vấn đề giải phóng con người</p> <p>10.3. Quan hệ cá nhân và xã hội; vai trò của quần chúng nhân dân và lãnh tụ trong lịch sử</p> <p>10.4. Vấn đề con người trong sự nghiệp cách mạng ở Việt Nam</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>1. Mối quan hệ giữa cá nhân và xã hội? Liên hệ bản thân</p> <p>2. Triết học con người với vấn đề xây dựng con người ở Việt Nam hiện nay.</p> <p>3. Cuộc thi: Triển lãm tranh chủ đề “Vẻ đẹp con người Việt Nam trong lao động”</p> <p>4. Kể chuyện: Những cá nhân kiệt xuất</p>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>6 tiết</b></p> <p><b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b></p>

trong lịch sử nhân loại mà bạn biết.		
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>90p</b>

**14. Yêu cầu**

- Sinh viên không được dự thi nếu vắng quá 20% học phần
- Sinh viên được khuyến khích tư duy sáng tạo, phát huy khả năng nghiên cứu và tổng hợp

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

**NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC – LÊNIN 2 -  
PHIL2021**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Tên học phần: NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA MÁC – LÊNIN 2**

**Mã học phần: PHIL2021**

**2. Tên tiếng Anh:**

**Số tín chỉ: 3**

**3. Phân bố thời gian:**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1. GV phụ trách chính: ThS. Trần Hoàng Đợi

2. Danh sách giảng viên cùng GD: ThS. Nguyễn Thị Quyên

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1

**Môn học tiên quyết:** Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1

**Khác:**

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Nội dung môn học gồm 6 chương:

Chương 4: Học thuyết Giá trị

Chương 5: Học thuyết Giá trị thặng dư

Chương 6: Chủ nghĩa tư bản độc quyền và chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước

Chương 7: Sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân và cách mạng xã hội chủ nghĩa

Chương 8: Những vấn đề chính trị – xã hội có tính qui luật trong tiến trình cách mạng xã hội chủ nghĩa

Chương 9: Chủ nghĩa xã hội hiện thực và triển vọng

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description)</b> <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	<i>Về kiến thức:</i> Trang bị cho sinh viên những tri thức cơ bản, cốt lõi của Kinh tế chính trị Mác – Lênin trong bối cảnh phát triển	

	<p>kinh tế của đất nước và thế giới ngày này.</p> <p>Khái quát lịch sử hình thành, đối tượng, phương pháp, chức năng của kinh tế chính trị Mác – Lênin. Quan điểm của chủ nghĩa Mác – Lênin về hàng hóa, tiền tệ, thị trường, các quy luật kinh tế chủ yếu của sản xuất hàng hóa; Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường; Kinh tế thị trường định hướng XHCN và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam; Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.</p>	
<b>LO2</b>	<p><i>Về kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hình thành kỹ năng phân tích, đánh giá các vấn đề kinh tế trong nền kinh tế thị trường hiện nay.</li> <li>- Biết vận dụng kiến thức của môn học vào việc tiếp cận các môn khoa học chuyên ngành và hoạt động thực tiễn của bản thân một cách năng động, sáng tạo.</li> <li>- Vận dụng các vấn đề lý luận đã học để hiểu rõ và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách kinh tế của Đảng và Nhà nước.</li> </ul>	
<b>LO3</b>	<p><i>Về thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng và nâng cao lập trường tư tưởng chính trị, ý thức hệ của chủ nghĩa Mác – Lênin đối với người học.</li> <li>- Người học nhận thức rõ hơn về con đường đi lên CNXH ở nước ta hiện nay.</li> </ul>	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Trình bày, phân tích được khái niệm, nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển, chức năng cơ bản của kinh tế chính trị Mác-Lênin – một trong 3 bộ phận cấu thành của Chủ nghĩa Mác – Lênin.	
	<b>LO1.2</b>	Hiểu và phân tích được các quan điểm của chủ nghĩa Mác	

		– Lênin về: hàng hóa, tiền tệ, thị trường, các quy luật kinh tế chủ yếu của sản xuất hàng hóa; Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường; Kinh tế thị trường định hướng XHCN và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam; Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.	
LO2	LO2.1	Hình thành kỹ năng phân tích, đánh giá các vấn đề kinh tế trong nền kinh tế thị trường hiện nay	
	LO2.2	Biết vận dụng kiến thức của môn học để tiếp cận các môn khoa học chuyên ngành có liên quan và bước đầu có thể giải quyết được một số vấn đề thực tiễn của bản thân.	
	LO2.3	Vận dụng các vấn đề lý luận đã học để hiểu rõ và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách kinh tế của Đảng và Nhà nước.	
LO3	LO3.1	Người học có phẩm chất đạo đức cách mạng và lập trường chính trị vững vàng. Thấy được giá trị khoa học trong các quan điểm kinh tế của chủ nghĩa Mác – Lênin.	
	LO3.2	Tin tưởng vào chủ trương, đường lối, chính sách kinh tế của Đảng, Nhà nước trong công cuộc đổi mới đất nước.	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

Các nhiệm vụ của sinh viên:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà (100%)
- Tham gia tích cực vào hoạt động nhóm, của lớp

## 10. Tài liệu học tập

### • Sách, giáo trình chính:

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2013), *Giáo trình Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

### • Tài liệu tham khảo

[1] Đảng Cộng sản Việt Nam (1986, 1991, 1996, 2001, 2006, 2011, 2016), *Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[2] Trường ĐH Kinh tế Quốc dân, Bộ môn Kinh tế Chính trị Mác- Lênin (1999), *Giáo trình Lịch sử các học thuyết kinh tế*, Nxb Giáo dục.

[3] C.Mác – Ph.Ăngghen (1994), *Toàn tập*, tập 20, tập 23, tập 25, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[4] Hội đồng Trung ương chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia các bộ môn khoa học Mác-Lênin, Tư tưởng Hồ Chí Minh (2004), *Giáo trình Kinh tế chính trị Mác-Lênin*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[5] V.I.Lênin (2005), *Toàn tập*, tập 27, 31, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[6] Nguyễn Thị Quyên, *Bài giảng Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin* (Lưu hành nội bộ), Trường Đại học Phú Xuân.

### 11. Tỷ lệ phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận)

### 12. Thang điểm: 10

13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo tuần, 14 buổi học)

<b>Chương I: Đối tượng, phương pháp nghiên cứu và chức năng của kinh tế chính trị Mác – Lênin</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<b>I. Khái quát sự hình thành và phát triển của kinh tế chính trị Mác - Lênin</b> 1. Chủ nghĩa trọng thương 2. Chủ nghĩa trọng nông 3. Kinh tế chính trị tư sản cổ điển Anh 4. Kinh tế chính trị Mác - Lênin <b>II. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin</b> 1. Đối tượng nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin	LO1.1	<b>12 tiết (2 LT + 4TH + 6 review)</b>

<p>2. Phương pháp nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin</p> <p><b>III. Chức năng của kinh tế chính trị Mác - Lênin</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chức năng nhận thức</li> <li>2. Chức năng thực tiễn</li> <li>3. Chức năng tư tưởng</li> <li>4. Chức năng phương pháp luận</li> </ol> <p><b>Thực hành: Theo chủ đề GV lựa chọn</b></p>		
<p><b>Chương II: Hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Lý luận của C.Mác về hàng hóa</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Điều kiện ra đời, tồn tại của sản xuất hàng hoá</li> <li>2. Hàng hoá</li> <li>3. Tiền tệ</li> </ol> <p><b>II. Thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Thị trường</li> <li>2. Vai trò của một số chủ thể chính tham gia thị trường</li> </ol> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</b></p> <p>- Hãy chọn một loại hàng hóa và đóng vai trò người sản xuất ra nó để thảo luận về thuộc tính và chỉ ra tầm quan trọng của nó đối với xã hội? Phân tích trách nhiệm xã hội của mình đối với người tiêu dùng, cảm nhận tác động của quy luật cạnh tranh và đề ra phương án để duy trì vị trí sản xuất của mình trên thị trường.</p>	<p>LO1.2; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>18 tiết</b> <b>(3 LT + 6TH + 9 review)</b></p>

<p>- Với vai trò là người tiêu dùng, từ kinh nghiệm thực tế của bản thân, hãy thảo luận và chỉ ra vai trò và biện pháp của người tiêu dùng cần phải làm để bảo vệ quyền lợi của mình đặt trong mối quan hệ với người sản xuất và xã hội khi tiêu dùng hàng hóa.</p>		
<p><b>Chương III: Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Nguồn gốc, bản chất của giá trị thặng dư.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Công thức chung của tư bản</li> <li>2. Hàng hoá sức lao động và tiền công trong chủ nghĩa tư bản</li> <li>3. Sản xuất giá trị thặng dư</li> <li>4. Tư bản bất biến và tư bản khả biến</li> <li>5. Tỷ suất giá trị thặng dư và khối lượng giá trị thặng dư</li> <li>6. Các phương pháp sản xuất giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa</li> </ol> <p><b>II. Tuần hoàn và chu chuyển tư bản. Tư bản cố định và tư bản lưu động</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tuần hoàn của tư bản</li> <li>2. Chu chuyển của tư bản</li> <li>3. Tư bản cố định và tư bản lưu động</li> </ol> <p><b>III. Tích lũy tư bản</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Thực chất của tích lũy tư bản và các nhân tố quyết định quy mô tích lũy tư bản</li> <li>2. Quy luật chung của tích lũy tư bản</li> </ol> <p><b>IV. Các hình thức biểu hiện của giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường</b></p>	<p>LO1.2; LO2.1, LO2.2; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>18 tiết (3 LT + 6TH + 9 review)</b></p>



<p>1. Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận</p> <p>2. Lợi nhuận bình quân</p> <p>3. Các hình thái tư bản và lợi nhuận của chúng</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Làm bài tập theo yêu cầu của GV</p>		
<p><b>Tham quan thực tập thực tế</b></p>		<p><b>3 tiết</b></p>
<p><b>Chương IV: Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Quan hệ giữa cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường</b></p> <p><b>II. Chủ nghĩa tư bản độc quyền</b></p> <p>1. Nguyên nhân hình thành và bản chất của chủ nghĩa tư bản độc quyền</p> <p>2. Đặc điểm kinh tế cơ bản của chủ nghĩa tư bản độc quyền</p> <p><b>IV. Chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước</b></p> <p>1. Nguyên nhân ra đời và bản chất của chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước</p> <p>2. Những biểu hiện chủ yếu của chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước</p> <p><b>III. Vai trò lịch sử của chủ nghĩa tư bản</b></p> <p>1. Vai trò tích cực của chủ nghĩa tư bản</p> <p>2. Giới hạn phát triển của chủ nghĩa tư bản</p> <p>3. Xu hướng vận động của chủ nghĩa tư bản</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Vấn đề cạnh tranh trong nền kinh tế thị</p>	<p>LO1.2; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>12 tiết</b></p> <p><b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b></p>

<p>trường? Đề xuất các biện pháp để thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh.</p> <p>- Phân tích nguyên nhân ra đời và bản chất của độc quyền nhà nước trong nền kinh tế thị trường vai trò và hạn chế phát triển của chủ nghĩa tư bản ngày nay.</p>		
<p><b>Chương V: Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</b></p> <p>1. Khái niệm kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p> <p>2. Tính tất yếu khách quan của việc phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p> <p>3. Đặc trưng của kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p> <p><b>II. Hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</b></p> <p>1. Sự cần thiết phải hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p> <p>2. Nội dung hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p> <p><b>III. Các quan hệ lợi ích ở Việt nam</b></p> <p>1. Lợi ích kinh tế và quan hệ lợi ích kinh tế</p> <p>2. Vai trò nhà nước trong đảm bảo hài hòa các quan hệ lợi ích</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</b></p>	<p>LO1.2; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH</b> <b>+ 6 review)</b></p>

<p>- Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam vừa bao hàm những đặc tính phổ biến của kinh tế thị trường trên thế giới, vừa có đặc trưng mang tính phù hợp với hoàn cảnh lịch sử cụ thể của Việt Nam, hãy thảo luận để làm rõ những đặc trưng đó.</p> <p>- Các quan hệ lợi ích kinh tế chủ yếu trong nền kinh tế thị trường? Sự thống nhất và mâu thuẫn giữa các lợi ích kinh tế? Vai trò của Nhà nước trong việc đảm bảo hài hòa các lợi ích kinh tế?</p>		
<p><b>Chương VI: Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Việt Nam</b></p> <p>1. Khái quát cách mạng công nghiệp và công nghiệp hóa</p> <p>2. Tính tất yếu khách quan và nội dung của công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Việt Nam</p> <p><b>II. Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam</b></p> <p>1. Khái niệm và nội dung hội nhập kinh tế quốc tế</p> <p>2. Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến phát triển của Việt Nam</p> <p>3. Phương hướng nâng cao hiệu quả hội nhập kinh tế quốc tế trong phát triển của Việt Nam</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu: Thảo luận các nội dung</b></p> <p>- Hãy thảo luận về lịch sử phát triển của các</p>	<p>LO1.2; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>18 tiết</b> <b>(3 LT + 6TH</b> <b>+ 9 review)</b></p>

cuộc cách mạng công nghiệp, làm rõ những tác động của các cuộc cách mạng đối với sự phát triển của xã hội loài người. Liên hệ trách nhiệm của bản thân nhằm góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ 4. - Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến phát triển của Việt Nam. Việt Nam cần phải thích ứng với những tác động đó như thế nào?		
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>90p</b>

#### 14. Yêu cầu

- Sinh viên không được dự thi nếu vắng quá 20% học phần
- Sinh viên được khuyến khích tư duy sáng tạo, phát huy khả năng nghiên cứu và tổng hợp

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# ĐƯỜNG LỐI CÁCH MẠNG CỦA ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM - POL2021

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: ĐƯỜNG LỐI CÁCH MẠNG CỦA ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM Mã học phần: POL2021

2. Tên tiếng Anh: Số tín chỉ: 3

3. Phân bố thời gian:

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1. GV phụ trách chính: ThS. Nguyễn Thị Quyên

2. Danh sách giảng viên cùng GD: ThS. Trần Hoàng Đợi

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

**Môn học trước:** Những Nguyên lý của chủ nghĩa Mác-Lênin1, Những Nguyên lý của chủ nghĩa Mác-Lênin 2 , Tư tưởng Hồ Chí Minh.

**Môn học tiên quyết:** Những Nguyên lý của chủ nghĩa Mác-Lênin1, Những Nguyên lý của chủ nghĩa Mác-Lênin 2, Tư tưởng Hồ Chí Minh.

**Khác:**

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho sinh viên sự hiểu biết về đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu, học tập môn Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam và kiến thức cơ bản, cốt lõi, hệ thống về sự ra đời của Đảng (1920-1930), quá trình Đảng lãnh đạo cuộc đấu tranh giành chính quyền (1930-1945), lãnh đạo 2 cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp và đế quốc Mỹ xâm lược, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975), lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018). Qua đó khẳng định các thành công, nêu lên các hạn chế, tổng kết những kinh nghiệm về sự lãnh đạo cách mạng của Đảng và khả năng vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn công tác, góp phần xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Về kiến thức:	

	Cung cấp những tri thức có tính hệ thống, cơ bản về sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam (1920-1930), sự lãnh đạo của Đảng đối với cách mạng Việt Nam trong thời kỳ đấu tranh giành chính quyền (1930-1945), trong hai cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp và đế quốc Mỹ xâm lược (1945-1975), trong sự nghiệp xây dựng, bảo vệ Tổ quốc thời kỳ cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội, tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018).	
<b>LO2</b>	<i>Về kỹ năng:</i> Trang bị phương pháp tư duy khoa học về lịch sử, kỹ năng lựa chọn tài liệu nghiên cứu, học tập môn học và khả năng vận dụng nhận thức lịch sử vào công tác thực tiễn, phê phán quan niệm sai trái về lịch sử của Đảng	
<b>LO3</b>	<i>Về thái độ:</i> Thông qua các sự kiện lịch sử và các kinh nghiệm về sự lãnh đạo của Đảng để xây dựng ý thức tôn trọng sự thật khách quan, nâng cao lòng tự hào về Đảng, về dân tộc, về Tổ quốc.	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	SV hiểu được khái niệm, đối tượng và ý nghĩa lý luận, thực tiễn của môn học Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam.	
	<b>LO1.2</b>	Hiểu, phân tích được những sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam (1920-1930)	
	<b>LO1.3</b>	Hiểu, phân tích, đánh giá được sự lãnh đạo của Đảng đối với cách mạng Việt Nam trong thời kỳ đấu tranh giành chính quyền (1930-1945), trong hai cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp và đế quốc Mỹ xâm lược (1945-1975), trong sự nghiệp xây dựng, bảo vệ Tổ quốc thời kỳ cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội, tiến hành công cuộc	

		đổi mới (1975-2018).	
LO2	LO2.1	Hình thành phương pháp tư duy khoa học về lịch sử, kỹ năng lựa chọn tài liệu nghiên cứu, học tập môn học	
	LO2.2	Hình thành khả năng vận dụng nhận thức lịch sử vào công tác thực tiễn, phê phán quan niệm sai trái về lịch sử của Đảng	
	LO2.3	Vận dụng các vấn đề lý luận đã học để hiểu rõ và thực hiện tốt chủ trương, đường lối của Đảng và Nhà nước.	
LO3	LO3.1	Thông qua các sự kiện lịch sử và các kinh nghiệm về sự lãnh đạo của Đảng để xây dựng ý thức tôn trọng sự thật khách quan.	
	LO3.2	Nâng cao lòng tự hào về Đảng, về dân tộc, về Tổ quốc.	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

Các nhiệm vụ của sinh viên:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà (100%)
- Tham gia tích cực vào hoạt động nhóm, của lớp

### 10. Tài liệu học tập

- **Sách, giáo trình chính:**

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2013), *Giáo trình Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

- **Tài liệu tham khảo**

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2006), *Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[2] Ban chỉ đạo tổng kết chiến tranh trực thuộc Bộ Chính trị (2008), *Chiến tranh Việt Nam 1945-1975, thắng lợi và bài học*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[3] Đảng Cộng sản Việt Nam (1995-2018), *Văn kiện Đảng*, Toàn tập, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[4] Đảng Cộng sản Việt Nam. Ban Chấp hành Trung ương. Ban Chỉ đạo tổng kết (2015), *Báo cáo tổng kết một số vấn đề lý luận - thực tiễn qua 30 năm đổi mới*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[5] Hội đồng Trung ương chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia các bộ môn khoa

học Mác-Lênin, Tư tưởng Hồ Chí Minh (2004), *Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[6] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, tập 1 đến tập 15, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[7] [www.cpv.org.vn](http://www.cpv.org.vn)

[8] Nguyễn Thị Quyên (2019), *Bài giảng Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam (Lưu hành nội bộ)*, Trường ĐH Phú Xuân.

## 11. Tỷ lệ phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận)

## 12. Thang điểm: 10

13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo tuần, buổi 14 học)

<b>Chương nhập môn: Đối tượng, chức năng, nhiệm vụ, nội dung và phương pháp nghiên cứu, học tập lịch sử Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam</b>	<b>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Đối tượng nghiên cứu của môn học Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam II. Chức năng, nhiệm vụ của môn học Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam III. Phương pháp nghiên cứu, học tập môn Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam	LO1.1	<b>6 tiết (1 LT + 2TH + 3 review)</b>
<b>Chương I: Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930-1945)</b>	<b>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>



<p><b>I. Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và Cương lĩnh chính trị đầu tiên của Đảng (tháng 2-1930)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bối cảnh lịch sử</li> <li>2. Nguyễn Ái Quốc chuẩn bị các điều kiện để thành lập Đảng.</li> <li>3. Thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam và Cương lĩnh chính trị đầu tiên của Đảng</li> <li>4. Ý nghĩa lịch sử của việc thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam</li> </ol> <p><b>II. Lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930-1945)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Phong trào cách mạng 1930-1935 và khôi phục phong trào 1932-1935</li> <li>2. Phong trào dân chủ 1936-1939</li> <li>3. Phong trào giải phóng dân tộc 1939-1945</li> <li>4. Tính chất, ý nghĩa và kinh nghiệm của Cách mạng Tháng Tám năm 1945</li> </ol> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Phân tích những điều kiện cần thiết dẫn tới thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam tháng 2-1930.</li> <li>2. Nội dung cơ bản và ý nghĩa lịch sử của Cương lĩnh chính trị đầu tiên được Hội nghị thành lập Đảng (2-1930) thông qua.</li> <li>3. So sánh Cương lĩnh tháng 2-1930 và Cương lĩnh tháng 10 - 1930 của Đảng</li> <li>4. Vai trò của Đảng Cộng sản Việt Nam đối với thắng lợi của cuộc Cách mạng</li> </ol>	<p>LO1.1; LO1.2; LO1.3 LO2.1; LO2.2; LO2.3 LO3.1; LO3.2; LO3.3</p>	<p><b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b></p>
--	--	--

<p>Tháng Tám năm 1945.</p> <p>5. Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Triển lãm ảnh chủ đề “<i>Cách mạng Tháng Tám – Trang sử vàng của dân tộc</i>”</li> <li>- Thảo luận nhóm: Vai trò của Nguyễn Ái Quốc đối với sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam.</li> </ul>		
<p><b>Chương II: Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975)</b></p>	<p><b>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p><b>I. Lãnh đạo xây dựng, bảo vệ chính quyền cách mạng và kháng chiến chống thực dân Pháp xâm lược (1945-1954)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Xây dựng và bảo vệ chính quyền cách mạng 1945-1946</li> <li>2. Đường lối kháng chiến toàn quốc chống thực dân Pháp xâm lược và quá trình tổ chức thực hiện từ 1946 đến 1950</li> <li>3. Đẩy mạnh cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp xâm lược và can thiệp Mỹ đến thắng lợi từ 1951 đến 1954</li> <li>4. Ý nghĩa lịch sử và kinh nghiệm của Đảng trong lãnh đạo kháng chiến chống thực dân Pháp và can thiệp Mỹ</li> </ol> <p><b>II. Lãnh đạo xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc và kháng chiến chống Đế quốc Mỹ xâm lược, giải phóng</b></p>	<p>LO1.1; LO1.2; LO1.3 LO2.1; LO2.2; LO2.3 LO3.1; LO3.2; LO3.3</p>	<p><b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b></p>

<p><b>miền Nam, thống nhất đất nước (1954-1975)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lãnh đạo cách mạng hai miền giai đoạn 1954-1965</li> <li>2. Lãnh đạo cách mạng cả nước giai đoạn 1965-1975</li> <li>3. Ý nghĩa và kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong cuộc kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1975</li> </ol> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Đường lối và sự chỉ đạo của Đảng trong cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp xâm lược và can thiệp Mỹ 1945-1954</li> <li>2. Ý nghĩa lịch sử và những kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong cuộc kháng chiến chống Pháp và can thiệp Mỹ 1945-1954</li> <li>3. Sự phát triển đường lối và khái quát quá trình chỉ đạo thực hiện của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1975.</li> <li>4. Đặc điểm, ý nghĩa thắng lợi và những kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1975.</li> <li>5. Cách mạng xã hội chủ nghĩa và những thành quả xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc 1954-1975.</li> </ol>		
<p><b>Tham quan học tập thực tế một số di tích lịch sử ở T.T.Huế</b></p>		<p><b>3 tiết</b></p>

<b>Chương III: Đảng lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018)</b>	<b>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p><b>I. Lãnh đạo cả nước xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc (1975-1986)</b></p> <p>1. Xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc 1975-1981</p> <p>2. Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ V của Đảng và các bước đột phá tiếp tục đổi mới kinh tế 1982-1986</p> <p><b>II. Lãnh đạo công cuộc đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và hội nhập quốc tế (1986-2018)</b></p> <p>1. Đổi mới toàn diện, đưa đất nước ra khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội 1986-1996</p> <p>2. Tiếp tục công cuộc đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế 1996-2018</p> <p>3. Thành tựu, kinh nghiệm của công cuộc đổi mới</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>1. Khái quát quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội trong cả nước và quá trình tìm con đường đổi mới đất nước.</p> <p>2. Nội dung Đường lối toàn diện của Đại hội VI (12-1986) và quá trình thực hiện.</p> <p>3. Cương lĩnh xây dựng đất nước trong</p>	<p>LO1.1; LO1.2; LO1.3</p> <p>LO2.1; LO2.2; LO2.3</p> <p>LO3.1; LO3.2; LO3.3</p>	<p><b>12 tiết</b></p> <p><b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b></p>

<p>thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội (năm 1991 và năm 2011).</p> <p>4. Vai trò lãnh đạo của Đảng đối với sự nghiệp đổi mới, công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước và hội nhập quốc tế.</p> <p>5. Thành tựu, ý nghĩa lịch sử và kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong sự nghiệp đổi mới.</p> <p>6. Thực hành: KÝ ỨC MỘT THỜI BAO CẤP</p>		
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>90p</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường.

15. Ngày phê duyệt: .....

16. Cấp phê duyệt:.....

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<p><b>Người cập nhật</b></p> <p><b>Ban soạn thảo</b></p>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<p><b>Người cập nhật</b></p> <p><b>Ban soạn thảo</b></p>

# TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH – POL2011

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH Mã học phần: POL2011

2. Tên tiếng Anh: Ho Chi Minh Ideology Số tín chỉ: 2

3. Phân bố thời gian:

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1. GV phụ trách chính: ThS. Nguyễn Thị Quyên

2. Danh sách giảng viên cùng GD:

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

**Môn học trước:** Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1, Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 2

**Môn học tiên quyết:** Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1, Những Nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 2

**Khác:**

6. Mô tả tóm tắt học phần

Nội dung của học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về:

- Khái niệm, đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập môn tư tưởng Hồ Chí Minh

- Về cơ sở, quá trình hình thành và phát triển của tư tưởng Hồ Chí Minh.

- Tư tưởng Hồ Chí Minh về: Độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội; Đảng Cộng sản Việt Nam và Nhà nước của dân, do dân, vì dân; Đại đoàn kết dân tộc và đoàn kết quốc tế; Văn hóa, con người, Đạo đức.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Về kiến thức: SV hiểu được những kiến thức cơ bản về khái niệm, nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; Những nội dung cơ bản về tư tưởng Hồ Chí Minh; sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân và trong	

	cách mạng xã hội chủ nghĩa	
<b>LO2</b>	<i>Về kỹ năng:</i> Hình thành cho sinh viên khả năng tư duy độc lập, phân tích, đánh giá, vận dụng sáng tạo tư tưởng Hồ Chí Minh vào giải quyết các vấn đề trong thực tiễn đời sống, học tập và công tác.	
<b>LO3</b>	<i>Về thái độ:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SV được nâng cao bản lĩnh chính trị, yêu nước, trung thành với mục tiêu, lý tưởng độc lập dân tộc gắn liền CNXH;</li> <li>- Nhận thức được vai trò, giá trị của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với Đảng và dân tộc Việt Nam;</li> <li>- Thấy được trách nhiệm của bản thân trong việc học tập, rèn luyện để góp phần vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.</li> </ul>	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Trình bày, phân tích được khái niệm, nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được nội dung những tư tưởng cơ bản của Hồ Chí Minh	
	<b>LO1.3</b>	Nắm được sự vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh của Đảng Cộng sản Việt Nam trong cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân và trong cách mạng xã hội chủ nghĩa	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Người học xác lập được thế giới quan, nhân sinh quan và phương pháp luận khoa học để nhận thức và cải tạo thế giới	
	<b>LO2.2</b>	Vận dụng được kiến thức lý luận của môn học để tiếp cận và bước đầu giải quyết vấn đề nảy sinh trong hoạt động nhận thức và hoạt động thực tiễn của bản thân	
	<b>LO2.3</b>	Vận dụng được kiến thức lý luận để hiểu và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật	

		của Nhà nước.	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng.	
	<b>LO3.2</b>	Có niềm tin vào sự nghiệp đổi mới do Đảng ta khởi xướng và lãnh đạo.	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

Các nhiệm vụ của sinh viên:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà (100%)
- Tham gia tích cực vào hoạt động nhóm, của lớp

## 10. Tài liệu học tập

### • Sách, giáo trình chính:

[1]. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2013), *Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

### • Tài liệu tham khảo

[1] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2009), *Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[2] Đảng Cộng sản Việt Nam (2005), *Văn kiện Đảng*, Toàn tập, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[3] Đảng Cộng sản Việt Nam – Ban Chấp hành Trung ương – Ban chỉ đạo tổng kết (2015), *Báo cáo tổng kết một số vấn đề lý luận thực tiễn qua 30 năm đổi mới*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[4] Đại tướng Võ Nguyên Giáp (Chủ biên), (1997) *Tư tưởng Hồ Chí Minh và con đường cách mạng Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[5] Hội đồng Trung ương chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia (2003), *Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

[6] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, bộ 15 tập, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[7] Nguyễn Thị Quyên (2019), *Bài giảng Tư tưởng Hồ Chí Minh (Lưu hành nội bộ)*, Trường Đại học Phú Xuân.

## 11. Tỷ lệ phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %



- Lý thuyết: 20%

- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận)

## 12. Thang điểm: 10

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo tuần, 9 buổi học)

<b>Chương I: Khái niệm, đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập môn tư tưởng Hồ Chí Minh</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Khái niệm tư tưởng Hồ Chí Minh II. Đối tượng nghiên cứu của môn tư tưởng Hồ Chí Minh III. Phương pháp nghiên cứu IV. Ý nghĩa của việc học tập môn tư tưởng Hồ Chí Minh	LO1.1	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b>
<b>Chương II: Cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Cơ sở hình thành tư tưởng Hồ Chí Minh - Cơ sở thực tiễn - Cơ sở lý luận - Nhân tố chủ quan Hồ Chí Minh II. Quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh III. Giá trị tư tưởng Hồ Chí Minh - Đối với cách mạng Việt Nam - Đối với cách mạng thế giới <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - Vẽ sơ đồ tư duy về cơ sở hình thành của tư tưởng Hồ Chí Minh - Vẽ sơ đồ quá trình hình thành và phát triển	LO1.2; LO3.2	<b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b>

của tư tưởng Hồ Chí Minh - Thảo luận về vai trò của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với sự nghiệp đổi mới của Việt Nam hiện nay		
<b>Tham quan, học tập tại Bảo tàng Hồ Chí Minh tỉnh Thừa Thiên Huế</b>		<b>3 tiết</b>
<b>Chương III: Tư tưởng Hồ Chí Minh về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Tư tưởng Hồ Chí Minh về vấn đề dân tộc II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về chủ nghĩa xã hội và xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam III. Tư tưởng Hồ Chí Minh về mối quan hệ giữa độc lập dân tộc và CNXH <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - Thảo luận quan điểm của Hồ Chí Minh về vấn đề độc lập dân tộc; động lực xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam. - Phân tích và chứng minh chân lý: “Không có gì quý hơn độc lập, tự do”	LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1	<b>6 tiết</b> <b>(1 LT + 2TH + 3 review)</b>
<b>Chương IV: Tư tưởng Hồ Chí Minh về đảng Cộng sản Việt Nam và Nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
1. Tư tưởng Hồ Chí Minh về Đảng Cộng sản Việt Nam. 2. Tư tưởng Hồ Chí Minh về Nhà nước Việt Nam 3. Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về công tác xây dựng Đảng và xây dựng Nhà nước. <b>Thực hành</b>	LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2	<b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b>

<p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Vận dụng</b> Tư tưởng Hồ Chí Minh về Đảng Cộng sản Việt Nam để phân tích vấn đề phòng và chống các tiêu cực trong Đảng hiện nay.</li> <li>- Phân tích những điểm đặc sắc trong tư tưởng Hồ Chí Minh về xây dựng Nhà nước ở Việt Nam.</li> </ul>		
<p><b>Chương V: Tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc và đoàn kết quốc tế</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>I. Tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc</p> <p>II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về đoàn kết quốc tế</p> <p>III. Vận dụng Tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc và đoàn kết quốc tế trong giai đoạn hiện nay.</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá trị của tư tưởng đại đoàn kết toàn dân tộc của Hồ Chí Minh trong lịch sử và sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.</li> <li>- Giá trị của tư tưởng đoàn kết quốc tế của Hồ Chí Minh trong lịch sử và sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.</li> </ul>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2; LO2.3; LO3.1; LO3.2</p>	<p><b>12 tiết</b> <b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b></p>
<p><b>Chương VI: Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa, đạo đức, con người</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>I. Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa</p>	<p>LO1.3; LO2.1; LO2.2;</p>	<p><b>12 tiết</b></p>

II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về đạo đức III. Tư tưởng Hồ Chí Minh về con người <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - Vẽ bản đồ tư duy tư tưởng đạo đức của Hồ Chí Minh - Giá trị của tư tưởng văn hóa, đạo đức, con người của Hồ Chí Minh đối với sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay.	LO2.3; LO3.1; LO3.2	<b>(2 LT + 4TH + 6 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>90p</b>

#### 14. Yêu cầu

- Sinh viên không được dự thi nếu vắng quá 20% học phần
- Sinh viên được khuyến khích tư duy sáng tạo, phát huy khả năng nghiên cứu và tổng hợp

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# TIẾNG ANH 1 – ENG1011

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Tiếng Anh 1 Mã học phần: ENG1011

2. Tên Tiếng Anh: English 1

- Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

- 21 tiết Lí thuyết

- 27 tiết Thực hành

- 09 tiết Review

4. Các giảng viên phụ trách học phần

GV phụ trách chính:

ThS. Nguyễn Thị Tâm

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: không

Môn học tiên quyết: không có

Khác: không có

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Tiếng Anh 1 được thiết kế nhằm trang bị cho sinh viên:

- Khả năng sử dụng những kỹ năng giao tiếp tiếng Anh (nghe, nói, đọc, viết) với những cấu trúc ngữ pháp cơ bản nhất.

- Giới thiệu một số kiến thức về văn hoá giao tiếp quốc tế bằng tiếng Anh. Trên cơ sở đó sinh viên có thể vận dụng vào thực tế

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Vốn từ vựng để thực hiện những giao dịch đơn giản hằng ngày với các tình huống và chủ đề quen thuộc.	
LO2	Những cấu trúc câu và cách diễn đạt phổ biến với các chủ đề gần gũi với cuộc sống hằng ngày	
LO3	Vốn kiến thức cơ bản về các cách diễn đạt cho những tình huống giao tiếp đơn giản hằng ngày như giới thiệu chào	

	hỏi, giờ giấc, gia đình, sở thích, thời gian biểu, giá cả ... thông qua việc trao đổi thông tin trực tiếp.	
<b>LO4</b>	Kỹ năng đọc và viết các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc hằng ngày	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Sử dụng vốn từ vựng để giao tiếp những tình huống và chủ đề quen thuộc hằng ngày.	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được cách cấu tạo và sử dụng các loại từ vựng như tính từ, trạng từ, đại từ, động từ tình thái, cụm động từ, cách kết hợp từ, quy tắc cấu tạo từ.	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nắm vững vốn kiến thức ngữ pháp cơ bản như các cấu trúc câu, thời thể trong tiếng Anh (hiện tại, quá khứ), các dạng câu hỏi để sử dụng trong các tình huống giao tiếp thông thường.	
	<b>LO2.2</b>	Sử dụng đúng các đại từ chỉ định, danh từ đếm được và không đếm được, giới từ, trạng từ chỉ tần suất ...	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày như chào hỏi, giới thiệu, công việc, sở thích, gia đình, và thời gian rảnh rỗi...	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể, có sử dụng những từ thường gặp trong công việc hoặc đời sống hằng ngày.	
	<b>LO4.2</b>	Viết những cụm từ, mệnh đề, câu đơn giản, email ngắn về gia đình, điều kiện sống, quá trình học tập, sở thích.	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV phải thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%).
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học.

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Richard, Jack C. (2017). Interchange 1,5th edition. Cambridge University Press

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] Richard, Jack C. (2017). Interchange Workbook 1, 5th edition. Cambridge University Press

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10%
- Lí thuyết: 20%
- Thực hành: 20%

### **Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: tự luận +trắc nghiệm+ vấn đáp)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

Nội dung	Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<b>Lesson 1. Please call me Beth</b> - Speaking: Greeting, introducing, checking and exchanging information. - Grammar: + Wh-questions and statements with <i>be</i> + Yes/No questions and short answers with <i>be</i> + Subject pronouns and possessive adjectives - Listening: Listening for names and countries	<b>LO1.1, LO1.2, LO3.1. LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reading: Reading about popular names</li> <li>- Writing: Writing questions requesting personal information</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Role playing a conversation using the expressions for greetings, introduction</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 1-6)</li> </ul>		
<p><b>Lesson 2. What do you do?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: jobs workplaces</li> <li>- Speaking: Describing work, school, daily schedules</li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Simple present Wh- questions and statements</li> <li>+ Time expressions: at, in, on, around, late, until, before and after</li> </ul> </li> <li>- Listening: Listening to descriptions of jobs and daily routines</li> <li>- Reading: Reading about people who need jobs</li> <li>- Writing: Writing about the biography of a classmate.</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Talking about daily routines</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 7-12)</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.2., LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 3. How much is it?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Clothing and personal</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1., LO3.1,</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1</b></p>



<p>items, colors and materials</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Speaking: Talking about prices; discussing preferences; making comparisons; buying and selling things</li> <li>- Grammar: Demonstratives; How much; comparison with adjectives</li> <li>- Listening: Listening for items, colors and prices</li> <li>- Reading: Reading about electronic tools for shopping “Tools for Better Shopping”</li> <li>- Writing: Writing a comparisons of prices in different countries</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Role play the situations in a clothes store between a customer and a shop assistant.</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 13- 18)</li> </ul>	<p><b>LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>review)</b></p>
<p><b>Lesson 4. I really like hip-hop</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: music, movies and TV programs</li> <li>- Grammar: Yes/No and Wh-questions with <i>do</i>; object pronouns, modal verb <i>would</i>, verb + to + verb</li> <li>- Speaking: Talking about likes and dislikes, making invitations and excuses</li> <li>- Listening: listening for likes and dislikes</li> <li>- Reading: Reading about a famous entertainer “Fergie of the Black Eyed Peas”</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO0.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<p>- Writing: Writing a text message</p> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Role play the situation asking about likes and dislikes</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 19- 24)</li> </ul>		
<p><b>Lesson 5. I come from a big family</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Families, types of families</li> <li>- Speaking: Talking about families and family members; describing family life</li> <li>- Grammar: Present continuous tense, quantifiers: all, nearly all, most, many, a lot of, some, not many and few</li> <li>- Listening: Listening for family relationships</li> <li>- Reading: Reading about three fathers “Stay-at-Home Dads”</li> <li>- Writing: Writing an email about family</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Role play the conversation between two students asking about family <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do exercises in the workbook (pages 25-30)</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Revision</b></p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p> <p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p> <p><b>3 tiết</b></p>
<p><b>Lesson 6. How often do you exercise?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Sports and fitness activities</li> <li>- Grammar: Adverbs of frequency, questions with <i>how</i> and short answers</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO2.1, LO2.2, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Speaking: Asking about and describing routines and exercise, discussing about sports and athletes, talking about ability</li> <li>- Listening: Listening to people talking about free-time activities; listening to descriptions of sports participation</li> <li>- Reading: Reading the passage “Health and Fitness Quiz”</li> <li>- Writing: Writing about favorite activities</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describing daily activities</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 31-36)</li> </ul>		
<p><b>Lesson 7. We had a great time!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Free-time and weekend activities</li> <li>- Grammar: Simple past tense</li> <li>- Speaking: Talking about past events and vacations</li> <li>- Listening: Listening to descriptions and opinions of past events and vacations</li> <li>- Reading: Reading about different kinds of vacations “Vacation Posts”</li> <li>- Writing: Writing an online post</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Writing an email to a friend describing your last vacation</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

37- 42)		
<p><b>Lesson 8: What’s your neighborhood like?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: stores and places in a city, house and apartments</li> <li>- Grammar: There is/There are; one, any and some; prepositions of place; quantifiers; questions: how much/how many; count and noncount nouns</li> <li>- Speaking: Asking about and describing locations of places; asking about quantifiers</li> <li>- Listening: Listening for locations and descriptions of places.</li> <li>- Reading: Reading about a Toronto Neighborhood “The World in One Neighborhood”</li> <li>- Writing: Writing a “roommate wanted” ad</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describing your hometown</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 43- 48)</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Revision</b></p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO3.1. LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Hình thức thi:</b> tự luận + trắc nghiệm + vấn đáp</p>		<p><b>3 tiết</b></p>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## TIẾNG ANH 2 – ENG1021

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Tiếng Anh 2 Mã học phần: ENG1021

2. Tên Tiếng Anh: English 2

- Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi (3 tuần)

- 21 tiết Lí thuyết

- 27 tiết Thực hành

- 09 tiết Review

4. Các giảng viên phụ trách học phần

GV phụ trách chính: ThS. Văn Thị Minh Châu

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Tiếng Anh 1

Môn học tiên quyết: Tiếng Anh 1

Khác: không có

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Tiếng Anh 2 được thiết kế nhằm trang bị cho sinh viên:

- Khả năng sử dụng những kỹ năng giao tiếp tiếng Anh (nghe, nói, đọc, viết) với những cấu trúc ngữ pháp cơ bản.

- Giới thiệu một số kiến thức về văn hoá giao tiếp quốc tế bằng tiếng Anh. Trên cơ sở đó sinh viên có thể vận dụng vào thực tế

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Vốn từ vựng để thực hiện những giao dịch đơn giản hằng ngày với các tình huống và chủ đề quen thuộc.	
LO2	Những cấu trúc câu và cách diễn đạt phổ biến với các chủ đề gần gũi với cuộc sống hằng ngày	
LO3	Vốn kiến thức cơ bản về các cách diễn đạt cho những tình huống giao tiếp đơn giản hằng ngày như mô tả người, nơi	

	chón, so sánh và diễn tả tương lai ... thông qua việc trao đổi thông tin trực tiếp.	
<b>LO4</b>	Kỹ năng đọc và viết các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc hằng ngày	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Sử dụng vốn từ vựng để giao tiếp những tình huống và chủ đề quen thuộc hằng ngày.	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được cách cấu tạo và sử dụng các loại từ vựng như tính từ, trạng từ, đại từ, động từ tình thái, cụm động từ, cách kết hợp từ, quy tắc cấu tạo từ.	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nắm vững vốn kiến thức ngữ pháp cơ bản như các cấu trúc câu, thời thể trong tiếng Anh (hiện tại, quá khứ), các dạng câu hỏi để sử dụng trong các tình huống giao tiếp thông thường.	
	<b>LO2.2</b>	Sử dụng đúng các đại từ chỉ định, danh từ đếm được và không đếm được, giới từ, trạng từ chỉ tần suất ...	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày như mô tả người, nơi chốn, so sánh và diễn tả tương lai ...	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể, có sử dụng những từ thường gặp trong công việc hoặc đời sống hằng ngày.	
	<b>LO4.2</b>	Viết những cụm từ, mệnh đề, câu đơn giản, đoạn văn ngắn về các chủ đề quen thuộc trong đời sống hằng ngày	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV phải thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%).
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học.

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Richard, Jack C. (2005). *Interchange 1, 4<sup>th</sup> edition*. Cambridge University Press

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Richard, Jack C. (2017). *Interchange Workbook 1, 5<sup>th</sup> edition*. Cambridge University Press

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10%

- Lí thuyết: 20%

- Thực hành: 20%)

**Điểm thi kết thúc: 50% (hình thức thi: tự luận + trắc nghiệm+ vấn đáp)**

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần

<b>Lesson 1. What does she look like?</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>- Vocabulary: Appearance and dress; clothing and clothing styles; people</p> <p>- Speaking: Asking about and describing people's appearance; identifying people.</p> <p>- Grammar:</p> <p>+ Questions for describing people</p> <p>- Listening: Listening to descriptions of people; identifying people</p> <p>- Reading: Reading about clothing styles</p> <p>-Writing: Writing an email describing people</p> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <p>- Role playing a conversation describing</p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>



<p>people's appearance.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>		
<p><b>Lesson 2. Have you ever ridden a camel?</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Past experiences; unusual activities</li> <li>- Speaking: Describing past experiences; exchanging information about past experiences and events</li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Present perfect Yes/No and Wh questions, statements, and short answers with regular and irregular past participles</li> <li>+ Already and Yet</li> <li>+ Present perfect vs. Simple past</li> <li>+ For and Since</li> </ul> </li> <li>- Listening: Listening to descriptions of events</li> <li>- Reading: Reading about unusual or dangerous sports</li> <li>- Writing: Writing an email to an old friend</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Talking about sports</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.2., LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 3. It's a very exciting place!</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: city; hometowns, countries</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1., LO3.1,</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Speaking: Asking about and describing cities; asking for and giving suggestions; talking about travel.</li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Adverbs before adjectives</li> <li>+ Conjunctions</li> <li>+ Modal verbs Can and Should</li> </ul> </li> <li>- Listening: Listening to descriptions of cities and hometowns; Listening for incorrect information</li> <li>- Reading: Reading about interesting cities</li> <li>- Writing: Writing an article “Greetings from...”</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creating a guide to fun places in a city.</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>review)</b>
<b>Lesson 4. It really works!</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Health problems; medication and remedies; products in a pharmacy</li> <li>- Speaking: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Talking about health problems</li> <li>+ Asking for and giving advice</li> <li>+ Making requests</li> <li>+ Asking for and giving suggestions</li> </ul> </li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Adjective + Infinitive</li> <li>+ Noun + Infinitive</li> </ul> </li> </ul>	<b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO0.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Modal verbs Could and Should for suggestions</li> <li>+ Modal verbs Can, Could and May for requests</li> <li>- Listening: listening to health problems and advices.</li> <li>- Reading: Reading about natural products as medicine</li> <li>- Writing: Writing a letter to an advice columnist.</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Playing a boardgame.</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>		
<p><b>Lesson 5. May I take your order?</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Food and restaurants</li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ So, too, neither and either</li> <li>+ Modal verbs Would and Will for requests</li> </ul> </li> <li>- Speaking: Expressing likes and dislikes; agreeing and disagreeing; ordering a meal</li> <li>- Listening: Listening to restaurant orders</li> <li>- Reading: Reading about tipping customs</li> <li>- Writing: Writing a restaurant review</li> </ul> <p><b>Practice</b></p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creating a menu of dishes</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>		
<p><b>Revision</b></p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>3 tiết</b></p>
<p><b>Lesson 6. The biggest and the best!</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: World geography and facts; countries.</li> <li>- Grammar: <ul style="list-style-type: none"> <li>+Comparative and superlative forms of adjectives</li> <li>+ Questions with How</li> </ul> </li> <li>- Speaking: Describing countries; making comparisons; expressing opinions; talking about distances and measurements</li> <li>- Listening: Listening to a TV game show</li> <li>- Reading: Reading about the environment.</li> <li>- Writing: Writing about a place in your country</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Taking a general knowledge quiz</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO2.1, LO2.2, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 7. I am going to a soccer match.</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Invitations and excuses; leisure-time activities; telephone messages.</li> <li>- Grammar: Future with present continuous and Be going to; messages with Tell and Ask.</li> <li>- Speaking: Talking about plans; making invitations; accepting and refusing invitations; giving reasons; taking and leaving messages</li> <li>- Listening: listening to telephone messages</li> <li>- Reading: reading about cell phone manners</li> <li>- Writing: writing unusual favor: “Cell phone etiquette”</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Finding about classmates’ weekend plans</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<b>Lesson 8: A change for the better!</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- “My possible future”: Planing a positive future</li> <li>- Do exercises in the workbook.</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<b>Revision</b>	<b>LO1.1, LO1.2, LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b>
<b>Hình thức thi:</b> Trắc nghiệm + tự luận + vấn đáp		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà

trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## TIẾNG ANH 3 – ENG1031

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Tiếng Anh 3 Mã học phần: ENG1031

2. Tên Tiếng Anh: English 3

- Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian:

- 15 tiết Lí thuyết

- 30 tiết Thực hành + Review

- 45 tiết tự học

4. Các giảng viên phụ trách học phần

GV phụ trách chính:

ThS. Nguyễn Thị Thanh Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Tiếng Anh 2

Môn học tiên quyết: Tiếng Anh 2

Khác: không có

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Tiếng Anh 3 được thiết kế nhằm trang bị cho sinh viên:

- Khả năng sử dụng những kỹ năng giao tiếp tiếng Anh (nghe, nói, đọc, viết) với những cấu trúc ngữ pháp .

- Giới thiệu một số kiến thức về văn hoá giao tiếp quốc tế bằng tiếng Anh. Trên cơ sở đó sinh viên có thể vận dụng vào thực tế

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Kỹ năng nghe và phát âm trong Tiếng Anh	
LO2	Những điểm ngữ pháp và cấu trúc câu trong Tiếng Anh	
LO3	Vốn kiến thức cơ bản về các cách diễn đạt cho những tình huống giao tiếp đơn giản hằng ngày	
LO4	Kỹ năng đọc và viết các đoạn văn bản ngắn, email,	

thư đơn giản về các vấn đề quen thuộc hằng ngày
---

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
LO1	LO1.1	Biết cách nhấn âm; phân biệt các âm nối /w/ và /y/; nhận dạng các âm câm	
	LO1.2	Nghe và làm quen với các cuộc hội thoại về nhiều chủ đề trong đời sống thường nhật: quá khứ của bạn, các dạng khách sạn hình nhộng, hệ thống giao thông, mô tả thức ăn, lễ hội	
LO2	LO2.1	Nắm vững vốn kiến thức ngữ pháp cơ bản như các cấu trúc câu, so sánh hơn; thì tương lai đơn, be going to; động từ nguyên mẫu, động từ thêm -ing; mệnh đề chỉ thời gian .	
	LO2.2	Phân biệt được các thì trong tiếng Anh: hiện tại và quá khứ; quá khứ với hiện tại hoàn thành	
LO3	LO3.1	Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày như chào hỏi, giới thiệu, công việc, sở thích, gia đình, và thời gian rảnh rỗi...	
LO4	LO4.1	Hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể, có sử dụng những từ thường gặp trong công việc hoặc đời sống hằng ngày.	
	LO4.2	Viết những đoạn văn ngắn về tuổi thơ, gia đình, viết email, công thức điều kiện sống, quá trình học tập, sở thích.	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV phải thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%).
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng



bài trong giờ học.

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Richard, Jack C. (2017). Interchange 2, 5<sup>th</sup> edition. Cambridge University Press

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Richard, Jack C. (2017). Interchange Workbook 2, 5<sup>th</sup> edition. Cambridge University Press

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10%

- Lý thuyết: 20%

- Thực hành: 20%

**Điểm thi kết thúc: 50% (hình thức thi: tự luận + trắc nghiệm + vấn đáp)**

## 12. Thang điểm: 10

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>Lesson 1. A Time to remember</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Vocabulary</li><li>- Speaking: Introducing yourself</li><li>- Grammar:<ul style="list-style-type: none"><li>+ Past tense; used to for habitual actions</li></ul></li><li>- Listening: Listening to people talk about the past</li><li>- Reading: Reading about life and work of this Hollywood star</li><li>- Writing: Writing a paragraph about childhood</li></ul> Practice Requirement: Role playing a conversation to introduce	<b>LO1, LO2, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>

yourself - Do exercises in the workbook (pages 1-6)		
<b>Lesson 2. Caught in the crush</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>LT</b>
- Vocabulary: House and apartments - Speaking: Describing positive and negative features; making comparisons; expressing wishes - Grammar: evaluations and comparison with adjectives: not.... enough, too, as....as, not enough...., too much/many - Listening: Listening to people talk about capsule hotels - Reading: ways to end bad habits - Writing: an email comparing two living spaces Practice Requirement: Talk about how your lifestyle changes Do exercises in the workbook (pages 13-18) Practice	<b>LO1, LO2, LO3, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>
<b>Lesson 3: Time for a change!</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Vocabulary: House and apartments - Speaking: Describing positive and negative features; making comparisons; expressing wishes - Grammar: evaluations and comparison	<b>LO1, LO2, LO3, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>

<p>with adjectives: not.... enough, too, as....as, not enough...., too much/many</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listening: Listening to people talk about capsule hotels</li> <li>- Reading: ways to end bad habits</li> <li>- Writing: an email comparing two living spaces</li> </ul> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Talk about how your lifestyle changes</p> <p>Do exercises in the workbook (pages 13-18)</p>		
<p><b>Lesson 4 I've never heard of that</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Food; recipes; cooking instruction; cooking methods</li> <li>- Grammar: simple past vs present perfect</li> <li>- Speaking: Talking about food; expressing like &amp; dislikes</li> <li>- Listening: listening for likes and dislikes; giving instruction</li> <li>- Reading: Reading about how food affects the way we feel</li> <li>- Writing: Writing a receipt</li> </ul> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Role play the situation describing your favorite food</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do exercises in the workbook (pages 19- 24)</li> </ul>	<p><b>LO1, LO2, LO3, LO4</b></p>	<p><b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b></p>

<b>Revision</b>	<b>LO1, LO2, LO3</b>	<b>3 Tiết</b>
<b>Lesson 5 Going places</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Travel, vacations, plans</li> <li>- Speaking: Talking about vacation plans; giving travel advice; planning a vacation</li> <li>- Grammar: be going to and will; modal for necessity and suggestion: must, need to, have to ought to, should (not)</li> <li>- Listening: Listening to travel advice</li> <li>- Reading: Reading about how volunteer vacations work</li> <li>- Writing: Writing a letter with travel suggestions</li> </ul> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Role play the conversation to describe your summer holiday</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 25-30)</li> </ul>	<b>LO1, LO2, LO3, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>
<b>Lesson 6 Ok! No problem!</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: Household chores</li> <li>- Grammar: two-part verbs</li> <li>- Speaking: making requests; agreeing to and refusing requests; complaining; apologizing; giving excuses</li> <li>- Listening: Listening to people talking about free-time activities; listening to descriptions of sports participation</li> </ul>	<b>LO1, LO2, LO3, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reading: about ways to ensure a positive response to requests for a favor</li> <li>- Writing: Writing a set of guidelines</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Make an invitation to invite your friend to go out for dinner</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 31-36)</li> </ul>		
<p><b>Lesson 7 What's this for?</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: technologies</li> <li>- Grammar: infinitives and gerunds for uses and purposes; imperatives and infinitives for giving suggestions</li> <li>- Speaking: Describing technologies</li> <li>- Listening: Listening to a radio program</li> <li>- Reading: Reading about the new hobby of geocaching</li> <li>- Writing: Writing an email for specific favor</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- make a conversation to describe how to use a new machine</li> <li>- Do exercises in the workbook (pages 37- 42)</li> </ul>	<p><b>LO1, LO2, LO3, LO4</b></p>	<p><b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Lesson 8 Let's celebrate!</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: holidays, festivals,</li> </ul>	<p><b>LO1, LO2, LO3,</b></p>	<p><b>6 tiết ( 2LT + 3</b></p>

<p>customs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grammar: relative clauses of time, adverbial clause of time: when, after, before</li> <li>- Speaking: describing holiday, festival</li> <li>- Listening: Listening to a description of Carnival in Brazil</li> <li>- Reading: Reading about interesting customs and cultural events</li> <li>- Writing: Writing an entry on a travel website about a cultural custom</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <p>Describing a holiday in your country</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do exercises in the workbook (pages 43- 48)</li> </ul> <p><b>Revision</b></p> <p><b>Hình thức thi:</b> Thi Tự luận, trắc nghiệm và vấn đáp</p>	<b>LO4</b>	<b>TH + 1 Review)</b>
	<b>LO1, LO2, LO3, LO4</b>	<b>6 tiết ( 2LT + 3 TH + 1 Review)</b>
		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## PHỎNG VẤN, TÌM VIỆC VÀ LÀM VIỆC – ORT2011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: **Phỏng vấn, tìm việc và làm việc** Mã học phần: ORT2011

2. Tên Tiếng Anh: Số tín chỉ: **03**

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính:

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần trang bị những kỹ năng để có một **buổi phỏng vấn xin việc** hiệu quả, học phần cung cấp cho người học các câu hỏi phỏng vấn xin việc, các yêu cầu chuẩn bị kỹ càng mọi thứ để đạt kết quả cao, mô phỏng những buổi phỏng vấn thực và cung cấp cho người học **những câu hỏi thường gặp khi phỏng vấn** được các nhà tuyển dụng sử dụng nhiều trong các buổi phỏng vấn tuyển nhân viên kế toán, ngân hàng, bán hàng, kinh doanh,... và gợi ý kỹ năng và **cách trả lời phỏng vấn** xin việc đạt hiệu quả cao. Ngoài ra học phần sẽ giúp sinh viên khái quát được tiến trình tìm kiếm được một công việc mong đợi, phù hợp với năng lực và tính cách của bản thân thông qua việc phân tích được điểm mạnh và hạn chế của bản thân từ các bài trắc nghiệm IQ, EQ, MBTI.v.v.... Sau khi hình dung được quá trình tìm kiếm việc làm, biết được những điểm mạnh, hạn chế và cân nhắc giữa “đam mê” và “thực tế” của bản thân, sinh viên sẽ xây dựng được bảng kế hoạch nghề nghiệp cho riêng mình, làm chủ thời gian, nắm bắt các cơ hội việc làm. Đồng thời, sinh viên sẽ được cung cấp các kiến thức và kỹ năng chuẩn bị hồ sơ xin việc hoàn hảo, tạo được sự thu hút với nhà tuyển dụng.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	



<b>LO1</b>	Môn học giúp cho sinh viên hiểu về thị trường lao động, biết cách tìm kiếm công việc phù hợp, viết hồ sơ xin việc và thuyết phục nhà tuyển dụng và có kỹ năng làm việc chuyên nghiệp trong môi trường doanh nghiệp.	
<b>LO2</b>	Có thể nhận diện điểm mạnh, điểm yếu của bản thân; chuẩn bị các kiến thức và trau dồi kỹ năng cần thiết cho việc phỏng vấn và thuyết phục nhà tuyển dụng.	
<b>LO3</b>	Xác định được được công việc và môi trường làm việc phù hợp với bản thân.	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>	<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>CLO1</b>	Có khả năng điều tra về nhu cầu tuyển dụng và môi trường doanh nghiệp muốn ứng tuyển, xác định được được công việc và môi trường làm việc phù hợp với bản thân.	
<b>CLO2</b>	Dự đoán được những yêu cầu cơ bản của nhà tuyển dụng đối với ứng viên. Viết và làm hồ sơ tìm việc.	
<b>CLO3</b>	Có khả năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm, khả năng làm việc độc lập, tính năng động sáng tạo, khả năng lãnh đạo để làm việc trong mọi môi trường công tác.	
<b>CLO4</b>	Thực hiện được việc đàm phán, thoả thuận về công việc và điều kiện lao động. Xây dựng các ưu thế của bản thân, thể hiện được khả năng, sở thích, nguyện vọng của bản thân trong cuộc phỏng vấn.	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường).
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%).
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học.

## 10. Tài liệu học tập

**Giáo trình chính:**

[1]

**Tài liệu tham khảo:**

[1]. Bài giảng “Phòng vấn, xin việc và việc làm” TS Trần Văn Long, Khoa CN-KD PXU

## 11. Hình thức kiểm tra, đánh giá:

TT	Nội dung	Trọng số	Hình thức
1	Thái độ	10%	Điểm danh, thái độ tích cực trong quá trình học
2	Lý Thuyết	20%	Miệng/ bài tập nhóm/ Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp, bài tập về nhà
4	Thi kết thúc học phần	50%	Vấn đáp

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết)

Nội dung	CLO (HP)	Thời lượng
		LT
<b>NỘI DUNG 1: KỸ NĂNG XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC BẢN THÂN</b> Kỹ năng xác định mục tiêu nghề nghiệp; Kỹ năng đánh giá năng lực bản thân; Kỹ năng giao tiếp; Kỹ năng tổ chức; Xây dựng nhóm làm việc;	1,2,3	<b>10 tiết (3LT+4TH+3RV)</b>

Tiêu chí chung về con người có năng lực.		
<b>NỘI DUNG 2: KỸ NĂNG XÂY DỰNG HỒ SƠ ỨNG TUYỂN</b> Kỹ năng xây dựng hồ sơ ứng tuyển; Cấu thành bộ hồ sơ ứng tuyển; Các kiểu trình bày CV; Yêu cầu khi trình bày CV; Nguyên tắc 4S để tạo một CV; Thư ứng tuyển.	1,2	<b>11 tiết (3LT+5TH+3RV)</b>
<b>NỘI DUNG 3: KỸ NĂNG TÌM KIẾM THÔNG TIN TUYỂN DỤNG</b> Khái niệm đại cương về tìm kiếm thông tin; Nguồn thông tin tuyển dụng; Nội dung thông tin cần quan tâm; Cách thức tìm kiếm thông tin.	1,3,4	<b>12 tiết (4LT+5TH+3RV)</b>
<b>NỘI DUNG 4: THI TUYỂN</b> Mục đích của việc thi tuyển; Các dạng bài thi tuyển; Phương tiện hỗ trợ thi tuyển; Các bước đi đến bài thi thành công; Khai thác tối đa lợi ích từ các bài thi.	1,2,3,4	<b>12 tiết (4LT+5TH+3RV)</b>
<b>NỘI DUNG 5: PHÒNG VẤN TUYỂN DỤNG</b> Các cấp độ phỏng vấn trong	1,2,3,4	<b>12 tiết (4LT+5TH+3RV)</b>

tuyển dụng; Các hình thức phỏng vấn; Kỹ năng trả lời phỏng vấn; Một số kỹ năng thủ thuật trả lời phỏng vấn.		
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>3</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## **PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP TẠI PXU - ORT1021**

### **ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Tên học phần: PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP PHÚ XUÂN.**

**Mã học phần: ORT1021**

**2. Tên Tiếng Anh:**

**Số tín chỉ: 03**

**3. Phân bố thời gian: học kỳ 1**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Trần Thị Minh Thảo

ThS. Cao Thị Thủy Tiên

CN. Võ Thị Thúy Hằng

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Trần Thị Minh Thảo

2.2/. ThS. Cao Thị Thủy Tiên

2.3/. CN. Võ Thị Thúy Hằng

2.4/. ThS. Châu Thị Dung

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Không

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Nội dung của học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức về:

- Phương pháp học tập tại Phú Xuân

- Email PXU và hệ thống đánh giá

- Hệ thống quản lý dự án sinh viên Phú Xuân

- Hệ thống quản lý đào tạo

- Công cụ Internet và hệ thống bảo mật thông tin.

- Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint) và cách sử dụng để làm báo cáo, tài liệu, xử lý dữ liệu và trình chiếu.

## 7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Kiến thức về các phương pháp học tập tại Đại học Phú Xuân	1.1.5
LO2	Sử dụng các công cụ công nghệ thông tin phục vụ cho học tập tại Phú Xuân	1.1.6, 1.3.2

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1 Vận dụng được các phương pháp học tập qua dự án vào từng môn học và cho cả ngành học	
	LO1.2 Hiểu được cách học tập chủ động để gia tăng sự linh hoạt trong học tập và tương tác với giảng viên, với bạn học, tự kiểm tra đánh giá khả năng nhận thức của mình	
LO2	LO2.1 Sử dụng được email PXU trong giao tiếp và học tập	
	LO2.2 Sử dụng được hệ thống đánh giá	
	LO2.3 Sử dụng được hệ thống quản lý dự án sinh viên Phú Xuân để khởi động, thực hiện và kết thúc dự án môn học.	
	LO2.4 Sử dụng hệ thống quản lý đào tạo để tra cứu thông tin liên quan đến học tập	
	LO2.5 Sử dụng thành thạo các công cụ Internet để tra cứu thông tin, lưu trữ tài liệu phục vụ học tập và công việc.	
	LO2.6 Sử dụng các trang web phục vụ việc học tập và tra cứu cho từng ngành học	
	LO2.7 Sử dụng các trang mạng xã hội cho sinh viên (Đoàn, Hội)	
	LO2.8 Thực hiện đúng các quy định về chế độ bảo mật an toàn thông tin (ISMS)	
	LO2.9 Sử dụng thành thạo MS Word để tạo các báo cáo, văn bản	
	LO2.10 Sử dụng thành thạo MS Excel để tạo bảng tính và xử lý số liệu	
LO2.11 Sử dụng thành thạo MS PowerPoint để tạo bài thuyết trình		

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Giáo trình tin học cơ sở - TS. Nguyễn Ngọc Cương (chủ biên) - ThS. Vũ Chí Quang - ThS. Trần Hồng Yến, Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông, 2017.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] Bài giảng “Phương pháp và công cụ học tập PXU”, ThS. Trần Thị Minh Thảo

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Trắc nghiệm)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<b>BÀI 1: Phương pháp học tập tại Phú Xuân, Email PXU và hệ thống đánh giá (feedback)</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>- Khái niệm học tập chủ động</li><li>- Phân biệt học tập chủ động và học tập truyền thống</li><li>- Khái niệm học tập theo dự án</li><li>- Phân biệt học tập qua dự án và làm dự án</li><li>- Các yêu cầu trong học tập theo dự án</li></ul>	<b>LO 1.1, LO 1.2</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình thực hiện học tập theo dự án</li> <li>- Tìm hiểu về email.</li> <li>- Lợi ích của email mang lại.</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hãy so sánh sự khác nhau giữa phương pháp học tập chủ động và phương pháp học tập truyền thống (thụ động) để nêu ra được điểm tối ưu của phương pháp học tập chủ động.</li> <li>- Phân biệt Dự án (doing projects) và Học tập qua dự án (Project based learning).</li> <li>- Nắm được các nội dung khái quát về việc tạo lập và sử dụng một email để phục vụ cho mục đích học tập và công việc.</li> </ul>		
<p><b>BÀI 2: Hệ thống QLDA sinh viên PXU</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đăng nhập và sử dụng hệ thống email sinh viên PXU</li> <li>- Đăng nhập và sử dụng Workplace</li> <li>- Đăng nhập và sử dụng hệ thống quản lý dự án sinh viên PXU</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- So sánh Gmail và Outlook – hai dịch vụ Email tốt nhất hiện nay?</li> <li>- Phân tích lý do nên dùng Workpalce?</li> <li>- Sinh viên sử dụng hệ thống quản lý dự án Redmine để làm gì?</li> </ul>	<p><b>LO 2.1, LO 2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b></p>
<p><b>BÀI 3: Hệ thống Quản lý đào tạo</b></p>		<p><b>Thời lượng</b></p>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kích hoạt tài khoản, điền thông tin cá nhân</li> <li>- Đăng ký học phần, tra cứu lớp học</li> <li>- Xem kế hoạch dạy và học, TKB, thông báo</li> <li>- Tra cứu kết quả học tập, kết quả thi</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hãy thu thập các thông tin sau đây: đăng ký học phần, thời khóa biểu, kế hoạch dạy và học, quy chế đào tạo ĐH, CĐ hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ?</li> <li>- Hãy mô tả lại tất cả các nội dung mà bạn thu nhận được về bài học này?</li> <li>- Hãy lập danh sách các giảng viên đảm nhận giảng dạy các học phần mà bạn học và lập thời khóa biểu trong một tháng của bạn?</li> </ul>	<b>LO 2.3, LO 2.4</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 4. Internet và hệ thống bảo mật thông tin</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tìm hiểu Google Search</li> <li>- Tìm hiểu về Google Drive</li> <li>- Khái niệm về hệ thống bảo mật thông tin</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trình bày kết quả tìm kiếm thông tin trường Đại học Phú Xuân?</li> <li>- Lưu 1 file dữ liệu và chia sẻ cho mọi người trên Google Drive?</li> <li>- Một số vấn đề rắc rối có thể xảy ra khi tham gia vào Internet là gì?</li> </ul>	<b>LO 2.5, LO 2.6, LO 2.7, LO 2.8</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 5. Văn bản và định dạng văn với MS. Word</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<p>-Khái niệm văn bản, phần mềm soạn thảo văn bản</p> <p>-Giới thiệu Phần mềm xử lý văn bản MS Word</p> <p>-Biên tập nội dung văn bản</p> <p>-Xử lý lỗi hiển thị tiếng Việt (tự học)</p> <p>-Định dạng văn bản</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>-Biết soạn thảo văn bản Tiếng Việt, biết đóng, mở ứng dụng; tạo mới, mở, đóng tập tin văn bản, thiết lập các tùy chọn,</p> <p>-Biết áp dụng để thực hiện các thao tác soạn thảo và định dạng văn bản: định dạng font, đoạn, đánh danh sách tự động, tab,...</p>	<b>LO 2.9</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 6. Chèn các đối tượng và hoàn tất văn bản</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>-Chèn (Insert) các đối tượng vào văn bản</p> <p>-Hoàn tất văn bản</p> <p>-In văn bản</p> <p>-Phân phối văn bản</p> <p>-Giới thiệu một số mẫu văn bản</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>-Biết chèn các đối tượng như hình ảnh, bảng biểu, hộp văn bản,...</p> <p>-Biết chèn Header/Footer</p> <p>-Biết căn lề, định dạng trang in</p> <p>-Biết sử dụng một số văn bản mẫu</p>	<b>LO 2.9</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>

<p><b>Bài 7. Bảng tính - Microsoft Excel</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>-Kiến thức cơ bản về bảng tính (Workbook)          -Giới thiệu phần mềm bảng tính MS Excel          -Soạn thảo nội dung bảng tính          -Làm việc với trang tính (Worksheet)          -Thao tác định dạng          -Công thức          -Sắp xếp và Lọc dữ liệu</p> <p><b>Thực hành</b>  <b>Yêu cầu:</b>          -Cho bài thực hành đơn giản để sinh viên biết sử dụng các thao tác soạn thảo dữ liệu: nhập, sửa, xóa định dạng Biết chèn các đối tượng như hình ảnh, bảng biểu, hộp văn bản,...          - Biết nhập công thức đơn giản          -Biết sắp xếp và lọc dữ liệu</p>	<p><b>LO 2.10</b></p>	<p><b>6 tiết</b>  <b>(2LT+3TH + 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Một số hàm cơ bản trong MS Excel</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm hàm          - Các loại hàm          -Biểu đồ (tự học)          -Kết xuất và phân phối trang tính, bảng tính (tự học)</p> <p><b>Thực hành</b>  <b>Yêu cầu.</b>          -Áp dụng các hàm đã học để giải quyết các bài toán</p>	<p><b>LO 2.10</b></p>	<p><b>6 tiết</b>  <b>(2LT+3TH + 1Review)</b></p>
	<p><b>Dự kiến các CDR được thực</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

<p><b>Bài 9. Microsoft Powerpoint</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Kiến thức cơ bản về bài thuyết trình</li> <li>-Giới thiệu tổng quan về MS PowerPoint</li> <li>-Thao tác trên slide</li> <li>- Nhập và định dạng nội dung bài thuyết trình</li> <li>-Chèn đối tượng vào trong slide (tự học)</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tạo một bài thuyết đơn giản có sử dụng mẫu trình chiếu, chèn các đối tượng vào trong Slide</p>	<p>hiện sau khi kết thúc ND</p>	
	<p><b>LO 2.11</b></p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(2LT+3TH + 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 10. Hiệu ứng, trình chiếu và in bài thuyết trình</b></p> <p>Tạo các hiệu ứng hoạt hình (animation) cho đối tượng</p> <p>Tạo các hiệu ứng chuyển slide (transition)</p> <p>Cách thực hiện một trình diễn</p> <p>In bài thuyết trình</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tạo một bài thuyết hoàn thiện có sử dụng dụng hiệu ứng chuyển tiếp giữa các Slide (Transitions) và hiệu ứng hoạt hình (animation) cho các đối tượng vào trong Slide</p> <p><b>Ôn tập các nội dung đã học</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p> <p><b>LO 2.11</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p> <p><b>3 tiết</b> <b>( 2LT+1 Ôn tập)</b></p>
<p><b>Thi kết thúc học phần</b></p>		<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>Hình thức thi: Trắc nghiệm</p>		<p><b>3 tiết</b></p>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.

- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## THỰC TẬP DOANH NGHIỆP – OJT3011

**Số tín chỉ: 15**

### **I. VỊ TRÍ VÀ TÍNH CHẤT MÔN HỌC**

#### **1. Vị trí**

Là môn học chuyên sâu của ngành.

Môn học được phân bổ vào học kỳ 8, sau khi sinh viên học xong các môn học chuyên sâu của chuyên ngành đào tạo.

#### **2. Tính chất**

Là môn học bắt buộc của ngành Công nghệ thông tin, giúp sinh viên áp dụng những kiến thức và kỹ năng đã học, tiếp cận với môi trường làm việc thực tế tại cơ quan, doanh nghiệp.

### **II. MỤC TIÊU MÔN HỌC**

#### **1. Kiến thức**

Sử dụng những kiến thức đã học vào môi trường thực tế của doanh nghiệp.

Thiết lập thói quen và chuẩn bị kiến thức cho sinh viên thông qua việc tham gia thực tập tại môi trường doanh nghiệp và thông qua đó hiểu sâu về nghề nghiệp nhằm đáp ứng khả năng hội nhập thực tế khi đi làm việc.

Xây dựng năng lực cá nhân để định hướng công việc sau khi ra trường.

Xây dựng kinh nghiệm làm việc trong môi trường thực tế.

#### **2. Kỹ năng**

Giải quyết một số công việc lập trình hoặc kiểm thử có sự hướng dẫn của người cố vấn (mentor) tại doanh nghiệp.

Vận dụng các kỹ năng đã học để tiến hành công tác một cách hợp lý, bảo đảm chất lượng và hiệu quả

Phát triển kỹ năng làm việc thực tế.

Phối hợp công việc với các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp.

#### **3. Thái độ**

Tuân thủ kỷ luật lao động tại doanh nghiệp về thời gian làm việc, tác phong làm việc, bảo mật thông tin, chế độ báo cáo.

Phát triển khả năng hòa nhập với môi trường tập thể, quan hệ cởi mở, hài hòa với mọi người ở cơ quan. Có tinh thần cầu tiến học tập trong công việc.

Phát triển tinh thần trách nhiệm cao, sẵn sàng đương đầu với áp lực và deadline.

Thực hiện việc phân công làm việc 08 giờ/ngày và 05 ngày/tuần (nghỉ 02 ngày trong tuần)

### **III. TÀI LIỆU HỌC TẬP**

#### **1. Tài liệu học tập**

[1]. Quy chế hướng dẫn thực tập doanh nghiệp của Trường đại học Phú Xuân

[2]. Quy định làm việc tại công ty thực tập.

#### **2. Tài liệu tham khảo**

[1]. Tài liệu thực tập mẫu

[2]. <https://www.w3schools.com/>

[3]. <https://beginnersbook.com/java-tutorial-for-beginners-with-examples/>

[4]. <https://stackoverflow.com/>

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP – PRJ3031

Số tín chỉ: 10

### I. VỊ TRÍ VÀ TÍNH CHẤT MÔN HỌC

#### 1. Vị trí

Môn học được bố trí vào học kỳ 9, là học phần cuối cùng trong chương trình đào tạo.

#### 2. Tính chất

Là môn học bắt buộc và giúp sinh viên áp dụng các kiến thức ngành công nghệ phần mềm đã được trang bị vào việc thực hiện một đề tài nghiên cứu, triển khai ứng dụng thực tế.

### II. MỤC TIÊU MÔN HỌC

#### 1. Kiến thức

Sử dụng các kiến thức ngành công nghệ phần mềm đã được trang bị vào việc thực hiện đồ án tốt nghiệp.

Vận dụng hiệu quả các kỹ năng về lập luận phân tích và giải quyết vấn đề, kỹ năng nghiên cứu và khám phá tri thức, cũng như các kỹ năng về giao tiếp trong nghiên cứu.

Vận dụng kỹ năng tìm kiếm và phân tích tài liệu chuyên ngành

#### 2. Kỹ năng

Kỹ năng làm việc nhóm và kỹ năng về hình thành ý tưởng, thiết kế, thực hiện, vận hành ứng dụng, viết báo cáo và trình bày kết quả.

Khả năng áp dụng các kiến thức đã học vào thực tế.

Khả năng tìm kiếm và phân tích tài liệu chuyên ngành

#### 3. Thái độ

Rèn luyện được tính kiên trì và tác phong công nghiệp, kỷ luật, đúng giờ

Hoàn thành các công việc được giao, tuân thủ đạo đức nghề nghiệp

Phát triển tinh thần học tập, nghiêm túc, sáng tạo trong công việc

Định hướng nghiên cứu và phát triển nghề nghiệp.

### III. TÀI LIỆU HỌC TẬP

#### 1. Tài liệu tham khảo

[1]. Các đồ án tốt nghiệp

[2]. <https://www.w3schools.com/>

[3]. <https://beginnersbook.com/java-tutorial-for-beginners-with-examples/>

[4]. <https://stackoverflow.com/>



# MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TOÀN CẦU – BIZ2021

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

- Tên học phần: Môi trường kinh doanh toàn cầu Mã học phần: BIZ2021**
- Tên Tiếng Anh: International Business Environment Số tín chỉ: 03**
- Phân bố thời gian: học kỳ 1**
- Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh**
- Điều kiện tham gia học tập học phần**
  - Môn học trước: Marketing căn bản**
  - Môn học tiên quyết: Không**
  - Khác: Không**
- Mô tả tóm tắt học phần**

Môi trường kinh doanh quốc tế là môn học được thiết kế dành cho trình độ Nghiên cứu sinh tập trung chuyên sâu vào lý thuyết và nghiên cứu các khía cạnh liên quan đến trường kinh doanh quốc tế. Môn học cung cấp cho người học những nền tảng kiến thức như những lỗ hổng nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu sâu hơn cho lĩnh vực này. Nghiên cứu sinh sẽ có cơ hội xem xét và nghiên cứu các chủ đề, bao gồm lý thuyết về kinh doanh quốc tế, hoạt động và chiến lược của các công ty đa quốc gia, chuyển giao tri thức, và liên minh chiến lược. Thêm vào đó, các chủ đề về kinh doanh quốc tế tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương cũng được đưa ra xem xét trước khi người học có thể khám phá ra hướng nghiên cứu trong tương lai.

### 7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	Hiểu lý thuyết và phương pháp luận được sử dụng trong nghiên cứu môi trường kinh doanh quốc tế	1.2.6
<b>LO2</b>	Có khả năng sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học cần thiết để tìm chủ đề nghiên cứu thích hợp cho mình	1.2.7
<b>LO3</b>	Có khả năng viết các bài báo nghiên cứu khoa học hay hình thành một đề án thông qua nhưng chủ đề đã được đề cập trong môn học.	1.2.7

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững vai trò của môi trường quốc tế đối với doanh nghiệp	
	LO1.2	Nắm được cách phát triển các chiến lược kinh doanh quốc tế	
	LO1.3	Cách quản trị nguồn lực cho kinh doanh quốc tế	
LO2	LO2.1	Phân tích các phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu	
	LO2.2	Nắm vững cách định vị một thị trường quốc tế	
	LO2.3	Nâng cao vị thế cạnh tranh thông qua phân tích đối thủ cạnh tranh quốc tế	
LO3	LO3.1	Nắm bắt quy trình phát triển một sản phẩm mới trên thị trường quốc tế	
	LO3.2	Xây dựng chiến lược vĩ mô cho doanh nghiệp	
	LO3.3	Xây dựng một quy trình quản trị thương hiệu trên thị trường quốc tế	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Đỗ Đức Bình, Nguyễn Thị Thuý Hồng, *Giáo trình Kinh tế quốc tế*, NXB Giáo Dục, 2018.

### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. Bài giảng “Môi trường kinh doanh toàn cầu”, ThS. Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1: Một số kiến thức chung về kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm doanh nghiệp</li> <li>- Các nhân tố ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân biệt các đặc trưng của kinh doanh quốc tế</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> </ul>	<b>8 tiết (2 LT + 3TH +3 review)</b>
<b>BÀI 2. Môi trường kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Môi trường pháp luật</li> <li>- Môi trường chính trị</li> <li>- Môi trường kinh tế</li> <li>- Môi trường văn hóa, con người</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định loại hình doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực kinh doanh, quy mô nguồn lực của doanh nghiệp</li> <li>- Hộ kinh doanh có phải là doanh nghiệp không?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> </ul>	<b>8 tiết (2 LT+ 3TH +2 review)</b>
<b>Thực tế doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các LO được</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghe doanh nghiệp chia sẻ về tình hình tài chính DN</li> <li>- Doanh nghiệp đưa bài tập tình huống cho sinh viên</li> </ul>	- LO2.2	<b>3 tiết (TH)</b>
<b>Bài 3. Các định chế và chủ thể trong kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về các thể chế quốc tế</li> <li>- Các chủ thể kinh doanh quốc tế.</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tra cứu ngành nghề kinh doanh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 4. Các lĩnh vực kinh doanh quốc tế.</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thương mại quốc tế</li> <li>- Đầu tư quốc tế</li> <li>- Kinh doanh dịch vụ quốc tế</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng bộ hồ sơ thành lập Công ty cổ phần có đầu tư quốc tế</li> </ul>	- LO2.3	<b>7 tiết (2 LT+ 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 5. Thanh toán trong kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tỷ giá hối đoái</li> <li>- Các phương tiện thanh toán</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>

ngành đối với kinh doanh quốc tế		
<b>Bài 6. Tổ chức và quản trị kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiến lược kinh doanh quốc tế</li> <li>- Đàm phán quốc tế</li> <li>- Hợp đồng quốc tế</li> </ul> <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mô tả vị trí công việc từng vị trí, bộ phận trong doanh nghiệp</li> </ul>	- LO3.3	<b>7 tiết (2 LT + 3TH +2review)</b>
<b>Bài 6. Tổ chức và quản trị kinh doanh quốc tế (Tiếp theo)</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiến lược kinh doanh quốc tế</li> <li>- Đàm phán quốc tế</li> <li>- Hợp đồng quốc tế</li> </ul> <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mô tả vị trí công việc từng vị trí, bộ phận trong doanh nghiệp</li> </ul>	- LO3.3	<b>7 tiết (2 LT + 3TH +2 review)</b>
<b>Thực tế doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghe doanh nghiệp chia sẻ về tình hình tài chính DN</li> <li>- Doanh nghiệp đưa bài tập tình huống cho sinh viên</li> </ul>	- LO2.2	<b>3 tiết (TH)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Đề án		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các

nhóm.

- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## HÀNH VI TỔ CHỨC – MAN1021

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: **Hành vi tổ chức** Mã học phần: **MAN1021**

2. Tên Tiếng Anh: **Organizational Behavior** Số tín chỉ: **03**

3. Phân bố thời gian: 3 tuần 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/.

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Môn học giúp sinh viên hiểu được các cơ sở hành vi của người lao động trong tổ chức để từ đó có thể giải thích và dự đoán các hành vi của người lao động, từ đó đề xuất các biện pháp thích hợp để động viên người lao động.

Thông qua môn học này, sinh viên sẽ thấy được ý nghĩa, tầm quan trọng của việc nghiên cứu hành vi tổ chức trong hoạt động thực tiễn. Có quan điểm nhìn nhận và thái độ đúng đắn khi nghiên cứu các hành vi tổ chức. Có ý thức tìm hiểu, vận dụng kiến thức về hành vi tổ chức trong hoạt động thực tiễn của chính bản thân, vào trong hoạt động nghề nghiệp sau này.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Sự hiểu biết rộng về một số khái niệm cốt lõi về tâm lý học, kinh tế, và xã hội học có liên quan đến hoạt động trong công việc.	
LO2	Cải thiện khả năng phân tích trong việc tìm hiểu hành vi của cá nhân trong tổ chức.	

<b>LO3</b>	Hiểu được các mối quan hệ và các xung đột thường xảy ra trong nhóm	
<b>LO4</b>	Hiểu được tầm quan trọng của các nhân tố cấp tổ chức	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>	<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b> Hiểu được các vấn đề cơ bản về Hành vi tổ chức và các yếu tố cơ bản trong mô hình Hành vi tổ chức.	
	<b>LO1.2</b> Vận dụng mô hình nghiên cứu HVTC vào việc nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực nhân sự	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b> Nhận dạng được hành vi cá nhân trong tổ chức bao gồm: thái độ và sự hài lòng với công việc, tính cách và giá trị, nhận thức và ra quyết định cá nhân, cảm xúc và quản trị stress, động lực	
	<b>LO2.2</b> Có khả năng áp dụng thích hợp lý thuyết về động cơ làm việc vào một vấn đề thực tế về động viên trong bối cảnh tổ chức, có thể đưa ra các khuyến nghị quản trị phù hợp với lý thuyết.	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b> Phát hiện được hành vi nhóm và những biến đổi của hành vi cá nhân trong nhóm	
	<b>LO3.2</b> Xác định được hành vi của bản thân, nâng cao khả năng tham gia tích cực vào các hoạt động của nhóm, của tổ chức	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b> Tạo ra được hành vi giao tiếp tốt và hành vi cư xử phù hợp với văn hóa trong tổ chức	
	<b>LO4.2</b> Hiểu được ý nghĩa của cơ cấu tổ chức, văn hóa tổ chức và có thể tiến hành đánh giá văn hóa tổ chức	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:



- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Vũ Huy Thông, *Giáo trình Hành vi người tiêu dùng*, NXB Đại học KTQD, 2014.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Bài giảng “Hành vi tổ chức”, ThS. Phan Thanh Phong

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### Điểm quá trình: 50%

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### Điểm thi kết thúc: 50% (Hình thức thi: Trắc nghiệm)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ 3 tuần, 15 buổi học)

Bài 1. Tổng quan về Hành vi tổ chức	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Vai trò</li> <li>- Chức năng</li> <li>- Cơ hội và thách thức</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Yêu cầu</li> </ul> <p>Thảo luận tình huống 1: Kết cục sau 24 năm tại</p>	<b>LO1.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

General Motor		
<b>Bài 2. Mô hình nghiên cứu hành vi tổ chức</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối tượng nghiên cứu</li> <li>- Các yếu tố ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu</li> <li>- Mô hình nghiên cứu hành vi tổ chức</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Nghiên cứu hành vi tổ chức trong xu hướng toàn cầu hóa</p>	<b>LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 3. Cơ sở hành vi cá nhân</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tính cách</li> <li>- Thái độ</li> <li>- Nhận thức</li> <li>- Học hỏi</li> <li>- Ứng dụng hiểu biết hành vi cá nhân trong quản lý</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tiến hành trắc nghiệm tính cách MBTI</p>	<b>LO1.1, LO2.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 4. Ra quyết định cá nhân trong tổ chức</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình ra quyết định hợp lý</li> <li>- Ra quyết định cá nhân trọng thực tế</li> <li>- Nâng cao hiệu quả trong việc ra quyết định</li> <li>- Ra quyết định và phát huy tính sáng tạo cá nhân</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tự tìm các ví dụ trên báo chuyên ngành hoặc các trang web như <a href="http://vneconomy.vn">trang http://vneconomy.vn</a> về quá trình ra quyết định, các quyết định có hiệu quả và các biện pháp thúc đẩy tính sáng tạo trong việc ra quyết định</p>	<b>LO2.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 5. Tạo động lực cho người lao động</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Các yếu tố ảnh hưởng</li> <li>- Các học thuyết về tạo động lực</li> <li>- Các biện pháp tạo động lực</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu các mô hình đánh giá sự hài lòng của nhân viên đối với công việc</p> <p>Xây dựng <u>bảng khảo sát</u> sự hài lòng của nhân viên đối với việc làm tại một doanh nghiệp</p>	<b>LO1.1, LO2.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 6. Cơ sở hành <u>vi nhóm</u></b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và phân loại</li> <li>- Lý do tham gia nhóm</li> </ul>	<b>LO3.1, LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các yếu tố ảnh hưởng</li> <li>- Quyết định nhóm</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Giải quyết tình huống Nhóm làm việc trong Công ty Marshall.</p> <p>Mô tả lại quá trình thực hiện một đề án của học kỳ trước. Hãy phân tích các yếu tố cơ sở hành <u>vi nhóm</u>.</p>		<p><b>+ 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 7. Quan hệ trong tổ chức</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giao tiếp</li> <li>- Xung đột</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm và giải thích các cách giao tiếp và giải quyết xung đột trong các nhóm làm đề án.</p>	<p><b>LO3.1, LO3.2, LO4.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Cơ cấu tổ chức</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân loại</li> <li>- Các phong cách lãnh đạo</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Phân tích phong cách lãnh đạo của một số nhà quản trị nổi tiếng</p>	<p><b>LO4.1, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 9. Văn hóa tổ chức</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Tác động của văn hóa tới hành vi của nhân viên và tổ chức</li> <li>- Các loại văn hóa tổ chức</li> <li>- Hình thành và duy trì văn hóa tổ chức</li> <li>- Phương pháp thay đổi văn hóa tổ chức</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Phân tích ảnh hưởng của văn hóa tới hành vi cá nhân và chức năng của văn hóa tổ chức đối với sự phát triển tổ chức.</p>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 10. Nghe báo cáo chuyên gia + Ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>Chủ đề:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh nghiệp cần gì ở một sinh viên mới ra trường?</li> <li>- Cơ hội đi thực tế, thực tập và việc làm của <u>sv</u> QTKD <u>PXU</u> tại Doanh nghiệp</li> <li>- Ôn tập các nội dung đã học</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu về Doanh nghiệp trước. Viết báo cáo theo hướng dẫn của GV.</p>		<b>3 tiết (2 LT+ 1 ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		
Trắc nghiệm		3 tiết

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhân điểm 0.
- Bài tập cá nhân sao chép giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## KHỞI NGHIỆP DOANH NGHIỆP – BIZ2031

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Khởi nghiệp doanh nghiệp Mã học phần: BIZ2031

2. Tên Tiếng Anh: Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 3 tuần 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Khởi nghiệp là xu thế chung của các quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, các hoạt động khởi nghiệp tiềm ẩn nhiều rủi ro và thực tế chỉ ra rằng, không nhiều các công ty khởi nghiệp đạt được thành công. Do vậy, hiểu đúng, và chuẩn bị đầy đủ cho hoạt động khởi nghiệp là yếu tố quan trọng giúp giảm thiểu rủi ro trong quá trình khởi nghiệp. Khóa học “Khởi sự kinh doanh” cung cấp cho sinh viên kiến thức nền tảng về khởi nghiệp.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Các khái niệm liên quan đến khởi nghiệp, tầm nhìn, sứ mệnh, mục tiêu của một doanh nghiệp khởi nghiệp và các khái niệm liên quan đến quá trình xây dựng, vận hành một doanh nghiệp khởi nghiệp	
LO2	Cách xác định cơ hội kinh doanh; Phân tích và dự đoán thị trường mục tiêu trong tổng thể thị trường có sẵn; Phân tích tính khả thi của các ý tưởng kinh doanh	
LO3	Cách thức trình bày câu chuyện khởi nghiệp và ý tưởng	

	kinh doanh	
<b>LO4</b>	Khả năng tự tìm kiếm, nghiên cứu thông tin dữ liệu để phục vụ cho hoạt động khởi nghiệp và quản lý doanh nghiệp.	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Định nghĩa được các khái niệm cơ bản về kinh doanh, doanh nhân, tinh thần khởi nghiệp, tầm nhìn doanh nhân	
	<b>LO1.2</b>	Hiểu được các khái niệm liên quan đến quá trình xây dựng, vận hành một doanh nghiệp khởi nghiệp	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Trình bày được các bước trong quá trình trở thành doanh nhân	
	<b>LO2.2</b>	Xác định được cơ hội và rủi ro trong hành trình khởi nghiệp kinh doanh của mình	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Xây dựng được bản kế hoạch kinh doanh	
	<b>LO3.2</b>	Có kỹ năng trình bày, thuyết phục và bảo vệ ý tưởng kinh doanh của mình	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Phân tích và dự đoán thị trường mục tiêu trong tổng thể thị trường có sẵn; Phân tích tính khả thi của các ý tưởng kinh doanh	
	<b>LO4.2</b>	Sử dụng được một số công cụ hỗ trợ cho khởi nghiệp	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học



## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Donald F.Kuratko, *Khởi Nghiệp Kinh Doanh – Lý Thuyết, Quá Trình, Thực Tiễn*, NXB Hồng Đức, 2019.

### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. ThS. Phan Thanh Phong, Bài giảng “Khởi nghiệp doanh nghiệp”

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### Điểm quá trình: 50%

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Trình bày báo cáo dự án)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phân theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>Bài 1. Tổng quan về kinh doanh và tinh thần khởi nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Khái niệm doanh nhân</li><li>- Tâm nhìn và mục tiêu của một doanh nhân</li><li>- Tư duy khởi nghiệp</li></ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Yêu cầu</li></ul> Tìm hiểu các doanh nhân khởi nghiệp thành công		<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 2. Hành trình và con đường khởi nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Toàn cảnh hành trình khởi nghiệp</li><li>- Vòng đời kinh doanh</li></ul>	<b>CLO1, CLO2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<p>- Con đường khởi nghiệp</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tìm hiểu các câu chuyện khởi nghiệp hay</p>		
<p><b>Bài 3. Trách nhiệm đạo đức và xã hội của doanh nhân</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p> <p>- Phát triển văn hóa và đạo đức tại nơi làm việc</p> <p>- Các vấn đề đạo đức và pháp lý trong kinh doanh</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Phân tích các tình huống vi phạm đạo đức kinh doanh</p>	<p><b>CLO6</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Xác định cơ hội kinh doanh</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tổng quan về cơ hội kinh doanh</p> <p>- Nghiên cứu cơ hội kinh doanh tiềm năng</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Nghiên cứu thông tin thị trường và đề xuất ý tưởng kinh doanh</p>	<p><b>CLO1, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 5. Xác định cơ hội kinh doanh (tt)</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

<p>- Phân tích lợi thế cạnh tranh</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Phân tích lợi thế của cạnh tranh độc quyền.</p>		<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 6. Các kỹ thuật nhận thức nhu cầu và giải quyết vấn đề</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Giải quyết vấn đề để tìm giải pháp khởi nghiệp</p> <p>- Quy trình giải quyết vấn đề một cách sáng tạo</p> <p>- Tư duy thiết kế là gì và các công cụ của tư duy thiết kế</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Áp dụng quy trình tinh gọn để giải quyết tình huống</p>	<p><b>CLO5</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 7. Kể câu chuyện khởi nghiệp và chào hàng</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tầm nhìn, sứ mạng và mục tiêu</p> <p>- Chia sẻ câu chuyện khởi nghiệp</p> <p>- Phát triển bảng chào hàng</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Hãy phát triển bảng chào hàng ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	<p><b>CLO1, CLO4</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Marketing và sales trong kinh doanh</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghiên cứu thị trường</li> <li>- Các công cụ và kỹ thuật marketing</li> <li>- Thương hiệu trong kinh doanh</li> <li>- Chiến lược marketing và kế hoạch marketing</li> <li>- Bán hàng và chăm sóc khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu và kế hoạch marketing cho ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	<b>CLO5, CLO7</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 9. Mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khởi nghiệp tinh gọn</li> <li>- Những thách thức khi làm chủ doanh nghiệp</li> <li>- Quản lý và điều chỉnh kế hoạch ban đầu</li> <li>- Vòng đời của doanh nghiệp</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	<b>CLO7</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 10. Báo cáo của chuyên gia + Ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ đề: Những khó khăn, thách thức khi khởi nghiệp của một doanh nghiệp địa phương</li> <li>- Ôn tập các nội dung đã học</li> </ul>		<b>3 tiết (2 LT+ 1 ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Báo cáo đồ án		3 tiết

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Bài tập cá nhân sao chép giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:****16. Cấp phê duyệt:****Trưởng khoa****Ban soạn thảo****17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## MÔI TRƯỜNG KINH DOANH – BIZ1011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Môi trường kinh doanh Mã học phần: BIZ1011

2. Tên Tiếng Anh: Business Environment Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 3 tuần 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/.

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Môi trường kinh doanh giúp sinh viên hiểu và phân tích được sự tác động của các nhân tố thuộc môi trường kinh doanh đến doanh nghiệp.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Kiến thức tổng quan về môi trường kinh doanh	
LO2	Kỹ năng tìm kiếm, phân tích thông tin về môi trường kinh doanh	
LO3	Nhận thức đúng đắn về môi trường kinh doanh đối với hoạt động của các doanh nghiệp	

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1 Hiểu được các kiến thức tổng quan về môi trường	

		kinh doanh	
	LO1.2	Phân biệt được các loại nhân tố, các loại môi trường	
<b>LO2</b>	LO2.1	Tìm kiếm, phân tích được các thông tin về môi trường kinh doanh	
	LO2.2	Hiểu được nguyên lý của sự khan hiếm, sự lựa chọn và chi phí cơ hội	
	LO2.3	Giải thích được 3 vấn đề kinh tế cơ bản và đặc điểm của 4 hệ thống kinh tế	
	LO2.4	Hiểu được cách thức nhà nước quản lý nền kinh tế thông qua hệ thống chính sách, pháp luật, chính trị	
	LO2.5	Vận dụng các kiến thức về môi trường văn hóa – xã hội vào giải quyết các case study về marketing, chiến lược kinh doanh	
	LO2.6	Phân tích được sự tác động của các nhân tố thuộc môi trường vi mô đến hoạt động của doanh nghiệp	
<b>LO3</b>	LO3.1	Hiểu được sự tác động của các nhân tố môi trường đến doanh nghiệp	
	LO3.2	Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích môi trường kinh doanh	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

### 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Donald F.Kuratko, *Khởi Nghiệp Kinh Doanh – Lý Thuyết, Quá Trình,*

Thực Tiễn, NXB Hồng Đức.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng “Môi trường kinh doanh”, ThS. Phan Thanh Phong

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50% (Hình thức thi: Trắc nghiệm)**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>Bài 1. Tổng quan về môi trường kinh doanh</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Khái niệm</li><li>- Vì sao phải phân tích môi trường kinh doanh</li><li>- Phân loại</li></ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Yêu cầu</li></ul> Làm bài Quiz	LO1.1, LO1.2, LO3.1	6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)
<b>Bài 2. Các vấn đề về nguồn lực kinh tế</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sự khan hiếm</li><li>- Các yếu tố sản xuất</li><li>- Phân bổ nguồn lực</li><li>- Lựa chọn và chi phí cơ hội</li></ul> <b>Thực hành:</b> <b>Yêu cầu:</b> Tìm kiếm và phân tích các ví dụ về chi phí	<b>LO2.1, LO2.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>



<p>co hội</p>		
<p><b>Bài 3. Hệ thống kinh tế và chính sách của chính phủ</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Ba vấn đề kinh tế cơ bản - Các hệ thống kinh tế - Chính sách của chính phủ</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b> Phân tích các ví dụ để cho thấy sự tác động của chính sách chính phủ đến hoạt động của doanh nghiệp</p>	<p><b>LO2.1, LO2.3</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Môi trường chính trị pháp luật</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Môi trường chính trị - Môi trường pháp luật</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b> Làm case study</p>	<p><b>LO2.1, LO2.4, LO3.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 5. Môi trường văn hóa xã hội</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Môi trường văn hóa - Môi trường xã hội</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b> Tìm kiếm và phân tích các ví dụ cho thấy sự tác động của môi trường văn hóa xã hội đến hoạt động marketing của doanh nghiệp</p>	<p><b>LO2.1, LO2.5. LO3.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 6. Khách hàng</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Vai trò của khách hàng đối với doanh nghiệp</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Phân tích hành vi mua sắm online của người tiêu dùng</p>	<b>LO2.1, LO2.6, LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 7. Nhà cung ứng</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm kiếm và trình bày case study thể hiện mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng</p>	<b>LO2.1, LO2.6, LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 8. Đối thủ cạnh tranh và đối thủ tiềm ẩn</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối thủ cạnh tranh</li> <li>- Đối thủ tiềm ẩn</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Phân tích các cặp đối thủ cạnh tranh tiêu biểu.</p>	<b>LO2.1, LO2.6, LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 9. Sản phẩm thay thế và công chúng</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
- Sản phẩm thay thế - Công chúng <b>Thực hành</b> - <b>Yêu cầu:</b> Phân tích một số chiến dịch PR tiêu biểu	<b>LO2.1, LO2.6, LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 10. Ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Ôn tập các nội dung đã học		<b>3 tiết (2 LT+ 1 ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Trắc nghiệm		3 tiết

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Bài tập cá nhân sao chép giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của nhà trường

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# MẠNG XÃ HỘI & VIRAL MARKETING – MAR1031

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Mạng xã hội & Viral marketing Mã học phần: MAR1031

2. Tên Tiếng Anh: Social network & Viral marketing Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 3 tuần (15 buổi)

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/.

2.2/.

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần này trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về hoạt động marketing thông qua mạng xã hội.

Giúp người học nắm được các kiến thức cơ bản về marketing và tầm quan trọng của mạng xã hội trong việc thực hiện các hoạt động marketing trong thời đại 4.0.

Kết thúc học phần sinh viên có thể có kỹ năng tìm kiếm, thu thập và phân tích data khách hàng trên mạng xã hội; sử dụng một số công cụ để thiết kế video và các ấn phẩm truyền thông MXH; khai thác hiệu quả Profile trên Facebook để bán hàng; xây dựng và thực hiện được chiến dịch quảng cáo bằng Facebook Ads; biết kết hợp với các môn học Content marketing, Quản lý website để tăng hiệu quả bán hàng.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các khái niệm cơ bản của marketing, mạng xã	

	hội. So sánh được Marketing truyền thống và Viral marketing.	
<b>LO2</b>	Diễn giải được vai trò quan trọng của mạng xã hội đối với hoạt động kinh doanh; Trình bày được các nội dung của hoạt động Viral Marketing thông qua mạng xã hội: tầm quan trọng, sự phát triển và quy trình thực hiện Viral Marketing	
<b>LO3</b>	Sử dụng được các công cụ để tạo viral video và các ấn phẩm truyền thông trên MXH	
<b>LO4</b>	Khai thác hiệu quả Facebook trong việc marketing, bán hàng	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm được khái niệm cơ bản của Marketing và MXH	
	<b>LO1.2</b>	So sánh được marketing truyền thống và viral marketing	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Diễn giải được vai trò quan trọng của mạng xã hội đối với hoạt động kinh doanh;	
	<b>LO2.2</b>	Trình bày được các nội dung của hoạt động Viral Marketing thông qua mạng xã hội	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Tìm kiếm khách hàng và phân tích đối thủ cạnh tranh trên Facebook	
	<b>LO3.2</b>	Triển khai được một chiến dịch Facebook Ads	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Sử dụng Canva trong việc tạo các ấn phẩm truyền thông	
	<b>LO4.2</b>	Sử dụng Filmora để tạo viral video	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)

- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Alexander Jutkowitz, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. ThS. Phan Thanh Phong, Slide Bài giảng Social Network, Viral Marketing & Facebook Marketing, ĐH Phú Xuân

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Trắc nghiệm)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>Bài 1. Tổng quan về mạng xã hội</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mạng xã hội là gì?</li> <li>- Mạng xã hội và chặng đường phát triển</li> <li>- Thực trạng của mạng xã hội hiện nay</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu</b></li> </ul> <p>Thảo luận: Tại sao lại có sự ra đời của MXH?</p> <p>Tìm hiểu các MXH sau: Facebook, Youtube, Twitter, Instagram, Zalo, LinkedIn</p> <p>Phân tích sự tác động của MXH đến hoạt động của báo chí truyền thống</p>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<p><b>Bài 2. Sự tác động của MXH đến hoạt động kinh doanh</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tầm quan trọng của truyền thông mạng xã hội  - Sự khác biệt giữa bán hàng truyền thống và bán hàng online  - Những chạm bẫy cần tránh</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu</b></p> <p>- Một DN khi cần tìm nguồn cung cấp NVL tốt hơn thì cần phải làm gì?  - Phân tích mối quan hệ giữa xu hướng toàn cầu hoá và mạng xã hội.  - Thảo luận: Có những mặt hàng nào không nên bán online không?  - Tìm hiểu hoạt động kinh doanh thông qua MXH của một DN</p>	<p><b>LO1.1, LO1.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 3. Viral marketing – sẻ chia thông điệp</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm viral marketing  - Sự khác biệt giữa marketing truyền thống và viral marketing  - Công cụ để thực hiện viral marketing  - Quy trình thực hiện viral marketing</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tìm kiếm và phân tích một vài chiến dịch viral thành công/ thất bại tại Việt Nam trong thời gian gần đây.</p>	<p><b>LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Facebook marketing</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự thống trị của Facebook tại Việt Nam</li> <li>- Facebook marketing là gì? Ưu và nhược điểm</li> <li>- Các kênh thực hiện marketing trên facebook</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Phân tích sự tác động của facebook đến giới trẻ Việt Nam</p> <p>Tìm hiểu các hoạt động bán hàng trên Facebook của một số DN tại Huế</p>	<b>LO3.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 5. Lập kế hoạch Facebook marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định mục tiêu</li> <li>- Phân tích insight khách hàng và đối thủ</li> <li>- Chọn kênh thích hợp</li> <li>- Xác định các KPIs</li> <li>- Xây dựng nội dung</li> <li>- Chuẩn bị ngân sách, nhân lực, thời gian</li> <li>- Thực hiện chiến dịch</li> <li>- Đo lường, báo cáo</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Lập chiến dịch facebook marketing cho một sản phẩm dịch vụ</p>	<b>LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 6. Quảng cáo trên Facebook</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tạo tài khoản</li> <li>- Tư duy sai lầm khi chạy Face Ads</li> <li>- Audience insights</li> </ul>	<b>LO3.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1)</b>



<p>- Ads manager</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Phân tích audience insights cho một sản phẩm dịch vụ</p> <p>Thực hiện một chiến dịch quảng cáo cơ bản</p>		<b>Review)</b>
<p><b>Bài 7. Thiết kế ấn phẩm truyền thông với Canva</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Giới thiệu Canva</p> <p>- Tạo tài khoản</p> <p>- Thiết kế</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Thiết kế logo cho một DN hoặc tạo Phiếu giảm giá nhân dịp Khai giảng, Noel</p>	<p><b>LO4.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Làm viral video với Filmora</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tại sao nên làm Viral video</p> <p>- Nguyên tắc thiết kế video</p> <p>- Các kiểu viral video cơ bản</p> <p>- Tạo Viral video với Filmora</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tạo một video quảng bá sản phẩm dựa trên Smartphone và Filmora</p>	<p><b>LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 9. Nghe báo cáo chuyên gia</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<p>Chủ đề: Sử dụng MXH trong quảng bá sản phẩm, xây dựng thương hiệu. Nhu cầu tuyển dụng của các DN đối với vị trí Chuyên viên quản lý MXH.</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>- Yêu cầu:</b></p> <p>Tìm hiểu về DN, chuẩn bị một số câu hỏi</p> <p>Viết báo cáo theo hướng dẫn của GV</p>	<b>LO2.1, LO3.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 10. Ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<b>Ôn tập các nội dung đã học</b>		<b>3 tiết (2LT+1 Ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Trắc nghiệm		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC – MAN2011

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

**1. Tên học phần: Quản trị nguồn nhân lực** **Mã học phần:**  
MAN2011

**2. Tên Tiếng Anh: Human Resource Management** **Số tín chỉ: 03**

**3. Phân bố thời gian: 3 tuần 15 buổi**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Nguyễn Xuân Thanh

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Không

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Học phần này trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về hoạt động quản trị nguồn nhân lực trong các tổ chức.

Giúp người học nắm được quy trình hoạch định nguồn nhân lực, và các hoạt động cơ bản khác như: phân tích công việc, tuyển dụng, đào tạo và phát triển, tạo động lực làm việc, đánh giá kết quả thực hiện công việc...

Kết thúc học phần sinh viên có thể xây dựng được quy trình hoạch định nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp nhỏ, viết thông báo tuyển dụng, viết được bảng mô tả công việc cho một số vị trí công việc cơ bản, có kỹ năng phối hợp nhóm trong việc phân tích và xử lý các tình huống nhân sự.

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	Nắm vững các khái niệm cơ bản của QTNNL; các chức năng cơ bản và ý nghĩa của QTNNL	
<b>LO2</b>	Trình bày và phân tích được các hoạt động QTNNL chủ	

	yếu	
<b>LO3</b>	Đánh giá và đề xuất được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động QTNNL	
<b>LO4</b>	Kỹ năng thực hiện được một số hoạt động QTNNL cơ bản: Lập bản mô tả công việc, bản tiêu chuẩn công việc, xác định nguồn cung cấp nhân lực, xây dựng giải pháp cân đối nhu cầu nhân lực...	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm được khái niệm và ý nghĩa của hoạt động QTNNL	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được nội dung của các chức năng cơ bản của QTNNL	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Trình bày được khái niệm của các hoạt động QTNNL	
	<b>LO2.2</b>	Trình bày được các bước thực hiện các hoạt động QTNNL	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Phân tích và đánh giá được các tình huống QTNNL	
	<b>LO3.2</b>	Đề xuất được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả QTNNL	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Thực hiện được một số công việc cơ bản của nhóm chức năng thu hút nguồn nhân lực	
	<b>LO4.2</b>	Thực hiện được một số công việc cơ bản của nhóm chức năng đào tạo-phát triển nguồn nhân lực	
	<b>LO4.3</b>	Thực hiện được một số công việc cơ bản của nhóm chức năng duy trì nguồn nhân lực	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)

- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Trần Dục Thức, *Giáo trình Quản trị học*, NXB Tài chính.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Bài giảng “Quản trị nguồn nhân lực”, ThS. Phan Thanh Phong

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### Điểm quá trình: 50%

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### Điểm thi kết thúc: 50% (Hình thức thi: Trình bày báo cáo dự án)

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

Bài 1. Tổng quan về QTNNL	Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm, mục tiêu và vai trò của QTNNL</li> <li>- Các chức năng cơ bản của QTNNL</li> <li>- Bộ phận QTNNL</li> <li>- Tính khoa học và nghệ thuật của QTNNL</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu và trình bày sơ đồ tổ chức của một doanh nghiệp. Trong đó, làm rõ vị trí, vai trò, chức năng của bộ phận quản trị nguồn nhân lực.</p>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<b>Bài 2. Lịch sử và xu hướng phát triển của QTNNL</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lịch sử phát triển của QTNNL</li> <li>- Xu hướng chủ yếu của QTNNL</li> <li>- Những thách thức của QTNNL</li> </ul> <b>Thực hành:</b> <b>Yêu cầu:</b> Phân tích những thách thức của hoạt động QTNNL hiện nay	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 3. Hoạch định nguồn nhân lực</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm, ý nghĩa</li> <li>- Tại sao cần hoạch định nguồn nhân lực</li> <li>- Tiến trình hoạch định nhu cầu nhân lực</li> </ul> <b>Thực hành:</b> - <b>Yêu cầu:</b> Phân tích dự báo nhu cầu nhân lực Việt Nam 2020-2025	<b>LO2.1, LO2.2, LO4.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 4. Phân tích công việc</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân tích công việc để làm gì?</li> <li>- Bản mô tả công việc và bản tiêu chuẩn công việc</li> <li>- Tiến trình phân tích công việc</li> </ul> <b>Thực hành:</b> - <b>Yêu cầu:</b> Xây dựng 1 bản mô tả công việc và tiêu	<b>LO2.1, LO2.2, LO4.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<p>chuẩn công việc cho một vài vị trí tại Doanh nghiệp</p> <p>Tìm hiểu các vị trí công việc mà sinh viên ngành quản trị kinh doanh có thể làm và ứng tuyển hiện nay</p>		
<p><b>Bài 5. Tuyển dụng lao động</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tuyển mộ</p> <p>- Tuyển chọn</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Viết thông báo tuyển dụng cho một số vị trí việc làm phù hợp với ngành QTKD</p> <p>Phân tích một số trang web tuyển dụng việc làm hiện nay</p> <p>Thực hiện một số trắc nghiệm tính cách</p>	<p><b>LO2.1, LO2.2, LO4.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 6. Đào tạo – phát triển</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Quan niệm về phát triển nguồn nhân lực</p> <p>- Mô hình hệ thống về chu trình đào tạo</p> <p>- Phương pháp đào tạo nhân viên</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>Trình bày quy trình đào tạo nhân viên mới tạo tại một doanh nghiệp</p> <p>Thảo luận: Học tập suốt đời – LifeLong Learning</p>	<p><b>LO2.1, LO2.2, LO4.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 7. Đánh giá hiệu quả công việc</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>



	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mục đích</li> <li>- Quy trình thực hiện</li> <li>- Các phương pháp đánh giá</li> <li>- Nâng cao hiệu quả đánh giá</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu hoạt động đánh giá hiệu quả công việc tại một doanh nghiệp</p> <p>Triển khai hoạt động đánh giá Nhóm</p>	<b>LO3.1, LO3.2, LO4.3</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 8. Tạo động lực trong lao động</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và vai trò tạo động lực</li> <li>- Các nhân tố tác động</li> <li>- Các học thuyết tạo động lực lao động</li> <li>- Các phương hướng tạo động lực</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu các mô hình đánh giá sự hài lòng của nhân viên đối với công việc</p> <p>Xây dựng bảng khảo sát sự hài lòng của nhân viên đối với việc làm tại một doanh nghiệp</p>	<b>LO2.1, LO2.2, LO4.3</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 9. Thù lao lao động</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Ý nghĩa</li> </ul>	<b>LO2.1, LO2.2, LO4.3</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mục tiêu của hệ thống thù lao</li> <li>- Xác định các phương pháp trả lương cá nhân</li> <li>- Các hình thức tiền lương thông dụng</li> <li>- Thù lao lao động gián tiếp</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu hệ thống thù lao tại một số doanh nghiệp</p> <p>Thực hiện một số bài tập về chi trả thù lao</p>		<b>+ 1 Review)</b>
<p><b>Bài 10. Nghe báo cáo chuyên gia + Ôn tập</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>Chủ đề:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạt động QTNNL tại một Doanh nghiệp</li> <li>- Cơ hội đi thực tế, thực tập và việc làm của sinh viên QTKD PXU tại Doanh nghiệp</li> <li>- Ôn tập các nội dung đã học</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu về Doanh nghiệp trước. Viết báo cáo theo hướng dẫn của GV.</p>		<p><b>3 tiết (2 LT+ 1 ôn tập)</b></p>
<p><b>Thi kết thúc học phần</b></p>		<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>Thi tự luận</p>		<p><b>3 tiết</b></p>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Bài tập cá nhân sao chép giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU – MAN2021

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Quản trị thương hiệu Mã học phần: MAN2021

2. Tên Tiếng Anh: Brand management Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 3 tuần 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Marketing căn bản

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần quản trị thương hiệu mới thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp những nguyên tắc nền tảng về thương hiệu và quản trị thương hiệu. Học phần cho thấy tầm quan trọng của công tác quản trị thương hiệu trong doanh nghiệp, quá trình quản trị thương hiệu và nội dung của công tác quản trị thương hiệu.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Giới thiệu những kiến thức về thương hiệu, quản trị thương hiệu	
LO2	Cung cấp kiến thức về quy trình quản trị thương hiệu, nội dung chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu.	
LO3	Hướng dẫn cách thức thiết kế các kế hoạch, xây dựng bộ nhận diện thương hiệu	
LO4	Cung cấp kiến thức về pháp luật bảo hộ thương hiệu	

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
LO1	LO1.1	Giải thích được các thuật ngữ liên quan đến thương hiệu và quản trị thương hiệu.	
	LO1.2	Hiểu được vai trò, giá trị, các nội dung chủ yếu của hoạt động quản trị thương hiệu	
LO2	LO2.1	Giải thích quy trình quản trị thương hiệu, phát triển thương hiệu cho một doanh nghiệp vừa và nhỏ	
	LO2.2	Nắm vững nội dung chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu.	
LO3	LO3.1	Khả năng nghiên cứu, phân tích các dữ liệu thị trường phục vụ cho việc ra quyết định liên quan đến công tác quản trị thương hiệu.	
	LO3.2	Có kỹ năng sử dụng công cụ để xây dựng bộ nhận diện thương hiệu cơ bản	
LO4	LO4.1	Có khả năng giải quyết những bài tập tình huống liên quan đến công tác quản trị thương hiệu như xử lý khủng hoảng, vấn đề cạnh tranh..	
	LO4.2	Vận dụng nhuần nhuyễn được các kỹ năng mềm như làm việc nhóm, thuyết trình, kỹ năng giải quyết vấn đề và khám phá, phát triển bản thân	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)

(theo quy định của nhà Trường)

- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Nguyễn Quốc Thịnh, *Giáo trình Quản trị thương hiệu*, NXB Thống kê, 2018.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng “Quản trị thương hiệu”, ThS. Phan Thanh Phong

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

Điểm thi kết thúc: 50% (Hình thức thi: Báo cáo đề tài)

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>Bài 1. Tổng quan về thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Các thành phần</li> <li>- Phân loại thương hiệu</li> <li>- Vai trò</li> <li>- Giá trị của thương hiệu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu</b></li> </ul> <p>Tìm hiểu về các thương hiệu có giá trị lớn tại VN, trên thế giới</p>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 2. Quản trị thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và vai trò</li> <li>- Các nội dung chủ yếu</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<p>Tìm hiểu hoạt động quản trị thương hiệu trong thời đại kỹ thuật số</p>		
<p><b>Bài 3. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Xác định khách hàng mục tiêu - Xác định mục tiêu, tầm nhìn và sứ mạng</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b> Xác định khách hàng mục tiêu cho một sản phẩm/dịch vụ Phân biệt tầm nhìn và sứ mạng</p>	<p><b>LO2.1, LO2.2, LO3.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (tt)</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Phân tích đối thủ cạnh tranh - Hệ thống nhận diện thương hiệu</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b> Case study phân tích đối thủ cạnh tranh ; Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu cho một sản phẩm/dịch vụ</p>	<p><b>LO2.1, LO2.2, LO3.1, LO3.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 5. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (tt)</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Xây dựng cá tính thương hiệu - Kể câu chuyện thương hiệu - Điểm chạm thương hiệu</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p>	<p><b>LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>

Xây dựng câu chuyện thương hiệu cho một sản phẩm, dịch vụ		
<b>Bài 6. Bảo hộ thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đăng ký bảo hộ thương hiệu</li> <li>- Bảo vệ tài sản thương hiệu khi bị xâm phạm</li> </ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b> Tìm kiếm và phân tích các vụ việc xâm phạm nhãn hiệu tại Việt Nam</li> </ul>	<b>LO3.1, LO4.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 7. Truyền thông thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Vai trò</li> <li>- Các công cụ truyền thông</li> </ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b> Phân tích vai trò của KOLs trong hoạt động truyền thông thương hiệu</li> </ul>	<b>LO3.2, LO4.2</b>	<b>7tiết (2 LT+3TH + 2 Review)</b>
<b>Bài 8. Phát triển thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Các hình thức</li> </ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b> Tìm hiểu 10 công ty thành công khi thay đổi hệ thống nhận diện thương hiệu.</li> </ul>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>7 tiết (3 LT+3TH + 1 Review)</b>



<b>Bài 9. Buổi thuyết trình của chuyên gia + ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Chủ đề: Hoạt động xây dựng thương hiệu tại Thừa Thiên Huế - Ôn tập các nội dung đã học		<b>7 tiết (3 LT+ 3TH + 1 ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Bảo vệ đồ án		<b>3 tiết</b>

#### **14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Bài tập cá nhân sao chép giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của nhà trường

#### **15. Ngày phê duyệt:**

#### **16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### **17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## QUẢN TRỊ WEBSITE – MAR2071

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Quản trị website Mã học phần: MAR2071

2. Tên Tiếng Anh: Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 4

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Trần Thị Minh Thảo

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

- Trang bị cho sinh viên những kiến thức về phát triển Web trên nền tảng mã nguồn mở WordPress

- Kết thúc học phần sinh viên có thể ứng dụng mã nguồn mở WordPress để thiết kế và xây dựng nhanh các website

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các khái niệm liên quan đến Hệ quản trị nội dung CMS, WordPress CMS.	1.3.4
LO2	Biết cách quản lý các thành phần cơ bản và một số mở rộng nâng cao trong WordPress	1.3.4
LO3	Nắm vững Quản lý người dùng trong WordPress	1.3.4
LO4	Vận dụng WooCommerce Plugin để thiết kế Website	1.3.4

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả	Ghi chú
		(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	
LO1	LO1.1	Nắm vững khái niệm liên quan đến Hệ quản trị nội dung CMS	
	LO1.2	Thực hiện cài đặt WordPress CMS	
LO2	LO2.1	Nắm vững cách quản lý các thành phần cơ bản và một số mở rộng nâng cao trong WordPress	
	LO2.2	Vận dụng thành thạo các thành phần cơ bản và một số mở rộng nâng cao trong WordPress	
LO3	LO3.1	Nắm vững cách phân quyền và quản lý người dùng trong WordPress	
	LO3.2	Vận dụng thành thạo phân quyền và quản lý người dùng sử dụng Advanced Access Manager trong WordPress	
LO4	LO4.1	Nắm vững WooCommerce Plugin	
	LO4.2	Vận dụng thành thạo WooCommerce Plugin để thiết kế Website	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
  - Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
  - Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Bộ Công Thương, *Tài liệu học tập Thương mại điện tử*.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng “Quản trị website”, ThS. Phan Thanh Phong

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Báo cáo đề tài)

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>Bài 1. Tổng quan về WordPress CMS</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới thiệu Hệ quản trị nội dung CMS</li> <li>- Giới thiệu WordPress CMS</li> <li>- Cài đặt WordPress CMS</li> <li>- Dự án Website</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cài đặt localhost với XAMPP trên máy tính cá nhân</li> <li>- Cài đặt WordPress CMS</li> <li>- Tham khảo và hình thành dự án Website</li> </ul>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 2. Tổng quan các thành phần trong WordPress</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giao diện người dùng và quản trị</li> <li>- Trang quản trị WordPress</li> <li>- Một số thao tác cơ bản</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p>	<b>LO1.2, LO2.1, LO2.2</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>

<p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nắm được các thành phần cơ bản trên trang quản trị</li> <li>- Thực hiện tạo bài viết, trang và danh mục trong WordPress</li> </ul>		
<p><b>Bài 3. Quản lý một số thành phần cơ bản trong WordPress</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản lý đa phương tiện (Media)</li> <li>- Quản lý Tags</li> <li>- Quản lý bình luận, Comments</li> <li>- Quản lý Link</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hành tạo thư viện media, chèn file media trên trang web</li> <li>- Thực hành kiểm duyệt bình luận, comment trên trang web</li> </ul>	<p><b>LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Menu trong WordPress</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Một số dạng menu thường gặp</li> <li>- Tạo Menu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tạo 1 trang Web có sử dụng menu</li> </ul>	<p><b>LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 5. Một số mở rộng nâng cao trong WordPress</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plugin</li> <li>- Themes</li> </ul>	<p><b>LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2LT+3TH</b></p>

<p>- Widget</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Tạo 1 trang Web có sử dụng Plugin, Themes và Widget</p>		<p>+ 1Review)</p>
<p><b>Bài 6. Quản lý người dùng</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Phân quyền và vai trò người dùng</p> <p>- Thêm, xóa, sửa người dùng</p> <p>- Tùy biến người dùng với Advanced Access Manager</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Thực hành cài đặt plugin Advanced Access Manager trong WordPress</p> <p>- Thực hành tạo và phân quyền người dùng trong WordPress</p>	<p><b>LO3.1, LO3.2</b></p>	<p><b>6</b></p> <p><b>tiết (2LT+3TH</b></p> <p><b>+ 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 7. Xây dựng Website giới thiệu doanh nghiệp</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Xây dựng Website</p> <p>- Cài đặt một số Plugin thường dùng</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Thực hành Thiết kế website giới thiệu doanh nghiệp có sử dụng một số Plugin và Themes cần thiết</p>	<p><b>LO1.2, LO2.1, LO2.2</b></p>	<p><b>6</b></p> <p><b>tiết (2LT+3TH</b></p> <p><b>+ 1Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Giới thiệu WooCommerce Plugin</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới thiệu</li> <li>- Cài đặt WooCommerce Plugin</li> <li>- Một số chức năng cơ bản trong WooCommerce</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hành cài đặt plugin WooCommerce</li> <li>- Thực hành chức năng thêm một số sản phẩm, giỏ hàng và thanh toán trong WordPress</li> </ul>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 9. Xây dựng Website bán hàng bằng WooCommerce</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng Website</li> <li>- Plugin hỗ trợ trực tuyến, nhúng Google Maps vào trang liên hệ</li> <li>- Xây dựng Form liên hệ</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hiện tạo Form liên hệ</li> <li>- Thiết kế Website bán hàng có sử dụng plugin Google maps và Ninja Forms</li> </ul>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2LT+3TH + 1Review)</b>
<b>Bài 10. Xây dựng Website bán hàng bằng WooCommerce (tt)</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tích hợp cổng thanh toán trực tuyến vào Website</li> <li>- Hoàn thiện Website</li> </ul>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>3 tiết ( 2LT+1 Ôn tập)</b>
<b>Ôn tập các nội dung đã học</b>		

<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Báo cáo đồ án		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>



# WEBSITE VÀ CÔNG CỤ TÌM KIẾM – MAR1041

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

**1. Tên học phần: Website và công cụ tìm kiếm**

**Mã học phần: MAR1041**

**2. Tên Tiếng Anh: Website and Search Engine**

**Số tín chỉ: 03**

**3. Phân bố thời gian: 3 tuần (15 buổi)**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Phan Thanh Phong

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Trần Thị Minh Thảo

2.2/. ThS. Nguyễn Xuân Thanh

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Không

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Học phần này trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về Website và công cụ tìm kiếm, các kiến thức về vai trò của SEO với kinh doanh Online

Trang bị cho người học Quy trình thực hiện SEO: phân tích đối thủ cạnh tranh, phân tích từ khóa, tối ưu On-page và Off-page. Sử dụng các công cụ hỗ trợ phân tích, đo lường và đánh giá quy trình SEO

Kết thúc học phần sinh viên có được kỹ năng SEO cơ bản nhằm nâng cao thứ hạng của một website trong các trang kết quả của các công cụ tìm kiếm (phổ biến nhất là Google).

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description)</b> <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	Nắm vững khái niệm về SEO, SE (đặc biệt là Google); các lợi ích khi thực hiện SEO; các thuật ngữ liên quan đến SEO; các bước thực hiện quy trình SEO	

<b>LO2</b>	Nắm vững và vận dụng thành thạo các kỹ thuật Tối ưu On-page: Title, Meta Description, Heading, địa chỉ URL, nội dung bài viết, hình ảnh	
<b>LO3</b>	Nắm vững và vận dụng thành thạo chiến lược Tối ưu Off-page; Kỹ thuật SEO Copywriting	
<b>LO4</b>	Vận dụng thành thạo các bước phân tích đối thủ cạnh tranh; các công cụ hỗ trợ phân tích, đo lường và đánh giá kết quả từ đó cải tiến chiến lược SEO	

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm được khái niệm SE và một số SE phổ biến	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được Khái niệm về SEO, các lợi ích khi thực hiện SEO; các thuật ngữ liên quan đến SEO	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nắm được các kỹ thuật Tối ưu On-page: Title, Meta Description, Heading, địa chỉ URL, nội dung bài viết, hình ảnh	
	<b>LO2.2</b>	Vận dụng thành thạo các kỹ thuật Tối ưu On-page: Title, Meta Description, Heading, địa chỉ URL, nội dung bài viết, hình ảnh	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Nắm vững và vận dụng thành thạo chiến lược Tối ưu Off-page	
	<b>LO3.2</b>	Nắm vững và vận dụng thành thạo Kỹ thuật SEO Copywrite	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Vận dụng thành thạo các bước phân tích đối thủ cạnh tranh	
	<b>LO4.2</b>	Vận dụng thành thạo các công cụ hỗ trợ phân tích, đo lường và đánh giá kết quả từ đó cải tiến chiến lược SEO	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

#### 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1]. Bộ Công thương, Tài liệu học tập thương mại điện tử, Hà Nội.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng “Website và công cụ tìm kiếm”, ThS. Trần Thị Minh Thảo

#### 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận)

#### 12. Thang điểm: 10

#### 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

Bài 1. Tổng quan về Website và Công cụ tìm kiếm	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đặt vấn đề</li> <li>- Search Engine - Công cụ tìm kiếm</li> <li>- SEO - Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm</li> <li>- Tìm hiểu về Google</li> <li>- Các thuật ngữ cơ bản trong SEO</li> <li>- Quy trình SEO</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu</b></li> </ul> <p>Trình bày định nghĩa SEO và các lợi ích</p>	<p><b>LO1.1, LO1.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>

<p>khi thực hiện SEO</p> <p>Hãy trình bày các ưu điểm của SEO</p> <p>Hãy trình bày các bước trong quy trình SEO</p>		
<p><b>Bài 2. Nghiên cứu từ khóa - Keyword Research</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tại sao phải nghiên cứu từ khóa</li> <li>- Quy trình nghiên cứu và lựa chọn từ khóa</li> <li>- Phân loại từ khóa trong chiến lược SEO</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Trình bày các bước trong quá trình lựa chọn từ khóa</p> <p>Phân biệt các loại từ khóa trong chiến dịch SEO</p>		<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 3. Sử dụng công cụ để chọn lọc và tối ưu bộ từ khóa</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Google Trends</li> <li>- Google Search Box</li> <li>- Google Keywords Planner</li> <li>- Đánh giá độ khó dễ của từ khóa</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Sử dụng các công cụ để phân tích và tối ưu bộ từ khóa</p>	<p><b>LO1.2, LO2.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 4. Tối ưu On-page</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tối ưu On-page</li> <li>- Các kỹ thuật tối ưu On-page</li> <li>- Một số lỗi thường gặp</li> <li>- Cài đặt và sử dụng SEOquake</li> <li>- Cài đặt và sử dụng Web Developer</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Trình bày các kỹ thuật tối ưu On-page Cài đặt và sử dụng SEOquake, Web Developer</p>	<b>LO2.1, LO2.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+ 1 Review)</b>
<b>Bài 5. Các yếu tố trên Website</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tên miền và hosting</li> <li>- Ngôn ngữ trang Web</li> <li>- File Robots.txt</li> <li>- Sitemap</li> <li>- Trang 404 và Redirect 301</li> <li>- Canonical và kiểm tra lỗi HTML</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Sử dụng Blogspot để tạo website Thực hiện kiểm tra website đã có file robots.txt và sitemap chưa?</p>	<b>LO2.1, LO2.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+ 1 Review)</b>
<b>Bài 6. Tối ưu Off-page</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Backlink</li> <li>- Thuật toán Penguin</li> <li>- Các phương pháp xây dựng Backlink</li> </ul>	<b>LO3.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forum Seeding</li> <li>- Khai báo Website</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Tham gia vào 2-3 diễn đàn, từ đó tạo backlink về website của bạn</p>		
<p><b>Bài 7. SEO copywriting</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuật toán Google Panda</li> <li>- Từ khóa</li> <li>- Tiêu đề</li> <li>- Các yếu tố về nội dung</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Viết bài đạt chuẩn SEO Cách chinh phục Google Panda</p>	<p><b>LO3.1, LO3.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Nghiên cứu đối thủ</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân tích mức độ cạnh tranh của một từ khóa cụ thể</li> <li>- Phân tích công ty và website đối thủ</li> <li>- Phân tích hệ thống link</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> <p>Chọn 1-2 đối thủ và thực hiện phân tích công ty và website của đối thủ Rút ra kinh nghiệm xây dựng website thân thiện với các SE</p>	<p><b>LO2.1, LO4.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b></p>

<b>Bài 9. Một số công cụ hỗ trợ Seo hiệu quả</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sử dụng Google Web Master Tool</li> <li>- Sử dụng Google Analytics</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> </ul> Cài đặt và sử dụng Google Analytics và Google Web Master Tools	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH + 1 Review)</b>
<b>Bài 10. Giám sát, đo lường và đánh giá kết quả</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thống kê và đo lường</li> <li>- Cải tiến chiến lược SEO</li> </ul> <p><b>Ôn tập các nội dung đã học</b></p>	<b>LO4.1, LO4.2</b>	<b>3 tiết (2LT+1 Ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>



# HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG – BIZ1021

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Hành vi người tiêu dùng Mã học phần: BIZ1021

2. Tên Tiếng Anh: Consumer Behavior Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 2

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Marketing căn bản

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho sinh viên các kiến thức về vai trò của marketing trong doanh nghiệp.

Trang bị cho người học cách thức doanh nghiệp vận dụng marketing mix trong kinh doanh

Kết thúc học phần sinh viên có khả năng viết kế hoạch marketing cơ bản

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các quan điểm về hành vi người tiêu dùng, giải thích được vai trò của hiểu người tiêu dùng, cách thức doanh nghiệp phác thảo một chiến lược kinh doanh thỏa mãn hành vi mua sắm của khách hàng	1.2.6
LO2	Nắm vững các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của người tiêu dùng	1.2.7
LO3	Nắm vững quá trình sau mua để chăm sóc khách hàng	1.2.7
LO4	Xác định được các chiến lược tương ứng với các đối tượng khách hàng	1.2.7
LO5	Xây dựng được quy trình nghiên cứu hành vi khách hàng	1.2.8

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững vai trò của nghiên cứu hành vi khách hàng đối với doanh nghiệp	
	LO1.2	Nắm được cách nghiên cứu hành vi.	
	LO1.3	Cách nắm bắt tâm lý khách hàng	
LO2	LO2.1	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi	
	LO2.2	Nắm vững quy trình thành tính cách.	
LO3	LO3.1	Nắm bắt quy trình mua và sau mua của khách hàng	
	LO3.2	Xây dựng kế hoạch chăm sóc khách hàng	
	LO3.3	Xây dựng một quy trình quản trị thương hiệu dựa trên hành vi mua	
LO4	LO4.1	Định hướng nghiên cứu hành vi khách hàng	
	LO4.2	Phát triển lược Marketing trên cơ sở hành vi của khách hàng	
LO5	LO5.1	Thực hiện các các bước nghiên cứu khách hàng	
	LO5.2	Quản trị nguồn khách hàng	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)

- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)

- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm

- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Vũ Huy Thông, *Giáo trình Hành vi người tiêu dùng*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2014.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Hành vi người tiêu dùng”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>Bài 1. Tổng quan về hành vi người tiêu dùng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối tượng, nội dung nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</li> <li>- Đặc điểm và phương pháp nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</li> <li>- Ứng dụng của nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</li> <li>- Những khái niệm và luận điểm cơ bản khi nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân nhóm và hướng dẫn cách thức thực hiện bài tập nhóm</li> <li>- Lựa chọn chủ đề nghiên cứu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> <li>- LO1.3</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>
<b>Bài 2. Ảnh hưởng của Văn hoá đến hành vi người tiêu dùng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về văn hoá</li> <li>- Các yếu tố văn hoá ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng</li> <li>- Nhánh văn hoá</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của văn hóa đến hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>
<p><b>Bài 3. Giai tầng xã hội và hành vi tiêu dùng</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bản chất của giai tầng xã hội</li> <li>- Các biến số quyết định giai tầng xã hội</li> <li>- Đặc trưng của giai tầng xã hội</li> <li>- Xác định và phân loại giai tầng xã hội</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của giai tầng xã hội đến hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>
<p><b>Bài 4. Nhóm tham khảo của người tiêu dùng</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổng quan về nhóm tham khảo</li> <li>- Các loại nhóm tham khảo ảnh hưởng tới hành vi NTD</li> <li>- Nguyên nhân chấp nhận ảnh hưởng của nhóm tham khảo</li> <li>- Ảnh hưởng của nhóm tham khảo tới hành vi khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>

nhóm tham khảo tới hành vi tiêu dùng		
<b>Bài 5. Những ảnh hưởng của Gia đình tới hành vi người tiêu dùng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gia đình với vai trò là một đơn vị mua và tiêu dùng hàng hóa</li> <li>- Chu kỳ đời sống gia đình và hành vi mua trong từng giai đoạn</li> <li>- Vai trò của các thành viên gia đình trong quyết định mua hàng</li> <li>- Các khuynh hướng biến đổi của mô hình gia đình trong cuộc sống hiện đại</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của gia đình tới hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>6 Tiết (2LT+3TH+1RV)</b>
<b>Bài 6. Cá tính và hành vi người tiêu dùng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm cá tính</li> <li>- Các học thuyết về cá tính</li> <li>- Khai thác yếu tố cá tính khi ra quyết định marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của cá tính tới hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>6 Tiết (2LT+3TH+1RV)</b>
<b>Bài 7. Động cơ và hành vi người tiêu dùng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về động cơ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> </ul>	<b>6 Tiết</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các loại động cơ mua hàng thường gặp</li> <li>- Các lý thuyết cơ bản về động cơ ảnh hưởng tới hành vi mua hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của động cơ tới hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<p>- LO2.2</p>	<p><b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>
<p><b>Bài 8. Nhận thức của người tiêu dùng</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về hiểu biết và nhận thức của người tiêu dùng</li> <li>- Quá trình người tiêu dùng tăng cường nhận thức</li> <li>- Vận dụng marketing với hiểu biết và nhận thức của khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của nhận thức tới hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<p>- LO2.1 - LO2.2</p>	<p><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>
<p><b>Bài 9. Thái độ của người tiêu dùng</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổng quan về thái độ</li> <li>- Sự hình thành thái độ</li> <li>- Mối quan hệ thái độ và hành vi</li> <li>- Các mô hình về thái độ</li> <li>- Những cách thức thay đổi và ước lượng sự thay đổi thái độ</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận về ảnh hưởng của thái độ tới hành vi tiêu dùng</li> </ul>	<p>- LO2.1 - LO2.2</p>	<p><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+1RV)</b></p>

<b>Bài 10. Mua sắm và hệ quả của mua sắm</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận ra nhu cầu</li> <li>- Các yếu tố kích thích nhu cầu</li> <li>- Quá trình tìm kiếm thông tin</li> <li>- Thực hiện việc mua sắm và những hệ quả của nó</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phương án chăm sóc khách hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>3Tiết (1LT+1TH+1RV)</b>
<b>Thi cuối kỳ</b>	<b>LO4, LO5</b>	<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Trắc nghiệm		<b>3 tiết</b>

#### **14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### **15. Ngày phê duyệt:**

#### **16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>



## DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG DOANH NGHIỆP – BIZ1031

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Doanh nghiệp và hoạt động doanh nghiệp

Mã học phần: BIZ1031

2. Tên Tiếng Anh:

Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 3

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính:

2/ Danh sách giảng viên cùng

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước:

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho người học kiến thức cơ bản về các loại hình doanh nghiệp và hoạt động của doanh nghiệp.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Kiến thức cơ bản về các loại hình doanh nghiệp	1.2.17
LO2	Thủ tục và quy trình thành lập doanh nghiệp	1.2.18
LO3	Kỹ năng tư duy, phân tích đối với một số hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	
LO4	Kỹ năng tự học, hoàn thiện và phát triển bản thân theo yêu cầu công việc tùy vào vị trí và loại hình doanh nghiệp.	

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1 Phân biệt các loại hình doanh nghiệp	
	LO1.2 Xác định tiêu chí phân loại doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh	

		ng nghiệp vừa và nhỏ	
<b>LO2</b>	<b>LO1.1</b>	Tra cứu mã ngành nghề kinh doanh, ngành nghề kinh doanh theo mã số thuế	
	<b>LO1.2</b>	Thực hiện các thủ tục thành lập doanh nghiệp theo quy định	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Xây dựng cơ cấu tổ chức phù hợp	
	<b>LO3.2</b>	Tuân thủ các quy định thuế, chính sách lương lương và bảo hiểm trong doanh nghiệp	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Xây dựng biểu mẫu đánh giá nhân viên	
	<b>LO4.1</b>	Lập chiến lược bán hàng cho sản phẩm, dịch vụ của DN	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: không vắng quá 20% số giờ học (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

### 10. Tài liệu học tập

#### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] PGS.TS Ngô Kim Thành, Giáo trình Quản trị doanh nghiệp, NXB Đại học kinh tế Quốc Dân, 2017

#### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] Bài giảng dưới dạng Slides “Doanh nghiệp và hoạt động doanh nghiệp”, ThS. Bùi Thị Hiếu.

### 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

#### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

#### **Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận)

### 12. Thang điểm: 10

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 5 tuần, 14 buổi học)

<b>BÀI 1: Giới thiệu chung về doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm doanh nghiệp</li> <li>- Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp</li> <li>- Tiêu chí xác định doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ</li> <li>- Đặc trưng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014</li> </ul> <p>Phân biệt doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ</p>	LO1.1	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 2. Các loại hình doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Công ty cổ phần</li> <li>- Công ty TNHH</li> <li>- Doanh nghiệp tư nhân</li> <li>- Công ty hợp danh</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định loại hình doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực kinh doanh, quy mô nguồn lực của doanh nghiệp</li> </ul> <p>Hộ kinh doanh có phải là doanh nghiệp không?</p>	LO1.1	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>

<b>Bài 3. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về ngành nghề kinh doanh</li> <li>- Quy định về ngành nghề kinh doanh trong hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam</li> <li>- Hướng dẫn tra cứu: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ mã ngành nghề kinh doanh</li> <li>+ tra cứu theo mã số thuế</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Tra cứu ngành nghề kinh doanh</p>	LO1.2	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 4. Tạo lập doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cơ sở pháp lý để thành lập doanh nghiệp</li> <li>- Quy trình thành lập công ty</li> <li>- Giấy chứng nhận doanh nghiệp</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>Xây dựng bộ hồ sơ thành lập Công ty cổ phần</p>	LO1.2	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>
<b>Bài 5. Chính sách thuế chi phối đến doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lệ phí môn bài</li> <li>- Thuế thu nhập doanh nghiệp</li> <li>- Thuế giá trị gia tăng</li> <li>- Thuế thu nhập cá nhân</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p>	LO1.2	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>

Thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp đối với Nhà nước		
<b>Bài 6. Xây dựng bộ máy quản trị trong doanh nghiệp</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Cơ cấu trực tuyến</li> <li>- Cơ cấu chức năng</li> <li>- Cơ cấu theo khu vực địa lý</li> <li>- Cơ cấu theo sản phẩm/dịch vụ</li> </ul> <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> Mô tả vị trí công việc từng vị trí, bộ phận trong doanh nghiệp	LO1.1	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>
<b>Bài 7. Tuyển dụng nhân sự</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vai trò của tuyển dụng nhân sự</li> <li>- Các bước lập kế hoạch tuyển dụng nhân sự</li> <li>- Các kênh tuyển dụng nhân sự</li> </ul> <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> + Viết thông báo tuyển dụng Lập kế hoạch tuyển dụng	LO1.2	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>
<b>Bài 8. Xây dựng chính sách lương và bảo hiểm cho người lao động</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chính sách tiền lương</li> <li>- Chính sách bảo hiểm xã hội cho người lao động</li> </ul> <b>Thực hành</b>	LO1.2	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b>

<p><b>Yêu cầu:</b> Xây dựng chính sách tiền lương, bảo hiểm cho người lao động trong doanh nghiệp</p>		
<p><b>Bài 9. Đánh giá nhân viên</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Tiêu chí đánh giá nhân viên - Biểu mẫu đánh giá</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Xây dựng biểu mẫu đánh giá nhân viên trong doanh nghiệp</p>	<p>LO1.2</p>	<p><b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 2 review)</b></p>
<p><b>Bài 10. Nguồn vốn và cách thức huy động vốn trong doanh nghiệp</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm nguồn vốn - Phân loại nguồn vốn - Cách thức huy động vốn trong doanh nghiệp</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Huy động vốn trong doanh nghiệp</p>	<p>LO1.2</p>	<p><b>4 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 1 review)</b></p>
<p><b>Bài 11. Quản lý sản xuất</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm - Quy trình quản lý sản xuất trong doanh nghiệp</p> <p>+ Đánh giá năng lực sản xuất + Hoạch định nhu cầu về nguyên vật liệu + Quản lý giai đoạn sản xuất + Quản lý chất lượng sản phẩm</p>	<p>LO1.2</p>	<p><b>4 tiết</b> <b>(2 LT + 1TH + 1 review)</b></p>

<b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - Tổ chức tham quan quy trình sản xuất doanh nghiệp Viết báo cáo thu hoạch		
<b>Bài 12. Marketing và sales</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Lập chiến lược Marketing cho DN - Xây dựng chiến lược bán hàng <b>Thực hành</b> <b>Yêu cầu:</b> - Lập chiến lược bán hàng cho 1 sản phẩm của DN <b>Ôn tập các nội dung đã học</b>	LO1.2	<b>4 tiết (2 LT + 1TH + 1 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

#### **14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Các bài tập nếu phát hiện giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ xử lý theo quy định của Nhà Trường

#### **15. Ngày phê duyệt:**

#### **16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>



## VÍ ĐIỆN TỬ - BIZ2041

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

- Tên học phần:** Ví điện tử      **Mã học phần:** BIZ2041
- Tên Tiếng Anh:** Electronic wallet      **Số tín chỉ:** 03
- Phân bố thời gian:** học kỳ 1
- Giảng viên phụ trách học phần:** Th.S Nguyễn Xuân Thanh
- Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Website và công cụ tìm kiếm

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

#### 6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho sinh viên các kiến thức về vai trò của ví điện tử trong quá trình số hóa doanh nghiệp

Trang bị cho người học cách thức sử dụng ví điện tử và áp dụng trong marketing

Kết thúc học phần sinh viên có khả năng áp dụng ví điện tử vào doanh nghiệp

#### 7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
LO1	Nắm vững các kiến thức nền tảng về ví điện tử	1.2.6
LO2	Nắm vững các chiến lược Marketing có áp dụng ví điện tử	1.2.7
LO3	Nắm vững được cách thức sử dụng ví điện tử	1.2.7
LO4	Vận hành được các loại ví điện tử	1.2.7

#### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>	<b>Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</b>	<b>Ghi chú</b>
LO1	LO1.1 Nắm vững vai trò của ví điện tử đối với doanh nghiệp	
	LO1.2 Nắm được cách phát triển các chiến lược chăm sóc khách hàng qua ví điện tử	
	LO1.3 Cách quản trị hệ thống thanh toán	
LO2	LO2.1 Phân tích điểm khác biệt giữa các dạng ví điện tử	

	<b>LO2.2</b>	Nắm vững cách sử dụng các loại ví khác nhau	
	<b>LO2.3</b>	Nâng cao nghiệp vụ vận hành ví điện tử	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Nắm bắt quy trình thanh toán và bảo mật cho người tiêu dùng	
	<b>LO3.2</b>	Xây dựng cơ sở dữ liệu cho thanh toán	
	<b>LO3.3</b>	Xây dựng một quy trình nhân sự quản trị hệ thống công nghệ thông tin	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Định hướng số hóa doanh nghiệp	
	<b>LO4.2</b>	Phát triển lược số hóa cho doanh nghiệp	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1]. Bộ Công thương, Tài liệu học tập thương mại điện tử, Hà Nội.

### ➤ *Tài liệu tham khảo:*

[1]. Bài giảng “Ví điện tử”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%**

## 12. Thang điểm: 10

13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phân theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1: CÔNG THANH TOÁN – VÍ ĐIỆN TỬ VÀ LIÊN HỆ THỰC TIỄN</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết</b>	<b>Thời lượng</b>
---	---	-------------------

<b>VIỆT NAM</b>	<b>thức ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- TTổng quan về ví điện tử</li> <li>- CCách vận hành các dạng ví</li> <li>- CCơ sở lưu trữ</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các khái niệm ví điện tử</li> <li>- Ứng dụng ví điện tử trong thanh toán</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> <li>- LO1.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 1: (Tiếp theo)</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- MMáy quét QR</li> <li>- LLiên kế ngân hàng</li> <li>- BBảo mật ví</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> <li>- LO1.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 2: NGHIỆP VỤ VÍ ĐIỆN TỬ</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- TTổng quan về nghiệp vụ ví điện tử</li> <li>- LLưu đồ sử dụng</li> <li>- QQuy trình chuyển tiền</li> <li>- QQuy trình bảo mật thông tin cá nhân</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về ví điện tử</li> <li>- Thực hành liên kết ngân hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 2: (Tiếp theo)</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- LLưu trữ dữ liệu</li> <li>- LLiên kết liên ngân hàng</li> <li>- LLiên kế quốc tế</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 3: VÍ ĐIỆN TỬ TRÊN ĐIỆN THOẠI</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổng quan về ví trên điện thoại</li> <li>- Các loại mã</li> <li>- Liên kết ngân hàng</li> <li>- Thanh toán</li> <li>- Liên kết iPOS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> <li>- LO3.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 3: (Thực hành)</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<b>Thực hành:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hành thanh toán bằng mã QR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> <li>- LO3.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 4: MỘT SỐ DẠNG VÍ ĐIỆN TỬ VÀ CÁCH SỬ DỤNG</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ví Momo</li> <li>- Ví VNPay</li> <li>- Ví Payoo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO4.1</li> <li>- LO4.2</li> <li>- LO4.3</li> </ul>	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 4: Tiếp theo</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cách sử dụng</li> <li>- Các loại ví khác</li> </ul> <b>Thực hành</b> Giải thích điểm khác biệt giữa các loại ví điện tử	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO4.1</li> <li>- LO4.2</li> <li>- LO4.3</li> </ul>	<b>8 tiết (3 LT + 3TH +2 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Đồ án		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.

- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.

- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## LUẬT KINH DOANH – BIZ1041

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Luật kinh doanh Mã học phần: BIZ1041

2. Tên Tiếng Anh: Business Law Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 4

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: Võ Thị Thúy Hằng

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: - Doanh nghiệp và hoạt động doanh nghiệp

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

-Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về Luật kinh doanh và vai trò của Luật kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

- Kết thúc học phần sinh viên có thể hiểu rõ về những vấn đề lý luận cơ bản về Luật kinh doanh, địa vị pháp lý của các doanh nghiệp được pháp luật thừa nhận, điều kiện thủ tục trong phá sản doanh nghiệp, đặc điểm luật áp dụng đối với hợp đồng thương mại.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Hiểu về luật kinh doanh và áp dụng vào một đơn vị kinh doanh; hiểu về tác động của luật kinh doanh đến hoạt động và ra quyết định kinh doanh.	1.2.25
LO2	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp	1.2.26
LO3	Nắm vững và giải thích được bản chất của hệ thống pháp luật; Minh họa được tác động của các loại luật khác nhau để kinh doanh.	1.2.27
LO4	Có thể đề xuất các giải pháp pháp lý thích hợp để giải quyết các lĩnh vực kinh doanh đang tranh chấp.	1.2.28

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Hiểu về luật kinh doanh và áp dụng vào một đơn vị kinh doanh	
	LO1.2	Hiểu về tác động của luật kinh doanh đến hoạt động và ra quyết định kinh doanh	
	LO1.3	Hiểu về địa vị pháp lý của các doanh nghiệp được pháp luật thừa nhận	
LO2	LO2.1	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp	
	LO2.2	Nắm được điều kiện thủ tục trong phá sản doanh nghiệp, đặc điểm luật áp dụng đối với hợp đồng thương mại.	
LO3	LO3.1	Nắm vững và giải thích được bản chất của hệ thống pháp luật	
	LO3.2	Minh họa được tác động của các loại luật khác nhau để kinh doanh	
LO4	LO4.1	Nắm vững và vận dụng các phương án trong giải quyết các tranh chấp và yêu cầu trong kinh doanh – thương mại.	
	LO4.2	Có thể đề xuất các giải pháp pháp lý thích hợp để giải quyết các lĩnh vực kinh doanh đang tranh chấp.	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1]. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật Thương Mại tập 1, 2*, NXB Công An Nhân Dân, 2015.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Slide bài giảng Luật Kinh doanh, GV Võ Thị Thúy Hằng

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Trắc nghiệm)

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo... tuần, 15 buổi học)**

<b>BÀI 1. Những vấn đề lý luận cơ bản về Luật kinh doanh</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm, đối tượng và phương pháp điều chỉnh luật kinh doanh</li> <li>- Chủ thể luật kinh doanh</li> <li>- Vai trò của luật kinh doanh trong nền kinh tế thị trường</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu</b></li> <li>- Điểm giống nhau và khác nhau giữa chủ thể là tổ chức có tư cách pháp nhân và tổ chức không có tư cách pháp nhân trong quan hệ pháp luật kinh doanh?</li> <li>- Mọi cá nhân, tổ chức đều được luật pháp công nhận là chủ thể kinh doanh?</li> <li>- Tại sao nói Luật kinh doanh tạo hành lang pháp lý cho các chủ thể kinh doanh?</li> </ul>	LO1; LO3	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b>



<p>- Cá nhân người nước ngoài ở Việt Nam và người Việt Nam ở nước ngoài có được xem là chủ thể kinh doanh không?</p>		
<p><b>BÀI 2. Những vấn đề chung của doanh nghiệp hoạt động theo luật doanh nghiệp</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm kinh doanh và chủ thể kinh doanh</p> <p>- Doanh nghiệp và phân loại doanh nghiệp</p> <p>- Thành lập và góp vốn vào doanh nghiệp</p> <p>- Đặt tên doanh nghiệp</p> <p>- Văn phòng đại diện, chi nhánh doanh nghiệp</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- <b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Ý nghĩa của việc đăng ký kinh doanh? Quyền tự do kinh doanh được thể hiện như thế nào trong các quy định của pháp luật về thành lập doanh nghiệp?</p> <p>- Ai được coi là người quản lý doanh nghiệp và vai trò của người quản lý? So sánh địa vị pháp lý của người quản lý trong các doanh nghiệp? Cần bổ sung thêm quy định gì để tăng cường trách nhiệm và hạn chế sự lạm quyền của người quản lý?</p> <p>- Bài tập xử lý tình huống: Góp vốn thành lập doanh nghiệp, Đặt tên doanh nghiệp, Chi nhánh của doanh nghiệp</p>	<p>LO1; LO2</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b></p>
<p><b>BÀI 3. Pháp luật về doanh nghiệp tư nhân</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>thức ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp tư nhân</li> <li>- Tổ chức quản lý doanh nghiệp tư nhân</li> <li>- Cho thuê doanh nghiệp tư nhân</li> <li>- Quản lý doanh nghiệp tư nhân</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> <li>- Những đặc điểm cơ bản của doanh nghiệp tư nhân?</li> <li>- Những ưu thế và hạn chế của loại hình doanh nghiệp tư nhân?</li> <li>- Bài tập tình huống: Cho thuê DNTN và thuê người quản lý doanh nghiệp tư nhân.</li> </ul>	LO1; LO2; LO3	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>Bài 4. Pháp luật về công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm</li> <li>- Quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty</li> <li>- Các vấn đề tài chính của công ty</li> <li>- Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty</li> <li>- Doanh nghiệp nhà nước</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> <li>- Những đặc điểm cơ bản của công ty TNHH MTV?</li> <li>- Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty TNHH MTV?</li> <li>- Bài tập xử lý tình huống: Chuyển nhượng phần vốn điều lệ, Doanh nghiệp Nhà nước</li> </ul>	LO1; LO2; LO3	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>Bài 5. Pháp luật về công ty TNHH hai</b>	<b>Dự kiến các</b>	<b>Thời lượng</b>

<b>thành viên trở lên</b>	<b>CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm</li> <li>- Quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty</li> <li>- Các vấn đề tài chính của công ty</li> <li>- Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>-Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Những đặc điểm cơ bản của công ty TNHH 2 thành viên trở lên?</li> <li>- Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty TNHH 2 thành viên trở lên?</li> <li>- Bài tập xử lý tình huống: Chuyển nhượng phần vốn góp và xác lập tư cách thành viên trong công ty TNHH hai thành viên trở lên, Chấm dứt tư cách thành viên trong công ty TNHH hai thành viên trở lên, Tranh chấp về việc thay đổi thành viên, triệu tập và biểu quyết tại hội đồng thành viên trong công ty TNHH hai thành viên trở lên.</li> </ul>	LO1; LO2; LO3	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>Bài 6. Pháp luật về công ty cổ phần</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm</li> <li>- Quy chế cổ đông công ty cổ phần</li> <li>- Xác lập và chấm dứt tư cách cổ đông</li> <li>- Các vấn đề tài chính</li> <li>- Cơ cấu tổ chức quản lý</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>- Yêu cầu:</b></p>	LO1; LO2; LO3	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc trưng cơ bản của công ty cổ phần làm cho công ty cổ phần có những ưu thế nhất định so với các loại hình doanh nghiệp khác?</li> <li>- Bài tập xử lý tình huống: Chuyển nhượng cổ phần/ bãi nhiệm thành viên hội đồng quản trị; Trình tự, thủ tục họp đại hội đồng cổ đông.</li> </ul>		
<p><b>Bài 7. Pháp luật về công ty hợp danh</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm</li> <li>- Quy chế thành viên hợp danh</li> <li>- Quy chế thành viên góp vốn</li> <li>- Các vấn đề tài chính</li> <li>- Cơ cấu tổ chức quản lý</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu:</b></li> <li>- Những đặc điểm cơ bản của công ty hợp danh?</li> <li>- Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty hợp danh?</li> <li>- Bài tập tình huống: Chấm dứt tư cách thành viên góp vốn; Biểu quyết tại cuộc họp hội đồng thành viên.</li> </ul>	<p>LO1; LO2; LO3</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 3TH + 1 review)</b></p>
<p><b>Bài 8. Pháp luật về phá sản</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Căn cứ đề nộp đơn yêu cầu làm thủ tục phá sản</li> </ul>	<p>LO2</p>	<p><b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 1</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quyền và nghĩa vụ nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản</li> <li>- Thẩm quyền thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản</li> <li>- Nội dung hội nghị chủ nợ</li> <li>- Thủ tục phục hồi hoạt động kinh doanh</li> <li>- Tuyên bố phá sản và thứ tự phân chia tài sản sau khi phá sản</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Yêu cầu.</b></li> <li>- Trình bày những quy định chung và trình tự thủ tục phá sản?</li> <li>- Bài tập xử lý tình huống: Tuyên bố phá sản và thứ tự phân chia tài sản khi phá sản; Hội nghị chủ nợ.</li> </ul>		<b>review)</b>
<b>Bài 9. Hợp đồng thương mại</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm</li> <li>- Các nguyên tắc cơ bản của hoạt động thương mại</li> <li>- Một số quy định về hợp đồng</li> <li>- Hợp đồng mua bán hàng hóa</li> <li>- Hợp đồng dịch vụ</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>-Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trình bày khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại?</li> <li>- Phân tích các nguyên tắc cơ bản của hoạt động thương mại?</li> <li>- Hình thức hợp đồng có phải là điều kiện</li> </ul>	LO2; LO3	<b>5 tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 1 review)</b>

bắt buộc phải có để hợp đồng có hiệu lực không ? Giải thích - Đối tượng của hợp đồng dịch vụ khác với đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa ở điểm nào? Nếu trong hợp đồng dịch vụ không có thỏa thuận thì bên cung ứng dịch vụ có cần phải giữ bí mật thông tin khách hàng không?		
<b>Bài 10. Giải quyết tranh chấp và yêu cầu trong kinh doanh – thương mại bằng con đường tòa án</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Khái niệm tố tụng dân sự - Các nguyên tắc cơ bản giải quyết tranh chấp theo thủ tục tố tụng - Thẩm quyền của tòa án - Các giai đoạn trong quá trình giải quyết tranh chấp kinh doanh <b>Ôn tập các nội dung đã học</b>	LO4	<b>5 tiết (2 LT + 2TH + 1 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Trắc nghiệm		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG – MAN1011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

**1. Tên học phần:** Quản trị quan hệ khách hàng

**Mã học phần:** MAN1011

**2. Tên Tiếng Anh:** Customer Relationship Management **Số tín chỉ:** 03

**3. Phân bố thời gian:** 15 buổi

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Marketing căn bản

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Nội dung học phần trang bị cho sinh viên kiến thức:

- Quản trị quan hệ khách hàng
- Cơ sở dữ liệu khách hàng
- Các hoạt động trên phần mềm Getfly

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	Nhận biết vai trò của CRM, các phương pháp phân tích khách hàng.	1.2.11
<b>LO2</b>	Cách thức vận hành một chiến dịch CRM	1.2.12
<b>LO3</b>	Mô tả được một chương trình CRM cho loại hình B2B	1.2.13
<b>LO4</b>	Nắm bắt thông tin của doanh nghiệp, đề xuất chiến lược CRM phù hợp	1.2.13

**8. Chuẩn đầu ra của học phần**

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>	<b>Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</b>	<b>Ghi chú</b>
------------------------	--	----------------



<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm vững sự cần thiết của CRM và cơ sở dữ liệu	
	<b>LO1.2</b>	Nắm vững phương pháp phân tích khách hàng và cách thức vận dụng dữ liệu khách hàng cho các chiến dịch marketing	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nắm được các phần mềm chuyên dụng và bảng điều khiển	
	<b>LO2.2</b>	Thực hiện thiết kế một chương trình khách hàng trung thành, quản lý các kênh marketing và kênh truyền thông cho chiến dịch marketing	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Giới thiệu những ứng dụng CRM hiện hành trong bối cảnh B2B	
	<b>LO3.2</b>	Mô tả được một chương trình CRM cho loại hình B2B	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Tìm kiếm thông tin từ tài liệu của công ty và các nguồn khác để phân tích và đề xuất việc thiết kế một chiến lược CRM phù hợp với một công ty cụ thể	
	<b>LO4.2</b>	Thực hiện chiến dịch marketing trong bối cảnh sử dụng CRM	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

BÀI trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Trương Đình Chiến, Nguyễn Hoài Long, *Giáo trình Quản trị quan hệ khách hàng (CRM)*, NXB Đại học KTQD.

### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Quản trị quan hệ khách hàng”, ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%****12. Thang điểm: 10****13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1. Tạo phễu khách hàng</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phễu khách hàng là gì</li> <li>- Ý nghĩa của phễu khách hàng</li> <li>- Các loại phễu khách hàng hiệu quả</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Một trung tâm ngoại ngữ X hoạt động đến nay đã được 2 năm. Trong thời gian 2 năm vừa qua, trung tâm đã khai thác khá tốt nguồn học viên đến với trung tâm của mình. Nhìn thấy nhu cầu học ngoại ngữ của người dân thành phố Huế ngày càng tăng, trung tâm quyết định mở rộng cơ sở của mình để gia tăng lượng học viên đến học không chỉ tại trung tâm mà cả các lớp học online. Ban chủ nhiệm trung tâm cũng đã sử dụng Marketing Online để chiêu sinh thêm các lớp. Với tư cách là nhân viên marketing của trung tâm, anh (chị) hãy lập một phễu bán hàng cho trung tâm để có thể theo dõi và chăm sóc các học viên có nhu cầu cũng như quan tâm đến cơ sở ngoại ngữ của mình.</p>	LO1.2	<b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b>
	<b>Dự kiến các</b>	<b>Thời</b>

<b>BÀI 2. Tổng quan về quản trị quan hệ khách hàng</b>	<b>CĐR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing, CRM và giá trị khách hàng</li> <li>- Tầm quan trọng của CRM</li> <li>- Những tư tưởng về quan hệ khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>1. Lập một bảng dữ liệu về những khách hàng trung tâm có tương tác trong vòng một ngày (khoảng 50 khách ) theo các nguồn sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Điện thoại</li> <li>- Website</li> <li>- Facebook</li> <li>- Giao dịch cá nhân</li> </ul> <p>2. Căn cứ vào nguồn dữ liệu khách hàng thu thập được ở trên, anh (chị) phân loại nguồn dữ liệu đó theo các tiêu chí tuổi tác, giới tính, sản phẩm mua thường xuyên, để có thể chăm sóc khách hàng một cách hiệu quả nhất.</p>	<p style="text-align: center;">LO1.1</p>	<p style="text-align: center;"><b>6tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>
<b>BÀI 3. Mô hình IDIC trong quản trị quan hệ khách hàng</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lòng tin trong quản trị quan hệ khách hàng</li> <li>- Mô hình IDIC trong CRM</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Để đảm bảo rằng một mối quan hệ thành công ngày càng tốt đẹp hơn, anh (chị) tiến hành lấy feedback của khách hàng về các sản phẩm/ dịch vụ và các thông tin khác của những khách hàng có mua hàng ở</p>	<p style="text-align: center;">LO1.2</p>	<p style="text-align: center;"><b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>

nơi anh (chị) đang làm việc		
<b>BÀI 4. Các thành tố trong mô hình IDIC</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận diện khách hàng</li> <li>- Phân biệt khách hàng</li> <li>- Tương tác với khách hàng</li> <li>- Đối xử tùy biến</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>1. Tình hình cạnh tranh trên thị trường đang diễn ra rất gay gắt. Do đó người quản lý phòng Marketing của anh (chị) đang muốn tăng thêm số lượng khách hàng tiềm năng càng nhiều càng tốt cho doanh nghiệp/ shop bán hàng. Trong cuộc họp phòng Marketing vừa qua, anh ta yêu cầu anh (chị) đề xuất phương án cho hoạt động tự hiện diện của khách hàng.</p> <p>2. Sau khi áp dụng các phương án mới để khách hàng tự hiện diện, doanh nghiệp/ shop bán hàng của anh (chị) đã có thêm rất nhiều khách hàng tiềm năng. Dựa trên số liệu thu thập được về tổng số lượng khách hàng tiềm năng và áp dụng phương pháp nhận diện theo nhu cầu, anh (chị) lập một báo cáo về nhu cầu của các khách hàng này.</p> <p>3. Xuất phát từ thực tế nhu cầu tiêu dùng sản phẩm/ dịch vụ của khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp/ shop bán hàng của anh (chị) khá khác biệt nhau. Vì thế, người quản lý Marketing của anh (chị) yêu cầu phải đưa ra hoạt động tương tác cụ thể với mỗi cá nhân. Anh (chị) hãy lập bảng nhu cầu tiêu dùng của</p>	LO1.2; LO2.2	<b>6 tiết (2 LT + 2TH + 2 review)</b>

khách hàng tiềm năng và đề xuất phương án tương tác đối với các cá nhân này như thế nào.		
<b>BÀI 5. Cơ sở dữ liệu khách</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân biệt dữ liệu với thông tin</li> <li>- Phân tích cơ sở dữ liệu khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>1. Cho ba bảng số liệu, anh (chị):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định 3 bảng số liệu trên là dữ liệu hay là thông tin</li> <li>- Các cơ sở để nhận biết đâu là dữ liệu và đâu là thông tin</li> </ul> <p>2. Hiện tại trong doanh nghiệp/ shop bán hàng của anh (chị) đã có một tập cơ sở dữ liệu về khách hàng tiềm năng cũng như khách hàng mục tiêu. Hãy chuyển tất cả các dữ liệu đó thành những thông tin như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phân đoạn thị trường của doanh nghiệp</li> <li>- Thống kê số lượng khách hàng có mua hàng, thường xuyên mua hàng và quan tâm đến sản phẩm/ dịch vụ của doanh nghiệp/ shop bán hàng</li> <li>- Những nhân tố nào ảnh hưởng đến hành vi mua hay quan tâm của họ</li> <li>- Cảm nghĩ chung của họ về doanh nghiệp/ shop bán hàng</li> </ul>	LO4.1	<b>6 tiết (2 LT + 2TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 6. Quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cách thức quản lý dữ liệu</li> <li>- Sử dụng cơ sở dữ liệu</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Với những thông tin về đoạn thị trường khách hàng mục tiêu và khách hàng tiềm năng; các nhân tố ảnh hưởng đến việc mua hàng; số lượng khách hàng đến mua, thường xuyên mua và đang quan tâm; những cảm nghĩ của họ về sản phẩm/ dịch vụ của doanh nghiệp/ shop bán hàng;... Anh (chị) cho biết những thông tin đó đã đem lại cho mình những lợi ích gì trong quá trình quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng.</p>	<p>LO1.2</p> <p>LO2.2</p>	<p><b>6 tiết</b></p> <p><b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>
<p><b>BÀI 7. Đánh giá tỷ lệ chuyển đổi qua mối quan hệ</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các mối quan hệ khách hàng</li> <li>- Phương pháp đánh giá</li> <li>- Chỉ số đánh giá (Cost Per Lead/ Cost Per Sale)</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Lập một báo cáo về tình hình thu thập cơ sở dữ liệu khách hàng của doanh nghiệp.</p>	<p>LO4.2</p>	<p><b>6 tiết</b></p> <p><b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>
<p><b>BÀI 8. Hướng dẫn nhập dữ liệu khách hàng lên phần mềm GetFly CRM cho doanh nghiệp</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới thiệu về phần mềm Getfly</li> <li>- Cách nhập dữ liệu khách hàng lên phần mềm Getfly CRM</li> <li>- Bán hàng và chăm sóc khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p>	<p>LO3.2</p>	<p><b>6 tiết</b></p> <p><b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>

<p><b>Yêu cầu</b></p> <p>1. Sau khi nhập 50 data khách hàng, anh (chị) bắt đầu chuyển sang công việc liên hệ tư vấn để bán sản phẩm. Trong giai đoạn này anh (chị) lập một bản báo cáo cho hoạt động tư vấn bán hàng của mình căn cứ những ghi chép được ghi chú trên phần mềm</p> <p>2. Trong quá trình điện thoại tư vấn cho lead 50 khách hàng của bài tập trước, anh (chị) đã ghi nhận kết quả như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Không nhận cuộc gọi 5</li> <li>- Sai số điện thoại 20</li> <li>- Bận hẹn dịp khác 10</li> <li>- Đồng ý mua sản phẩm để dùng thử 2</li> <li>- Từ chối thẳng thừng: 5</li> <li>- Đề suy nghĩ, hỏi ý kiến: 8</li> </ul> <p>Là một nhân viên bán hàng, anh (chị) sẽ xử lý như thế nào với các con số đó</p>		
<p><b>BÀI 9. Thực hiện chiến dịch Marketing trên phần mềm Getfly CRM</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Email Marketing</li> <li>- SMS Marketing</li> <li>- Chiến dịch bán hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Sử dụng phần mềm Getfly CRM, anh (chị) hãy thiết kế một Email Marketing về sản phẩm/dịch vụ mới tung ra trên thị trường và gửi đến 50 data khách hàng mà anh (chị) đã thu thập được trong bài tập trước</p>	<p>LO4.2</p>	<p><b>6 tiết</b> <b>(2 LT + 2TH + 2 review)</b></p>
	<p><b>Dự kiến các</b></p>	<p><b>Thời</b></p>

<b>BÀI 10. Các báo cáo trên phần mềm Getfly CRM</b>	<b>CĐR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm và đặc điểm của KPI</li> <li>- Báo cáo KPI trong Marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Sau khi thực hiện chiến dịch gửi Email Marketing cho 50 data. Anh (chị) lập một báo cáo về tình hình triển khai chiến dịch Marketing.</p>	- LO3.1;	<b>3 tiết</b> <b>(1 LT + 1TH + 1 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

#### **14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### **15. Ngày phê duyệt:**

#### **16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**



## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

**THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - ECM2011**  
**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Tên học phần:** Thương mại điện tử **Mã học phần:** ECM2011

**2. Tên Tiếng Anh:** E - commerce **Số tín chỉ:** 03

**3. Phân bố thời gian:** 15 buổi

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** không

**Môn học tiên quyết:** không

**Khác:**

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Môn học giới thiệu kiến thức cơ bản về thương mại điện tử: khái niệm, mô hình thương mại điện tử, sự khác nhau giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống, những lợi ích và rủi ro khi thực hiện thương mại điện tử, tìm hiểu các chiến lược xây dựng thương mại điện tử cho các mô hình tổ chức, doanh nghiệp khác nhau. Các kỹ thuật ứng dụng CNTT trong thương mại điện tử: thiết kế web, xây dựng hệ thống thanh toán. Quy định, pháp luật trong giao dịch điện tử và vấn đề an ninh trong giao dịch TMĐT, ...

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>	<b>Chuẩn đầu ra CTĐT</b>
<b>LO1</b>	Kiến thức về thương mại điện tử	
<b>LO2</b>	Năng lực tư duy hệ thống và hình thành phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp	
<b>LO3</b>	Kỹ năng làm việc nhóm	

**8. Chuẩn đầu ra của học phần**

<b>Chuẩn đầu</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Ghi chú</b>
------------------	--------------	----------------

<b>ra HP</b>		<i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Phân tích sự tác động của thương mại điện tử trong xã hội.	
	<b>LO1.2</b>	Vận dụng phương thức bán hàng, marketing trên web vào trong hoạt động kinh doanh.	
	<b>LO1.3</b>	Trình bày được các công nghệ sử dụng trong thương mại điện tử, an toàn và thanh toán điện tử.	
	<b>LO1.4</b>	Phân tích được mô hình thương mại điện tử tích hợp cho một loại hình doanh nghiệp cụ thể.	
	<b>LO1.5</b>	Phân tích được chiến lược phát triển và duy trì một website thương mại điện tử.	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Phân tích, nhìn nhận vấn đề một cách khoa học, tư duy sáng tạo	
	<b>LO2.2</b>	Thể hiện sự cẩn trọng, tỉ mỉ khi làm việc, có tinh thần trách nhiệm, luôn cập nhật thông tin mới.	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Tổ chức và phân công công việc nhóm đáp ứng yêu cầu của dự án	
	<b>LO3.2</b>	Trình bày báo cáo dự án một cách tự tin	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- BÀI tập: làm đầy đủ BÀI tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

BÀI trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Trương Quốc Định và cộng sự, *Giáo trình Thương Mại Điện Tử*, NXB Đại học Cần Thơ.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm, Bài giảng dưới dạng Slides “Thương mại điện tử

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%****12. Thang điểm: 10****13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>BÀI 1: Tổng quan về thương mại điện tử</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới thiệu tổng quan về TMĐT</li> <li>- Các mô hình TMĐT</li> <li>- Phân tích những lợi ích và hạn chế của TMĐT</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lựa chọn một lĩnh vực kinh doanh (thời trang, du lịch, giáo dục)</li> <li>- Phân tích những lợi ích và hạn chế của TMĐT đối với lĩnh vực kinh doanh đã chọn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.4</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT + 2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 2: Các mô hình kinh doanh TMĐT</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mô hình TMĐT trên thế giới</li> <li>- Mô hình TMĐT ở Việt Nam</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Xác định mô hình TMĐT phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của nhóm</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.2</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT + 2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 3: Các phương pháp bán hàng</b>	<b>Dự kiến các LO được</b>	<b>Thời lượng</b>

<b>trên website</b>	<b>thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vấn đề gặp phải khi bán hàng trên web</li> <li>- Phương pháp bán hàng trên web</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Phân tích website và phương pháp bán hàng trên web của các sản phẩm đang có trên thị trường</p>	- LO2.1	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 4: Lập chiến lược Marketing trên website</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Các bước lập chiến lược marketing trên web</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thiết kế một website cho lĩnh vực kinh doanh của nhóm.</li> <li>- Lập chiến lược marketing trên website.</li> </ul>	- LO2.1	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 5. Quảng cáo và tối ưu hóa máy tìm kiếm</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quảng cáo trên web</li> <li>- Quảng cáo trên email</li> <li>- Tối ưu hóa máy tìm kiếm</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Quảng cáo sản phẩm/dịch vụ trên website và email.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>

<b>BÀI 6. Mạng xã hội, thương mại di động, đấu giá trực tuyến</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ứng dụng mạng xã hội</li> <li>- Thương mại di động (Mobile Commerce)</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Vận dụng mạng xã hội phổ biến cho hoạt động kinh doanh sản phẩm/ dịch vụ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 7: Đấu giá trực tuyến</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Lợi ích của đấu giá trực tuyến</li> <li>- Hoạt động của website đấu giá trực tuyến</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Phân tích và quyết định liệu sản phẩm/ dịch vụ của nhóm có cần tham gia đấu giá trực tuyến</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 8. Phần mềm thương mại điện tử</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Online pop – of – sale</li> <li>- Website</li> <li>- Các công cụ phân tích TMĐT</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.4</li> <li>- LO1.5</li> </ul>	<b>4 tiết (1 LT +2TH + 1RV)</b>

<p>Tìm hiểu phần mềm TMĐT phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của nhóm</p>		
<p><b>BÀI 9. Thẻ thanh toán và tiền ảo</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổng quan về thanh toán trực tuyến</li> <li>- Thẻ thanh toán</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Lợi ích của thanh toán điện tử đối có ảnh đến lĩnh vực kinh doanh của nhóm không?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.1</li> </ul>	<p><b>5 tiết (2 LT +2TH + 1RV)</b></p>
<p><b>BÀI 10: Ví điện tử</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Tính năng của ví điện tử</li> <li>- Ưu và nhược điểm của ví điện tử</li> <li>- Một số ví điện tử phổ biến hiện nay</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Quyết định hệ thống thanh toán điện tử của sản phẩm/ dịch vụ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.1</li> </ul>	<p><b>5 tiết (2 LT +2TH + 1RV)</b></p>
<p><b>BÀI 11: E – banking</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Ưu và nhược điểm của E – banking</li> <li>- Các dạng của E - banking</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> <li>- LO2.1</li> </ul>	<p><b>5 tiết (2 LT +2TH + 1RV)</b></p>

Sử dụng E – banking vào hoạt động TMĐT		
<b>BÀI 12. An ninh trong thương mại điện tử</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Những quan tâm về vấn đề an ninh TMĐT</li> <li>- Các khía cạnh của an ninh TMĐT</li> <li>- Những nguy cơ đe dọa an ninh TMĐT</li> <li>- Giải pháp công nghệ đảm bảo an ninh TMĐT</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Tìm hiểu những vấn đề về an ninh an toàn TMĐT để đảm bảo hoạt động TMĐT của mình luôn được an toàn.</p>	- LO1.3	<b>5 tiết (2 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 13. Quy định pháp luật về thương mại điện tử</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị định về TMĐT</li> <li>- Các vấn đề đạo đức trong TMĐT</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p><b>Yêu cầu</b></p> <p>Tìm hiểu những điều luật có ảnh hưởng đến lĩnh vực kinh doanh của nhóm</p>	- LO1.3	<b>5 tiết (2 LT +2TH + 1RV)</b>
<b>Ôn tập các nội dung đã học</b>		
<b>Thi kết thúc học phần</b> Hình thức thi: Đồ án		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:



- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ bị trừ 50% số điểm đạt được cho tất cả các thành viên trong các nhóm.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP – FIN2011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Phân tích tài chính doanh nghiệp Mã học phần: FIN2011

2. Tên Tiếng Anh: Corporate finance Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 2

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trong môn học này, sinh viên sẽ tìm hiểu:

- Những vấn đề chung về phân tích hoạt động kinh doanh
- Phân tích tình hình sản xuất
- Phân tích chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm
- Phân tích tình hình thu nhập, báo cáo tài chính

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Biết sử dụng các công cụ định lượng vào phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và các hoạt động khác của doanh nghiệp.	1.2.6
LO2	Biết phân tích, đánh giá các chỉ tiêu sinh lời, chỉ tiêu thanh toán	1.2.7
LO3	Biết phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động, vốn cố định	1.2.7
LO4	Biết phân tích và đánh giá tính độc lập hay phụ thuộc về mặt tài chính của doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh	1.2.7

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững vai trò của tài chính doanh nghiệp	
	LO1.2	Nắm được cách phân tích tài chính	
	LO1.3	Cách quản trị tài chính doanh nghiệp	
LO2	LO2.1	Phân tích chỉ số tác động đến sản xuất	
	LO2.2	Nắm vững cách đọc chỉ số kế toán	
	LO2.3	Nâng cao khả năng phân tích thị trường	
LO3	LO3.1	Nắm bắt quy trình phát triển dựa trên phân tích tài chính	
	LO3.2	Xây dựng chiến lược cho doanh nghiệp dựa	
	LO3.3	Xây dựng một quy trình quản trị tài chính	
LO4	LO4.1	Định hướng phát triển doanh nghiệp	
	LO4.2	Phát triển lược kinh doanh cho doanh nghiệp	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Ngô Kim Phụng, Lê Hoàng Vinh, *Phân tích Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính.

### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. Bài giảng “Phân tích tài chính doanh nghiệp”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>CHƯƠNG 1-BÀI 1</b> <b>TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Mục tiêu của Phân tích tài chính <b>Thực hành:</b> - Giảng viên chia lớp thành các nhóm từ 6 đến 8 sinh viên, hướng dẫn các nhóm cách lựa chọn chủ đề để làm bài thuyết trình cho các tuần học tiếp theo (thường là tuần thứ 5 trở đi).	- LO1.1 - LO1.2	<b>7 tiết (2 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 1 – BÀI 2</b> <b>PHÂN LOẠI VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
II. Phân loại và tổ chức công tác phân tích <b>Thực hành:</b> Hướng dẫn các nhóm cách lựa chọn chủ đề để làm bài thuyết trình cho các tuần học tiếp theo (thường là tuần thứ 5 trở đi).	- LO1.1 - LO1.2	<b>7 tiết (3 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 2-BÀI 3</b> <b>GIỚI THIỆU CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Những vấn đề chung của phân tích tài chính II. Giới thiệu các báo cáo tài chính	- LO1.3	<b>7 tiết (3 LT+ 3TH +1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 2-BÀI 4</b>	<b>Dự kiến các LO được</b>	<b>Thời lượng</b>

<b>THỰC HÀNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH</b>	<b>thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	
<b>Thực hành:</b> Hướng dẫn trả lời câu hỏi thực hành và xử lý tình huống	- LO1.3	<b>7 tiết (3 LT+ 3TH +1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 3-BÀI 5 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Đánh giá khái quát tình hình thực hiện kết quả kinh doanh II. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu doanh thu thuần về bán hàng III. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận IV. Phân tích rủi ro kinh doanh <b>Thực hành:</b> - Phân tích tài chính trong sản xuất	- LO2.1 - LO2.2	<b>7 tiết (3 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 3-BÀI 6 PHÂN TÍCH RỦI RO</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
IV. Phân tích rủi ro kinh doanh <b>Thực hành:</b> - Phân tích rủi ro tài chính trong sản xuất	- LO2.1 - LO2.2	<b>7 tiết (3 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>CHƯƠNG 4-BÀI 7 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
I. Đánh giá khái quát tình hình tài chính qua các cân bằng tài chính trên bảng II. Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư	- LO2.3	<b>7 tiết (3 LT+ 3TH + 1 review)</b>

<p>III. Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn</p> <p>IV. Phân tích năng lực hoạt động của tài sản</p> <p>V. Phân tích khả năng sinh lời</p> <p>VI. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p>- Giải thích chiến lược tài chính cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường</p>		
<p><b>CHƯƠNG 4-BÀI 8</b></p> <p><b>PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>V. Phân tích khả năng sinh lời</p> <p>VI. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p>Giải thích chiến lược tài chính cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường</p>	<p>- LO2.3</p>	<p><b>8 tiết (3 LT+ 3TH + 2 review)</b></p>
<p><b>Thi kết thúc học phần</b></p>		<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>Hình thức thi: Tự luận</p>		<p><b>3 tiết</b></p>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.

- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.

- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.

- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### 15. Ngày phê duyệt:

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## MARKETING CĂN BẢN – MAR1011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Marketing căn bản. Mã học phần: MAR1011

2. Tên Tiếng Anh: Marketing essentials Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi, 3 tuần

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Phan Thanh Phong

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Nhập môn nghề nghiệp

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho sinh viên các kiến thức về vai trò của marketing trong doanh nghiệp.

Trang bị cho người học cách thức doanh nghiệp vận dụng marketing mix trong kinh doanh

Kết thúc học phần sinh viên có khả năng viết kế hoạch marketing cơ bản

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các khái niệm về marketing, giải thích được vai trò của marketing trong doanh nghiệp, các quan điểm marketing, cách thức doanh nghiệp sử dụng marketing mix trong kinh doanh.	1.2.6
LO2	Nắm vững các nhân tố thuộc môi trường marketing ảnh hưởng đến doanh nghiệp	1.2.7
LO3	Phân tích được sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hành vi mua của khách hàng	1.2.7
LO4	Xác định được ba bước của marketing mục tiêu	1.2.7



<b>LO5</b>	Xây dựng một kế hoạch marketing cơ bản cho doanh nghiệp	1.2.8
------------	---	-------

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm vững sự cần thiết của marketing đối với doanh nghiệp	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được phối thức marketing - mix	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nắm vững các bộ phận cấu thành hệ thống thông tin marketing	
	<b>LO2.2</b>	Phân tích các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô	
	<b>LO2.3</b>	Phân tích các nhân tố thuộc môi trường vi mô	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Nắm vững mô hình hành vi mua của khách hàng	
	<b>LO3.2</b>	Điều tra các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua của khách hàng	
	<b>LO3.3</b>	Phân tích quá trình ra quyết định mua của khách hàng	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Nắm vững các khái niệm đoạn thị trường, phân đoạn thị trường, thị trường mục tiêu, định vị sản phẩm.	
	<b>LO4.2</b>	Thực hiện việc phân đoạn thị trường và xác định thị trường mục tiêu cho doanh nghiệp	
	<b>LO4.3</b>	Nắm vững cách định vị sản phẩm	
<b>LO5</b>	<b>LO5.1</b>	Phân tích các chính sách sản phẩm của doanh nghiệp	
	<b>LO5.2</b>	Nắm vững các phương pháp tính giá và các quyết định về giá cả	
	<b>LO5.3</b>	Nắm vững các kênh phân phối của doanh nghiệp	
	<b>LO5.4</b>	Thực hiện các hình thức xúc tiến cho doanh nghiệp	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)

- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Nguyễn Hoài Nam, Nguyễn Thanh Bình, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Lao động.

### Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. Bài giảng “Marketing căn bản”, ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

TT	Nội dung	Trọng số	Hình thức
1	Thái độ	10 %	Điểm danh, thái độ tích cực trong quá trình học
2	Lý thuyết	20%	Miệng/bài tập nhóm/Quiz
3	Thực hành	20%	Bài tập về nhà/Thực hành trên lớp
4	Thi kết thúc học phần	50%	Trắc nghiệm

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ 15 buổi học)

Nội dung bài giảng	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung	Thời lượng
<b>BÀI 1: Tổng quan về marketing</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự hình thành và phát triển của marketing</li> <li>- Vai trò của marketing</li> <li>- Các khái niệm liên quan đến marketing</li> <li>- Khái niệm marketing</li> <li>- Quan điểm marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> </ul>	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>Thực hành:</b>		

<p>Tìm hiểu khái niệm marketing và các khái niệm liên quan đến marketing</p> <p>Tìm hiểu quan điểm marketing xã hội trong hoạt động của doanh nghiệp</p>		
<b>BÀI 2. Hệ thống thông tin marketing</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự cần thiết của hệ thống thông tin marketing</li> <li>- Khái niệm</li> <li>- Vai trò của hệ thống thông tin marketing</li> <li>- Các bộ phận cấu thành hệ thống thông tin marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trình bày vai trò của hệ thống thông tin marketing</li> <li>- Tìm hiểu hệ thống thông tin marketing của doanh nghiệp</li> </ul>	- LO2.1	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 3. Môi trường marketing</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các Khái niệm môi trường marketing, môi trường vĩ mô, môi trường vi mô</li> <li>- Các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô</li> <li>- Các nhân tố thuộc môi trường vi mô</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự vận dụng các nhân tố thuộc môi trường marketing cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.2</li> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>

nghiệp - Áp dụng ma trận SWOT đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp		
<b>Bài 4. Thị trường khách hàng và hành vi mua của khách hàng</b>		<b>Thời lượng</b>
- Các khái niệm cơ bản - Mô hình hành vi người tiêu dùng - Phân tích quá trình ra quyết định mua - Đặc điểm và hành vi mua của tổ chức - Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua và ra quyết định mua <b>Thực hành</b> - Phân tích những phản ứng và quá trình ra quyết định mua của người tiêu dùng - Tìm hiểu quá trình ra quyết định mua một sản phẩm cụ thể đối với tổ chức.	- LO3.1 - LO3.2	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 5. Xác định thị trường mục tiêu</b>		<b>Thời lượng</b>
- Phân đoạn thị trường - Lựa chọn thị trường mục tiêu - Định vị sản phẩm <b>Thực hành</b> - Nhận diện các phân khúc thị trường của công ty - Phân tích cách thức lựa chọn thị trường mục tiêu và sự định vị	- LO4.1 - LO4.2 - LO4.3	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>

sản phẩm của doanh nghiệp		
<b>Bài 6. Chính sách sản phẩm</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về sản phẩm</li> <li>- Phân tích cấu trúc sản phẩm</li> <li>- Danh mục sản phẩm</li> <li>- Nhãn hiệu và bao bì sản phẩm</li> <li>- Nhãn hiệu và bao bì sản phẩm</li> <li>- Chu kỳ sống của sản phẩm</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận diện các phân khúc thị trường của công ty</li> <li>- Phân tích cách thức lựa chọn thị trường mục tiêu và sự định vị sản phẩm của doanh nghiệp</li> </ul>	- LO5.1	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 7. Chính sách giá cả</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm giá cả</li> <li>- Vai trò của giá cả</li> <li>- Các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả</li> <li>- Phương pháp định giá</li> <li>- Các chiến lược giá</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả của doanh nghiệp</li> <li>- Vận dụng lý thuyết về chính sách giá cả để xây dựng mức giá cho sản phẩm thực tế</li> </ul>	- LO5.2	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 8. Chính sách phân phối</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bản chất và tầm quan trọng của kênh phân phối</li> <li>- Cấu trúc và tổ chức kênh phân</li> </ul>	- LO5.3	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>

phối - Thiết kế kênh phân phối <b>Thực hành</b> - Tìm hiểu chiến lược phân phối của công ty nước ngoài khi vào Việt Nam - So sánh mạng lưới phân phối đa cấp với các hình thức phân phối khác - Đánh giá hiệu quả của kênh phân phối là các siêu thị		
<b>Bài 9. Chính sách xúc tiến</b>		<b>Thời lượng</b>
- Bản chất của hoạt động xúc tiến - Vai trò của hoạt động xúc tiến - Các hình thức xúc tiến <b>Thực hành</b> - Phân tích một nhận định về quảng cáo - Lập chiến dịch quảng cáo cho một doanh nghiệp	- LO5.4	<b>6 tiết (2LT +3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 10. Xu hướng marketing trong thời đại công nghệ số</b>		<b>Thời lượng</b>
- Marketing qua các thời kỳ - Khái niệm marketing 4.0 - Các chiến thuật marketing trong nền kinh tế kỹ thuật số <b>Ôn tập các nội dung đã học</b>	- LO5.4	<b>3 tiết (1LT +1TH + 1RV)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>	Hình thức thi: Trắc nghiệm	<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên

trong các nhóm.

- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## CONTENT MARKETING – MAR1021

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: **Content Marketing** Mã học phần: **MAR1021**

2. Tên Tiếng Anh: **Content Marketing** Số tín chỉ: **03**

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Marketing căn bản

Môn học tiên quyết:

Khác:

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Content Marketing trang bị cho sinh viên khái niệm về Content Marketing, vai trò của Content Marketing đối với hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Đồng thời, sinh viên có thể vận dụng kỹ thuật viết content cho các kênh truyền thông số như fanpage, website, video clip,...

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Khái niệm về Content Marketing, giải thích được vai trò của Content Marketing trong doanh nghiệp, phân biệt sự khác nhau giữa Content Marketing và content thông thường	1.2.14
LO2	Nội dung quảng cáo và PR cho một sản phẩm	1.2.15
LO3	Kỹ năng viết lời quảng cáo và PR	1.2.14
LO4	Cách viết nội dung cho video	1.2.15
LO5	Sự đo lường nội dung nhằm tăng tương tác và tạo ấn tượng trên mạng xã hội.	1.2.15



## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững khái niệm Content Marketing	
	LO1.2	Giải thích được vai trò của Content Marketing trong doanh nghiệp	
	LO1.3	Phân biệt sự khác nhau giữa Content Marketing và content thông thường	
LO2	LO2.1	Phân tích được các mục tiêu Content Marketing và sản phẩm cần quảng bá	
	LO2.2	Vận dụng các tiêu thức để xây dựng chân dung khách hàng	
	LO2.3	Xác định và lựa chọn được các hình thức hiệu quả để trình diễn Content Marketing	
LO3	LO3.1	Lập kế hoạch Content Marketing	
	LO3.2	Vận dụng các kỹ thuật cơ bản viết content hay và thu hút	
LO4	LO4.1	Chọn ảnh và thiết kế ảnh cho content Marketing	
	LO4.2	Thực hiện Content Marketing cho một video	
LO5	LO5.1	Phân tích các cách thức quảng bá nội dung với Social Media, Email Marketing và Influencer	
	LO5.2	Thực hiện đo lường và đánh giá Content Marketing	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1]. Alexander Jutkowitz, Content Marketing trong kỷ nguyên 4.0, NXB Lao động

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Content Marketing”, ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm.

**11. Tỷ lệ phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>BÀI 1: Tổng quan về Content Marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm Content Marketing</li> <li>- Xu hướng và ứng dụng Content Marketing</li> <li>- Phân biệt Content Marketing với Content thông thường</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b>                      Tìm hiểu hành vi tiêu dùng                      Trình bày hoạt động marketing ở mỗi giai đoạn hành vi tiêu dùng                      Căn cứ trên hành vi tiêu dùng để đưa ra ý kiến về nội dung C.M</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> <li>- L.O1.3</li> </ul>	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>
<b>BÀI 2. Xác định mục tiêu của Content Marketing và phân tích sản phẩm cần quảng bá</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về mục tiêu</li> <li>- Các dạng mục tiêu của Content</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> </ul>	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>

<p>Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đặc điểm của sản phẩm cần quảng bá</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>Chọn lựa một dự án kinh doanh, từ đó phân tích được giá trị sản phẩm cũng như mục tiêu C.M cho sản phẩm/ dịch vụ của mình</p>		
<p><b>BÀI 3. Xây dựng chân dung khách hàng</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về khách hàng</li> <li>- Các tiêu thức để lựa chọn khách hàng mục tiêu</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>Đề hướng C.M đến đúng đối tượng khách hàng, sinh viên căn cứ vào các tiêu thức xác định khách hàng mục tiêu để xây dựng chân dung khách hàng cho C.M của mình</p>	<p>- LO2.2</p>	<p><b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b></p>
<p><b>Bài 4. Lập kế hoạch Content Marketing</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vai trò của việc lập kế hoạch Content Marketing</li> <li>- Phân tích các bước lập kế hoạch Content Marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p>Sau khi viết C.M nhưng không thành công, sinh viên bắt đầu quay trở lại lập kế hoạch C.M bao gồm: phân tích các lỗi sai cơ bản, lên ý tưởng viết C.M, xác</p>	<p>- LO3.1</p>	<p><b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b></p>

định hình thức trình diễn		
<b>Bài 5. Công thức và các nguyên tắc viết Content Marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Công thức được sử dụng trong viết Content Marketing</li> <li>- Các nguyên tắc viết Content Marketing</li> </ul> <b>Thực hành</b> Sinh viên sử dụng công thức và các nguyên tắc viết C.M để viết bài	- LO3.2	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 6. Chọn ảnh – Thiết kế ảnh để tăng hiệu quả Content Marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kỹ thuật chọn ảnh phù hợp với Content Marketing</li> <li>- Thiết kế ảnh</li> </ul> <b>Thực hành</b> Khi viết C.M sinh viên phải chèn được hình ảnh đã qua xử lý kỹ thuật hoặc tự thiết kế ảnh từ hai công cụ đã được tìm hiểu trong bài học	- L.O4.1	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 7. Các hình thức hiệu quả để trình diễn Content Marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Article</li> <li>- Video</li> <li>- Infographic</li> <li>- Album ảnh</li> <li>- Email Marketing</li> <li>- Ebook</li> <li>- Quiz</li> </ul>	- LO2.3	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>

- Banner <b>Thực hành:</b> Sinh viên viết C.M cho sản phẩm/ dịch vụ của mình theo các hình thức Article, Video và Album ảnh		
<b>Bài 8. Cách quảng bá content với Social Media, Influencer</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
- Social Media - Influencer <b>Thực hành</b> Quảng bá C.M trên facebook hoặc Influencer	- LO5.1	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 9. Đo lường và đánh giá Content Marketing</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
- Các chỉ số đo lường và đánh giá - Phát triển dạng nội dung hiệu quả <b>Thực hành</b> Trình bày bảng báo cáo về các chỉ số hiệu quả bài viết của mình	- LO5.2	<b>6 tiết (2LT + 3TH + 1RV)</b>
<b>Bài 10. Các bài Content Marketing hiệu quả qua các hình thức phổ biến</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
- Content trên Facebook - Content trên Website - Content cho Video clip - Ôn tập các nội dung đã học	- L.O2.3 - L.O4.2 - L.O5.2	<b>3 tiết (1LT + 1TH + 1RV)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ bị trừ 50% số điểm đạt được

cho tất cả các thành viên trong các nhóm.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# CHIẾN LƯỢC MARKETING– MAR1061

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Chiến lược Marketing Mã học phần: MAR1061

2. Tên Tiếng Anh: Marketing Strategies Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 1

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Marketing căn bản

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

Trang bị cho sinh viên các kiến thức về vai trò của marketing trong doanh nghiệp.

Trang bị cho người học cách thức doanh nghiệp vận dụng marketing mix trong kinh doanh

Kết thúc học phần sinh viên có khả năng viết kế hoạch marketing cơ bản

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các quan điểm về marketing chiến lược, giải thích được vai trò của marketing chiến lược trong doanh nghiệp, cách thức doanh nghiệp phác thảo một chiến lược marketing trong kinh doanh	1.2.6
LO2	Nắm vững các chiến lược Marketing thị trường có sự ảnh hưởng quan trọng đến doanh nghiệp	1.2.7
LO3	Nắm vững được chiến lược phát triển sản phẩm của doanh nghiệp gắn với phát triển một thương hiệu	1.2.7
LO4	Xác định được các chiến lược tương ứng với Marketing-mix	1.2.7
LO5	Xây dựng một chiến lược Marketing và kế hoạch Marketing cơ bản cho doanh nghiệp	1.2.8

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Nắm vững vai trò của marketing đối với doanh nghiệp	
	LO1.2	Nắm được cách phát triển các chiến lược Marketing	
	LO1.3	Cách quản trị nguồn lực cho Marketing	
LO2	LO2.1	Phân tích các phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu	
	LO2.2	Nắm vững cách định vị một thị trường	
	LO2.3	Nâng cao vị thế cạnh tranh thông qua phân tích đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp	
LO3	LO3.1	Nắm bắt quy trình phát triển một sản phẩm mới trên thị trường	
	LO3.2	Xây dựng chiến lược cho sản phẩm theo vòng đời của sản phẩm	
	LO3.3	Xây dựng một quy trình quản trị thương hiệu	
LO4	LO4.1	Định hướng nghiên cứu Marketing	
	LO4.2	Phát triển lược Marketing trên cơ sở Marketing-mix	
LO5	LO5.1	Thực hiện các chiến lược Marketing cơ bản	
	LO5.2	Nắm vững các nền tảng xây dựng một kế hoạch Marketing	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1]. Malhotra, Nunan, Birks, *Marketing Research – An Applied Approach 5<sup>th</sup>*,



Pearson, 2017

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Marketing căn bản”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>BÀI 1: Tổng quan về marketing chiến lược</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sơ lược về Marketing và Marketing chiến lược</li><li>- Vai trò của Marketing</li><li>- Các trọng tâm của Marketing</li><li>- Các cấp độ chiến lược của Marketing</li></ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Phân tích các khái niệm Marketing truyền thống và Marketing hiện đại</li><li>- Ứng dụng các lý thuyết về Marketing trong tình huống thực tế</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- LO1.1</li><li>- LO1.2</li></ul>	<b>6 tiết (2 LT + 3TH +1 review)</b>
<b>BÀI 2. Sự hình thành chiến lược Marketing</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Khái niệm và phạm vi chiến lược Marketing</li><li>- Phát triển chiến lược Marketing</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- LO1.3</li></ul>	<b>7 tiết (2 LT+ 4TH +1 review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản trị nguồn lực Marketing trong doanh nghiệp</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng</li> <li>- Phác thảo chiến lược cơ bản</li> </ul>		
<b>BÀI 3. Chiến lược STP</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân khúc thị trường</li> <li>- Chọn thị trường mục tiêu</li> <li>- Định vị thị trường</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>8 tiết (3 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 4. Chiến lược Marketing cạnh tranh</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích đối thủ cạnh tranh</li> <li>- Vị thế cạnh tranh</li> <li>- Chiến lược cạnh tranh</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>8 tiết (3 LT+ 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 5. Chu kỳ sống của sản phẩm và chiến lược phát triển sản phẩm mới</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về sản phẩm</li> <li>- Chiến lược sản phẩm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiến lược sản phẩm mới</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường</li> </ul>		<b>review)</b>
<b>Bài 6. Chiến lược thương hiệu</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về chiến lược thương hiệu</li> <li>- Quy trình quản trị thương hiệu</li> <li>- Chiến lược thương hiệu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về các chiến lược thương hiệu đã được sử dụng trong quá khứ</li> </ul>	- LO3.3	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 7. Phát triển Marketing-mix trên cơ sở Marketing chiến lược</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Định hướng nghiên cứu thị trường</li> <li>- Định hướng chiến lược Marketing-mix</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường</li> <li>- Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO4.1</li> <li>- LO4.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 8. Digital Marketing 4.0</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industry 4.0</li> <li>- Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO5.1</li> <li>- LO5.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1</b>

lược Marketing <b>Thực hành</b> - Xây dựng một kế hoạch marketing		<b>review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.

- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.

- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.

- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# NGHIÊN CỨU MARKETING – MAR2011

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Nghiên cứu Marketing Mã học phần: MAR2011

2. Tên Tiếng Anh: Marketing Research Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 2

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Marketing căn bản, Marketing chiến lược

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của một công ty gắn liền với việc ra quyết định của nhà quản trị. Để có thể được những quyết định chính xác nhất, các nhà quản trị không thể chỉ dựa vào kinh nghiệm và phán đoán theo cảm tính chủ quan mà cần có thông tin hỗ trợ.

- Các quyết định kinh doanh phải dựa trên cơ sở thu thập và phân tích các một cách khoa học theo những tiến trình và phương pháp nhất định. Việc hiểu biết thuần thực công tác thực hành nghiên cứu kinh doanh đã trở thành một nhu cầu quan trọng trong doanh nghiệp. Học phần chú trọng vào các lý thuyết cơ bản và cách thức thực hành nghiên cứu, từ việc xác định vấn đề nghiên cứu, soạn thảo bảng câu hỏi, thu thập dữ liệu, xử lý và viết báo cáo.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Nắm vững các quan điểm về nghiên cứu Marketing, giải thích được vai trò của nghiên cứu, cách thức doanh nghiệp phác thảo một nghiên cứu Marketing để hoàn thiện quy trình doanh nghiệp.	1.2.6
LO2	Nắm vững các quy trình thực hiện bảng hỏi.	1.2.7
LO3	Nắm vững quá trình nghiên cứu Marketing	1.2.7

<b>LO4</b>	Biết cách xử lý số liệu và phân tích trong Marketing với các phần mềm hỗ trợ	1.2.7
<b>LO5</b>	Mô phỏng chiến lược Marketing dựa trên các nghiên cứu có sẵn	1.2.8

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Hiểu được các khái niệm cơ bản nhất về nghiên cứu marketing	
	<b>LO1.2</b>	Lý giải được sự cần thiết của nghiên cứu marketing	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Nhận biết được nghiên cứu marketing bao gồm những vấn đề gì và cách thức tiến hành một nghiên cứu	
	<b>LO2.2</b>	Thực hiện được một đề xuất nghiên cứu, thiết kế nghiên cứu và biết các phương pháp chọn mẫu trong nghiên cứu	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Biết soạn thảo và thiết kế công cụ thu thập dữ liệu	
	<b>LO3.2</b>	Chọn lựa các phương pháp thu thập thông tin và xử lý dữ liệu phù hợp	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Giải thích được ý nghĩa của kết quả nghiên cứu	
	<b>LO4.2</b>	Tiếp tục nghiên cứu sâu hơn dựa trên nền tảng lý thuyết cơ bản đã được học	
<b>LO5</b>	<b>LO5.1</b>	Thực hiện các các bước xây dựng chiến lược	
	<b>LO5.2</b>	Quản trị các chiến lược	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

### 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1]. Malhotra, Nunan, Birks, Marketing Research – An Applied Approach 5th, Pearson, 2017

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Nghiên cứu Marketing”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh

**11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:**

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

**12. Thang điểm: 10**

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)**

<b>Bài 1. Khái quát về nghiên cứu Marketing</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm nghiên cứu Marketing</li> <li>- Đặc điểm nghiên cứu Marketing</li> <li>- Các dạng nghiên cứu Marketing</li> <li>- Quy trình nghiên cứu</li> <li>- Kế hoạch nghiên cứu</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân nhóm và hướng dẫn cách thức thực hiện bài tập nhóm</li> <li>- Lựa chọn chủ đề nghiên cứu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b> <b>(2LT+2TH+2RV)</b></p>
<b>Bài 2. Mô hình nghiên cứu Marketing</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm mô hình nghiên cứu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mối liên hệ nhân quả</li> <li>- Các mô hình nghiên cứu</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng mô hình</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p><b>(2LT+2TH+2RV)</b></p>
<p><b>Bài 3. Thang đo và thiết kế bảng câu hỏi</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thang đo lường trong nghiên cứu Marketing</li> <li>- Thiết kế bảng câu hỏi</li> <li>- Tổ chức thu thập thông tin</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhập bảng hỏi trên phần mềm SPSS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b></p> <p><b>(2LT+2TH+2RV)</b></p>
<p><b>Bài 4. Chọn mẫu trong nghiên cứu Marketing</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khái niệm cơ bản</li> <li>- Lý do chọn mẫu</li> <li>- Các phương pháp chọn mẫu</li> <li>- Quy trình chọn mẫu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tính mẫu nghiên cứu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b></p> <p><b>(2LT+2TH+2RV)</b></p>
<p><b>Bài 5. Phương pháp nghiên cứu định tính</b></p>	<p><b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Vai trò nghiên cứu định tính</li> <li>- Phương pháp thu thập dữ liệu</li> <li>- Kỹ thuật nghiên cứu định tính</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p><b>6 Tiết</b></p> <p><b>(2LT+2TH+2RV)</b></p>



- Xây dựng bảng hỏi định tính		
<b>Bài 6. Phương pháp nghiên cứu định lượng</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Định nghĩa</li> <li>- Vai trò nghiên cứu định lượng</li> <li>- So sánh nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng</li> <li>- Tổ chức thu thập dữ liệu</li> </ul> <b>Thực hành</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng bảng hỏi định lượng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>6 Tiết</b> <b>(2LT+2TH+2RV)</b>
<b>Bài 7. Xử lý và phân tích dữ liệu</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phương pháp xử lý dữ liệu</li> <li>- Chuẩn bị dữ liệu</li> <li>- Mã hóa dữ liệu</li> <li>- Làm sạch dữ liệu</li> <li>- Phân tích và diễn giải dữ liệu</li> </ul> <b>Thực hành:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích trên SPSS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>7 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+2RV)</b>
<b>Bài 8. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm giả thuyết nghiên cứu</li> <li>- Kiểm định về mối liên hệ giữa hai biến định tính</li> <li>- Kiểm định giá trị trung bình tổng thể</li> <li>- Phân tích phương sai ANOVA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>7 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+2RV)</b>

<b>Thực hành</b> - Phân tích trên phần mềm SPSS		
<b>Bài 9. Trình bày báo cáo kết quả nghiên cứu</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Vai trò, chức năng bản báo cáo - Các nghiên tắc viết báo cáo - Nội dung và hình thức trình bày - Phương pháp thuyết trình báo cáo <b>Thực hành</b> - Trình bày trên Powerpoint	- LO3.1 - LO3.2	<b>7 Tiết</b> <b>(2LT+3TH+2RV)</b>
<b>Báo cáo kết quả bài tập nhóm</b>	<b>LO4, LO5</b>	<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Báo cáo nghiên cứu		<b>3 tiết</b>

#### **14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

#### **15. Ngày phê duyệt:**

#### **16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## GOOGLE ADS VÀ GOOGLE ANALYTICS – MAR2021

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Google Ads và Google Analytics

Mã học phần: MAR2021

2. Tên Tiếng Anh: Google Ads và Google Analytics Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 2

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Content Marketing, Website và công cụ tìm kiếm, Quản trị Website.

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần:

Học phần này cung cấp kiến thức về cách thức làm chủ hệ thống thương hiệu trên nền tảng tìm kiếm Google và cách ứng dụng các công cụ chạy quảng cáo để gia tăng tần suất hiển thị website của đơn vị kinh doanh.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Mô tả bản chất của công cụ tìm kiếm Google.	1.2.6
LO2	Phân tích sự khác biệt về quảng cáo giữa các nền tảng.	1.2.7
LO3	Vận hành được một tài khoản quảng cáo.	1.2.7
LO4	Đề xuất các chiến lược nội dung cho nền tảng Website.	1.2.7

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú	
LO1	LO1.1	Nắm vững vai trò của Google Ads và Google Analytics.	
	LO1.2	Nắm được cách phát triển các nội dung.	
	LO1.3	Cách quản trị tài chính cho quảng cáo.	

LO2	LO2.1	Phân tích các phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu	
	LO2.2	Nắm vững vận hành một tài khoản quảng cáo.	
	LO2.3	Nâng cao vị thế cạnh tranh thông qua tiếp cận khách hàng trên nền tảng tìm kiếm Google.	
LO3	LO3.1	Nắm bắt quy trình xử lý vi phạm của tài khoản.	
	LO3.2	Xây dựng chiến lược cho từ khóa.	
	LO3.3	Xây dựng một quy trình quản trị nội dung.	
LO4	LO4.1	Ứng dụng các chỉ số sau quảng cáo.	
	LO4.2	Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả quảng cáo.	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Nguyễn Trinh, *SEO-on-page trong tầm tay*, NXB Thế giới.

### ➤ *Tài liệu tham khảo*

[1]. Bài giảng “Google Ads và Google Analytics”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%**

## 12. Thang điểm: 10

13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1: GIỚI THIỆU ADWORDS</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổng quan về Adwords</li> <li>- Cách Google lập chỉ mục</li> <li>- Sự khác biệt giữa tìm kiếm và quảng cáo</li> <li>- Phân biệt Adwords và Facebook Ads</li> <li>- Lịch sử hình thành Google</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận bài tập cuối kỳ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 2: QUẢN LÝ TÀI KHOẢN</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cách đăng ký tài khoản</li> <li>- Phân loại tài khoản quảng cáo</li> <li>- Đăng ký thanh toán</li> <li>- Các phương pháp quản lý tài khoản số lượng lớn</li> <li>- Xử lý vấn đề tài khoản</li> <li>- Bảo mật tài khoản</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng</li> <li>- Phác thảo chiến lược quảng cáo cơ bản</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>BÀI 3: QUẢN LÝ CHIẾN DỊCH VÀ NHÓM QUẢNG CÁO</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng chiến dịch</li> <li>- Lên kế hoạch chiến dịch</li> <li>- Phân tích tài chính</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ước tính chỉ tiêu</li> <li>- Phân tích nhóm khách hàng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng tài khoản quảng cáo</li> </ul>		
<b>BÀI 4: NHẢM MỤC TIÊU THEO TỪ KHÓA</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích từ khóa</li> <li>- Phân tích từ khóa đối thủ</li> <li>- Xây dựng bài viết chuẩn SEO</li> <li>- Xây dựng từ khóa xu hướng</li> <li>- Phân biệt từ khóa ngắn và từ khóa dài</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cách vận hành từ khóa</li> </ul>	- LO2.3	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>BÀI 5: NHẢM MỤC TIÊU THEO NGÔN NGỮ &amp; VỊ TRÍ</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Định vị khách hàng theo địa lý</li> <li>- Định vị khách hàng theo ngôn ngữ</li> <li>- Điểm khác biệt trong định vị khách hàng Facebook và Google</li> <li>- Cách quảng cáo phân bổ</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Định vị một quảng cáo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>BÀI 6: ĐỊNH DẠNG QUẢNG CÁO</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn vị trí hiển thị</li> <li>- Chọn định dạng quảng cáo</li> <li>- Chọn loại quảng cáo</li> <li>- Chọn thời gian hiển thị</li> </ul>	- LO3.3	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>

<b>Thực hành</b> - Lựa chọn vị trí hiển thị		
<b>BÀI 7: NGÂN SÁCH VÀ ĐẶT GIÁ THẦU</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Phân tích giá dựa trên từ khóa - Mua từ khóa - Phân bổ ngân sách <b>Thực hành:</b> - Phân tích tài chính khi quảng cáo	- LO4.1 - LO4.2	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>BÀI 8: ĐO LƯỜNG VÀ TỐI ƯU HÓA</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Đăng ký Google Analytics - Đọc các chỉ số - Lưu trữ dữ liệu - Lọc dữ liệu <b>Thực hành</b> - Phân tích chỉ số sau chạy quảng cáo	- LO4.1 - LO4.2	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>BÀI 9: HIỆU SUẤT, LỢI NHUẬN VÀ TĂNG TRƯỞNG</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
- Đánh giá hiệu suất quảng cáo - Tăng trưởng lợi nhuận - Đánh giá dữ liệu và các chỉ số sau quảng cáo	- LO4.1 - LO4.2	<b>6 tiết (2 LT + 3TH + 1 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Thực hành		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.



- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thi bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.

- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

**SMS MARKETING, EMAIL MARKETING VÀ TELEMARKEETING –  
MAR2041**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Tên học phần: SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing**

**Mã học phần: MAR2041**

**2. Tên Tiếng Anh: SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing**

**Số tín chỉ: 03**

**3. Phân bố thời gian: 15 buổi**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/.

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước:** Marketing căn bản, Content Marketing

**Môn học tiên quyết:** Không

**Khác:** Không

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Trang bị cho sinh viên các kiến thức về vai trò của Email, SMS, Tele Marketing trong hoạt động kinh doanh bán hàng.

Trang bị cho người học cách thiết kế Email, SMS, Tele Marketing trong kinh doanh bán hàng hiệu quả

Kết thúc học phần sinh viên có khả năng tự viết một Email Marketing chuẩn, soạn thảo SMS Marketing, chuẩn bị để thực hiện cuộc gọi bán hàng hiệu quả

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)</b>
<b>LO1</b>	Phân tích lợi ích của từng loại hình marketing
<b>LO2</b>	Miêu tả quy trình lập kế hoạch Email, Tele, SMS marketing
<b>LO3</b>	Lên ý tưởng và viết nội dung cho Email, tele và SMS marketing

**8. Chuẩn đầu ra của học phần**

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>	<b>Mô tả</b> (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	<b>Ghi chú</b>
<b>CLO1</b>	Phân biệt và mô tả được các kiến thức cơ bản về Email marketing, SMS marketing Telemarketing; Lập kế hoạch; Xác định mục tiêu và thu thập data khách hàng; Kỹ thuật soạn thảo email; Các công cụ Gmail và GetResponse	
<b>CLO2</b>	Viết, trao đổi nói chuyện được email, SMS, Tele có nội dung thu hút; Sử dụng thành thạo Gmail và GetResponse để thực hiện một chiến dịch Email Marketing	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (70%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

### 10. Tài liệu học tập

#### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1]. Malhotra, Nunan, Birks, Marketing Research – An Applied Approach 5th, Pearson, 2017

#### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. Cao Thị Quỳnh Trâm, “Bài giảng Email, SMS, Tele Marketing căn bản”, 2020.

### 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

<b>TT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trọng số</b>	<b>Hình thức</b>
1	Thái độ	10 %	Điểm danh, thái độ tích cực trong quá trình học
2	Lý thuyết	20%	Miệng/bài tập nhóm/Quiz
3	Thực hành	20%	Bài tập về nhà/Thực hành trên lớp
4	Thi kết thúc học	50%	Đề án môn học

	phần		
<b>12. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ 15 buổi học)</b>			
<b>Nội dung bài giảng</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>		
<b>BÀI 1: Xây dựng chiến lược Email Marketing</b>			<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm, mục tiêu về chiến lược</li> <li>- Khái niệm về Email Marketing</li> <li>- Chức năng của Email Marketing</li> <li>- Xây dựng chiến lược Email Marketing</li> <li>- Tuân thủ Spam</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b>          Tìm hiểu khái niệm chiến lược và các khái niệm liên quan đến Email Marketing          Cách xây dựng chiến lược Email Marketing</p>	- CLO1		<b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b>
<b>BÀI 2. Thiết kế Email Marketing hiệu quả</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>		<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sáu bước thiết lập mục tiêu Marketing</li> <li>- Sắp xếp nội dung Email của bạn theo chủ đề mục tiêu</li> <li>- Các cách thức thu thập thông tin người dùng</li> <li>- Những thông tin cần thu thập từ khách hàng</li> </ul>	- CLO1		<b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hỏi xin phép trước khi thu thập thông tin người dùng</li> <li>- Xác định hình thức cho chiến dịch Email Marketing</li> <li>- Cách chia bố cục Email</li> <li>- Xây dựng thương hiệu Email để nâng cao hình ảnh tổ chức</li> <li>- Xây dựng tiêu đề Email Marketing như thế nào</li> <li>- Cách biến tiêu đề trở nên nổi bật.</li> <li>- Thêm hình ảnh vào trong email</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>1. Hãy tìm hai ví dụ về thiết kế email marketing tốt và thiết kế email marketing xấu. Hãy chỉ rõ vì sao đó là email marketing xấu. Theo đó, bạn sẽ cải thiện email đó như thế nào?</p> <p>2. Hãy chọn một doanh nghiệp bất kì kinh doanh trong ngành du lịch. Sau đó, hãy thiết lập mục tiêu email marketing cho doanh nghiệp mà bạn lựa chọn. Lưu ý: cân nhắc về tỉ lệ mở email, tỉ lệ tương tác, tỉ lệ huỷ đăng kí, tỉ lệ thoát, v.v...</p>		
<p><b>BÀI 3. Đo lường hiệu suất Email Marketing</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiểm tra hiệu quả của chiến dịch Email Marketing</li> <li>- Tối ưu hóa việc gửi Email Marketing</li> </ul>	<p><b>CLO2</b></p>	<p><b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b></p>

<p><b>Thực hành:</b></p> <p>Bạn có một cơ sở dữ liệu gồm 1000 người đăng kí kênh email marketing của bạn. Bạn thực hiện một chiến dịch email marketing và tỉ lệ thoát là 50%, và rất nhiều người huỷ đăng kí nhận email. Bạn định làm gì tiếp theo? Hãy liệt kê các bước bạn định thực hiện để làm sạch dữ liệu.</p>		
<p><b>Bài 4. Chuẩn bị bán hàng qua điện thoại</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khái niệm cơ bản</li> <li>- Tiếp cận thành công với khách hàng</li> <li>- Kỹ năng cần thiết đối với người bán hàng qua điện thoại</li> <li>- Cách thức tăng doanh số bán hàng qua điện thoại</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích những kỹ năng cần thiết đối với người bán hàng qua điện thoại.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CLO1</li> <li>- CLO2</li> </ul>	<p><b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b></p>
<p><b>Bài 5. Thực hiện cuộc gọi của bạn</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xác định mục tiêu tiếp cận khách hàng</li> <li>- Ba bước nghiên cứu khách hàng tiềm năng trước khi tiếp cận qua điện thoại</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CLO1</li> <li>- CLO2</li> </ul>	<p><b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kịch bản bán hàng qua điện thoại tiêu chuẩn</li> <li>- Thu thập thông tin về khách hàng tiềm năng</li> <li>- Kết nối con số với doanh thu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tại sao các công ti cần hiểu hành vi của người tiêu dùng? Hãy đưa ra một ví dụ mà bạn cho rằng các công ti thực hiện chiến lược telemarketing mà không hiểu hành vi của người tiêu dùng.</li> </ul>		
<p><b>Bài 6. Chiến dịch Mobile Marketing</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm Mobile Marketing</li> <li>- Các yếu tố của Mobile Marketing</li> <li>- Ba hình thức của Mobile Marketing</li> <li>- Xây dựng kế hoạch cho chương trình Mobile Marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận diện các yếu tố của Mobile Marketing</li> <li>- Tìm hiểu việc xây dựng kế hoạch cho chương trình Mobile Marketing.</li> </ul>	<p>- CLO1</p>	<p><b>8 tiết (3LT + 3TH + 2RV)</b></p>
<p><b>Bài 7. Thiết kế chiến dịch SMS Marketing hiệu quả</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn nền tảng ứng dụng SMS Xây dựng SMS Database</li> </ul>	<p>- CLO1</p>	<p><b>9 tiết (3LT + 4TH + 2RV)</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Người tiêu dùng chọn nhận tin nhắn</li> <li>- Gửi thông tin và thông báo qua SMS</li> <li>- Gửi Cuopons qua SMS</li> <li>- Gửi Quiz và câu đố để thu thập thông tin</li> <li>- Khám phá chiến dịch SMS: Text – to – Screen</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các bước để thiết kế được một chiến dịch SMS Marketing</li> </ul>	<p>- CLO2</p>	
<p><b>Thi kết thúc học phần</b></p>	<p>Hình thức thi: Báo cáo đồ án</p>	<p><b>3 tiết</b></p>

**13. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**14. Ngày phê duyệt:**

**15. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**



## 16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

# MARKETING QUỐC TẾ - MAR2091

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Marketing quốc tế Mã học phần: MAR2091

2. Tên Tiếng Anh: International Marketing Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: học kỳ 2

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Marketing căn bản, Marketing chiến lược, Hành vi người tiêu dùng

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

6. Mô tả tóm tắt học phần:

Học phần này cung cấp kiến thức về marketing trong điều kiện kinh doanh quốc tế, tập trung vào nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing quốc tế của doanh nghiệp cũng như các quyết định marketing của công ty trong kinh doanh quốc tế. Cụ thể: Giới thiệu cho sinh viên hiểu bản chất của hoạt động kinh doanh quốc tế và marketing quốc tế; Phân tích các yếu tố môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa của các quốc gia và quốc tế ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế; Giới thiệu về các vấn đề liên quan đến việc nghiên cứu và lựa chọn và thâm nhập vào thị trường quốc tế; Trình bày các chính sách marketing quốc tế mà công ty phải thực hiện khi tham gia vào kinh doanh quốc tế, bao gồm: chính sách sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách phân phối, chính sách truyền thông.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Mô tả bản chất của hoạt động marketing quốc tế	1.2.6
LO2	Phân tích những thay đổi môi trường marketing quốc tế và tác động của chúng lên hoạt động kinh doanh quốc tế của công ty	1.2.7
LO3	Xây dựng cách thức nghiên cứu, lựa chọn và thâm nhập vào 2 thị trường quốc tế.	1.2.7

<b>LO4</b>	Đề xuất các chính sách marketing cho thị trường quốc tế	1.2.7
<b>LO5</b>	Hợp tác với người khác để giải quyết vấn đề một cách hiệu quả	1.2.8

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm vững vai trò của marketing đối với doanh nghiệp	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được cách phát triển các chiến lược Marketing quốc tế	
	<b>LO1.3</b>	Cách quản trị nguồn lực cho Marketing quốc tế	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Phân tích các phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu	
	<b>LO2.2</b>	Nắm vững cách định vị một thị trường	
	<b>LO2.3</b>	Nâng cao vị thế cạnh tranh thông qua phân tích đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Nắm bắt quy trình phát triển một sản phẩm mới trên thị trường	
	<b>LO3.2</b>	Xây dựng chiến lược cho sản phẩm theo vòng đời của sản phẩm	
	<b>LO3.3</b>	Xây dựng một quy trình quản trị thương hiệu	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Định hướng nghiên cứu Marketing quốc tế	
	<b>LO4.2</b>	Phát triển lược Marketing trên cơ sở Marketing-mix	
<b>LO5</b>	<b>LO5.1</b>	Thực hiện các chiến lược Marketing quốc tế cơ bản	
	<b>LO5.2</b>	Nắm vững các nền tảng xây dựng một kế hoạch Marketing quốc tế	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1]. Malhotra, Nunan, Birks, Marketing Research – An Applied Approach 5th, Pearson, 2017

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Marketing quốc tế”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%**

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phân theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1: Tổng quan về marketing quốc tế và tổ chức công ty kinh doanh quốc tế</b>	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sơ lược về Marketing quốc tế và chiến lược Marketing quốc tế</li><li>- Vai trò của Marketing quốc tế</li><li>- Các trọng tâm của Marketing quốc tế</li><li>- Các cấp độ chiến lược của Marketing quốc tế</li></ul> <b>Thực hành:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Thảo luận bài tập cuối kỳ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- LO1.1</li><li>- LO1.2</li></ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH +1 review)</b>
<b>BÀI 2. Môi trường Marketing quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Khái niệm và phạm vi chiến lược</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- LO1.3</li></ul>	<b>7 tiết (2 LT+ 4TH)</b>

<p>Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phát triển chiến lược Marketing quốc tế</li> <li>- Quản trị nguồn lực cho Marketing quốc tế</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng</li> <li>- Phác thảo chiến lược cơ bản</li> </ul>		<b>+1 review)</b>
<b>BÀI 3. Nghiên cứu thị trường trong Marketing quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân khúc thị trường</li> <li>- Chọn thị trường mục tiêu</li> <li>- Định vị thị trường</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>8 tiết (2 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 4. Chiến lược yểm trợ trong Marketing quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích đối thủ cạnh tranh</li> <li>- Vị thế cạnh tranh</li> <li>- Chiến lược cạnh tranh</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 5. Kế hoạch hóa chiến lược Marketing quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm về sản phẩm</li> <li>- Chiến lược sản phẩm</li> <li>- Chiến lược sản phẩm mới</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 6. Chiến lược sản phẩm quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về chiến lược thương hiệu</li> <li>- Quy trình quản trị thương hiệu</li> <li>- Chiến lược thương hiệu</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về các chiến lược thương hiệu đã được sử dụng trong quá khứ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH +1 review)</b>
<b>Bài 7. Chiến lược giá cả quốc tế</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Định hướng nghiên cứu thị trường</li> <li>- Định hướng chiến lược Marketing-mix</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường</li> <li>- Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO4.1</li> <li>- LO4.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 8. Chiến lược phân phối quốc tế và Marketing quốc tế đối với dịch vụ</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industry 4.0</li> <li>- Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến lược Marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng một kế hoạch marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO5.1</li> <li>- LO5.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Đồ án		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
------------------------	---

<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
------------------------	---



# NHẬP MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH – ORT1121

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Nhập môn quản trị kinh doanh Mã học phần: ORT1121
2. Tên Tiếng Anh: Introductory to Business Administration Số tín chỉ: 03
3. Phân bố thời gian: học kỳ 1
4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Nguyễn Xuân Thanh
5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Không

Môn học tiên quyết: Không

Khác: Không

### 6. Mô tả tóm tắt học phần

Nhập môn Quản trị kinh doanh là môn khoa học về quản trị kinh doanh. Học phần nhập môn quản trị kinh doanh kế thừa, phát

triển các lý thuyết cơ bản về khoa học quản trị kinh doanh có tính đến các điều kiện thực tiễn của Việt Nam nhằm cùng với các môn học bổ trợ khác trang bị cho sinh viên các kiến thức và kỹ năng cần thiết để sau khi tốt nghiệp họ có thể thực hiện các hoạt động quản trị trong doanh nghiệp. Học phần này bao gồm những nội dung:

- – €Chương 1. Khái lược về môn học nhập môn quản trị kinh doanh
- – €Chương 2. Tổng quan về quản trị các tổ chức
- – €Chương 3. Vận dụng quy luật và các nguyên tắc quản trị
- – €Chương 4. Các chức năng quản trị cơ bản
- – €Chương 5. Nhà quản trị
- – €Chương 6. Các chức năng hoạt động trong quản trị kinh doanh

### 7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Sau khi học xong học phần, sinh viên được trang bị những kiến thức cơ bản nhất về quản trị trong các tổ chức và đặt nền tảng cho sự vận dụng các kiến thức này vào công tác quản trị các hoạt động của doanh nghiệp, làm cơ	1.2.6

	sở để sinh viên tiếp tục tiếp nhận kiến thức ở các môn quản trị chuyên ngành. Hơn thế nữa học phần này sẽ giúp sinh viên có được cái nhìn tổng quan và có hệ thống về quản trị kinh doanh để họ có thể trợ giúp cho các nhà quản trị và chủ doanh nghiệp điều hành sản xuất kinh doanh tốt và hiệu quả hơn.	
<b>LO2</b>	Giải thích được: Các khái niệm, các nguyên tắc, nội dung các chức năng quản trị cơ bản, các chức năng hoạt động quản trị kinh doanh trong các tổ chức; Có thể bước đầu vận dụng các kiến thức lý luận về quản trị vào việc ra quyết định về quản lý trong một tổ chức nói chung và trong doanh nghiệp nói riêng	1.2.7
<b>LO3</b>	Có thể vận dụng được một số kỹ năng cần thiết để sau khi tốt nghiệp họ có thể thực hiện các hoạt động quản trị cơ bản trong doanh nghiệp như sản xuất, marketing, tài chính và nhân sự. Từ đó, sinh viên có thể tham gia vào các hoạt động quản trị một cách chủ động, sáng tạo.	1.2.7
<b>LO4</b>	Sinh viên luôn ý thức được tầm quan trọng của từng nội dung trong quản trị kinh doanh để vận dụng sáng tạo những kiến thức, kỹ năng phù hợp vào thực tiễn công việc. Đồng thời tạo lập ý thức và thói quen tự rèn luyện liên tục trong mọi công việc để nâng cao chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.	1.2.7

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Nắm vững vai trò của kinh doanh	
	<b>LO1.2</b>	Nắm được cách phát triển các chiến lược kinh doanh	
	<b>LO1.3</b>	Cách quản trị nguồn lực	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Phân tích các phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu	

	<b>LO2.2</b>	Nắm vững cách định vị một thị trường	
	<b>LO2.3</b>	Nâng cao vị thế cạnh tranh thông qua phân tích đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Nắm bắt quy trình phát triển một sản phẩm trên thị trường	
	<b>LO3.2</b>	Xây dựng chiến lược cho sản phẩm theo vòng đời của sản phẩm	
	<b>LO3.3</b>	Xây dựng một quy trình quản trị thương hiệu	
<b>LO4</b>	<b>LO4.1</b>	Định hướng nghiên cứu Marketing	
	<b>LO4.2</b>	Phát triển lược kinh doanh	
<b>LO5</b>	<b>LO5.1</b>	Thực hiện các chiến lược	
	<b>LO5.2</b>	Nắm vững các nền tảng xây dựng một kế hoạch kinh doanh	

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh, Khoa Quản trị Kinh doanh, *Giáo trình Quản trị học*, NXB Tài chính.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Donald F.Kuratko, *Khởi nghiệp kinh doanh Lý thuyết – Quá trình – Thực tiễn*, NXB Hồng Đức.

[2]. Bài giảng dưới dạng Slides “Nhập môn quản trị kinh doanh”, Th.S Nguyễn Xuân Thanh.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

**Điểm thi kết thúc: 50%**

## 12. Thang điểm: 10

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>Bài 1:</b> Khái lược về môn học Nhập môn Quản trị kinh doanh	<b>Dự kiến các được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối tượng nghiên cứu của môn học Nhập môn</li> <li>- Nhập môn quản trị kinh doanh với tới cách là một môn khoa học</li> <li>- Nhập môn Quản trị kinh doanh với tới cách là một môn khoa học lý thuyết và ứng dụng</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giảng viên chia lớp thành các nhóm từ 6 đến 8 sinh viên, hướng dẫn các nhóm cách lựa chọn chủ đề để làm bài thuyết trình cho các tuần học tiếp theo (thường là tuần thứ 5 trở đi).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH +1 review)</b>
<b>Bài 2.</b> Tổng quan về quản trị tổ chức	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát về Quản trị tổ chức (QTTC)</li> <li>- Môi trường của quản trị tổ chức</li> <li>- Các trường phái lý thuyết trong QTTC</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hướng dẫn trả lời câu hỏi thực hành</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT+ 4TH +1 review)</b>

và xử lý tình huống		
<b>BÀI 3.</b> Các quy luật, nguyên tắc, phương pháp và công cụ trong quản trị tổ chức	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các quy luật và sự vận dụng các quy luật trong quản trị tổ chức</li> <li>- Các nguyên tắc cơ bản của QTTC</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<b>8 tiết (3 LT + 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 4.</b> Các chức năng quản trị cơ bản	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạch định trong quản trị</li> <li>- Các chức năng quản trị cơ bản</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT+ 3TH + 2 review)</b>
<b>Bài 5.</b> Nhà quản trị	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhà quản trị</li> <li>- Các kỹ năng quản trị</li> <li>- Phong cách quản trị</li> <li>- Nghệ thuật quản trị</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.1</li> <li>- LO3.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 6.</b> Các chức năng hoạt động trong quản trị kinh doanh	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau</b>	<b>Thời lượng</b>

	<b>khi kết thúc ND</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các chức năng hoạt động cơ bản và mối liên hệ giữa các chức năng hoạt động cơ bản</li> <li>- Quản trị sản xuất</li> <li>- Quản trị marketing</li> <li>- Quản trị hoạt động tài chính</li> <li>- Quản trị nhân lực</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích case study về các chiến lược kinh doanh đã được sử dụng trong quá khứ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.3</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH +1 review)</b>
<b>Bài 7. Thực hành phát triển phát triển kinh doanh</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Định hướng nghiên cứu thị trường</li> <li>- Định hướng chiến lược Marketing-mix</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường</li> <li>- Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO4.1</li> <li>- LO4.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>
<b>Bài 8. Thực hành ứng dụng công nghệ trong kinh doanh</b>	<b>Dự kiến các LO được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industry 4.0</li> <li>- Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến lược Marketing</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng một kế hoạch marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO5.1</li> <li>- LO5.2</li> </ul>	<b>7 tiết (2 LT + 4TH + 1 review)</b>

<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thi bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

**17. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## TỔ CHỨC SỰ KIỆN – PUB2011

### ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Tổ chức sự kiện Mã học phần: PUB2011

2. Tên Tiếng Anh: Event Making Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: không

Môn học tiên quyết: không

Khác:

6. Mô tả tóm tắt học phần

Môn học trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về công tác tổ chức sự kiện như: qui trình tổ chức, các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức sự kiện; công tác lập kế hoạch, triển khai, giám sát, xử lý tình huống trong quá trình tổ chức một số sự kiện phổ biến trong chuyên ngành Kinh tế gia đình và các kỹ năng cần thiết cho quá trình tổ chức sự kiện.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
LO1	Kiến thức xã hội: xu hướng phát triển thị trường sự kiện ngày nay. Kiến thức cơ bản về chuyên môn: sự kiện, tổ chức sự kiện, quy trình tổ chức sự kiện...	1.3.9
LO2	Khả năng xây dựng kế hoạch, kịch bản sự kiện, dự trù kinh phí tổ chức sự kiện...	1.3.9
LO3	Khả năng tổ chức một số sự kiện phổ biến trong chuyên ngành Kinh tế gia đình phù hợp nhu cầu xã hội và doanh nghiệp	1.3.10



## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Mô tả được xu hướng phát triển của thị trường sự kiện hiện nay	
	LO1.2	Trình bày được khái niệm, yêu cầu, mục đích, tài chính và quy trình chung trong tổ chức sự kiện	
	LO1.3	Trình bày được quy trình tổ chức một số sự kiện phổ biến	
LO2	LO2.1	Vận dụng kiến thức để xây dựng kế hoạch, kịch bản, dự trù tài chính của một số sự kiện	
	LO2.2	Khảo sát và tìm hiểu công tác tổ chức một số sự kiện phù hợp	
	LO2.3	Phân tích và đánh giá công tác tổ chức một số sự kiện nhỏ	
	LO2.4	Nhận diện và giải quyết một số tình huống phát sinh khi tổ chức sự kiện	
LO3	LO3.1	Có sự hiểu biết về vai trò của nghề tổ chức sự kiện trong xu hướng phát triển của xã hội hiện nay	
	LO3.2	Nhận biết được ưu thế ngành marketing trong công tác tổ chức sự kiện	
	LO3.3	Đề xuất ý tưởng tổ chức sự kiện	
	LO3.4	Thiết kế quy trình tổ chức sự kiện	
	LO3.5	Xây dựng kế hoạch triển khai tổ chức sự kiện	
	LO3.6	Dự đoán tình huống xảy ra trong quá trình tổ chức sự kiện	

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)  
(theo quy định của nhà Trường)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%)

- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ *Sách, giáo trình chính:*

[1] Nguyễn Thị Quỳnh Hương và cộng sự, *Giáo trình Tổ chức sự kiện du lịch*, NXB Thống kê.

### ➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Bài giảng dưới dạng Slides “Tổ chức sự kiện”, ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm.

## 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

### **Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10 %
- Lý thuyết: 20%
- Thực hành: 20 %

### **Điểm thi kết thúc: 50%**

## 12. Thang điểm: 10

## 13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>BÀI 1: Tổng quan về tổ chức sự kiện</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm, tầm quan trọng của tổ chức sự kiện</li> <li>- Quy trình tổ chức sự kiện</li> <li>- Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tổ chức sự kiện</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lĩnh vực tổ chức sự kiện tại Việt Nam đang là lĩnh vực phát triển đầy tiềm năng tại Việt Nam. Bên cạnh đó, lĩnh vực tổ chức sự kiện của Việt Nam đang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO1.1</li> <li>- LO1.2</li> <li>- L.O1.3</li> </ul>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>

<p>khát nguồn nhân lực có trình độ, đáp ứng nhu cầu tổ chức sự kiện lớn tại Việt Nam.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bức chân dung người tổ chức sự kiện</li> <li>- Trong 1 công ty tổ chức sự kiện, người sản xuất trong sự kiện (Event Production Manager) có vai trò quản lý liên kết các đầu mối trong và ngoài công ty tại giai đoạn chuẩn bị thực hiện các sự kiện.</li> </ul>		
<p><b>BÀI 2. Hình thành chủ đề, lập chương trình và dự toán ngân sách sự kiện</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hình thành chủ đề</li> <li>- Xây dựng chương trình</li> <li>- Lập dự toán ngân sách sự kiện</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>Dựa trên bài học " Hình thành chủ đề, lập chương trình và dự toán ngân sách sự kiện ", hãy hình thành chủ đề và xây dựng chương trình cho một trong các sự kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</li> <li>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 3.</li> <li>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</li> <li>4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường</li> <li>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO2.1</li> <li>- LO2.2</li> </ul>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>
	<p><b>Dự kiến các CDR</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

<b>BÀI 3. Lập kế hoạch tổ chức sự kiện</b>	<b>được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	
<p>- Khái quát về kế hoạch tổ chức sự kiện</p> <p>- Nội dung lập kế hoạch tổ chức sự kiện</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- Dựa trên bài học " Lập kế hoạch tổ chức sự kiện ", hãy lập kế hoạch tổng thể tổ chức cho một trong các sự kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</li> <li>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9.</li> <li>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</li> <li>4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường</li> <li>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</li> </ol> <p>- Dựa trên bài học " Lập kế hoạch tổ chức sự kiện ", hãy lập kế hoạch tổng thể tổ chức cho một trong các sự kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</li> <li>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9.</li> <li>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</li> <li>4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường</li> <li>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</li> </ol>	<p>- LO2.2</p> <p>- LO3.3</p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>

<p>- Dựa trên bài học " Lập kế hoạch tổ chức sự kiện ", hãy xây dựng kịch bản MC chương trình tổ chức cho sự kiện sau: Tiệc tất niên cuối năm của công ty</p>		
<p><b>Bài 4. Chuẩn bị tổ chức sự kiện</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Thành lập ban tổ chức          - Lập tiến độ chuẩn bị tổ chức sự kiện          - Công tác chuẩn bị tổ chức sự kiện</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- Dựa trên bài học " Chuẩn bị tổ chức sự kiện ", hãy lập checklist các công việc cần thực hiện, người chịu trách nhiệm, deadline cho một trong các sự kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</li> <li>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9.</li> <li>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</li> <li>4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường</li> <li>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</li> </ol> <p>- Băng rôn quảng cáo ngoài trời là một hình thức quảng cáo ngoài trời phổ biến để quảng bá sự kiện, dự án hoặc thương hiệu. Tuy nhiên để việc quảng bá hiệu quả, cá nhân/đơn vị cần nắm vững thủ tục xin cấp phép, đặc điểm các loại băng rôn ngoài trời.</p>	<p>- LO3.4          - LO3.5</p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>

<p>- Thiết kế backdrop cho sân khấu sự kiện đóng vai trò quan trọng góp phần cho thành công sự kiện. Vậy Backdrop là gì? Những điều cần lưu ý cho chuẩn bị, thiết kế backdrop là gì?</p>		
<p><b>Bài 5. Quản trị hậu cần tổ chức sự kiện</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái quát về quản trị hậu cần tổ chức sự kiện</p> <p>- Quy trình chung trong quản trị hậu cần tổ chức sự kiện</p> <p>- Công tác cung ứng các dịch vụ tổ chức sự kiện</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- Công tác hậu cần trong tổ chức sự kiện có vai trò quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến mục tiêu, thành công của chương trình.</p> <p>- Để tổ chức sự kiện thành công, việc lựa chọn các nhà cung ứng dịch vụ hỗ trợ là cần thiết và quan trọng.</p> <p>- Trong quá trình tổ chức một số sự kiện, nhà tổ chức sự kiện phải thông qua các nhà cung ứng dịch vụ ăn uống trung gian để tiến hành phục vụ khách. Vậy quản trị cung ứng dịch vụ ăn uống từ các nhà cung ứng hỗ trợ cần thực hiện các công việc gì?</p>	<p>- LO3.4 - LO3.5</p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>
<p><b>Bài 6. Tổ chức sự kiện tiệc</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>

	<b>sau khi kết thúc nội dung</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân loại</li> <li>- Yêu cầu</li> <li>- Quy trình tổ chức</li> <li>- Tài chính</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân nhóm từ 5-6 bạn, tiến hành phân vai và thực hiện việc tổ chức một sự kiện tiệc sinh nhật tháng của lớp (dựa trên kế hoạch tổ chức để thực hiện và giám sát).</li> <li>- <b>Tiệc sinh nhật công ty là một trong những sự kiện vô cùng quan trọng. Nó không chỉ đánh dấu bước trưởng thành trên chặng đường phát triển của công ty đó mà còn là cơ hội để nhân viên công ty gặp gỡ, trao đổi cũng như thấu hiểu nhau hơn..</b></li> <li>- Ngày nay tổ chức sự kiện tổng kết cuối năm là một hoạt động không thể thiếu của doanh nghiệp, là dịp để ban lãnh đạo cùng toàn thể nhân viên nhìn lại một chặng đường một năm đã qua và kết quả đạt được , là dịp để toàn thể nhân viên có cuộc họp giao lưu..</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.3</li> <li>- LO3.4</li> <li>- LO3.5</li> <li>- LO3.6</li> </ul>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b>
<b>Bài 7. Tổ chức sự kiện Hội nghị - Hội thảo</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân loại</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.3</li> <li>- LO3.4</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yêu cầu</li> <li>- Quy trình tổ chức</li> <li>- Tài chính</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Teambuilding là một chương trình thực tế có ý nghĩa vô cùng thiết thực với công việc cũng như đời sống của mỗi cá nhân, tập thể, doanh nghiệp. Đây là một chương trình bao gồm một chuỗi các hoạt động nhằm gắn kết các thành viên, tạo động lực hiệu quả trong công việc của các tổ chức, công ty. Ngày nay, teambuilding được kết hợp nhiều với những chương trình du lịch nghỉ dưỡng của các công ty nhằm tạo ra một chuyến đi ý nghĩa với mỗi thành viên. Bên cạnh đó, việc đưa các chương trình teambuilding vào các buổi hội thảo, hội nghị cũng đang dần được ưa chuộng và mang lại những hiệu quả nhất định. Vậy việc tổ chức hội thảo, hội nghị kết hợp với teambuilding được tổ chức thế nào và mang lại lợi ích gì?</li> <li>- Tổ chức hội nghị khách hàng đóng vai trò rất quan trọng tại mỗi doanh nghiệp. Thông qua buổi hội nghị khách hàng, tri ân khách hàng các doanh nghiệp có thể nắm bắt được những nhu cầu, những mong muốn về sản phẩm dịch vụ. Từ đó đưa ra các chính sách đúng đắn hơn, xây dựng mối quan hệ bền chặt hơn. Chính vì thế việc tổ chức hội nghị khách</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.5</li> <li>- LO3.6</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>
---	--	---



<p>hàng, tri ân khách hàng là rất cần thiết đối với doanh nghiệp.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tìm hiểu Hội thảo Giáo dục khai phóng và triển lãm công nghệ giáo dục tại Trường Đại học Phú Xuân Huế.</li> </ul>		
<p><b>Bài 8. Tổ chức giới thiệu quảng bá – sản phẩm</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm</li> <li>- Phân loại</li> <li>- Yêu cầu</li> <li>- Quy trình tổ chức</li> <li>- Tài chính</li> </ul> <p><b>Thực hành:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Buổi lễ ra mắt, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ mới của công ty, doanh nghiệp là sự kiện đặc biệt không chỉ nhằm quảng bá rộng khắp tới khách hàng và đối tác những sản phẩm mới mà còn dịp để tạo dấu ấn cho thương hiệu của công ty. Bí quyết để tổ chức thành công chính là lựa chọn cách thức tổ chức lễ ra mắt phù hợp.</li> <li>- Phân nhóm tiến hành khảo sát thực tế một sự kiện ra mắt sản phẩm mới trên thị trường.</li> <li>- Một trong những xu hướng tổ chức sự kiện phổ biến nhất năm 2019 chính là roadshow event, nhằm giúp các công ty hay nhãn hàng cần giới thiệu sản phẩm mới hoặc muốn quảng bá thương hiệu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LO3.3</li> <li>- LO3.4</li> <li>- LO3.5</li> <li>- LO3.6</li> </ul>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>

<p>của mình một cách nhanh nhất đến gần với khách hàng.</p>		
<p><b>Bài 9. Các mẫu giấy tờ trong tổ chức sự kiện</b></p>	<p><b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- Khái niệm hợp đồng kinh tế</p> <p>- Các mẫu hợp đồng kinh tế</p> <p>- Khái niệm thanh lý hợp đồng</p> <p>- Biên bản nghiệm thu và thanh lý hợp đồng</p> <p><b>Thực hành:</b></p> <p>- Bạn là người tổ chức sự kiện trực thuộc một công ty chuyên tổ chức sự kiện. Bạn đang nhận tổ chức sự kiện một hội thảo và dự kiến địa điểm tổ chức là Khách sạn. Bạn tiến hành thỏa thuận và đi đến thống nhất lựa chọn, ký hợp đồng tại khách sạn.</p> <p>- Bạn là người tổ chức sự kiện trực thuộc một công ty chuyên tổ chức sự kiện. Bạn đang nhận tổ chức sự kiện một hội thảo và dự kiến địa điểm tổ chức là Khách sạn. Bạn tiến hành thỏa thuận và đi đến thống nhất lựa chọn, ký hợp đồng tại khách sạn. Trong quá trình tiến hành tổ chức hội thảo tại khách sạn có phát sinh các dịch vụ bổ sung ngoài hợp đồng.</p> <p>- Trong quá trình tổ chức thực hiện hoạt động xúc tiến thương mại có chương trình khuyến mại, một số trường hợp</p>	<p>- LO3.4</p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1review)</b></p>

công ty của bạn cần tiến hành làm thông báo thực hiện khuyến mại cho cơ quan nhà nước.		
<b>Bài 10. Xử lý các tình huống trong sự kiện – Ôn tập</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc nội dung</b>	<b>Thời lượng</b>
- Các tình huống của tiệc, hội nghị - hội thảo, quảng bá, giới thiệu sản phẩm - Ôn tập	- LO2.4 - LO3.6	<b>3 tiết ( 2LT+1 Ôn tập)</b>
<b>Thi kết thúc học phần</b>		<b>Thời lượng</b>
Hình thức thi: Tự luận		<b>3 tiết</b>

#### 14. Đạo đức khoa học:

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ bị trừ 50% số điểm đạt được cho tất cả các thành viên trong các nhóm.

- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đuổi học.

#### 15. Ngày phê duyệt:

#### 16. Cấp phê duyệt:

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

#### 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
------------------------	---

<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
------------------------	---



<b>LO3</b>	Kỹ năng làm việc nhóm và kỹ năng đàm phán với khách hàng.	<b>2.2.4; 3.2.2</b>
------------	---	---------------------

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>Chuẩn đầu ra HP</b>		<b>Mô tả</b> <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	<b>Ghi chú</b>
<b>LO1</b>	<b>LO1.1</b>	Hiểu các từ vựng liên quan đến chủ đề bài học.	
	<b>LO1.2</b>	Nắm vững các yêu cầu trong soạn thảo thư tín như cách trình bày, cấu trúc ngữ pháp và cách diễn đạt ngôn ngữ trong thư tín.	
<b>LO2</b>	<b>LO2.1</b>	Viết một số loại thư tín phổ biến như thư đặt hàng, chấp nhận đơn đặt hàng, từ chối đơn đặt hàng, thư phản nản, email, yêu cầu mở L/C các mẫu hồ sơ,... bằng tiếng Anh nhằm chuẩn bị cho công việc trong tương lai.	
<b>LO3</b>	<b>LO3.1</b>	Truyền đạt thông tin và đàm phán với khách hàng hiệu quả qua các loại hình thư tín khác nhau.	
	<b>LO3.2</b>	Có kỹ năng tự học, thảo luận và làm việc nhóm	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV phải thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng)
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (100%).
- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng

bài trong giờ học.

### 10. Tài liệu học tập

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] A. Ashley. (2000). *A handbook of Commercial Correspondence*. Oxford University Press.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Cotton D., Falvey. D. & Kent , S., (2010). *Market Leaders-Pre Intermediate* (3rd Ed), Pearson Longman

### 11. Tỷ lệ Phần trăm các thành phần điểm và các hình thức đánh giá sinh viên:

**Điểm quá trình: 50%**

- Thái độ: 10%
- Lí thuyết: 20%
- Thực hành :20%)

**Điểm thi kết thúc: 50%** (Hình thức thi: Tự luận,)

## 12. Thang điểm: 10

**13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần** (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

<b>Nội dung</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p><b>Lesson 1. Letters, Faxes and Emails</b></p> <p><b>- Letters</b></p> <p>+ The essential parts of a Business letter</p> <p><b>-Faxes</b></p> <p>+ Introduction, preparing for transmission and style (self-study)</p> <p><b>-Emails</b></p> <p>+Introduction, advantages and disadvantages, lay out of emails</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Mark the true 'T' and the false 'F' for sentences related to letters, faxes and emails</p> <p>- Practice rewriting the layout of a business letter</p>	<b>LO1.1, LO1.2</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b>
<b>Lesson 2. Content and style</b>	<b>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<p>- Length, order and sequence</p> <p>- Planning</p>	<b>LO1.2, LO2.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1</b>

<p>- Style and language</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Practice making sentences typical of business correspondence</p> <p>- Practice rewriting the request for payment in more polite form.</p>		<p><b>review)</b></p>
<p><b>Lesson 3. Inquiries</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>Types of inquiry</p> <p>+ Asking for catalogues, price lists, prospectuses, samples, discounts</p> <p>- How to write a letter of inquiry</p> <p>+ Opening</p> <p>+ Body</p> <p>+ Closing</p> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <p>- Practice writing an application form</p>	<p><b>LO1.1, LO1.2, LO2.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 4: Replies and quotations</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<p>- How to reply to enquiries</p> <p>+ Opening</p> <p>+ Body</p> <p>+ Closing</p> <p>- Giving quotations</p> <p>+ Prices, transport and insurance costs</p> <p>+ Discounts, methods of payment, delivery date,...</p> <p><b>Thực hành</b></p>	<p><b>LO2.1, LO3.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>



<p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Practice rewriting sentences typical of replying to enquiries.</li> <li>- Practice writing a short reply to an enquiry about prices and discounts</li> </ul>		
<p><b>Lesson 5. Orders</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Placing an order</li> <li>- Acknowledging an order</li> <li>- Advice of dispatch</li> <li>- Delay in delivery</li> <li>- Refusing an order</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Practice translating Vietnamese typical sentences related to orders into English</li> </ul> <p>Work in pair:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Student 1: Writing an order of a product</li> <li>+ Student 2: Writing an email to refuse the A's order</li> </ul>	<p><b>LO2.1, LO3.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 6: Payments</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Invoices and statements</li> <li>- Settlement of accounts</li> <li>- Methods of payments</li> <li>- Acknowledgement of payment</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p>	<p><b>LO1.1, LO1.2</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Practice completing the invoice from available information</li> <li>- Choose the best words from the options in the brackets in the letter requesting payment</li> </ul>		
<p><b>Lesson 7. Complaints and Adjustment</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Making general complaints</li> <li>- Replying to letters of complaints</li> <li>- Accounting errors and adjustments</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Practice completing the letter of complaint about damage with the words and expressions.</li> <li>- Practice writing the letter of complaint about late delivery.</li> </ul>	<p><b>LO2.1, LO3.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>
<p><b>Lesson 8. Banking</b></p>	<p><b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b></p>	<p><b>Thời lượng</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banks in the UK <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Types of bank</li> <li>+ Commercial bank facilities</li> </ul> </li> <li>- International banking <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Bill of exchange</li> <li>+ Documentary credits</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Practice translating the typical sentences related to banking.</li> </ul>	<p><b>LO1.1, LO1.2</b></p> <p><b>LO2.1</b></p>	<p><b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b></p>

<b>Lesson 9. Personal Appointments</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Application letter <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Opening part</li> <li>+ Body part</li> <li>+ Closing part</li> </ul> </li> <li>- How to write a letter of turning down an application</li> <li>- How to write a letter of offering an application</li> </ul> <p><b>Thực hành</b></p> <p><b>Yêu cầu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Match words and definitions</li> <li>- Practice writing an application letter</li> </ul>	<b>LO1.2, LO2.1</b>	<b>6 tiết (2 LT+3TH+1 review)</b>
<b>Unit 10. Review</b>	<b>Dự kiến các CĐR được thực hiện sau khi kết thúc ND</b>	<b>Thời lượng</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary, sentence structures using in business letters</li> <li>- Types of business letter</li> <li>- The essential parts of a business letter</li> </ul>	<b>LO1.1, LO1.2, LO2.3</b>	<b>3 tiết (2LT + 1 Review)</b>
<b>Thi kết thúc học phần: tự luận</b>		<b>3tiết</b>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ nhận điểm 0
- Sinh viên không được thi hộ, nếu vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của Nhà trường

trường

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## TIẾNG ANH 5 – ENG2101

### ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

**1. Tên học phần: Tiếng Anh 5** **Mã học phần: ENG2101**

**2. Tên Tiếng Anh: English 5 (English for Business Administration)**

**- Số tín chỉ: 03**

**3. Phân bố thời gian: 15 buổi, 3 tuần**

**4. Các giảng viên phụ trách học phần**

GV phụ trách chính: ThS. Nguyễn Thị Tâm

Danh sách GV cùng giảng dạy: ThS. Văn Thị Minh Châu

ThS. Nguyễn Thị Thanh Thanh

**5. Điều kiện tham gia học tập học phần**

**Môn học trước: Tiếng Anh 1, Tiếng Anh 2, Tiếng Anh 3, Tiếng Anh 4**

**Môn học tiên quyết: không có**

**Khác: không có**

**6. Mô tả tóm tắt học phần**

Học phần Tiếng Anh 5 cung cấp cho sinh viên một số từ vựng và khái niệm cơ bản về quản trị, tiếp thị, các học thuyết về động lực đối với các nhu cầu của con người, khái niệm về hỗn hợp xúc tiến kinh doanh, các nhân tố cơ bản trong kinh doanh; quảng cáo sản phẩm, hoạt động sản xuất, cấu trúc thị trường... đồng thời cung cấp một số cấu trúc văn phạm và các kỹ năng đọc hiểu cần thiết để đọc các tài liệu tiếng Anh.

**7. Mục tiêu học phần (Course Goals)**

<b>Mục tiêu (Goals)</b>	<b>Mô tả (Goal description)</b> <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
<b>LO1</b>	Trang bị thêm cho sinh viên một số từ vựng và các khái niệm cơ bản về thuật ngữ chuyên ngành quản trị kinh doanh thông qua các chủ đề liên quan đến quản trị, các học thuyết kinh tế, tài chính, marketing, quảng cáo, mô hình công ty
<b>LO2</b>	Cung cấp một số cấu trúc văn phạm và các kỹ năng như nghe, nói, đọc hiểu cần thiết trong lĩnh vực quản trị kinh doanh.
<b>LO3</b>	Giúp sinh viên có khả năng giao tiếp tốt với người bản xứ, tự tin hơn

	khi làm việc cho các doanh nghiệp nước ngoài và có thể tham khảo các bài báo, tạp chí kinh tế thế giới bằng tiếng Anh sau này.
--	--

### 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP		Mô tả (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Ghi chú
LO1	LO1.1	Biết cách nhấn âm; phân biệt các âm nối /w/ và /y/; nhận dạng các âm câm	
	LO1.2	Nghe và làm quen với các cuộc hội thoại về nhiều chủ đề trong đời sống thường nhật: quá khứ của bạn, các dạng khách sạn hình nhộng, hệ thống giao thông, mô tả thức ăn, lễ hội	
LO2	LO2.1	Nắm vững vốn kiến thức ngữ pháp cơ bản như các cấu trúc câu, so sánh hơn; thì tương lai đơn, be going to; động từ nguyên mẫu, động từ thêm -ing; mệnh đề chỉ thời gian .	
	LO2.2	Phân biệt được các thì trong tiếng Anh: hiện tại và quá khứ; quá khứ với hiện tại hoàn thành	
LO3	LO3.1	Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày như chào hỏi, giới thiệu, công việc, sở thích, gia đình, và thời gian rảnh rỗi...	
LO4	LO4.1	Hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể, có sử dụng những từ thường gặp trong công việc hoặc đời sống hằng ngày.	
	LO4.2	Viết những đoạn văn ngắn về tuổi thơ, gia đình, viết email, công thức điều kiện sống, quá trình học tập, sở thích.	

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên

SV không thực hiện đủ một trong các nhiệm vụ sau đây sẽ bị cấm thi:

- Dự lớp: tham dự giờ giảng đầy đủ và tích cực (tối thiểu 80% số tiết giảng) (theo quy định của nhà Trường).
- Bài tập: làm đầy đủ bài tập về nhà được giao (80%).

- Báo cáo: tham gia tích cực vào hoạt động nhóm.
- Khác: tuân thủ nội quy lớp học, tích cực tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài trong giờ học.

## 10. Tài liệu học tập

### ➤ Sách, giáo trình chính:

[1] Ian MacKenzie. (2010). *English for Business Studies, Third Edition*. Cambridge University Press.

### ➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Cotton D., Falvey. D. & Kent , S., (2010). *Market Leaders-Pre Intermediate (3rd Ed)*, Pearson Longman

## 11. Hình thức kiểm tra, đánh giá:

TT	Nội dung	Trọng số	Hình thức
1	Thái độ	10 %	Điểm danh, thái độ tích cực trong quá trình học
2	Lý thuyết	20%	Bài tập ,Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp, bài tập về nhà....
4	Thi kết thúc học phần	50%	Trắc nghiệm

## 12. Thang điểm: 10

13. Kế hoạch thực hiện (Nội dung chi tiết) học phần theo tuần (phân bổ theo 3 tuần, 15 buổi học)

Nội dung bài giảng	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng
<b>Lesson 1. Management</b> - Vocabulary - Listening: + What makes a good manager? - Reading	<b>CLO1, CLO2</b>	<b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>+ What is management?</li> <li>- Writing: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Write a short email to the boss to recommend your choice of candidates for a senior manager position.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Match up the words and definitions</li> <li>- Write a brief summary of each of the five task listed by Drucker.</li> </ul>		
<p><b>Lesson 2. Work and motivation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: New words related to work and motivation</li> <li>- Reading: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ “Satisfiers” and “Motivators”</li> </ul> </li> <li>- Writing: Rearrange the words.</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Discuss the difference between “<i>Satisfier</i>” and “<i>motivators</i>”</li> <li>- Translating</li> </ul>	<p><b>CLO1, CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>
<p><b>Lesson 3. Companies</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Types of companies</li> <li>+ Describing companies</li> <li>+ Departments and organizations</li> <li>+ Business sectors</li> </ul> </li> <li>- Reading: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ The world’s most respected companies</li> </ul> </li> <li>- Language review: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Present simple and present continuous</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Practice</b></p>	<p><b>CLO1, CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>



<p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Search a Vietnamese company/corporation on the Internet and talk about it.</li> <li>+ What is the name of company?</li> <li>+ Which position is the company in?</li> <li>+ Which industry sector is the company in? ...</li> <li>- Complete the sentences with given words and phrases</li> </ul>		
<p><b>Lesson 4. Women in business</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: words and expressions related to the importance of women in business</li> <li>- Reading: <i>You're fired</i></li> <li>- Speaking: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Role play: Do we need more women managers</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Write a memo or an email that explains the purpose of the meeting of three CEOs and summarizes the ideas that CEO thought were the best.</li> <li>- Reading the article “Women in management positions” and do exercises</li> </ul>	<p><b>CLO1, CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>
<p><b>Lesson 5. Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: basic marketing terms and use word partnerships</li> <li>- Reading <ul style="list-style-type: none"> <li>+ The product life cycle</li> <li>+ Marketing is everything</li> </ul> </li> <li>-Language review</li> <li>+ Yes/No questions</li> <li>- Writing:</li> </ul>	<p><b>CLO1, CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>

<p>+ Write a short paragraph describing the different distribution channels.</p> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Match up the basic marketing terms in the box to the definitions</li> <li>- Read the extracts “<i>marketing is everything</i>” from an article by Regis McKenna in the Harvard Business Review, and answer the questions</li> </ul>		
<p><b>Lesson 6. Planning</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary: words describe a way to plan</li> <li>- Reading <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Planning for economic development</li> </ul> </li> <li>- Language review: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Talking about future plans</li> </ul> </li> <li>- Speaking: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Talk about your plans and expectations in your career.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In pairs, discuss the future plans for your city.</li> <li>- Reading the article “Brazil tries to kick-start tourism” and answer questions</li> </ul>	<p><b>CLO1,CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>
<p><b>Lesson 7. Advertising</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary</li> <li>- Reading <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Advertising and viral marketing</li> </ul> </li> <li>- Discussion <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Advertising and promotion</li> </ul> </li> <li>- Writing: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Write a short summary (50-100 words) of</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>CLO1,CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>

<p>the disadvantages of traditional advertising and the advantages of viral marketing.</p> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <p>- In small groups, write a script for 20 – second commercial to be played on a popular-English language station for a well-known product.</p> <p><b>Mid-term test</b></p>		
<p><b>Lesson 8. New business</b></p> <p>- Vocabulary: economic terms</p> <p>- Reading</p> <p>+ The human touch</p> <p>-Language review:</p> <p>+ Time clauses</p> <p>- Writing:</p> <p>+ Write a 100-150 word summary of your group’s investment decisions.</p> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <p>- Match the economic terms to their definitions</p> <p>- Imagine that you work for a marketing department which is launching a new range of mobiles phones in an oversea market. Write a 100-150 word summary of your group’s investment decisions.</p>	<p><b>CLO1,CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>
<p><b>Lesson 9. Banking</b></p> <p>- Vocabulary</p> <p>+ banking products and services and different types of banks</p> <p>- Reading</p> <p>+ Banks and financial institutions</p> <p>-Speaking:</p>	<p><b>CLO1,CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>6 tiết (1LT + 2TH + 3RV)</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Role-play a situation happening in the banks between a customer and bank officer</li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reading the article “The subprime crisis and the credit crunch” and do exercises.</li> </ul>		
<p><b>Lesson 10. Venture capital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocabulary</li> <li>- Reading <ul style="list-style-type: none"> <li>+ A business plan</li> </ul> </li> <li>- Writing: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Write a summary of your group’s investment decisions</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Practice</b></p> <p><b>Requirement:</b></p> <p>Role-play: Investing in start-ups</p> <p><b>Revision</b></p>	<p><b>CLO1,CLO2, CLO3</b></p>	<p><b>3 tiết (1LT + 1TH + 1RV)</b></p>
<p><b>Thi kết thúc học phần:</b></p>	<p><b>Hình thức thi:</b> Trắc nghiệm</p>	<p><b>3</b></p>

**14. Đạo đức khoa học:**

- Các bài tập nhóm nếu phát hiện giống nhau sẽ cấm thi tất cả các thành viên trong các nhóm.
- Bài tập cá nhân sai giống nhau sẽ bị trừ 100% điểm quá trình.
- Sinh viên không hoàn thành nhiệm vụ thì bị cấm thi hoặc đề nghị kỷ luật trước toàn trường tùy theo mức độ không hoàn thành.
- Sinh viên thi hộ thì cả 2 người – thi hộ và nhờ thi hộ sẽ bị đình chỉ học tập hoặc bị đuổi học.

**15. Ngày phê duyệt:**

**16. Cấp phê duyệt:**

**Trưởng khoa**

**Ban soạn thảo**

## 17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

<b>Cập nhật lần 1:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>
<b>Cập nhật lần 2:</b>	<b>Người cập nhật</b>  <b>Ban soạn thảo</b>

## **PHẦN 3.**

### **CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ ĐÀO TẠO**

#### **I. KHÁI QUÁT**

Từ năm học 2018-2019, hệ thống cơ sở vật chất phục vụ đào tạo (CSVC) của Trường Đại học Phú Xuân được đầu tư theo yêu cầu của triết lý đào tạo: phát triển đồng bộ về thái độ - kỹ năng - tri thức nhằm đảm bảo cho sinh viên có thể gia nhập lực lượng lao động chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế và phát huy năng lực cũng như nhu cầu phát triển cá nhân của mỗi sinh viên. Các thành phần cơ bản của hệ thống CSVC bao gồm:

- Các phòng học lý thuyết
- Văn phòng học tập (Learning Office)
- Hệ thống công nghệ
- Thư viện và các phòng LAB chuyên dụng
- Các hệ thống hỗ trợ và cảnh quan - môi trường

Để đảm bảo hiệu quả sử dụng và đáp ứng nhu cầu phát triển lâu dài, hệ thống CSVC phục vụ đào tạo của Đại học Phú Xuân được thiết kế theo từng khối, mỗi khối (khối) có khả năng đảm bảo cho 250-300 sinh viên có môi trường học tập hiện đại, phù hợp với phương pháp đào tạo của PXU, với các yêu cầu cơ bản:

- Thời gian thực hành tại trường từ 50% trở lên
- Có sự tham gia hướng dẫn có các chuyên gia từ doanh nghiệp
- Rèn luyện khả năng làm việc trong môi trường "đi học như đi làm"
- Phát triển các kỹ năng mềm

#### **II. CÁC PHÒNG HỌC LÝ THUYẾT**

Mỗi khối (có thiết kế cho 10 lớp, 250-300 sinh viên, học một buổi) sẽ có 6 phòng học lý thuyết, tổng diện tích từ 300-320 m<sup>2</sup>. Các phòng học lý thuyết sẽ đảm bảo cho thời lượng lý thuyết (không quá 50% tổng thời lượng học tại trường). Mỗi phòng đều được trang bị theo tiêu chuẩn văn phòng:

- Bàn ghế đạt chuẩn
- Hệ thống ánh sáng tiêu chuẩn
- Điều hòa nhiệt độ & hệ thống quạt gió

- Bảng kính cường lực, bút dạ viết trên kính
- Máy chiếu + màn chiếu cố định
- Mạng kết nối Internet không dây tiêu chuẩn văn phòng
- Nước uống

### **III. LEARNING OFFICE**

Là hạt nhân của phương pháp đào tạo PXU, sinh viên sẽ thực hiện các bài thực hành và các dự án sinh viên trong Learning Office, được thiết kế mô phỏng các văn phòng làm việc của các doanh nghiệp hiện đại. Mỗi khối sẽ có khu Learning Office tiêu chuẩn, có tổng diện tích 250 m<sup>2</sup>:

- 150-175 chỗ làm việc tiêu chuẩn (đảm bảo cho 150 sinh viên/buổi)
- Có hệ thống ánh sáng theo chuẩn văn phòng
- Có hệ thống điều hòa và quạt thông gió
- Có khu vực trao đổi nhóm (discussion space)
- Có máy chiếu, màn chiếu di động
- Nước uống, kệ sách, cây xanh và hệ thống điện tiêu chuẩn
- Hệ thống mạng & kết nối Internet không dây tiêu chuẩn
- Hệ thống cửa dùng nhận dạng vân tay và thẻ từ

Learning Office được thiết kế và triển khai ở Cơ sở 2 (176 Trần Phú), có khả năng đáp ứng nhu cầu học tập và nghiên cứu của 1200 sinh viên, trong tương lai gần khi nhu cầu phát triển cao hơn, toàn bộ Cơ sở 3 cũng sẽ được cải tạo theo thiết kế tương đương.

### **IV. HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ**

Hệ thống công nghệ cũng là một cấu thành không thể thiếu trong kết cấu hạ tầng theo phương pháp đào tạo mới của PXU. Ngoài hệ thống mạng không dây được thiết kế đảm bảo cho hệ

thông công nghệ dựa trên nền điện toán đám mây bao phủ tất cả các cơ sở đào tạo của trường, hạ tầng công nghệ còn bao gồm:

- Hệ thống e-mail tiêu chuẩn có khả năng cung cấp tài khoản e-mail cho tất cả các cán bộ, giảng viên, nhân viên và sinh viên của trường. Mỗi sinh viên đều có tài khoản e-mail của mình và đây là công cụ giao tiếp chính thức của mỗi sinh viên.

- Hệ thống work-place được sử dụng cho các trao đổi, chia sẻ thông tin, thông báo và phục vụ cho tất cả các hoạt động trong phạm vi trường, khoa, nhóm làm việc hay các dự án sinh viên.

- Hệ thống quản lý dự án đào tạo. Đây là công cụ đảm bảo sinh viên PXU được làm quen với yêu cầu của môi trường làm việc thực tế. Các hoạt động học và dạy tại PXU được khởi tạo như những learning projects (dự án học tập), ngoài các kiến thức và kỹ năng chuyên môn, từ học kỳ đầu tiên sinh viên đã được làm quen và thực hành với các khái niệm như quản lý thời gian, chia nhỏ công việc (WBS - work break-down structure), kiểm soát tiến độ, báo cáo ngày, khai timesheet,....

- Phần mềm thi online. Là công cụ đảm bảo cho việc đánh giá kiến thức của sinh viên qua mỗi môn học được toàn diện, đồng thời cũng để đảm bảo tính khách quan, công bằng trong đánh giá kết quả học tập.

- Các phần mềm quản lý đào tạo, cung cấp thông tin về tiến trình và tiến độ học tập của mỗi sinh viên.

## **V. THƯ VIỆN VÀ CÁC PHÒNG LAB**

- Thư viện: thư viện chính của trường được đặt ở tầng 1, nhà 5 tầng, cơ sở 176 Trần Phú có diện tích 100m<sup>2</sup>, cùng với đó là hệ thống thư viện mở ở các learning offices, các khu vực sử dụng chung và thư viện điện tử.

- Learning Office đã là phòng LAB cho mục đích chung. Ngoài ra, các phòng LAB chuyên dụng đã có gồm 3 phòng máy tính, phòng LAB trang bị hệ thống nghe nhìn phục vụ các ngành ngoại ngữ.

**Hiệu trưởng**

**Trưởng khoa**

**Trưởng ban soạn thảo**

**Xét duyệt của Hội Đồng Khoa Học nhà trường**