

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC 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: 7340101

Trình độ đào tạo: Đại học

Loại hình đào tạo: Chính quy

HUẾ - 2020

MỤC LỤC

PHẦN 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC ..1	
1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT	1
2. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO	1
3. ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC	5
PHẦN 2. CẤU TRÚC VÀ NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	7
1. YÊU CẦU CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	7
3. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY	10
4. BẢNG ĐỐI SÁNH CHƯƠNG TRÌNH	14
5. MA TRẬN CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN	19
6. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP	25
7. ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN	28
LỊCH SỬ ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM	39
KINH TẾ CHÍNH TRỊ MÁC - LÊNIN	49
CHỦ NGHĨA XÃ HỘI KHOA HỌC	60
TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH	72
TIẾNG ANH 1	81
TIẾNG ANH 2	90
TIẾNG ANH 3	99
PHỎNG VẤN, TÌM VIỆC VÀ LÀM VIỆC MÃ HỌC PHẦN	109
PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP TẠI PXU	114
PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC	122
HÀNH VI TỔ CHỨC	126
KHỞI NGHIỆP DOANH NGHIỆP	133
MÔI TRƯỜNG KINH DOANH	140
MẠNG XÃ HỘI, VIRAL MARKETING VÀ FACEBOOK MARKETING	145
QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC	153
QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU	160
QUẢN TRỊ WEBSITE	166
WEBSITE VÀ CÔNG CỤ TÌM KIẾM	172
HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG	179
DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG DOANH NGHIỆP	186
MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TOÀN CẦU	194
VÍ ĐIỆN TỬ	199
LUẬT KINH DOANH	204
QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	214
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ	224
PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	231
MARKETING CĂN BẢN	237

CONTENT MARKETING	244
CHIẾN LƯỢC MARKETING.....	251
NGHIÊN CỨU MARKETING	257
GOOGLE ADS VÀ GOOGLE ANALYTICS.....	263
SMS MARKETING, EMAIL MARKETING VÀ TELEMARKETING.....	269
MARKETING QUỐC TẾ	276
NHẬP MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH	282
TỔ CHỨC SỰ KIỆN	289
TIẾNG ANH 4.....	301
TIẾNG ANH 5.....	308
NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN MÃ	316
CÁC CÔNG CỤ THANH TOÁN ĐIỆN TỬ.....	326
THANH TOÁN QUỐC TẾ.....	332
THỰC TẬP DOANH NGHIỆP – OJT3011	337
KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP – PRJ3031	339
PHẦN 3 CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ ĐÀO TẠO.....	340

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:** 7340101
- **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
	Sử dụng kiến thức chung
PLO1	Hiểu tầm quan trọng của kinh tế, chính trị, đường lối cách mạng của Đảng CSVN, giáo dục an ninh-quốc phòng để cùng xã hội, cộng đồng đóng góp vào sự phát triển bền vững của xã hội, cộng đồng, bảo vệ nền độc lập của Tổ quốc, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ; Thực hiện các bài tập thể dục để nâng cao thể chất
PLO2	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; Các kỹ năng mềm hỗ trợ công việc; Ứng dụng công nghệ thông tin để xây dựng hồ sơ xin việc cá nhân; Sử dụng thành thạo các công cụ và môi trường học tập tại Phú Xuân.
	Sử dụng kiến thức cơ sở ngành QTKD - Marketing
PLO3	Biết và giải thích được các kiến thức nền tảng về kinh doanh, phân tích tài

	chính và Marketing, 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.
PLO4	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.
PLO5	Hiểu và phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu người tiêu dùng, các quyết định đồng thời phân tích và đánh giá được một chiến lược marketing mix cụ thể ở một doanh nghiệp.
PLO6	Biết xây dựng kế hoạch và chiến lược marketing, 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.
PLO7	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp; 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.
	Kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu ngành QTKD
PLO8	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; Sử dụng được các công cụ CRM, SPSS để xây dựng các chiến dịch quản lý các chương trình marketing cho khách hàng.
PLO9	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 và cách kết nối thanh toán của các mạng xã hội với Ví điện tử; Cách thực hiện Viral marketing thông qua mạng xã hội.
PLO10	Biết xây dựng kế hoạch và triển khai chiến lược nội dung (SEO, từ khóa,...), phương án 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, đúng đối tượng mục tiêu, đúng nhu cầu, đúng thời điểm và ấn tượng trên các nền tảng Website, mạng xã hội; Biết cách tận dụng tối đa công cụ để giảm ngân sách, giảm giá thầu, tăng lợi nhuận, tăng lượng khách hàng;
PLO11	Miêu tả và sử dụng được các công cụ hỗ trợ thực hiện kế hoạch Marketing và truyền thông như Google search, Google Adwords, Email, SMS,

	Facebook Fanpage và Facebook Ads, Website: Cơ chế hoạt động, cách xếp hạng, lập kế hoạch, quy trình ;Các cách thức thu hút lượng khách hàng tiềm năng bằng trên các công cụ; Định hướng chiến lược Marketing trong xu hướng hiện tại và tương lai.
PLO12	Tạo dựng và duy trì được các kế hoạch Marketing bằng công cụ; Biết phân tích, đánh giá hiệu quả và tiến hành điều chỉnh chiến dịch.
PLO13	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp; 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.
PLO14	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.
PLO15	Sử dụng được Tiếng Anh trong giao tiếp và thương mại
	Thực tập doanh nghiệp (OJT) và khóa luận tốt nghiệp
	Thực tập doanh nghiệp OJT
PLO16	Hiểu môi trường làm việc thực tế trong doanh nghiệp để phát triển các kiến thức đã học trong các dự án và đồ án thực tế. Đồng thời, phát triển kỹ năng làm việc nhóm, khả năng tự nghiên cứu công nghệ
	Khóa luận tốt nghiệp
PLO17	Phát triển kỹ năng khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho công việc nghiên cứu; kỹ năng tìm kiếm và khai thác thông tin; kỹ năng làm việc nhóm; kỹ năng lắng nghe và tư duy phản biện.

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: 126

- Khối lượng kiến thức chung: 28
- Khối lượng kiến thức cơ sở ngành: 42
- Khối lượng kiến thức chuyên ngành: 33
- Thực tập tốt nghiệp và khóa luận: 23

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.

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	TH+ RW	Tự học	
A.	Khối kiến thức chung: 28 TC (Bắt buộc: 28 TC, Tự chọn: 0 TC)		28						
1	PHI1011	Triết học Mác - Lênin	3	x		45		90	2
2	PHI2031	Kinh tế chính trị Mác – Lê nin	2	x		30		60	5
3	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	x		30		60	3
4	POL2041	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	x		30		60	6
5	POL1011	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	X		30		60	4
6	ENG1011	Tiếng Anh 1	3	x		30	30	75	2
7	ENG1021	Tiếng Anh 2	3	x		30	30	75	3
8	ENG1031	Tiếng Anh 3	3	x		30	30	75	4
9	ORT1021	Phương pháp & công cụ học tập PXU	3	x		30	30	75	1

10	ORT2011	Kỹ năng phỏng vấn, tìm việc và làm việc	3	x		45		90	8
11	ORT1041	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	x		30		60	9
B.		Khối kiến thức cơ sở ngành: 42 TC (Bắt buộc: 33 TC, Tự chọn: 9 TC)	42						
Các môn bắt buộc			33						
1	MAR1011	Marketing căn bản	3	x		45		90	2
2	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng	3	x		45		90	3
3	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng	3	x		45		90	6
4	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing	3	x		45		90	3
5	MAR1041	Website và công cụ tìm kiếm	3	x		45		90	6
6	PUB2011	Tổ chức sự kiện	3	x		30	30	75	5
7	BIZ1041	Luật Kinh doanh	3	x		45		90	6
8	MAR1061	Chiến lược marketing	3	x		45		90	5
9	ENG1101	Tiếng Anh 4 (CN)	3	x		30	30	75	5
10	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực	3	x		45		90	4
11	ORT1121	Nhập môn nghề Quản trị kinh doanh	3	x		45		90	1
Các môn tự chọn: Chọn 9/15			9						
12	MAN1021	Hành vi tổ chức	3		x	45		90	8
13	BIZ1011	Môi trường kinh doanh	3		x	45		90	2
14	ACC1011	Nguyên lý kế toán	3		x	45		90	1

15	FIN2131	Các công cụ thanh toán điện tử	3		x	45		90	1
16	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp	3		x	45		90	2
C.	Khối kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu: 33 TC (Bắt buộc: 12 TC; Tự chọn: 21 TC)		33						
Các môn bắt buộc			12						
1	MAR1021	Content marketing	3	x		45		90	3
2	MAR2011	Nghiên cứu marketing	3	x		45		90	7
3	ENG2101	Tiếng Anh 5 (CN)	3	x		30	30	75	6
4	MAN2021	Quản trị thương hiệu	3	x		45		90	7
Các môn tự chọn (môn chuyên đề chuyên ngành sâu): Chọn 15TC/18TC			15						
1	BIZ2021	Môi trường Kinh doanh toàn cầu	3		x	45		90	9
2	MAR2041	SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing	3		x	30	30	75	4
3	MAR2021	Google Ads và Google Analytics	3		x	30	30	75	8
4	MAR2071	Quản trị Web	3		x	45		90	5
5	FIN2011	Phân tích tài chính doanh nghiệp	3		x	45		90	7
6	MAR2091	Marketing quốc tế	3		x	45		90	8
Môn xu hướng chuyên ngành sâu: Chọn 6 TC/12TC			6						
1	ECM2011	Thương mại điện tử	3		x	45		90	7
2	BIZ2031	Khởi nghiệp doanh nghiệp	3		x	45		90	7

3	BIZ2041	Ví điện tử	3		x	45		90	9
4	ACC2031	Thanh toán quốc tế	3		x	45		90	9
D.	Thực tập doanh nghiệp OJT và khóa luận tốt nghiệp: 23 TC		23						
1.	OJT3021	Thực tập doanh nghiệp	14	x		630			9
2	PRJ3021	Khóa luận tốt nghiệp	9	x		405			9

3. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

STT	Mã HP	Tên học phần	Số TC
Học kỳ 1:			06
1	ORT1021	Phương pháp & công cụ học tập PXU	3
2	ORT1121	Nhập môn nghề Quản trị Kinh doanh	3
Học kỳ 2:			15
1	ENG1011	Tiếng Anh 1	3
4	MAR1011	Marketing căn bản	3
5	BIZ1011	Môi trường Kinh doanh	3
2	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp	3
	PHI1011	Triết học Mác Lê Nin	3
Học kỳ 3:			14
1	ENG1021	Tiếng Anh 2	3
2	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng	3
3	MAR1021	Content marketing	3
4	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và Facebook marketing	3
5	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
Học kỳ 4 (*):			11
1	ENG1031	Tiếng Anh 3	3
2	MAR2041	SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing	3

3	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực	3
4	POL1011	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2
Học kỳ 5:			14
1	PUB2011	Tổ chức sự kiện	3
2	ENG1101	Tiếng Anh 4 (chuyên ngành)	3
3	MAR1061	Chiến lược marketing	3
4	POL2031	Kinh tế chính trị Mác-Lê Nin	2
5	MAR2071	Quản trị Web	3
Học kỳ 6:			14
1	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng	3
2	MAR1041	Website và công cụ tìm kiếm	3
3	BIZ1041	Luật Kinh doanh	3
4	ENG2101	Tiếng Anh 5 (chuyên ngành)	3
5	POL2041	Lịch sử đảng cộng sản Việt Nam	2
Học kỳ 7:			15
1	FIN2011	Phân tích tài chính doanh nghiệp	3
2	MAR2011	Nghiên cứu marketing	3
3	MAN2021	Quản trị thương hiệu	3
4	ECM2011	Thương mại điện tử	3
5	BIZ2031	Khởi nghiệp doanh nghiệp	3
Học kỳ 8:			12
1	MAN1021	Hành vi tổ chức	3
2	MAR2021	Google Ads và Google Analytics	3
3	ORT2011	Kỹ năng phỏng vấn, tìm việc và làm việc	3
4	MAR2091	Marketing quốc tế	3
Học kỳ 9:			25
1	ORT1041	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2
2	PRJ3012	Khóa luận tốt nghiệp	9

		Ba môn thay thế 1. Ví điện tử 2. Thanh toán quốc tế 3. Môi trường kinh doanh toàn cầu	
3	OJT3012	Thực tập doanh nghiệp (OJT)	14

* Tổng số tín chỉ 4 học kỳ đầu đạt mức tối thiểu 46 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. BẢNG ĐỐI SÁNH CHƯƠNG TRÌNH

1. Đại Học Fpt (<https://Daihoc.Fpt.Edu.Vn/Nganh-Hoc/Kinh-Doanh-Quan-Ly/>)
2. "University Of South Carolina Ranked 1st In The Us In International Business (Usnews)
https://Sc.Edu/Study/Colleges_Schools/Moore/Academic_Programs/Undergraduate_Programs/Undergraduate_Majors/International_Business/International_Business_Curriculum/"
3. "Australian National University
<https://Programsandcourses.Anu.Edu.Au/Program/Binbs>"
4. Deakin University
(<https://Www.Deakin.Edu.Au/Course/Bachelor-Marketing-Psychology>)
5. University Of Tasmania
(<https://Www.Utas.Edu.Au/Courses/Bus/Units/Bma610-Digital-And-Social-Media-Marketing>)
6. Đại Học Kinh Tế Hồ Chí Minh (<https://Kqm.Ueh.Edu.Vn/Chuyen-Nganh-Marketing/>)
7. "Griffith University
<https://Www.Griffith.Edu.Au/Study/Degrees/1107>"
8. Univeristy Of Coimbra
(https://Apps.Uc.Pt/Courses/En/Unit/83702/18442/2019-2020?Common_Core=True&Type=Ram&Id=7141)
9. Univeristy Of Portsmouth
(<https://Www.Port.Ac.Uk/Study/Courses/Ba-Hons-Digital-Marketing>)
10. University Of Westminster
(<https://Www.Westminster.Ac.Uk/Marketing-Courses/2021-22/September/Full-Time/Digital-Marketing-Ba-Honours>)
11. University Of Salford Manchester
(<https://Www.Salford.Ac.Uk/Spd/Courses/Digital-Marketing-Skills-Course>)

12. Đại Học Kinh Tế Huế

13. Univerisity Of Singapore Management

(<https://Academy.Smu.Edu.Sg/Driving-Digital-Wallet-Adoption-Business-5001>)

STT	Mã HP	Tên học phần/Chủ đề	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	% tương ứng
A.	Khối kiến thức chung: 31 TC (Bắt buộc: 31TC, Tự chọn: 0 TC)															
1	PHI2011	Triết học Mác - Lênin	x													100%
2	PHI2021	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	x													100%
3	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	x													100%
4	POL2021	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	x													100%
5	POL1011	Chủ nghĩa xã hội khoa học	X													100%
6	ENG1011	Tiếng Anh 1	x													100%
7	ENG1021	Tiếng Anh 2	x													100%
8	ENG1031	Tiếng Anh 3														100%
9	ORT1021	Phương pháp & công cụ học tập PXU	x													70%
10	ORT2011	Phỏng vấn, tìm việc và làm việc	x					x			x					60%
11	ORT1121	Nhập môn nghề Quản trị kinh doanh													x	70%
12	ORT1041	Phương pháp nghiên cứu khoa học					x									100%

B.	Khối kiến thức cơ sở ngành: 39 TC (Bắt buộc: 30 TC, Tự chọn: 9 TC)															
1	MAR1011	Marketing căn bản				x	x									90%
2	BIZ1011	Môi trường kinh doanh						x						x		100%
3	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng	x			x										100%
4	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng								x	x					100%
5	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing								x	x					100%
6	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp						x						x		100%
7	MAN1021	Hành vi tổ chức	x					x			x					100%
8	MAR1041	Website và công cụ tìm kiếm										x	x			100%
9	PUB2011	Tổ chức sự kiện	x							x						100%
10	BIZ1041	Luật Kinh doanh	x	x												100%
11	MAR1061	Chiến lược marketing				x						x				100%
12	ENG1101	Tiếng Anh 4 (CN)														90%
13	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực			x					x						100%
14	ACC1011	Nguyên lý kế toán	x													100%
15	FIN2131	Các công cụ thanh toán điện tử	x													90%

C.		Khối kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu: 33 TC (Bắt buộc: 12 TC; Tự chọn: 21 TC)														
Các môn bắt buộc: 12 TC																
1	MAR1021	Content marketing								x	x					100%
2	MAR2011	Nghiên cứu marketing	x		x			x								100%
3	ENG2101	Tiếng Anh 5 (CN)														90%
4	MAN2021	Quản trị thương hiệu				x	x									100%
Các môn tự chọn (môn chuyên đề chuyên ngành sâu): Chọn 15TC/18TC																
1	BIZ2021	Môi trường Kinh doanh toàn cầu		x	x											100%
2	MAR2041	SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing								x		x				100%
3	MAR2021	Google Ads và Google Analytics									x	x				100%
4	MAR-2071	Quản trị Web									x	x				100%
5	FIN2011	Phân tích tài chính doanh nghiệp	x						x							100%
6	MAR-2091	Marketing quốc tế		x	x											100%
Môn xu hướng chuyên ngành sâu: Chọn 6 TC/12TC																
1	ECM2011	Thương mại điện tử	x					x		x						100%
2	BIZ2031	Khởi nghiệp	x					x								100%

5. MA TRẬN CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

			PL O1	PL O2	PL O3	PL O4	PL O5	PL O6	PL O7	PL O8	PL O9	PL O10	PL O11	PL O12	PL O13	PL O14	PL O15	PL O16	PL O17
A. Khối kiến thức chung: 31 TC (Bắt buộc: 31TC, Tự chọn: 0 TC)																			
1	PHI2011	Triết học Mác - Lênin	X																
2	PHI2021	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	X																
3	POL2011	Tư tưởng Hồ Chí Minh	X																
4	POL2021	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	X																
5	POL1011	Chủ nghĩa xã hội khoa học															X		
6	ENG1011	Tiếng Anh 1															X		
7	ENG1021	Tiếng Anh 2															X		
8	ENG1031	Tiếng Anh 3		X															
9	ORT1021	Phương pháp		X															

		& công cụ học tập PXU																	
10	ORT2011	Phỏng vấn, tìm việc và làm việc																	
11	ORT1121	Nhập môn nghề Quản trị kinh doanh			X	X													
12	ORT1041	Phương pháp nghiên cứu khoa học						X											
B.Khối kiến thức cơ sở ngành: 39 TC (Bắt buộc: 30 TC, Tự chọn: 9 TC)																			
1	MAR1011	Marketing căn bản				X	X	X											
2	BIZ1011	Môi trường kinh doanh			X		X		X										
3	BIZ1021	Hành vi người tiêu dùng				X	X	X											
4	MAN1011	Quản trị quan hệ khách hàng					X			X									

5	MAR1031	Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing									X	X	X						
6	BIZ1031	Doanh nghiệp & hoạt động doanh nghiệp				X	X		X										
7	MAN1021	Hành vi tổ chức			X				X										
8	MAR1041	Website và công cụ tìm kiếm										X	X	X					
9	PUB2011	Tổ chức sự kiện										X		X					
10	BIZ1041	Luật Kinh doanh													X				
11	MAR1061	Chiến lược marketing			X	X	X	X											
12	ENG1101	Tiếng Anh 4 (CN)															X		

13	MAN2011	Quản trị nguồn nhân lực			X		X											
14	ACC1011	Nguyên lý kế toán												X	X			
15	FIN2131	Các công cụ thanh toán điện tử							X	X	X							

C.Khối kiến thức chuyên ngành và chuyên sâu: 33 TC (Bắt buộc: 12 TC; Tự chọn: 21 TC)

Các môn bắt buộc: 12 TC

1	MAR1021	Content marketing								X	X	X	X					
2	MAR2011	Nghiên cứu marketing								X	X							
3	ENG2101	Tiếng Anh 5 (CN)															X	
4	MAN2021	Quản trị thương hiệu			X				X				X		X			

Các môn tự chọn (môn chuyên đề chuyên ngành sâu): Chọn 15TC/18TC

1	BIZ2021	Môi trường			X				X						X			
---	---------	------------	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	--	--	---	--	--	--

		Kinh doanh toàn cầu																
2	MAR2041	SMS marketing, Email Marketing và Telemarketing								X		X	X					
3	MAR2021	Google Ads và Google Analytics								X		X	X					
4	MAR-2071	Quản trị Web									X	X						
5	FIN2011	Phân tích tài chính doanh nghiệp												X	X			
6	MAR-2091	Marketing quốc tế			X		X	X		X								
Môn xu hướng chuyên ngành sâu: Chọn 6 TC/9TC																		
1	ECM2011	Thương mại điện tử			X	X	X											
2	BIZ2031	Khởi nghiệp								X	X							

3	BIZ2041	Ví điện tử																	
4	ACC2031	Thanh toán quốc tế																	
D. Thực tập doanh nghiệp OJT và khóa luận tốt nghiệp: 23TC																			
1	OJT3021	Thực tập doanh nghiệp																X	
2	PRJ3021	Khóa luận tốt nghiệp																	
TỔNG CỘNG																			

6. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP

Trường Đại học Phú Xuân áp dụng mô hình **ASK** (**A**ttitude (thái độ) – **S**kills (Kỹ năng) – **K**nowledge (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:

GD	Mô tả	Thời gian	Ghi chú
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	
	Tổng thời gian đào tạo		9 học kỳ, 3 năm

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

7. ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: TRIẾT HỌC MÁC - LÊNIN Mã học phần: PHI1011

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:

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) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
CG1	Về kiến thức: 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	

	điềm 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.	
CG2	<p><i>Về kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - 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; - 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. 	
CG3	<p><i>Về thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Rèn luyện phẩm chất đạo đức cách mạng, có lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng; - 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. 	

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
CLO1	Nắm vững (trình bày, phân tích, lấy ví dụ được,...) về nguồn gốc, bản chất của triết học.	
	Trình bày, phân tích được sự hình thành, phát triển và vai trò của triết học Mác-Lênin trong đời sống xã hội.	
	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	
CLO2	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	
	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	
	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.	
CLO3	Xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng.	
	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, 2019, *Giáo trình Triết học Mác-Lênin*, Nxb Chính trị Quốc gia Sự thật, Hà Nội.

- **Tài liệu tham khảo**

[1] C.Mác và Ph.Ăngghen (2004), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[2] V.I.Lênin (2005), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội. (Bản online)

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%	Kiểm tra tự luận/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp/ Bài tập nhóm....
4	Thi kết thúc học phần	50%	Trắc nghiệm + 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)

CHƯƠNG I: TRIẾT HỌC VÀ VAI TRÒ CỦA TRIẾT HỌC TRONG ĐỜI SỐNG XÃ HỘI						
BÀI 1: Triết học và vấn đề cơ bản của triết học	Dự kiến các CLO	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học	Phương pháp giảng dạy	

	được thực hiện sau khi kết thúc ND			(giờ)	
<p>1.1. Khái lược về triết học</p> <p>1.2. Vấn đề cơ bản của triết học</p> <p>1.3. Biện chứng và siêu hình</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Lập bảng phân biệt các trường phái triết học thông qua cách giải quyết vấn đề cơ bản của triết học. • - 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 chuyện, video, hình ảnh,... 	CLO1	6		12	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể và thảo luận nhóm
BÀI 2. Triết học Mác-Lênin và vai trò của Triết học Mác-Lênin trong đời sống xã hội.	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<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</p>	CLO1; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, thảo luận nhóm và thực hành vẽ Sơ đồ tư duy

<p>Nam hiện nay.</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</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>					
--	--	--	--	--	--

CHƯƠNG II: CHỦ NGHĨA DUY VẬT BIỆN CHỨNG

BÀI 3. Vật chất và ý thức	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <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</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở, làm bài tập nhóm và tranh luận</p>

pháp luận của việc nắm vững vấn đề này. 3. Thảo luận về: Trí tuệ nhân tạo					
Bài 4. Phép biện chứng duy vật	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
4.1. Hai loại hình biện chứng và phép biện chứng duy vật 4.2. Nội dung của phép biện chứng duy vật Thực hành Yêu cầu: 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? 2. Nội dung và ý nghĩa phương pháp luận của 3 quy luật cơ bản trong phép biện chứng duy vật? 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.	CLO1; CLO2; CLO3	6		12	Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở, làm bài tập nhóm, sơ đồ tư duy kết hợp phương pháp chuyên gia và kỹ thuật phòng tranh
Bài 5. Lý luận nhận	Dự kiến các CLO	LT	TH	Tự	Phương pháp

thức	được thực hiện sau khi kết thúc ND	(giờ)	(giờ)	học (giờ)	giảng dạy
5.1. Các nguyên tắc của lý luận nhận thức duy vật biện chứng 5.2. Nguồn gốc, bản chất của nhận thức 5.3. Thực tiễn và vai trò của thực tiễn đối với nhận thức 5.4. Các giai đoạn cơ bản của quá trình nhận thức 5.5. Tính chất của chân lý Thực hành Yêu cầu: 1. Con đường biện chứng của quá trình nhận thức chân lý? 2. Quan hệ biện chứng giữa thực tiễn và lý luận? 3. Sưu tầm những chân lý bất hủ của cuộc sống	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở, làm bài tập nhóm
CHƯƠNG III: CHỦ NGHĨA DUY VẬT LỊCH SỬ					
Bài 6. Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
6.1. Sản xuất vật chất là cơ sở của sự tồn tại và phát triển xã hội 6.2. Biện chứng giữa lực	CLO1 CLO2 CLO3	6		12	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và làm bài tập

<p>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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Quy luật về sự phù hợp của QHSX và trình độ phát triển của LLSX? Ý nghĩa phương pháp luận của quy luật</p> <p>2. Sự phát triển của các hình thái kinh tế - xã hội là một quá trình lịch sử, tự nhiên?</p> <p>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 hiện nay.</p>					
Bài 7. Giai cấp và dân tộc	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>7.1. Giai cấp và đấu tranh giai cấp</p> <p>7.2. Dân tộc</p> <p>7.3. Mối quan hệ giai cấp</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>

<p>– dân tộc – nhân loại</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Giai cấp? Đấu tranh giai cấp? Thực chất và tính tất yếu của cuộc đấu tranh giai cấp ở nước ta hiện nay.</p> <p>2. Mối quan hệ giữa giai cấp – dân tộc – nhân loại và sự vận dụng của Đảng và nhà nước ta hiện nay?</p>					
Bài 8. Nhà nước và cách mạng xã hội	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>8.1. Nhà nước</p> <p>8.2. Cách mạng xã hội</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Nhà nước? Tìm hiểu một số mô hình nhà nước trên thế giới hiện nay.</p> <p>2. Vấn đề cách mạng xã hội trên thế giới hiện nay?</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng và làm bài tập
Bài 9. Ý thức xã hội	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
9.1. Khái niệm tồn tại xã hội và các yếu tố cơ bản	CLO1;	3		6	Tích hợp thuyết giảng và thảo luận

<p>của tồn tại xã hội</p> <p>9.2. Ý thức xã hội và kết cấu của ý thức xã hội</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</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>CLO2; CLO3</p>				<p>nhóm</p>
<p>Bài 10. Triết học về con người</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Mối quan hệ giữa cá nhân và xã hội? Liên hệ bản thân</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở, thảo luận nhóm và game show</p>

2. Triết học con người với vấn đề xây dựng con người ở Việt Nam hiện nay.					
3. Cuộc thi: Triển lãm tranh chủ đề “Vẻ đẹp con người Việt Nam trong lao động”					
4. Kể chuyện: Những cá nhân kiệt xuất trong lịch sử nhân loại mà bạn biết.					
		45		90	
Hình thức thi:	Trắc nghiệm + Tự luận				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: LỊCH SỬ ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM Mã học phần: POL2041

2. Tên tiếng Anh: Vietnam Communist Party's History

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: ThS. Trần Hoàng Đợi

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Thứ tự ưu tiên các môn học tối ưu là Triết học Mác-Lênin, Kinh tế chính trị Mác-Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam.

Môn học tiên quyết: Triết học Mác-Lênin

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 Lịch sử Đảng 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
CG1	<i>Về kiến thức:</i> 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).	

CG2	<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	
CG3	<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

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	SV hiểu được khái niệm, đối tượng và ý nghĩa lý luận, thực tiễn của môn học Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam.	
	Hiểu, phân tích được những sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam (1920-1930)	
	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).	
CLO2	Hình thành phương pháp tư duy khoa học về lịch sử, kỹ năng lựa chọn tài liệu nghiên cứu, học tập môn học	
	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	
CLO3	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.	
	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.	

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, *Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội, 2019.

- **Tài liệu tham khảo**

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

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%	Kiểm tra tự luận/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp/ Bài tập nhóm....
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 bố theo tuần, buổi học)

Bài 1: Đối tượng, chức năng, nhiệm vụ, nội dung và phương pháp nghiên cứu, học tập lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
I. Đối tượng nghiên cứu của môn học Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam II. Chức năng, nhiệm vụ của môn học Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam III. Phương pháp nghiên cứu, học tập môn Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể
Bài 2: Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và lãnh đạo	Dự kiến các CLO được	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học	Phương pháp giảng dạy

đấu tranh giành chính quyền (1930-1945)	thực hiện sau khi kết thúc ND			(giờ)	
<p>I. Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và Cương lĩnh chính trị đầu tiên của Đảng (tháng 2-1930)</p> <p>1. Bối cảnh lịch sử</p> <p>2. Nguyễn Ái Quốc chuẩn bị các điều kiện để thành lập Đảng.</p> <p>3. Thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam và Cương lĩnh chính trị đầu tiên của Đảng</p> <p>4. Ý nghĩa lịch sử của việc thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Phân tích những điều kiện cần thiết dẫn tới thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam tháng 2-1930.</p> <p>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.</p> <p>3. So sánh Cương lĩnh tháng 2-1930 và Cương lĩnh tháng 10 - 1930 của Đảng</p> <p>4. Thảo luận nhóm: Vai trò của Nguyễn Ái Quốc đối với sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam.</p>	CLO1; CLO2; CLO3	6		12	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thảo luận nhóm và thực hành
Bài 2: Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và lãnh đạo đấu tranh giành chính	Dự kiến các CLO được thực hiện	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học	Phương pháp giảng dạy

quyền (1930-1945) (tiếp theo)	sau khi kết thúc ND			(giờ)	
<p>II. Lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930-1945)</p> <p>1. Phong trào cách mạng 1930-1935 và khôi phục phong trào 1932-1935</p> <p>2. Phong trào dân chủ 1936-1939</p> <p>3. Phong trào giải phóng dân tộc 1939-1945</p> <p>4. Tính chất, ý nghĩa và kinh nghiệm của Cách mạng Tháng Tám năm 1945</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Vai trò của Đảng Cộng sản Việt Nam đối với thắng lợi của cuộc Cách mạng Tháng Tám năm 1945.</p> <p>2. Thực hành:</p> <p>- Triển lãm ảnh chủ đề “<i>Cách mạng Tháng Tám – Trang sử vàng của dân tộc</i>”</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thảo luận nhóm và thực hành
Bài 3: Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975)	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>I. Lãnh đạo xây dựng, bảo vệ chính quyền cách mạng và kháng chiến chống thực dân Pháp xâm lược (1945-1954)</p> <p>1. Xây dựng và bảo vệ chính quyền cách mạng 1945-1946</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận

<p>2. Đường lối kháng chiến toàn quốc chống thực dân Pháp xâm lược và quá trình tổ chức thực hiện từ 1946 đến 1950</p> <p>3. Đẩy mạnh cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp xâm lược và can thiệp Mỹ đến thắng lợi từ 1951 đến 1954</p> <p>4. Ý nghĩa lịch sử và kinh nghiệm của Đảng trong lãnh đạo kháng chiến chống thực dân Pháp và can thiệp Mỹ</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>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</p> <p>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</p>					
<p>Bài 3: Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975) (Tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>II. Lãnh đạo xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc và kháng chiến chống Đế quốc Mỹ xâm lược, giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước (1954-1975)</p> <p>1. Lãnh đạo cách mạng hai</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận</p>

<p>miền giai đoạn 1954-1965</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Sự phát triển đường lối và khái quát quá trình chỉ đạo thực hiện của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1965.</p> <p>2. Đặc điểm, ý nghĩa thắng lợi và những kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1965.</p> <p>3. Cách mạng xã hội chủ nghĩa và những thành quả xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc 1954-1965.</p>					
<p>Bài 3: Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975) (Tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>II. Lãnh đạo xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc và kháng chiến chống Đế quốc Mỹ xâm lược, giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước (1954-1975)</p> <p>2. Lãnh đạo cách mạng cả nước giai đoạn 1965-1975</p> <p>3. Ý nghĩa và kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong cuộc kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1954-1975</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Sự phát triển đường lối và khái quát quá trình chỉ đạo</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận</p>

<p>thực hiện của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1965-1975.</p> <p>2. Đặc điểm, ý nghĩa thắng lợi và những kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong kháng chiến chống Mỹ, cứu nước 1965-1975.</p> <p>5. Cách mạng xã hội chủ nghĩa và những thành quả xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc 1954-1975.</p>					
Tham quan học tập thực tế một số di tích lịch sử ở T.T.Huế		3		6	Thực tế
Bài 4: Đảng lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018)	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>I. Lãnh đạo cả nước xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc (1975-1986)</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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</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-</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thảo luận

1986) và quá trình thực hiện.					
Bài 4: Đảng lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018) (Tiếp theo)	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
II. Lãnh đạo công cuộc đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và hội nhập quốc tế (1986-2018) 1. Đổi mới toàn diện, đưa đất nước ra khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội 1986-1996 2. Tiếp tục công cuộc đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế 1996-2018 3. Thành tựu, kinh nghiệm của công cuộc đổi mới Thực hành Yêu cầu: 1. Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội (năm 1991 và năm 2011). 2. 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. 3. Thành tựu, ý nghĩa lịch sử và kinh nghiệm lãnh đạo của Đảng trong sự nghiệp đổi mới. 4. Thực hành: KÝ ỨC MỘT THỜI BAO CẤP	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thảo luận và game show
		30		60	
Hình thức thi	Trắc nghiệm				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: KINH TẾ CHÍNH TRỊ MÁC - LÊNIN Mã học phần: POL2031

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. 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: Triết học Mác-Lênin

Môn học tiên quyết: Triết học Mác-Lênin

Khác:

6. Mô tả tóm tắt học phần

Nội dung môn học gồm 6 bài:

- Bài 1: trình bày về đối tượng, phương pháp nghiên cứu và chức năng của kinh tế chính trị Mác - Lênin.

- Từ Bài 2 đến bài 4: trình bày nội dung cốt lõi của chủ nghĩa Mác –Lênin về hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể trong nền kinh tế thị trường; Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường.

- Bài 5 và bài 6: trình bày những vấn đề chủ yếu về kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa 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.

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
CG1	<p><i>Về kiến thức:</i></p> <p>Trang bị cho sinh viên những tri thức cơ bản, cốt lõi của Kinh tế chính trị Mác – Lênin trong bối cảnh phát triển kinh tế của đất nước và thế giới ngày nay.</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</p>	

	tế quốc tế của Việt Nam.	
CG2	<p><i>Về kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Hình thành kỹ năng phân tích, đánh giá các vấn đề kinh tế trong nền kinh tế thị trường hiện nay. - 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. - 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. 	
CG3	<p><i>Về thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng và nâng cao lập trường tư tưởng chính trị, ý thức hệ của chủ nghĩa Mác – Lênin đối với người học. - Người học nhận thức rõ hơn về con đường đi lên CNXH ở nước ta hiện nay. 	

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
CLO1	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.	
	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.	
CLO2	Hình thành kỹ năng phân tích, đánh giá các vấn đề kinh tế trong nền kinh tế thị trường hiện nay	
	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.	
	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.	

CLO3	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.	
	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, *Giáo trình Kinh tế chính trị Mác-Lênin*, Nxb Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội, 2019.

- **Tài liệu tham khảo**

[1] C.Mác và Ph.Ăngghen (2004), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[2] V.I.Lênin (2005), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội. (Bản online)

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%	Kiểm tra tự luận/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp/ Bài tập nhóm....
4	Thi kết thúc học phần	50%	Tự luận

12. Thang điểm: 10

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

Bài 1: Đối tượng, phương pháp nghiên cứu và chức năng của kinh tế chính trị Mác – Lênin	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy

<p>I. Khái quát sự hình thành và phát triển của kinh tế chính trị Mác - Lênin</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>II. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Đối tượng nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin 2. Phương pháp nghiên cứu của kinh tế chính trị Mác - Lênin <p>III. Chức năng của kinh tế chính trị Mác - Lênin</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Chức năng nhận thức 2. Chức năng thực tiễn 3. Chức năng tư tưởng 4. Chức năng phương pháp luận <p>Thực hành:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Chỉ ra sự liên hệ giữa kinh tế chính trị Mác - Lênin trong hệ thống các khoa học kinh tế? 2. Ý nghĩa của việc nghiên cứu kinh tế chính trị Mác - Lênin trong quá trình lao động và quản trị quốc gia? 	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thực hành
<p>Bài 2: Hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường</p>	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy

<p>I. Lý luận của C.Mác về hàng hóa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Điều kiện ra đời, tồn tại của sản xuất hàng hoá 2. Hàng hoá 3. Tiền tệ <p>II. Thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Thị trường 2. Vai trò của một số chủ thể chính tham gia thị trường <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 dung, 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. - Với vai trò là người tiêu dung, từ kinh nghiệm thực tế của bản thân, hãy thảo luận và chỉ ra vai trò và biện pháp của người tiêu dung 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>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thực hành và thảo luận nhóm</p>
<p>Bài 2: Hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường (tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>

<p>II. Thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường</p> <p>1. Thị trường</p> <p>2. Vai trò của một số chủ thể chính tham gia thị trường</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</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>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, thực hành và thảo luận nhóm</p>
<p>Bài 3: Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>I. Nguồn gốc, bản chất của giá trị thặng dư.</p> <p>1. Công thức chung của tư bản</p> <p>2. Hàng hoá sức lao động và tiền công trong chủ nghĩa tư bản</p> <p>3. Sản xuất giá trị thặng dư</p> <p>4. Tư bản bất biến và tư bản khả biến</p> <p>5. Tỷ suất giá trị thặng dư và khối lượng giá trị thặng dư</p> <p>6. Các phương pháp sản xuất giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa</p> <p>II. Tuần hoàn và chu chuyển tư bản. Tư bản cố định và tư bản lưu</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thực hành (làm bài tập)</p>

<p>động</p> <ol style="list-style-type: none"> Tuần hoàn của tư bản Chu chuyển của tư bản Tư bản cố định và tư bản lưu động <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>- Làm bài tập theo yêu cầu của GV</p>					
<p>Bài 3: Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường (tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>III. Tích lũy tư bản</p> <ol style="list-style-type: none"> Thực chất của tích lũy tư bản và các nhân tố quyết định quy mô tích lũy tư bản Quy luật chung của tích lũy tư bản <p>IV. Các hình thức biểu hiện của giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường</p> <ol style="list-style-type: none"> Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận Lợi nhuận bình quân Các hình thái tư bản và lợi nhuận của chúng <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>- Làm bài tập theo yêu cầu của GV</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thực hành (làm bài tập)</p>
<p>Tham quan thực tập thực tế</p>		<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Thực tế</p>
<p>Bài 4: Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>

	kết thúc ND				
<p>I. Quan hệ giữa cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường</p> <p>II. Chủ nghĩa tư bản độc quyền</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>IV. Chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước</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>III. Vai trò lịch sử của chủ nghĩa tư bản</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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>- Vấn đề cạnh tranh trong nền kinh tế thị 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>CLO1; CLO2; CLO3</p>	3		6	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>
Bài 5: Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các	Dự kiến các CLO	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học	Phương pháp giảng

quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam	được thực hiện sau khi kết thúc ND			(giờ)	dạy
<p>I. Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</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>II. Hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</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>III. Các quan hệ lợi ích ở Việt nam</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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</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</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm

<p>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>Bài 6: Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>I. Công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Việt Nam</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>II. Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam</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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các nội dung</p> <p>- Hãy thảo luận về lịch sử phát triển của các 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</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>

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?					
		30		60	
Hình thức thi:	Tự luận				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: CHỦ NGHĨA XÃ HỘI KHOA HỌC Mã học phần: POL1011

2. Tên tiếng Anh: Scientific Socialism

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: Triết học Mác-Lênin

Môn học tiên quyết: Triết học Mác-Lênin

Khác:

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần có bài chương, gồm những tri thức lý luận về chủ nghĩa xã hội khoa học và con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam. Học phần Chủ nghĩa xã hội khoa học cung cấp cho người học: đối tượng, mục đích, yêu cầu, phương pháp học tập, nghiên cứu môn học; quá trình hình thành, phát triển CNXH; sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân; CNXH và các vấn đề xã hội, giai cấp, dân tộc, tôn giáo trong thời kỳ quá độ lên CNXH.

Sau khi học xong người học có được năng lực hiểu biết thực tiễn và khả năng vận dụng các tri thức về chủ nghĩa xã hội vào việc xem xét, đánh giá những vấn đề chính trị - xã hội của đất nước liên quan đến CNXH và con đường đi lên CNXH ở nước ta. Người học lý giải và có thái độ đúng đắn với con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam.

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
CG1	<i>Về kiến thức:</i> SV nắm được những tri thức cơ bản, cốt lõi nhất về Chủ nghĩa xã hội khoa học, một trong ba bộ phận cấu thành chủ nghĩa Mác-Lênin.	
CG2	<i>Về kỹ năng:</i> Sinh viên nâng cao được năng lực hiểu biết thực tiễn và khả năng vận dụng các tri thức Chủ nghĩa xã hội khoa học vào việc xem xét, đánh giá những vấn đề chính trị - xã hội của đất nước liên quan đến chủ nghĩa xã hội (CNXH) và con đường đi lên CNXH ở nước ta.	
CG3	<i>Về thái độ:</i>	

	Sinh viên có thái độ chính trị, tư tưởng đúng đắn về môn học Chủ nghĩa xã hội khoa học nói riêng và nền tảng tư tưởng của Đảng ta nói chung.	
--	--	--

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
CLO1	Người học nắm vững được kiến thức về sự ra đời, các giai đoạn phát triển của CNXHKKH.	
	Nhận thức đầy đủ về quy luật ra đời và phát triển của hình thái kinh tế - xã hội Cộng sản chủ nghĩa và thời kỳ quá độ lên CNXH ở Việt Nam; sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân; các vấn đề chính trị - xã hội có tính quy luật trong tiến trình xây dựng xã hội xã hội chủ nghĩa.	
CLO2	Vận dụng tri thức về CNXHKKH để đánh giá, nhận định những vấn đề chính trị - xã hội liên quan đến chủ nghĩa xã hội và con đường đi lên CNXH ở Việt Nam.	
	Vận dụng được kiến thức lý luận về CNXHKKH để hiểu và thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.	
CLO3	Người học hình thành được phẩm chất đạo đức cách mạng, lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng;	
	Có niềm tin vào sự nghiệp đổi mới do Đảng ta khởi xướng và lãnh đạo, tin tưởng con đường XHCN mà Đảng Cộng sản Việt Nam đã lựa chọn.	
	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.	

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, 2019, Giáo trình Chủ nghĩa xã hội khoa học, Nxb

Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

- **Tài liệu tham khảo**

[1] C.Mác và Ph.Ăngghen (2004), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[2] V.I.Lênin (2005), *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội. (Bản online)

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%	Kiểm tra tự luận/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp/ Bài tập nhóm....
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 tuần, buổi học)

Bài 1: Nhập môn chủ nghĩa xã hội khoa học	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>1. Sự ra đời của Chủ nghĩa xã hội khoa học</p> <p>2. Các giai đoạn phát triển cơ bản của CNXHKKH</p> <p>3. Đối tượng, phương pháp và ý nghĩa của việc nghiên cứu CNXHKKH</p> <p>Thực hành:</p> <p>1. Phân tích điều kiện kinh tế - xã hội và vai trò của C.Mác và Ph.Ăngghen trong việc hình thành Chủ nghĩa xã hội khoa học?</p>	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm

<p>2. Vai trò của V.I.Lênin trong bảo vệ và phát triển Chủ nghĩa xã hội khoa học?</p> <p>3. Thực chất nguyên nhân cuộc khủng hoảng của mô hình CNXH ở Liên Xô và Đông Âu?</p> <p>4. Những đóng góp về lý luận chính trị - xã hội của Đảng Cộng sản Việt Nam qua 30 năm đổi mới?</p>					
<p>Bài 2: Sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>1. Quan điểm cơ bản của chủ nghĩa Mác – Lênin về giai cấp công nhân và sứ mệnh lịch sử thế giới của giai cấp công nhân.</p> <p>1.1. Khái niệm và đặc điểm của giai cấp công nhân</p> <p>1.2. Nội dung và đặc điểm sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân</p> <p>1.3. Những điều kiện và quy định sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân</p> <p>2. Giai cấp công nhân và việc thực hiện sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân hiện nay.</p> <p>2.1. Giai cấp công nhân hiện nay.</p> <p>2.2. Thực hiện sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân trên thế giới hiện nay</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Trình bày những điều kiện khách quan và nhân tố chủ quan</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thực hành</p>

<p>quy định sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân?</p> <p>2. So sánh đặc trưng của giai cấp công nhân hiện đại và giai cấp công nhân thế kỷ XIX</p> <p>3. Phân tích nội dung sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân trong thế giới hiện nay?</p>					
<p>Bài 2: Sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân (Tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>3. Sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân Việt Nam</p> <p>3.1. Đặc điểm của giai cấp công nhân Việt Nam</p> <p>3.2. Nội dung sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân Việt Nam hiện nay.</p> <p>3.3. Phương hướng và một số giải pháp chủ yếu để xây dựng giai cấp công nhân Việt Nam hiện nay.</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Phân tích đặc điểm của giai cấp công nhân Việt Nam và nội dung sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân Việt Nam hiện nay?</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thực hành</p>
<p>Bài 3: Chủ nghĩa xã hội và thời kỳ quá độ lên CNXH</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>1. Chủ nghĩa xã hội</p>	<p>CLO1;</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp</p>

<p>1.1. Chủ nghĩa xã hội, giai đoạn đầu của hình thái KT-XH cộng sản chủ nghĩa.</p> <p>1.2. Điều kiện ra đời của CNXH</p> <p>1.3. Những đặc trưng cơ bản của CNXH</p> <p>2. Thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>2.1. Tính tất yếu khách quan của thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>2.2. Đặc điểm của thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>3. Quá độ lên CNXH ở Việt Nam</p> <p>3.1. Quá độ lên CNXH bỏ qua chế độ tư bản chủ nghĩa.</p> <p>3.2. Những đặc trưng của CNXH và phương hướng xây dựng CNXH ở Việt Nam hiện nay.</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Phân tích điều kiện ra đời và những đặc trưng của chủ nghĩa xã hội? Liên hệ với thực tiễn Việt Nam?</p> <p>2. Phân tích tính tất yếu, đặc điểm của thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội? Liên hệ Việt Nam?</p> <p>3. Phân tích luận điểm của Đảng Cộng sản Việt Nam về con đường đi lên của nước ta là sự phát triển quá độ lên chủ nghĩa xã hội bỏ qua chế độ tư bản chủ nghĩa?</p> <p>4. Thảo luận nhóm: Nhìn lại hành trình xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam (Từ 1954)</p>	<p>CLO2; CLO3</p>				<p>thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>
<p>Tham quan, học tập thực tế</p>		<p>3</p>		<p>6</p>	
<p>Bài 4: Dân chủ xã hội chủ nghĩa và nhà nước xã hội chủ nghĩa</p>	<p>Dự kiến các CLO</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học</p>	<p>Phương pháp giảng</p>

	được thực hiện sau khi kết thúc ND			(giờ)	đạy
<p>1. Dân chủ và dân chủ XHCN</p> <p>1.1. Dân chủ và sự ra đời, phát triển của dân chủ</p> <p>1.2. Dân chủ xã hội chủ nghĩa</p> <p>2. Nhà nước xã hội chủ nghĩa</p> <p>2.1. Sự ra đời, bản chất, chức năng của nhà nước XHCN.</p> <p>2.2. Mối quan hệ giữa XHCN và nhà nước XHCN</p> <p>3. Dân chủ XHCN và nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam</p> <p>3.1. Dân chủ XHCN ở Việt Nam</p> <p>3.2. Nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam</p> <p>3.3. Phát huy dân chủ XHCN, xây dựng nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam hiện nay</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Tìm hiểu lịch sử hình thành các nền dân chủ trên thế giới</p> <p>2. Nội dung và định hướng xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam?</p> <p>3. Liên hệ trách nhiệm cá nhân trong việc góp phần xây dựng nền dân chủ xã hội chủ nghĩa, nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa ở nước ta hiện nay?</p> <p>4. Cuộc thi: SV và pháp luật</p>	CLO1; CLO2; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và game show
Bài 5: Cơ cấu xã hội – giai cấp và liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên XHCN	Dự kiến các CLO được thực	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học	Phương pháp giảng dạy

	hiện sau khi kết thúc ND			(giờ)	
<p>1. Cơ cấu xã hội – giai cấp trong thời kỳ quá độ lên XHCN</p> <p>1.1. Khái niệm và vị trí của cơ cấu xã hội – giai cấp trong cơ cấu xã hội</p> <p>1.2. Sự biến đổi có tính qui luật của cơ cấu xã hội – giai cấp trong thời kỳ quá độ lên XHCN</p> <p>2. Liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên XHCN</p> <p>3. Cơ cấu xã hội – giai cấp và liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên XHCN ở Việt Nam</p> <p>3.1. Cơ cấu xã hội – giai cấp trong thời kỳ quá độ lên XHCN ở Việt Nam</p> <p>3.2. Liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên XHCN ở Việt Nam</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</p> <p>1. Trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội vì sao phải thực hiện liên minh giai cấp, tầng lớp? Phân tích vị trí, vai trò của các giai cấp, tầng lớp cơ bản trong cơ cấu xã hội - giai cấp Việt nam?</p> <p>2. Phân tích nội dung của liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam và đề xuất phương hướng, giải pháp nhằm tăng cường khối liên minh giai cấp, tầng lớp ở nước ta hiện nay?</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>

3. Làm rõ trách nhiệm của thanh niên, sinh viên trong việc góp phần củng cố khối liên minh giai cấp, tầng lớp và xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân?					
Bài 6: Vấn đề dân tộc và tôn giáo trong thời kỳ quá độ lên XHCN	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>1. Dân tộc trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>1.1. Chủ nghĩa Mác – Lênin về dân tộc</p> <p>1.2. Dân tộc và quan hệ dân tộc ở Việt Nam</p> <p>2. Tôn giáo trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>2.1. Chủ nghĩa Mác – Lênin về tôn giáo</p> <p>2.2. Tôn giáo ở Việt Nam và chính sách tôn giáo của Đảng, Nhà nước hiện nay</p> <p>3. Quan hệ dân tộc và tôn giáo ở Việt Nam</p> <p>3.1. Đặc điểm quan hệ dân tộc và tôn giáo ở Việt Nam</p> <p>3.2. Định hướng giải quyết mối quan hệ dân tộc và tôn giáo ở Việt Nam hiện nay</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Phân tích quan điểm của chủ nghĩa Mác - Lênin về dân tộc và giải quyết vấn đề dân tộc trong cách mạng xã hội chủ nghĩa?</p>	CLO1; CLO2; CLO3	6		12	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở thảo luận nhóm và game show

<p>2. Trình bày những quan điểm, tư tưởng, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước Việt Nam về dân tộc và giải quyết vấn đề dân tộc trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa?</p> <p>3. Trình bày những quan điểm, tư tưởng, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước Việt Nam về tôn giáo và giải quyết vấn đề tôn giáo trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội, xây dựng và bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa?</p> <p>4. Thực hành (Thảo luận nhóm):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tìm hiểu các tôn giáo lớn tại Việt Nam (Phật giáo, Hồi giáo, Công giáo, Tin lành và Cao đài). Thực địa tại Huế (đối với 4 tôn giáo: Phật giáo, Công giáo, Tin lành và Cao đài) - Nhận diện những tổ chức đội lốt tôn giáo hiện nay tại Việt Nam - Quan hệ dân tộc và tôn giáo: Thế giới và Việt Nam - Cuộc thi: Nét đẹp của cộng đồng các dân tộc Việt Nam 					
<p>Bài 7: Vấn đề gia đình trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>1. Khái niệm, vị trí và chức năng của gia đình</p> <p>1.1. Khái niệm gia đình</p> <p>1.2. Vị trí của gia đình trong xã hội</p> <p>1.3 Chức năng cơ bản của gia đình</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và</p>

<p>2. Cơ sở xây dựng gia đình trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>2.1. Cơ sở kinh tế - xã hội</p> <p>2.2. Cơ sở chính trị - xã hội</p> <p>2.3. Cơ sở văn hóa</p> <p>2.4. Chế độ hôn nhân tiến bộ</p> <p>3. Xây dựng gia đình Việt Nam trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>3.1. Sự biến đổi của gia đình Việt Nam trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>3.2. Phương hướng cơ bản xây dựng và phát triển gia đình Việt Nam trong thời kỳ quá độ lên CNXH</p> <p>Thực hành:</p> <p>1. Phân tích vị trí, chức năng của gia đình?</p> <p>2. Những biến đổi cơ bản của gia đình Việt Nam trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội?</p> <p>3. Trình bày những phương hướng xây dựng và phát triển gia đình ở Việt Nam trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội?</p> <p>4. Game show: Cuộc thi tuyên truyền luật Hôn nhân và gia đình giỏi.</p>					game show
		30		60	
Hình thức thi:	Trắc nghiệm				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

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: Thứ tự ưu tiên các môn học tối ưu là Triết học Mác-Lênin, Kinh tế chính trị Mác-Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam.

Môn học tiên quyết: Triết học Mác-Lênin

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
CG1	<i>Về kiến thức:</i> 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	
CG2	<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.	
CG3	<i>Về thái độ:</i>	

	<ul style="list-style-type: none"> - SV được nâng cao bản lĩnh chính trị, yêu nước, trung thành với mục tiêu, lý tưởng độc lập dân tộc gắn liền CNXH; - Nhận thức được vai trò, giá trị của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với Đảng và dân tộc Việt Nam; - 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. 	
--	--	--

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
CLO1	Trình bày, phân tích được khái niệm, nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh	
	Nắm được nội dung những tư tưởng cơ bản của Hồ Chí Minh	
	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	
CLO2	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	
	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	
	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.	
CLO3	Xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, lập trường, tư tưởng chính trị vững vàng.	
	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, *Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh*, Nxb Chính trị

quốc gia Sự thật, Hà Nội, 2019.

- **Tài liệu tham khảo**

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

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%	Kiểm tra tự luận/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp/ Bài tập nhóm....
4	Thi kết thúc học phần	50%	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)

Bài 1: Khái niệm, đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập môn tư tưởng Hồ Chí Minh	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
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 Thực hành: 1. Qua nhận thức nội hàm khái niệm Tư tưởng Hồ Chí Minh, hãy đưa ra nhận xét về quá trình nhận thức của Đảng Cộng sản Việt Nam về tư tưởng Hồ Chí Minh.	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở và thực hành (làm phim tư liệu)

2. Phân tích giá trị, ý nghĩa Tư tưởng Hồ Chí Minh.					
3. Thực hành: Làm phim tài liệu “Theo dấu chân Người thời trẻ” (Thời gian ở Huế)					
Bài 2: Cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
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 Thực hành Yêu cầu: 1. Phân tích cơ sở khách quan hình thành, phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; chỉ ra tiền đề lý luận giữ vai trò quyết định trong việc hình thành, phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh.	CLO1; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm
Bài 2: Cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh (Tiếp theo)	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
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	CLO1; CLO3	3		6	Tích hợp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm

<p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Hãy chỉ ra những bước tiến trong nhận thức, những giấu mốc cơ bản trong quá trình hình thành, phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh. Tại sao đó là những bước tiến trong nhận thức, là những dấu mốc cơ bản trong quá trình hình thành, phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh?</p> <p>0. Giá trị của Tư tưởng Hồ Chí Minh đối với công cuộc xây dựng Tổ quốc Việt Nam</p>					
<p>Tham quan, học tập tại Bảo tàng Hồ Chí Minh tỉnh Thừa Thiên Huế</p>		3		6	Thực tế
<p>Bài 3: Tư tưởng Hồ Chí Minh về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>I. Tư tưởng Hồ Chí Minh về vấn đề dân tộc</p> <p>II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về chủ nghĩa xã hội và xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam</p> <p>III. Tư tưởng Hồ Chí Minh về mối quan hệ giữa độc lập dân tộc và CNXH</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Phân tích tính đúng đắn và sáng tạo trong tư tưởng Hồ Chí Minh về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội, thời kỳ quá độ xây</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	3		6	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm</p>

<p>dựng CNXH ở Việt Nam.</p> <p>2. Phân tích và chứng minh chân lý: “Không có gì quý hơn độc lập, tự do”</p> <p>3. Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về Độc lập dân tộc, hãy sưu tầm những bằng chứng chứng minh chủ quyền của Việt Nam đối với quần đảo Trường Sa và Hoàng Sa.</p>					
<p>Bài 4: Tư tưởng Hồ Chí Minh về đảng Cộng sản Việt Nam và Nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>1. Tư tưởng Hồ Chí Minh về Đảng Cộng sản Việt Nam.</p> <p>2. Tư tưởng Hồ Chí Minh về Nhà nước Việt Nam</p> <p>3. Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về công tác xây dựng Đảng và xây dựng Nhà nước.</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Vận dụng 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.</p> <p>2. Phân tích những điểm đặc sắc trong tư tưởng Hồ Chí Minh về xây dựng Nhà nước Việt Nam.</p> <p>3. Sưu tầm những bằng chứng về biểu hiện của Nhà nước vì dân trong cuộc chiến chống Covid-19 ở Việt Nam hiện nay.</p> <p>4. Game show: “Nếu bạn là chính</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở, game show và thảo luận nhóm</p>

trị gia”					
Bài 5: Tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc và đoàn kết quốc tế	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<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>Thực hành</p> <p>Yêu cầu: Thảo luận các vấn đề</p> <p>1. Phân tích tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc và sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.</p> <p>2. Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết dân tộc trong cuộc chiến chống dịch Covid – 19 hiện nay ở Việt Nam.</p> <p>3. Phân tích quan điểm Hồ Chí Minh về sự cần thiết phải đoàn kết quốc tế và sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.</p>	CLO1; CLO2; CLO3	6		12	Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và thảo luận nhóm
Bài 6: Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa, đạo đức, con người	Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy

<p>I. Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa</p> <p>II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về đạo đức</p> <p>III. Tư tưởng Hồ Chí Minh về con người</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Phân tích những yếu tố tác động đến việc xây dựng văn hóa, đạo đức, con người Việt Nam hiện nay.</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở</p>
<p>Bài 7: Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa, đạo đức, con người (tiếp theo)</p>	<p>Dự kiến các CLO được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>LT (giờ)</p>	<p>TH (giờ)</p>	<p>Tự học (giờ)</p>	<p>Phương pháp giảng dạy</p>
<p>II. Tư tưởng Hồ Chí Minh về đạo đức</p> <p>III. Tư tưởng Hồ Chí Minh về con người</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>1. Làm rõ nhận định: Hồ Chí Minh không chỉ là nhà đạo đức lớn mà còn là tấm gương thực hành đạo đức mẫu mực.</p> <p>2. Cuộc thi kể chuyện Tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh</p> <p>3. Phân tích những yêu cầu cơ bản đối với sinh viên hiện nay trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.</p>	<p>CLO1; CLO2; CLO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết giảng, giải thích cụ thể, câu hỏi gợi mở và game show (thi kể chuyện)</p>
		<p>30</p>		<p>60</p>	
<p>Hình thức thi:</p>	<p>Tự luận</p>				

14. Đạo đức khoa học:

ENG1011- TIẾNG ANH 1

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, 3 tuần

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1. GV phụ trách chính:

ThS. Nguyễn Thị Tâm

2. Danh sách giảng viên cùng GD:

ThS. Văn Thị Minh Châu

ThS. Nguyễn Thị Thanh Thanh

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)
CG1	Vốn từ vựng để thực hiện những giao tiếp đơn giản hằng ngày với các tình huống và chủ đề quen thuộc.
CG2	Những cấu trúc ngữ pháp và cách diễn đạt phổ biến với các chủ đề gần gũi với cuộc sống 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.
CG3	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

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể)</i>	Ghi chú
CLO1	Hiểu được vốn từ vựng để giao tiếp những tình huống và chủ đề quen thuộc hằng ngày. 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.	
CLO2	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.	
CLO3	Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày. Đọc hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể. Viết được 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 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]. Daniel Barber (2018) *Perspective 1. Cengage Learning*

Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. *English Vocabulary in Use: Elementary Book with Answers*

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....
4	Thi kết thúc học phần	50%	TL+TN+VĐ

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	CLO (HP)	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>Lesson 1. Please call me Beth</p> <ul style="list-style-type: none"> - Speaking: Greeting, introducing, checking and exchanging information. - Grammar: <ul style="list-style-type: none"> + 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 - Reading: Reading about popular names - Writing: Writing questions requesting personal information <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Role playing a conversation using the expressions for greetings, introduction 	CLO1,CLO2, CLO3	3	3	9	Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm

- Do exercises in the workbook (pages 1-6)					
Lesson 2. What do you do? - Vocabulary: jobs workplaces - Speaking: Describing work, school, daily schedules - Grammar: + Simple present Wh-questions and statements + Time expressions: at, in, on, around, late, until, before and after - Listening: Listening to descriptions of jobs and daily routines - Reading: Reading about people who need jobs - Writing: Writing about the biography of a classmate.	CLO1,CLO2, CLO3	3	3	9	Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm
Practice					
Requirement: - Talking about daily routines - Do exercises in the workbook (pages 7-12)					
Lesson 3. How much is it? - Vocabulary: Clothing and personal items, colors and materials - Speaking: Talking about prices; discussing preferences; making comparisons; buying and selling things - Grammar: Demonstratives; How much; comparison with adjectives	CLO1,CLO2, CLO3	3	3	9	Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm

<ul style="list-style-type: none"> - Listening: Listening for items, colors and prices - Reading: Reading about electronic tools for shopping “Tools for Better Shopping” - Writing: Writing a comparisons of prices in different countries <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Role play the situations in a clothes store between a customer and a shop assistant. - Do exercises in the workbook (pages 13- 18) 					
<p>Lesson 4. I really like hip-hop</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: music, movies and TV programs - Grammar: Yes/No and Wh-questions with <i>do</i>; object pronouns, modal verb <i>would</i>, verb + to + verb - Speaking: Talking about likes and dislikes, making invitations and excuses - Listening: listening for likes and dislikes - Reading: Reading about a famous entertainer “Fergie of the Black Eyed Peas” - Writing: Writing a text message <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Role play the situation asking about likes and dislikes - Do exercises in the 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	<p>9</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm</p>

workbook (pages 19- 24)					
<p>Lesson 5. I come from a big family</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Families, types of families - Speaking: Talking about families and family members; describing family life - Grammar: Present continuous tense, quantifiers: all, nearly all, most, many, a lot of, some, not many and few - Listening: Listening for family relationships - Reading: Reading about three fathers “Stay-at-Home Dads” - Writing: Writing an email about family <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Role play the conversation between two students asking about family - Do exercises in the workbook (pages 25-30) 	CLO1,CLO2, CLO3	4	4	10	Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm
<p>Lesson 6. How often do you exercise?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Sports and fitness activities - Grammar: Adverbs of frequency, questions with <i>how</i> and short answers - Speaking: Asking about and describing routines and exercise, discussing about sports and athletes, talking about ability 	CLO1,CLO2, CLO3	6	6	9	Dạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm

<ul style="list-style-type: none"> - Listening: Listening to people talking about free-time activities; listening to descriptions of sports participation - Reading: Reading the passage “Health and Fitness Quiz” - Writing: Writing about favorite activities <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describing daily activities - Do exercises in the workbook (pages 31-36) 					
<p>Mid term test</p>					
<p>Lesson 7. We had a great time!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Free-time and weekend activities - Grammar: Simple past tense - Speaking: Talking about past events and vacations - Listening: Listening to descriptions and opinions of past events and vacations - Reading: Reading about different kinds of vacations “Vacation Posts” - Writing: Writing an online post <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Writing an email to a friend describing your last vacation - Do exercises in the workbook (pages 37- 42) 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>10</p>	<p>Đạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm</p>

<p>Lesson 8: What’s your neighborhood like?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: stores and places in a city, house and apartments - Grammar: There is/There are; one, any and some; prepositions of place; quantifiers; questions: how much/how many; count and noncount nouns - Speaking: Asking about and describing locations of places; asking about quantifiers - Listening: Listening for locations and descriptions of places. - Reading: Reading about a Toronto Neighborhood “The World in One Neighborhood” - Writing: Writing a “roommate wanted” ad 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	<p>10</p>	<p>Đạy học trực tiếp + dạy học qua các hoạt động trải nghiệm</p>			
<p>Practice</p>								
<p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describing your hometown - Do exercises in the workbook (pages 43- 48) 								
<p>Thi kết thúc học phần</p>		<p>30</p>	<p>30</p>	<p>75</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. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ENG1021- TIẾNG ANH 2

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

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) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Vốn từ vựng để thực hiện những giao dịch đơn giản hằng ngày với các tình huống và chủ đề quen thuộc.
CG2	Những cấu trúc câu và cách diễn đạt phổ biến với các chủ đề gần gũi với cuộc sống hằng ngày
CG3	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 chốn, so sánh và diễn tả tương lai ... thông qua việc trao đổi thông tin trực tiếp.
CG4	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

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	Sử dụng vốn từ vựng để giao tiếp những tình huống và chủ đề quen thuộc hằng ngày. 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.	
CLO2	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. Sử dụng đúng các đại từ chỉ định, danh từ đếm được và không đếm được, giới từ, trạng từ chỉ tần suất ...	
CLO3	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 ...	
CLO4	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. 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 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]. Daniel Barber (2018) *Perspective 2. Cengage Learning*

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Complete Key for School by David Mc Keegan, 2017, *Cambridge University Press*.

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/Quiz
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp
4	Thi kết thúc học phần	50%	trắc nghiệm + tự luận + 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 bài giảng	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Lesson 1. What does she look like?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Appearance and dress; clothing and clothing styles; people - Speaking: Asking about and describing people's appearance; identifying people. - Grammar: <ul style="list-style-type: none"> + Questions for describing people - Listening: Listening to descriptions of people; identifying people - Reading: Reading about clothing styles - Writing: Writing an email describing people <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Role playing a conversation 	CLO1, CLO3, CLO4	3	3	9	<p><i>Đạy học trực tiếp</i></p> <p>+</p> <p><i>Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>

describing people's appearance. - Do exercises in the workbook.					
Lesson 2. Have you ever ridden a camel? - Vocabulary: Past experiences; unusual activities - Speaking: Describing past experiences; exchanging information about past experiences and events - Grammar: + Present perfect Yes/No and Wh questions, statements, and short answers with regular and irregular past participles + Already and Yet + Present perfect vs. Simple past + For and Since - Listening: Listening to descriptions of events - Reading: Reading about unusual or dangerous sports - Writing: Writing an email to an old friend Practice Requirement: - Talking about sports - Do exercises in the workbook.	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	3	3	9	<i>Dạy học trực tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i>
Lesson 3. It's a very exciting place! - Vocabulary: city; hometowns, countries - Speaking: Asking about and describing cities; asking for and giving suggestions; talking about travel. - Grammar: + Adverbs before adjectives + Conjunctions	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	3	3	9	<i>Dạy học trực tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i>

<ul style="list-style-type: none"> + Modal verbs Can and Should - Listening: Listening to descriptions of cities and hometowns; Listening for incorrect information - Reading: Reading about interesting cities - Writing: Writing an article “Greeting from...” <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creating a guide to fun places in a city. - Do exercises in the workbook. 					
<p>Lesson 4. It really works!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Health problems; medication and remedies; products in a pharmacy - Speaking: <ul style="list-style-type: none"> + Talking about health problems + Asking for and giving advice + Making requests + Asking for and giving suggestions - Grammar: <ul style="list-style-type: none"> + Adjective + Infinitive + Noun + Infinitive + Modal verbs Could and Should for suggestions + Modal verbs Can, Could and May for requests - Listening: listening to health problems and advices. - Reading: Reading about natural products as medicine - Writing: Writing a letter to an advice columnist. <p>Practice</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	<p>9</p>	<p><i>Day học trực tiếp</i> + <i>Day học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>

<p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Playing a boardgame. - Do exercises in the workbook. 					
<p>MID-TERM TEST</p>					<p><i>Dạy học trực tiếp</i> + <i>Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>
<p>Lesson 5. May I take your order?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Food and restaurants - Grammar: <ul style="list-style-type: none"> + So, too, neither and either + Modal verbs Would and Will for requests - Speaking: Expressing likes and dislikes; agreeing and disagreeing; ordering a meal - Listening: Listening to restaurant orders - Reading: Reading about tipping customs - Writing: Writing a restaurant review <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creating a menu of dishes - Do exercises in the workbook. 	<p>CLO1, CLO2</p>	<p>6</p>	<p>6</p>	<p>9</p>	<p><i>Dạy học trực tiếp</i> + <i>Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>
<p>Lesson 6. The biggest and the best!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: World geography and facts; countries. 	<p>CLO1, CLO2, CLO4</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	<p>10</p>	<p><i>Dạy học trực tiếp</i> +</p>

<p>- Grammar: +Comparative and superlative forms of adjectives + Questions with How</p> <p>- Speaking: Describing countries; making comparisons; expressing opinions; talking about distances and measurements</p> <p>- Listening: Listening to a TV game show</p> <p>- Reading: Reading about the environment.</p> <p>- Writing: Writing about a place in your country</p> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>- Taking a general knowledge quiz</p> <p>- Do exercises in the workbook.</p>					<p><i>Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>
<p>Lesson 7. I am going to a soccer match</p> <p>- Vocabulary: Invitations and excuses; leisure-time activities; telephone messages.</p> <p>- Grammar:Future with present continuous and Be going to; messages with Tell and Ask.</p> <p>- Speaking: Talking about plans; making invitations;accepting and refusing invitations; giving reasons; taking and leaving messages</p> <p>- Listening: listening to telephone messages</p> <p>- Reading: reading about cell phone manners</p> <p>- Writing: writing unusual favor: “Cell phone etiquette”</p> <p>Practice</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>10</p>	<p><i>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>

<p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finding about classmates' weekend plans - Do exercises in the workbook. 					
<p>Lesson 8: A change for the better!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Life changes; plans and hopes for the future - Grammar: describing changes with present tense, the past tense, the present perfect, and the comparative; verb + infinitive. - Speaking: exchanging personal information; describing changes; talking about plans for the future. - Listening: Listening to descriptions of changes - Reading: Reading about goals and priorities - Writing: Writing a plan for a class party <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - “My possible future”: Planing a positive future - Do exercises in the workbook. 	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	<p>10</p>	<p><i>Dạy học trực tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</i></p>
<p>Thi kết thúc học phần</p>		<p>30</p>	<p>30</p>	<p>75</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. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ENG1031- TIẾNG ANH 3

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 buổi , 3 tuần

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) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên)</i>
CGO1	Kỹ năng nghe và phát âm trong Tiếng Anh
CGO2	Những điểm ngữ pháp và cấu trúc câu trong Tiếng Anh
CGO3	Vốn kiến thức cơ bản về các cách diễn đạt cho những tình huống giao tiếp đơn giản hằng ngày
CGO4	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
CLO1	Biết cách nhấn âm; phân biệt các âm nối /w/ và /y/; nhận dạng các âm câm	

	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	
CLO2	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 .	
	Phân biệt được các thì trong tiếng Anh: hiện tại và quá khứ; quá khứ với hiện tại hoàn thành	
CLO3	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...	
CLO4	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.	
	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]. Lewis Lansford (2018) *Perspective 3. Cengage Learning*

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] *Vocabulary in Use: Pre- Intermediate and Intermediate*

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

STT	Nội dung	Trọng số	Hình thức
1	Thái độ	10%	Điểm danh + Điểm cộng

2	Lý thuyết	20%	Bài tập
3	Thực hành	20%	Thực hành trên lớp
4	Thi kết thúc HP	50%	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)

Lesson 1. A Time to remember	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	LT	TH	Tự học	Phương pháp Giảng dạy
<ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary - Speaking: Introducing yourself - Grammar: <ul style="list-style-type: none"> + Past tense; used to for habitual actions - Listening: Listening to people talk about the past - Reading: Reading about life and work of this Hollywood star - Writing: Writing a paragraph about childhood <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Role playing a conversation to introduce yourself</p> <ul style="list-style-type: none"> - Do exercises in the workbook (pages 1-6) 	CLO2, CLO3	3	3	9	Dạy học trực tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm
Lesson 2. Caught in	CLO1,	3	3	9	Dạy học trực

<p>the rush</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Practice</p> <p style="padding-left: 40px;">Requirement:</p> <p>Talk about how your lifestyle changes</p> <p>Do exercises in the workbook (pages 13-18)</p> <p>Practice</p>	<p>CLO2, CLO3, CLO4</p>				<p>tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>
<p>Lesson 3. Time for a change!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: House and apartments - Speaking: Describing positive and negative features; making 	<p>LO1, LO2, LO3, LO4</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>9</p>	<p>Dạy học trực tiếp + Dạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>

<p>comparisons; expressing wishes</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Practice</p> <p style="padding-left: 20px;">Requirement:</p> <p>Talk about how your lifestyle changes</p> <p>Do exercises in the workbook (pages 13-18)</p>					
<p>Lesson 4 I've never heard of that</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Food; recipes; cooking instruction; cooking methods - Grammar: simple past vs present perfect - Speaking: Talking about food; expressing like & dislikes - Listening: listening for likes and dislikes; giving instruction 	<p>CLO1,CLO2, CLO3, CLO4</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>10</p>	<p>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>

<p>- Reading: Reading about how food affects the way we feel</p> <p>- Writing: Writing a receipt</p> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Role play the situation describing your favorite food</p> <p>- Do exercises in the workbook (pages 19-24)</p>					
<p>Lesson 5 Going places</p> <p>- Vocabulary: Travel, vacations, plans</p> <p>- Speaking: Taking about vacation plans; giving travel advice; planning a vacation</p> <p>- Grammar: be going to and will; modal for necessity and suggestion: must, need to, have to ought to, should (not)</p> <p>- Listening: Listening to travel advice</p> <p>- Reading: Reading about how volunteer vacations work</p> <p>- Writing: Writing a letter with travel suggestions</p> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>- Role play the</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4</p>	<p>3</p>	<p>6</p>	<p>9</p>	<p>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>

<p>conversation to describe your summer holiday</p> <ul style="list-style-type: none"> - Do exercises in the workbook (pages 25-30) 					
Midterm Test	CLO1, CLO2, CLO3				
<p>Lesson 6. Ok! No problem!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: Household chores - Grammar: two-part verbs - Speaking: making requests; agreeing to and refusing requests; complaining; apologizing; giving excuses - Listening: Listening to people talking about free-time activities; listening to descriptions of sports participation - Reading: about ways to ensure a positive response to requests for a favor - Writing: Writing a set of guidelines <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Make an invitation to invite your friend to go out for dinner - Do exercises in the workbook (pages 31- 	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	4	4	10	<p>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>

36)					
<p>Lesson 7. What's this for?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: technologies - Grammar: infinitives and gerunds for uses and purposes; imperatives and infinitives for giving suggestions - Speaking: Describing technologies - Listening: Listening to a radio program - Reading: Reading about the new hobby of geocaching - Writing: Writing an email for specific favor <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - make a conversation to describe how to use a new machine - Do exercises in the workbook (pages 37-42) 	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4</p>	3	3	10	<p>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>
<p>Lesson 8. Let's celebrate!</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: holidays, festivals, customs - Grammar: relative clauses of time, adverbial clause of time: when, after, before 	<p>CLO2, CLO3, CLO4</p>	4	4	9	<p>Đạy học trực tiếp + Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Speaking: describing holiday, festival - Listening: Listening to a description of Carnival in Brazil - Reading: Reading about interesting customs and cultural events - Writing: Writing an entry on a travel website about a cultural custom <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Describing a holiday in your country</p> <ul style="list-style-type: none"> - Do exercises in the workbook (pages 43-48) 					
Thi kết thúc học phần		30	30	75	

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ORT2011-PHỎNG VẤN, TÌM VIỆC VÀ LÀM VIỆC

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 học phần: 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, thuyết phục nhà tuyển dụng và có kỹ năng làm việc chuyên nghiệp trong môi trường doanh nghiệp. 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.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	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.
CG2	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.
CG3	Xác định được được công việc và môi trường làm việc phù hợp với bản thân.

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
CLO1	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.	
CLO2	Dự đoán được những yêu cầu cơ bản của nhà tuyển dụng đối với ứng viên. Viết và làm hồ sơ tìm việc.	
CLO3	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.	
CLO4	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:

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

Tài liệu tham khảo:

[1] TS. Lê Đắc Như, *Giáo Trình Lập Trình Cơ Sở*, NXB Xây dựng, 2019

[2] Bài giảng “*Phương pháp và công cụ học tập PXU*”, Trường ĐH Phú Xuân

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	50%	Vấn đáp

	phần		
--	------	--	--

12. Thang điểm: 10

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

Nội dung	CLO (HP)	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>NỘI DUNG 1: KỸ NĂNG XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC BẢN THÂN</p> <p>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; Tiêu chí chung về con người có năng lực.</p>	1,2,3	06	06	15	Đạy học trực tiếp+Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm+ Đạy kỹ năng tư duy
<p>NỘI DUNG 2: KỸ NĂNG XÂY DỰNG HỒ SƠ ỨNG TUYỂN</p> <p>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.</p>	1,2	06	06	15	Đạy học trực tiếp+Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm+ Đạy kỹ năng tư duy
<p>NỘI DUNG 3: KỸ NĂNG TÌM KIẾM THÔNG TIN TUYỂN DỤNG</p>	1,3,4	03	03	15	Đạy học trực tiếp+Đạy

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.					học dựa vào hoạt động - trải nghiệm+ Đạy kỹ năng tư duy
NỘI DUNG 4: THI TUYỂN 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	06	06	15	Đạy học trực tiếp+Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm+ Đạy kỹ năng tư duy
NỘI DUNG 5: PHÒNG VẤN TUYỂN DỤNG Các cấp độ phỏng vấn trong tuyển dụng; Các hình thức phỏng vấn; Kỹ năng trả lời phỏng vấn; Một số kỹ năng thủ thuật trả lời phỏng vấn.	1,2,3,4	09	09	15	Đạy học trực tiếp+Đạy học dựa vào hoạt động - trải nghiệm+ Đạy kỹ năng tư duy
Tổng		30	30	75	

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ORT1021 – PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP TẠI PXU

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: **PHƯƠNG PHÁP VÀ CÔNG CỤ HỌC TẬP TẠI PXU.**

Mã học phần: **ORT1021**

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: 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

- Microsoft Teams

- 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:)
GLO1	➤ Kiến thức về các phương pháp học tập tại Đại học Phú Xuân
GLO2	➤ Sử dụng các công cụ công nghệ thông tin phục vụ cho học tập tại Phú Xuân

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:)	
CLO1	Vận dụng được các phương pháp học tập qua dự án vào từng môn học và cho cả ngành học 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	
CLO2	Sử dụng được email PXU trong giao tiếp và học tập, sử dụng thành thạo MS.Teams trong quá trình dạy và học	
CLO3	Sử dụng thành thạo MS Office để làm báo cáo, tài liệu, xử lý dữ liệu và trình chiếu.	

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:**

Sách, giáo trình chính:

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

Sách (TLTK) tham khảo:

[1] TS. Lê Đắc Như, *Giáo Trình Lập Trình Cơ Sở*, NXB Xây dựng, 2019

[2] Bài giảng “Phương pháp và công cụ học tập PXU”, Trường ĐH Phú Xuân

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>BÀI 1: Phương pháp học tập tại Phú Xuân, Email PXU và hệ thống đánh giá (feedback)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Học tập chủ động - Học tập theo dự án <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - Phân biệt Dự án (doing projects) và Học tập qua dự án (Project based learning). - Học tập chủ động - Học tập theo dự án 	CLO1	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
<p>BÀI 2: Hệ thống QLDA sinh viên PXU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hệ thống email sinh viên PXU - Workplace - Sử dụng hệ thống quản lý dự án sinh viên PXU <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - So sánh Gmail và Outlook – hai 	CLO2	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

<p>dịch vụ Email tốt nhất hiện nay?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích lý do nên dùng Workpalce? - Hệ thống email sinh viên PXU 					
<p>BÀI 3: Microsoft Team</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về MS Team - Hướng dẫn sử dụng <p>Thực hành: Yêu cầu: Biết cách sử dụng thành thạo MS Team</p>	CLO2	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 4. Internet và hệ thống bảo mật thông tin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tìm hiểu Google Search - Tìm hiểu về Google Drive - Khái niệm về hệ thống bảo mật thông tin <p>Thực hành: Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trình bày kết quả tìm kiếm thông tin trường Đại học Phú Xuân? - Lưu 1 file dữ liệu và chia sẻ cho mọi người trên Google Drive? - Một số vấn đề rắc rối có thể xảy ra khi tham gia vào Internet là gì? 	CLO2	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 5. Văn bản và định dạng văn với MS. Word</p> <ul style="list-style-type: none"> -Khái niệm văn bản, phần mềm soạn thảo văn bản -Giới thiệu Phần mềm xử lý văn bản MS Word -Biên tập nội dung văn bản -Định dạng văn bản <p>Thực hành Yêu cầu:</p>	CLO3	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, thực hành

<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> <p>-Khái niệm văn bản, phần mềm soạn thảo văn bản</p>					
<p>Bài 6. Chèn các đối tượng và hoàn tất văn bản</p> <p>-Chèn (Insert) các đối tượng vào văn bản</p> <p>-Hoàn tất văn bản</p> <p>-In văn bản</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</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>	CLO 3	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, thực hành
<p>Bài 7. Bảng tính - Microsoft Excel</p> <p>-Kiến thức cơ bản về bảng tính (Workbook)</p> <p>-Giới thiệu phần mềm bảng tính MS Excel</p> <p>-Soạn thảo nội dung bảng tính</p> <p>-Làm việc với trang tính (Worksheet)</p> <p>-Thao tác định dạng</p> <p>-Công thức</p> <p>-Sắp xếp và Lọc dữ liệu</p> <p>Thực hành</p>	CLO3	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, thực hành

<p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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>Bài 8. Một số hàm cơ bản trong MS Excel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm hàm - Các loại hàm -Biểu đồ (tự học) -Kết xuất và phân phối trang tính, bảng tính (tự học) <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Áp dụng các hàm đã học để giải quyết các bài toán 	CLO3	3	3	7	Tích hợp thuyết trình, thực hành
<p>Bài 9. Microsoft Powerpoint</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kiến thức cơ bản về bài thuyết trình -Giới thiệu tổng quan về MS PowerPoint -Thao tác trên slide - Nhập và định dạng nội dung bài thuyết trình -Chèn đối tượng vào trong slide (tự học) <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Tạo một bài thuyết đơn giản có sử dụng mẫu trình chiếu, chèn các đối tượng vào trong Slide</p>	CLO3	3	3	10	Tích hợp thuyết trình, thực hành
<p>Bài 10. Hiệu ứng, trình chiếu và in bài thuyết trình</p>	CLO3	3	3	9	Tích hợp

Tạo các hiệu ứng hoạt hình (animation) cho đối tượng Tạo các hiệu ứng chuyển slide (transition) Cách thực hiện một trình diễn In bài thuyết trình Thực hành Yêu cầu: 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					thuyết trình, thực hành
Ôn tập các nội dung đã học					
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Trắc nghiệm				
		30	30	75	

13 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

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ORT1041 - Phương Pháp Nghiên Cứu Khoa Học

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Phương pháp nghiên cứu khoa học Mã học phần: ORT1041

2. Tên tiếng Anh: Scientific research methodology Số tín chỉ: 2

3. Phân bố thời gian:

4. Các giảng viên phụ trách học phần

1. GV phụ trách chính: TS. Trần Truyền Tuấn

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

6. Mô Tả Học phần: Học phần cung cấp cho người học kiến thức căn bản về nghiên cứu khoa học, cách thu thập tài liệu, xây dựng đề cương và triển khai thực hiện đề tài nghiên cứu, viết báo cáo và bài báo khoa học.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Hiểu được các phương pháp nghiên cứu khoa học (các phương pháp nghiên cứu định tính và các phương pháp nghiên cứu định lượng).
CG2	Nắm và thực hiện được các bước cơ bản trong quy trình nghiên cứu: Xác định đề tài nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu, xây dựng câu hỏi nghiên cứu, viết tổng luận khoa học (literature review), thu thập dữ liệu, phân tích dữ liệu và trình bày kết quả,
CG3	Nắm được cấu trúc (bố cục) của một bài báo khoa học, khoá luận, và luận văn
CG4	Nắm được các chuẩn mực đạo đức khoa học.

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)	Chuẩn đầu ra ra CTĐT
---------------------	--	----------------------------

CLO1	Nắm được các phương pháp nghiên cứu khoa học (các phương pháp nghiên cứu định tính và các phương pháp nghiên cứu định lượng).	
CLO2	Nắm và thực hiện được các bước cơ bản trong quá trình thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học.	
CLO3	Vận dụng một trong các phương pháp nghiên cứu để thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học nhỏ	
CLO4	Nắm được các chuẩn mực đạo đức khoa học.	

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

● Giáo Trình trình:

[1]. Vũ Cao Đàm, Giáo trình phương pháp luận nghiên cứu khoa học (tái bản lần thứ 12), Nhà xuất bản Giáo Dục Việt Nam.

● Tài Liệu Tham Khảo:

[1]. TS. Đinh Bá Hùng Anh (Chủ biên) - Tô Ngọc Hoàng Kim, Nghiên Cứu Khoa Học Trong Kinh Tế - Xã Hội Và Hướng Dẫn Viết Luận Văn, NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, 2017

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%	Đồ án

12. Thang điểm: 10

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

Nội dung	CLO (HP)	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT	TH	Tự học	
Nội dung 1: Các phương pháp nghiên cứu: - Các phương pháp nghiên cứu định tính - Các phương pháp nghiên cứu định lượng	CLO1	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 2: Khái quát tiến trình thực hiện một nghiên cứu khoa học	CLO1 CLO2	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 3: Xác định đề tài nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và xây dựng câu hỏi nghiên cứu	CLO2, CLO3	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 4:Viết tổng luận khoa học (literature review), cách trích dẫn và liệt kê các tài liệu tham khảo	CLO2, CLO3	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 5: Các phương pháp thu thập dữ liệu	CLO2, CLO3	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 6: Phân tích dữ liệu và trình bày kết quả	CLO2, CLO3	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 7: Cấu trúc (bố cục) của một bài báo khoa học, khóa luận, luận văn	CLO2, CLO3	04		08	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Nội dung 8: Đạo đức khoa học	CLO3, CLO4	02		04	Giảng dạy trực tiếp, bài tập
Tổng		30		60	

15. Ngày phê duyệt:

16. Cấp phê duyệt:

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAN1021 - HÀNH VI TỔ CHỨC

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: 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

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
CG1	Có 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.	
CG2	Cải thiện khả năng phân tích trong việc tìm hiểu hành vi của cá nhân và nhóm trong tổ chức.	
CG3	Phân tích toàn diện các vấn đề tổ chức và tình huống khó xử, và đưa ra những kiến nghị hành động có cơ sở.	
CG4	Thỏa thuận về vai trò của nhóm và phân chia lao động để hoàn thành kịp thời các dự án nhóm và các bài thuyết trình.	

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
CLO1	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.	
CLO2	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	
CLO3	Phát hiện được hành vi nhóm và những biến đổi của hành vi cá nhân trong nhóm	
CLO4	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.	
CLO5	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	
CLO6	Tạo ra được hành vi giao tiếp tốt và hành vi cư xử phù hợp với văn hóa trong tổ chức	
CLO7	Hiểu được ý nghĩa của 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 (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]. Bài giảng nội bộ “*Hành vi tổ chức*”, Trường Đại học Phú Xuân

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Trần Kim Dung, 2018, *Quản trị Nguồn nhân lực*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về Hành vi tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Vai trò - Chức năng - Cơ hội và thách thức <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Thảo luận tình huống 1: Kết cục sau 24 năm tại General Motor</p>	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Mô hình nghiên cứu hành vi tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đối tượng nghiên cứu - Các yếu tố ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu - Mô hình nghiên cứu hành vi tổ chức <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Nghiên cứu hành vi tổ chức</p>	CLO1, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập

trong xu hướng toàn cầu hóa					
Bài 3. Cơ sở hành vi cá nhân - Tính cách - Thái độ - Nhận thức - Học hỏi - Ứng dụng hiểu biết hành vi cá nhân trong quản lý Thực hành: - Yêu cầu: Tiến hành trắc nghiệm tính cách MBTI	CLO2, CLO5	9		18	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
Bài 4. Ra quyết định cá nhân trong tổ chức - Quy trình ra quyết định hợp lý - Ra quyết định cá nhân trong thực tế - Nâng cao hiệu quả trong việc ra quyết định - Ra quyết định và phát huy tính sáng tạo cá nhân Thực hành: - Yêu cầu: Tự tìm các ví dụ trên báo chuyên ngành hoặc các trang web như trang http://vneconomy.vn 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	CLO1, CLO5, CLO6	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập + thuyết trình
Bài 5. Tạo động lực cho người lao động - Khái niệm - Các yếu tố ảnh hưởng - Các học thuyết về tạo động lực	CLO4, CLO6	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập +

<p>- Các biện pháp tạo động lực</p> <p>Thực hành:</p> <p>- Yêu cầu:</p> <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>					<p>thuyết trình</p>
<p>Bài 6. Cơ sở hành vi nhóm</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và phân loại - Lý do tham gia nhóm - Các yếu tố ảnh hưởng - Quyết định nhóm <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <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 vi <u>nhóm</u>.</p>	<p>CL03, CLO4, CLO6</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 7. Quan hệ trong tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giao tiếp - Xung đột <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Tìm và giải thích các cách giao tiếp và giải quyết xung đột trong các nhóm làm đề án.</p>	<p>CLO6</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 8. Văn hóa tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Tác động của văn hóa tới hành vi của nhân viên và tổ chức - Các loại văn hóa tổ chức 	<p>CLO5, CLO7</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập +</p>

<p>- Hình thành và duy trì văn hóa tổ chức</p> <p>- Phương pháp thay đổi văn hóa tổ chức</p> <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <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>					<p>thuyết trình</p>
<p>Bài 9. Nghe báo cáo chuyên gia + Ôn tập</p> <p>Chủ đề:</p> <p>- Doanh nghiệp cần gì ở một sinh viên mới ra trường?</p> <p>- Cơ hội đi thực tế, thực tập và việc làm của <u>SV QTKD PXU</u> tại Doanh nghiệp</p> <p>- Ôn tập các nội dung đã học</p> <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Tìm hiểu về Doanh nghiệp trước. Viết báo cáo theo hướng dẫn của GV.</p>	<p>CLO5, CLO6</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và viết báo cáo</p>
<p>Thi kết thúc học phần</p>	<p>Hình thức thi: Trắc nghiệm</p>				

13. 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

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ2031 - Khởi nghiệp doanh nghiệp

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: 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
CG1	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	
CG2	Kiến thức liên quan đến khởi nghiệp để thiết lập nền tảng nhóm khởi nghiệp, xây dựng mô hình kinh doanh và đề xuất giá trị	
CG3	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	
CG4	Cách thức trình bày câu chuyện khởi nghiệp và ý tưởng	

	kinh doanh	
CG5	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 <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	Định nghĩa được các khái niệm cơ bản về kinh doanh, doanh nhân, tinh thần khởi nghiệp, tầm nhìn doanh nhân	
CLO2	Trình bày được các bước trong quá trình trở thành doanh nhân; giải thích được các yếu tố thúc đẩy sự phát triển tinh thần khởi nghiệp	
CLO3	Xác định được cơ hội và rủi ro trong hành trình khởi nghiệp kinh doanh của mình	
CLO4	Có kỹ năng trình bày, thuyết phục và bảo vệ ý tưởng kinh doanh của mình	
CLO5	Sử dụng được một số công cụ hỗ trợ cho khởi nghiệp	
CLO6	Có trách nhiệm đạo đức với xã hội trong hoạt động kinh doanh	
CLO7	Lập được kế hoạch kinh doanh 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 (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]. Donald F.Kuratko - Hiệu đính chuyên môn: Lê Việt Hưng, Nguyễn Hoàng Kiệt, Bùi Thị Thanh, 2019, *Khởi Nghiệp Kinh Doanh – Lý Thuyết, Quá Trình, Thực Tiễn*, NXB Hồng Đức.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Donald Miller, 2018 , *Building A Story Brand - Xây Dựng Câu Chuyện Thương Hiệu*, NXB Lao Động

[2]. Bài giảng nội bộ “ *Khởi nghiệp doanh nghiệp*”, 2021, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về kinh doanh và tinh thần khởi nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm doanh nhân - Tầm nhìn và mục tiêu của một doanh nhân - Tư duy khởi nghiệp <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Tìm hiểu các doanh nhân khởi nghiệp thành công</p>	CLO1, CLO2	3		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Hành trình và con đường khởi nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Toàn cảnh hành trình khởi nghiệp 	CLO1, CLO2	6		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm

<ul style="list-style-type: none"> - Vòng đời kinh doanh - Con đường khởi nghiệp <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Tìm hiểu các câu chuyện khởi nghiệp hay</p>					bài tập
<p>Bài 3. Trách nhiệm đạo đức và xã hội của doanh nhân</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp - Phát triển văn hóa và đạo đức tại nơi làm việc - Các vấn đề đạo đức và pháp lý trong kinh doanh <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Phân tích các tình huống vi phạm đạo đức kinh doanh</p>	CLO6	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 4. Xác định cơ hội kinh doanh</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về cơ hội kinh doanh - Nghiên cứu cơ hội kinh doanh tiềm năng - Phân tích lợi thế cạnh tranh <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Nghiên cứu thông tin thị trường và đề xuất ý tưởng kinh doanh</p>	CLO1, CLO3	9		18	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 5. Các kỹ thuật nhận thức nhu cầu và giải quyết vấn đề</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giải quyết vấn đề để tìm giải pháp khởi nghiệp - Quy trình giải quyết vấn đề một cách sáng tạo 	CLO5	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành

<p>- Tư duy thiết kế là gì và các công cụ của tư duy thiết kế</p> <p>Thực hành:</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Áp dụng quy trình tinh gọn để giải quyết tình huống</p>					
<p>Bài 6. Kể câu chuyện khởi nghiệp và chào hàng</p> <p>- Tâm nhìn, sứ mạng và mục tiêu</p> <p>- Chia sẻ câu chuyện khởi nghiệp</p> <p>- Phát triển bảng chào hàng</p> <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Hãy phát triển bảng chào hàng ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	CLO1, CLO4	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 7. Marketing và sales trong kinh doanh</p> <p>- Nghiên cứu thị trường</p> <p>- Các công cụ và kỹ thuật marketing</p> <p>- Thương hiệu trong kinh doanh</p> <p>- Chiến lược marketing và kế hoạch marketing</p> <p>- Bán hàng và chăm sóc khách hàng</p> <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu và kế hoạch marketing cho ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	CLO5, CLO7	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành

<p>Bài 8. Mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khởi nghiệp tinh gọn - Những thách thức khi làm chủ doanh nghiệp - Quản lý và điều chỉnh kế hoạch ban đầu - Vòng đời của doanh nghiệp <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho ý tưởng khởi nghiệp của nhóm</p>	<p>CLO7</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 9. Báo cáo của chuyên gia + Ôn tập</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chủ đề: Những khó khăn, thách thức khi khởi nghiệp của một doanh nghiệp địa phương - Ôn tập các nội dung đã học 		<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và viết báo cáo</p>
<p>Thi kết thúc học phần</p>	<p>Hình thức thi: Đồ án</p>				

13. 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

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ1011 - Môi trường kinh doanh

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Môi trường kinh doanh

Mã học phần: BIZ1011

2. Tên Tiếng Anh: Business Enviroment

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. 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 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
CG1	Kiến thức tổng quan về môi trường kinh doanh	
CG2	Kỹ năng tìm kiếm, phân tích thông tin về môi trường kinh doanh	
CG3	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
CLO1	Hiểu được các kiến thức tổng quan về môi trường kinh doanh	
CLO2	Hiểu được sự tác động của các nhân tố môi trường đến doanh nghiệp	

CLO3	Tìm kiếm, phân tích được các thông tin về môi trường kinh doanh	
CLO4	Hiểu được nguyên lý của sự khan hiếm, sự lựa chọn và chi phí cơ hội	
CLO5	Giải thích được 3 vấn đề kinh tế cơ bản và đặc điểm của 4 hệ thống kinh tế	
CLO6	Hiểu được cách thức nhà nước quản lý nền kinh tế thông qua hệ thống chính sách, pháp luật, chính trị	
CLO7	Vận dụng các kiến thức về môi trường văn hóa – xã hội vào giải quyết các case study về marketing, chiến lược kinh doanh	
CLO8	Phân tích được sự tác động của các nhân tố thuộc môi trường vi mô đến hoạt động của 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 (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] Đỗ Đức Bình, Nguyễn Thị Thuý Hồng, 2018, Giáo trình Kinh tế quốc tế, NXB Giáo Dục, **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. *Bài giảng nội bộ “ Môi trường kinh doanh ”*, Trường Đại học Phú Xuân

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+Tự luận

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về môi trường kinh doanh</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Vì sao phải phân tích môi trường kinh doanh - Phân loại <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Làm bài Quiz</p>	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Các vấn đề về nguồn lực kinh tế</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sự khan hiếm - Các yếu tố sản xuất - Phân bổ nguồn lực - Lựa chọn và chi phí cơ hội <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Tìm kiếm và phân tích các ví dụ về chi phí cơ hội</p>	CLO1, CLO4	9		18	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 3. Hệ thống kinh tế và chính sách của chính phủ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ba vấn đề kinh tế cơ bản - Các hệ thống kinh tế - Chính sách của chính phủ <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Phân tích các ví dụ để cho thấy sự tác động của chính sách chính phủ đến hoạt động của doanh nghiệp</p>	CLO1, CLO5	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập

<p>Bài 4. Môi trường chính trị pháp luật</p> <ul style="list-style-type: none"> - Môi trường chính trị - Môi trường pháp luật <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Làm case study</p>	<p>CLO1, CLO6</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>
<p>Bài 5. Môi trường văn hóa xã hội</p> <ul style="list-style-type: none"> - Môi trường văn hóa - Môi trường xã hội <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>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>CLO1, CLO7</p>	<p>9</p>		<p>18</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>
<p>Bài 6. Môi trường vi mô</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Các yếu tố của môi trường vi mô <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Phân tích các cặp đối thủ cạnh tranh tiêu biểu.</p>	<p>CLO3, CL06</p>	<p>9</p>		<p>18</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>
<p>Bài 7. Ôn tập</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ôn tập các nội dung đã học 		<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và viết báo cáo</p>
<p>Thi kết thúc học phần</p>	<p>Hình thức thi: Trắc nghiệm+Tự luận</p>				

13. 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

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR1031 - MẠNG XÃ HỘI, VIRAL MARKETING VÀ FACEBOOK MARKETING

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing

Mã học phần: MAR1031

2. Tên Tiếng Anh: Social network, viral marketing & facebook 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. 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 marketing trên mạng xã hội.

Giúp người học nhận thức được xu hướng tất yếu của kinh doanh online cũng như vai trò quan trọng của mạng xã hội, đặc biệt là Facebook trong hoạt động marketing và bán hàng của doanh nghiệp hiện nay.

Kết thúc học phần sinh viên có thể sử dụng được một số công cụ để xây dựng/biên tập hình ảnh, video phục vụ cho việc truyền thông online; xây dựng được một kế hoạch marketing trên nền tảng Facebook; chạy được chiến dịch quảng cáo trên Facebook Ads và biết kết hợp các mạng xã hội khác để hỗ trợ hoạt động marketing.

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
CG1	Nắm vững các khái niệm cơ bản về mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing	
CG2	Hiểu được tầm quan trọng của mạng xã hội đối với hoạt động marketing, bán hàng	
CG3	Sử dụng được một số công cụ để xây dựng/biên tập hình	

	ảnh, video phục vụ cho việc truyền thông online	
CG4	Lập được kế hoạch và thực hiện được chiến dịch quảng cáo trên mạng xã hội	

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
CLO1	Nắm được khái niệm cơ bản về mạng xã hội và hoạt động marketing trên mạng xã hội	
CLO2	Hiểu rõ thực trạng và tầm quan trọng của hoạt động marketing trên mạng xã hội	
CLO3	Phân tích được sự tác động của mạng xã hội đến kinh tế - xã hội Việt Nam	
CLO4	Sử dụng được một số công cụ để xây dựng/biên tập hình ảnh, video phục vụ cho việc truyền thông online	
CLO5	Lập được kế hoạch quảng cáo trên mạng xã hội	
CLO6	Thực hiện được chiến dịch quảng cáo trên mạng xã hội	

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] Alexander Jutkowitz, 2019, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.nguyên 4.0, NXB Lao động

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Nguyễn Văn Hùng, 2013, *Thương mại điện tử*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

[2]. Bài giảng nội bộ “ *Mạng xã hội, viral marketing và facebook marketing*”,

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%	Đề án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về mạng xã hội</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Chặng đường phát triển của mạng xã hội - Thực trạng của mạng xã hội hiện nay <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Tìm hiểu và trình bày lịch sử hình thành và phát triển của các mạng xã hội nổi tiếng nhất hiện nay</p>	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Thực trạng sử dụng internet và mạng xã hội tại Việt Nam hiện nay</p> <ul style="list-style-type: none"> - Một số điểm chính - Tình hình khai thác internet - Mạng xã hội - Tình hình sử dụng mobile - Thương mại điện tử 	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập

<p>- Digital marketing</p> <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Khảo sát thực trạng sử dụng internet và mạng xã hội của sinh viên trường đại học Phú Xuân</p>					
<p>Bài 3. Sự tác động của mạng xã hội đến kinh tế - xã hội Việt Nam</p> <p>- Cách mạng công nghiệp 4.0 tại Việt Nam</p> <p>- Những vấn đề kinh tế - xã hội phát sinh từ hoạt động kinh doanh trên mạng xã hội</p> <p>- Những tác động của mạng xã hội</p> <p>Thực hành:</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Khảo sát thực trạng sử dụng internet và mạng xã hội của sinh viên trường đại học Phú Xuân (tiếp theo)</p>	<p>CLO3, CLO4</p>	<p>6</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 4. Phân tích công việc</p> <p>- Khái niệm</p> <p>- Phân tích công việc để làm gì?</p> <p>- Bản mô tả công việc và bản tiêu chuẩn công việc</p> <p>- Tiến trình phân tích công việc</p> <p>Thực hành:</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Xây dựng 1 bản mô tả công việc và tiêu 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>CLO3, CLO4, CLO5</p>	<p>3</p>		<p>8</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập + thuyết trình</p>

<p>Bài 5. Tuyển dụng lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tuyển mộ - Tuyển chọn <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>CLO3, CLO4, CLO5</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập + thuyết trình</p>
<p>Bài 6. Đào tạo – phát triển</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quan niệm về phát triển nguồn nhân lực - Mô hình hệ thống về chu trình đào tạo - Phương pháp đào tạo nhân viên <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>CL03, CLO4, CL06</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 7. Đánh giá hiệu quả công việc</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mục đích - Quy trình thực hiện - Các phương pháp đánh giá - Nâng cao hiệu quả đánh giá <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Tìm hiểu hoạt động đánh giá</p>	<p>CLO3, CLO4 CLO7</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập</p>

hiệu quả công việc tại một doanh nghiệp Triển khai hoạt động đánh giá Nhóm					
<p>Bài 8. Tạo động lực trong lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và vai trò tạo động lực - Các nhân tố tác động - Các học thuyết tạo động lực lao động - Các phương hướng tạo động lực <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <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>	CLO3, CLO4, CLO7	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập + thuyết trình
<p>Bài 9. Thù lao lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Ý nghĩa - Mục tiêu của hệ thống thù lao - Xác định các phương pháp trả lương cá nhân - Các hình thức tiền lương thông dụng - Thù lao lao động gián tiếp <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <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>	CLO3, CLO4, CLO7	6		10	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập

Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo
------------------------	---

MAN2011 - QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC

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: 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

2.2/. ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm

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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT
CG1	Nắm vững các khái niệm cơ bản của QTNNL; các chức năng cơ bản và ý nghĩa của QTNNL	
CG2	Trình bày và phân tích được các hoạt động QTNNL chủ yếu	
CG3	Đánh giá và đề xuất được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động QTNNL	

CG4	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

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	Nắm được khái niệm và ý nghĩa của hoạt động QTNNL	
CLO2	Nắm được nội dung của các chức năng cơ bản của QTNNL	
CLO3	Trình bày được khái niệm của các hoạt động QTNNL	
CLO4	Trình bày được các bước thực hiện các hoạt động QTNNL	
CLO5	Thực hiện được một số công việc cơ bản của nhóm chức năng thu hút nguồn nhân lực	
CLO6	Thực hiện được một số công việc cơ bản của nhóm chức năng đào tạo-phát triển nguồn nhân lực	
CLO7	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 (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] Trần Kim Dung, 2018, *Quản trị Nguồn nhân lực*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

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

[2]. Bài giảng nội bộ “ *Quản trị nguồn nhân lực*”, 2020, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về QTNNL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, mục tiêu và vai trò của QTNNL - Các chức năng cơ bản của QTNNL - Bộ phận QTNNL - Tính khoa học và nghệ thuật của QTNNL <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <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>	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Lịch sử và xu hướng phát triển của QTNNL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lịch sử phát triển của QTNNL - Xu hướng chủ yếu của QTNNL - Những thách thức của QTNNL 	CLO1, CLO2	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm

<p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Phân tích những thách thức của hoạt động QTNNL hiện nay</p>					bài tập
<p>Bài 3. Hoạch định nguồn nhân lực</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, ý nghĩa - Tại sao cần hoạch định nguồn nhân lực - Tiến trình hoạch định nhu cầu nhân lực <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Phân tích dự báo nhu cầu nhân lực Việt Nam 2020-2025</p>	CLO3, CLO4	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 4. Phân tích công việc</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Phân tích công việc để làm gì? - Bản mô tả công việc và bản tiêu chuẩn công việc - Tiến trình phân tích công việc <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Xây dựng 1 bản mô tả công việc và tiêu 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>	CLO3, CLO4, CLO5	6		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập + thuyết trình
<p>Bài 5. Tuyển dụng lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tuyển mộ - Tuyển chọn <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: 	CLO3, CLO4, CLO5	6		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập +

<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>					thuyết trình
<p>Bài 6. Đào tạo – phát triển</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quan niệm về phát triển nguồn nhân lực - Mô hình hệ thống về chu trình đào tạo - Phương pháp đào tạo nhân viên <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>	CL03, CLO4, CLO6	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 7. Đánh giá hiệu quả công việc</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mục đích - Quy trình thực hiện - Các phương pháp đánh giá - Nâng cao hiệu quả đánh giá <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>	CLO3, CLO4 CLO7	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 8. Tạo động lực trong lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và vai trò tạo động 	CLO3, CLO4, CLO7	6		12	Tích hợp thuyết trình,

<p>lực</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các nhân tố tác động - Các học thuyết tạo động lực lao động - Các phương hướng tạo động lực <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>					thảo luận và làm bài tập + thuyết trình
<p>Bài 9. Thù lao lao động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Ý nghĩa - Mục tiêu của hệ thống thù lao - Xác định các phương pháp trả lương cá nhân - Các hình thức tiền lương thông dụng - Thù lao lao động gián tiếp <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <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>	CLO3, CLO4, CLO7	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 10. Nghe báo cáo chuyên gia + Ôn tập</p> <p>Chủ đề:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hoạt động QTNNL tại một Doanh nghiệp - Cơ hội đi thực tế, thực tập và việc làm của sinh viên QTKD 	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và viết báo cáo

PXU tại Doanh nghiệp - Ôn tập các nội dung đã học Thực hành - Yêu cầu: Tìm hiểu về Doanh nghiệp trước. Viết báo cáo theo hướng dẫn của GV.					
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đồ án				

13. 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAN2021 - Quản trị thương hiệu

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: 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 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
CG1	Giới thiệu những kiến thức về thương hiệu, quản trị thương hiệu	
CG2	Cung cấp kiến thức về quy trình quản trị thương hiệu, nội dung chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu.	
CG3	Hướng dẫn kỹ năng thiết kế các kế hoạch tổng thể và kế hoạch chi tiết liên quan đến chiến lược thương hiệu	
CG4	Cung cấp kiến thức về pháp luật bảo hộ thương hiệu	

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
CLO1	Giải thích được các thuật ngữ liên quan đến thương hiệu	

	và quản trị thương hiệu.	
CLO2	Giải thích quy trình quản trị thương hiệu, phát triển thương hiệu cho một doanh nghiệp vừa và nhỏ	
CLO3	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.	
CLO4	Có kỹ năng sử dụng công cụ để xây dựng bộ nhận diện thương hiệu cơ bản	
CLO5	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..	
CLO6	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	
CLO7	Hiểu được tầm quan trọng và quy trình của hoạt động bảo hộ thương hiệu	

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] Donald Miller, 2018, Building A Story Brand - Xây Dựng Câu Chuyện Thương Hiệu, NXB Lao Động.

➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] Alexander Jutkowitz, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, 2019, NXB Lao động.

[2] Bài giảng nội bộ “*Quản trị thương hiệu*”, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về thương hiệu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Các thành phần - Phân loại thương hiệu - Vai trò - Giá trị của thương hiệu <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Tìm hiểu về các thương hiệu có giá trị lớn tại VN, trên thế giới</p>	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Quản trị thương hiệu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và vai trò - Các nội dung chủ yếu <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Tìm hiểu hoạt động quản trị thương hiệu trong thời đại kỹ thuật số</p>	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 3. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp</p>	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình,

<p>vừa và nhỏ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định khách hàng mục tiêu - Xác định mục tiêu, tầm nhìn và sứ mạng <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Xác định khách hàng mục tiêu cho một sản phẩm/dịch vụ</p> <p>Phân biệt tầm nhìn và sứ mạng</p>					thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 4. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (tt)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích đối thủ cạnh tranh - Hệ thống nhận diện thương hiệu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Case study phân tích đối thủ cạnh tranh ;</p> <p>Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu cho một sản phẩm/dịch vụ</p>	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 5. Quy trình xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (tt)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng cá tính thương hiệu - Kể câu chuyện thương hiệu - Điểm chạm thương hiệu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Xây dựng câu chuyện thương hiệu cho một sản phẩm, dịch vụ</p>	CLO3, CLO4, CLO5	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 6. Bảo hộ thương hiệu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đăng ký bảo hộ thương hiệu - Bảo vệ tài sản thương hiệu khi bị xâm phạm 	CLO3, CL06	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực

Thực hành - Yêu cầu: Tìm kiếm và phân tích các vụ việc xâm phạm nhãn hiệu tại Việt Nam					hành
Bài 7. Truyền thông thương hiệu - Khái niệm - Vai trò - Các công cụ truyền thông Thực hành - Yêu cầu: Phân tích vai trò của KOLs trong hoạt động truyền thông thương hiệu	CLO3, CLO7	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
Bài 8. Phát triển thương hiệu - Khái niệm - Các hình thức Thực hành - Yêu cầu: Tìm hiểu 10 công ty thành công khi thay đổi hệ thống nhận diện thương hiệu.	CLO8	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
Bài 9. Ôn tập (có thể kết hợp Buổi thuyết trình của chuyên gia) - Ôn tập các nội dung đã học (- Chủ đề: Hoạt động xây dựng thương hiệu tại Thừa Thiên Huế)	CLO9	3		6	Tích hợp thảo luận và viết báo cáo
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đồ án				

13. 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

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR2071 - Quản trị web

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: 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

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 quản lý nội dung Web trên nền tảng mã nguồn mở WordPress

Kết thúc học phần sinh viên có thể thành thạo trong việc quản trị nội dung website được xây dựng trên mã nguồn mở WordPress.

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
CG1	Các khái niệm cơ bản về internet, website, Wordpress	
CG2	Tư duy về thiết kế và xây dựng website	
CG3	Kỹ thuật tạo nội dung chuẩn SEO	
CG4	Kỹ năng quản lý các thành phần cơ bản của một website wordpress	

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
CLO1	Hiểu và trình bày được các khái niệm cơ bản về internet, website, Wordpress	

CLO2	Vận dụng các kiến thức để phân tích, đánh giá một website	
CLO3	Có kỹ năng xây dựng và quản lý một website wordpress cơ bản	
CLO4	Có kỹ năng tạo nội dung chuẩn SEO	
CLO5	Có kỹ năng sử dụng một số công cụ để hỗ trợ phát triển web	
CLO6	Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động quản trị website đối với hoạt động 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 (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] Nguyễn Trình, *SEO-on-page trong tầm tay*, NXB Thế giới.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Nguyễn Văn Hùng, 2013, *Thương mại điện tử*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

[2]. *Bài giảng nội bộ “ Website và công cụ tìm kiếm ”*, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đề án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
<p>Bài 1. Tổng quan về Wordpress</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Wordpress.org và Wordpress.com - Tại sao cần sử dụng Wordpress <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu <p>Tìm hiểu cấu trúc của một website => xây dựng ý tưởng xây dựng một website để làm đề án môn học</p>	CLO1, CLO2, CLO5	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 2. Cài đặt wordpress</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cài đặt Localhost - Cài đặt wordpress - Làm quen với wordpress <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <p>Cài đặt wordpress trên localhost với xampp</p>	CLO1, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 3. Tạo post</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cách đăng một post mới - Các chức năng quản lý post <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Tạo post với nội dung chuẩn SEO</p>	CLO3, CLO4	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 4. Tạo page và quản lý bình luận</p>	CLO3, CLO4	6		12	Tích hợp thuyết trình

<ul style="list-style-type: none"> - Tạo page - Quản lý bình luận <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Tạo page, phân biệt post và page, kiểm soát bình luận</p>					trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 5. Quản lý tập tin kỹ thuật số</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chèn ảnh, tập tin kỹ thuật số - Tạo và chèn gallery ảnh đơn giản <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Thực hành tạo thư viện media, chèn file media trên trang web</p>	CLO3, CLO4	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 6. Tìm hiểu khu vực Appearance trong Dashboard</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menu - Theme - Widget <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Tạo menu, tùy biến theme và cài đặt widget cần thiết cho web</p>	CLO3, CL04	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 7. Plugin và user</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm Plugin - Cách tìm và cài đặt Plugin - Quản trị user <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: <p>Tìm kiếm và cài đặt một số plugin cần thiết. Thiết lập vai trò của các người dùng.</p>	CLO3, CLO5	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 8. Quản lý khu vực setting</p>	CLO3, CLO4	6		12	Tích hợp thuyết

- Tổng quan về Setting - Writing - Discussion - Pemarklink Thực hành - Yêu cầu: Thiết lập các cài đặt cơ bản cho web					trình, thảo luận và làm bài tập
Bài 9. Ôn tập Ôn tập lại các kiến thức đã học Kiểm tra tiến độ thực hiện đồ án Thực hành - Yêu cầu: Thuyết trình tiến độ thực hiện đồ án		3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đồ án				

13. 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

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
------------------------	---

Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo
------------------------	---

MAR1041 - Website và công cụ tìm kiếm

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: 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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)	Chuẩn đầu ra CTĐT
CG1	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	
CG2	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	
CG3	Nắm vững và vận dụng thành thạo chiến lược Tối ưu Off-page; Kỹ thuật SEO Copywriting	

CG4	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

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	Nắm được khái niệm SE và một số SE phổ biến	
CLO2	Nắm được Khái niệm về SEO, các lợi ích khi thực hiện SEO; các thuật ngữ liên quan đến SEO	
CLO3	Tạo được website với các nội dung chuẩn SEO	
CLO4	Nắm được các kỹ thuật Tối ưu On-page: Title, Meta Description, Heading, địa chỉ URL, nội dung bài viết, hình ảnh	
CLO5	Vận dụng thành thạo các kỹ thuật Tối ưu On-page: Title, Meta Description, Heading, địa chỉ URL, nội dung bài viết, hình ảnh	
CLO6	Nắm vững và vận dụng thành thạo chiến lược Tối ưu Off-page	
CLO7	Nắm vững và vận dụng thành thạo Kỹ thuật SEO Copywrite	
CLO8	Vận dụng thành thạo các bước phân tích đối thủ cạnh tranh	
CLO9	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 (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]. Bài giảng nội bộ “ Website và công cụ tìm kiếm”, Trường Đại học Phú Xuân

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Nguyễn Trình, *SEO-on-page trong tầm tay*, NXB Thế giới.

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%	Đề án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
Bài 1. Tổng quan về Website và Công cụ tìm kiếm - Search Engine - Công cụ tìm kiếm - SEO - Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm - Tìm hiểu về Google - Các thuật ngữ cơ bản trong SEO - Quy trình SEO Thực hành - Yêu cầu Trình bày định nghĩa SEO và các lợi ích khi thực hiện SEO Hãy trình bày các ưu điểm của	CLO1, CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập

SEO Hãy trình bày các bước trong quy trình SEO					
Bài 2. Nghiên cứu từ khóa - Keyword Research - Tại sao phải nghiên cứu từ khóa - Quy trình nghiên cứu và lựa chọn từ khóa - Phân loại từ khóa trong chiến lược SEO Thực hành: Yêu cầu: Trình bày các bước trong quá trình lựa chọn từ khóa Phân biệt các loại từ khóa trong chiến dịch SEO	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
Bài 3. Sử dụng công cụ để chọn lọc và tối ưu bộ từ khóa - Google Trends - Google Search Box - Google Keywords Planner - Đánh giá độ khó dễ của từ khóa Thực hành: - Yêu cầu: Sử dụng các công cụ để phân tích và tối ưu bộ từ khóa	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
Bài 4. Các yếu tố trên Website - Tên miền và hosting - Ngôn ngữ trang Web - File Robots.txt - Sitemap - Trang 404 và Redirect 301 Thực hành:	CLO1, CLO2, CLO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành

<p>- Yêu cầu: Sử dụng Blogspot để tạo website Thực hiện kiểm tra website đã có file robots.txt và sitemap chưa</p>					
<p>Bài 5. SEO On-page - Khái niệm - Tối ưu on-site và tối ưu on-page - Các kỹ thuật tối ưu on-page Thực hành: - Yêu cầu: Trình bày các kỹ thuật tối ưu on-page Cài đặt và sử dụng SEOquake</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO5</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>
<p>Bài 6. SEO Off-page - Khái niệm - Tầm quan trọng - Yếu tố tạo nên backlink chất lượng - Các kỹ thuật SEO Off-page Thực hành - Yêu cầu: Tiến hành tạo backlink về website của bạn trên các diễn đàn, group, fanpage, kênh youtube</p>	<p>CLO3, CL06</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>
<p>Bài 7. SEO copywriting - Google panda - Từ khóa - Tiêu đề - Các yếu tố về nội dung Thực hành - Yêu cầu:</p>	<p>CLO3, CLO7</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành</p>

Viết bài đạt chuẩn SEO					
<p>Bài 8. Phân tích đối thủ cạnh tranh SEO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tại sao cần phân tích đối thủ cạnh tranh? - Các bước tiến hành phân tích đối thủ cạnh tranh - Các công cụ để phân tích <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Tìm kiếm và phân tích hoạt động SEO của một số website đối thủ cạnh tranh</p>	CLO8	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và làm bài tập
<p>Bài 9. Một số công cụ hỗ trợ SEO hiệu quả</p> <ul style="list-style-type: none"> - Công cụ phân tích website - Công cụ tối ưu on-page - Công cụ phân tích liên kết - Công cụ tối ưu content <p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>Tiến hành cài đặt và ứng dụng một vài công cụ trên vào hoạt động SEO</p>	CLO9	6		12	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và thực hành
<p>Bài 10. Giám sát, đo lường và đánh giá kết quả</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sự cần thiết phải đo lường các chỉ số SEO - Làm thế nào để đo lường SEO - Mất bao lâu để xem kết quả SEO - Ôn tập các nội dung đã học 	CLO9	3		6	Tích hợp thuyết trình, thảo luận và viết báo cáo
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đồ án				

13. 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.

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ1021 - Hành vi người tiêu dùng

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:)
CG1	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
CG2	Nắm vững các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của người tiêu dùng
CG3	Biết cách phân tích quá trình sau mua để chăm sóc khách hàng

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về nghiên cứu hành vi khách hàng.	
CLO2	Biết cách phân tích hành vi khách hàng, ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh.	
CLO3	Nắm vững quy trình mua và sau mua của khách hàng.	

CL04	Nắm vững quy trình quản trị thương hiệu dựa trên hành vi mua.	
CLO5	Sử dụng thành thạo các phần mềm phân tích dữ liệu khách hàng CRM	

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]. PGS.TS. Vũ Huy Thông, 2014, *Giáo trình Hành vi người tiêu dùng*, NXB Đại học kinh tế quốc dân.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông

[2]. *Bài giảng nội bộ “Hành vi người tiêu dùng”*, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đề án môn học

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 hành vi người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	

<p>Đối tượng, nội dung nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</p> <p>Đặc điểm và phương pháp nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</p> <p>Ứng dụng của nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</p> <p>Những khái niệm và luận điểm cơ bản khi nghiên cứu hành vi người tiêu dùng</p> <p>Thực hành:</p> <p>Phân nhóm và hướng dẫn cách thức thực hiện bài tập nhóm</p> <p>Lựa chọn chủ đề nghiên cứu</p>	CLO1	3		6	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 2. Ảnh hưởng của Văn hoá đến hành vi người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
<p>Khái quát về văn hoá</p> <p>Các yếu tố văn hoá ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng</p> <p>Nhánh văn hoá</p> <p>Thực hành:</p> <p>Thảo luận về ảnh hưởng của văn hóa đến hành vi tiêu dùng</p>	- CLO1	6		12	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 3. Giai tầng xã hội và hành vi tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
<p>Bản chất của giai tầng xã hội</p> <p>Các biến số quyết định giai tầng xã hội</p> <p>Đặc trưng của giai tầng xã hội</p> <p>Xác định và phân loại giai tầng xã hội</p> <p>Thực hành:</p> <p>Thảo luận về ảnh hưởng của giai tầng xã hội đến hành vi tiêu</p>	- CLO1	3		6	Tích hợp thuyết trình, thực hành

dùng					
Bài 4. Nhóm tham khảo của người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Tổng quan về nhóm tham khảo Các loại nhóm tham khảo ảnh hưởng tới hành vi NTD Nguyên nhân chấp nhận ảnh hưởng của nhóm tham khảo Ảnh hưởng của nhóm tham khảo tới hành vi khách hàng Thực hành Thảo luận về ảnh hưởng của nhóm tham khảo tới hành vi tiêu dùng	- CLO2	3		6	Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Những ảnh hưởng của Gia đình tới hành vi người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Gia đình với vai trò là một đơn vị mua và tiêu dùng hàng hóa Chu kỳ đời sống gia đình và hành vi mua trong từng giai đoạn Vai trò của các thành viên gia đình trong quyết định mua hàng Các khuynh hướng biến đổi của mô hình gia đình trong cuộc sống hiện đại Thực hành Thảo luận về ảnh hưởng của gia đình tới hành vi tiêu dùng	- CLO2	6		12	Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Cá tính và hành vi người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Khái niệm cá tính Các học thuyết về cá tính Khai thác yếu tố cá tính khi ra	- CLO2	6		12	Dạy học dựa trên vấn đề thực

quyết định marketing Thực hành Thảo luận về ảnh hưởng của cá tính tới hành vi tiêu dùng					hành và thảo luận
Bài 7. Động cơ và hành vi người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Khái quát về động cơ Các loại động cơ mua hàng thường gặp Các lý thuyết cơ bản về động cơ ảnh hưởng tới hành vi mua hàng Thực hành: Thảo luận về ảnh hưởng của động cơ tới hành vi tiêu dùng	- CLO3	6		12	Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Nhận thức của người tiêu dùng	Đáp ứng CD	Thời lượng			
Khái quát về hiểu biết và nhận thức của người tiêu dùng Quá trình người tiêu dùng tăng cường nhận thức Vận dụng marketing với hiểu biết và nhận thức của khách hàng Thực hành Thảo luận về ảnh hưởng của nhận thức tới hành vi tiêu dùng	- CLO3	6		12	Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Bài 9. Thái độ của người tiêu dùng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Tổng quan về thái độ Sự hình thành thái độ Mối quan hệ thái độ và hành vi Các mô hình về thái độ Những cách thức thay đổi và ước lượng sự thay đổi thái độ	- CLO3	3		6	Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based)

Thực hành Thảo luận về ảnh hưởng của thái độ tới hành vi tiêu dùng					learning)
Bài 10. Mua sắm và hệ quả của mua sắm	Đáp ứng CDR	Thời lượng			
Nhận ra nhu cầu Các yếu tố kích thích nhu cầu Quá trình tìm kiếm thông tin Thực hiện việc mua sắm và những hệ quả của nó Thực hành Các phương án chăm sóc khách hàng	- CLO3	3		6	Dạy học dựa vào Mô phỏng
Hình thức thi: Báo cáo nghiên cứu					

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:

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ1031 - Doanh nghiệp và hoạt động doanh nghiệp

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: 15 buổi

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:)
CG1	Nắm vững các kiến thức cơ bản về các loại hình doanh nghiệp
CG2	Biết cách xây dựng thủ tục và quy trình thành lập doanh nghiệp
CG3	Thành thạo các kỹ năng tư duy, phân tích đối với một số hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
CG4	Thành thạo 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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về các loại hình doanh nghiệp.	
CLO2	Biết cách xác định các tiêu chí phân loại doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp vừa và nhỏ.	

CLO3	Nắm vững các thủ tục thành lập doanh nghiệp theo quy định.	
CL04	Nắm vững các quy định thuế, chính sách lương và bảo hiểm trong doanh nghiệp	
CLO5	Sử dụng thành thạo các công cụ trong việc lập chiến lược bán hàng cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.	

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 (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]. Bài giảng nội bộ “Doanh nghiệp và hoạt động doanh nghiệp”, Trường Đại học Phú Xuân

- **Sách (TLTK) tham khảo:**

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

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%	Đồ án

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)

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Giới thiệu chung về doanh nghiệp		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm doanh nghiệp - Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp - Tiêu chí xác định doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ - Đặc trưng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014 - Phân biệt doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Các loại hình doanh nghiệp		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty cổ phần - Công ty TNHH - Doanh nghiệp tư nhân - Công ty hợp danh <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định loại hình doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực kinh doanh, quy mô nguồn lực của doanh nghiệp - Hộ kinh doanh có phải là doanh nghiệp không? 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

Bài 3. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về ngành nghề kinh doanh - Quy định về ngành nghề kinh doanh trong hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam - Hướng dẫn tra cứu: <ul style="list-style-type: none"> + mã ngành nghề kinh doanh + tra cứu theo mã số thuế <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tra cứu ngành nghề kinh doanh 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4. Tạo lập doanh nghiệp		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở pháp lý để thành lập doanh nghiệp - Quy trình thành lập công ty - Giấy chứng nhận doanh nghiệp <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng bộ hồ sơ thành lập Công ty cổ phần 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Chính sách thuế chi phối đến doanh nghiệp		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Lệ phí môn bài - Thuế thu nhập doanh nghiệp - Thuế giá trị gia tăng - Thuế thu nhập cá nhân <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp đối với Nhà nước 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành

Bài 6. Xây dựng bộ máy quản trị trong doanh nghiệp		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Cơ cấu trực tuyến - Cơ cấu chức năng - Cơ cấu theo khu vực địa lý - Cơ cấu theo sản phẩm/dịch vụ <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mô tả vị trí công việc từng vị trí, bộ phận trong doanh nghiệp 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận
Bài 7. Tuyển dụng nhân sự		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Vai trò của tuyển dụng nhân sự - Các bước lập kế hoạch tuyển dụng nhân sự - Các kênh tuyển dụng nhân sự <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Viết thông báo tuyển dụng + Lập kế hoạch tuyển dụng 	CLO3				Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Xây dựng chính sách lương và bảo hiểm cho người lao động		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Chính sách tiền lương - Chính sách bảo hiểm xã hội cho người lao động <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chính sách tiền lương, bảo hiểm cho người lao 	CLO4				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)

động trong doanh nghiệp					
Bài 9. Đánh giá nhân viên		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Tiêu chí đánh giá nhân viên - Biểu mẫu đánh giá Thực hành Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng biểu mẫu đánh giá nhân viên trong doanh nghiệp 	CLO5				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Bài 10. Nguồn vốn và cách thức huy động vốn trong doanh nghiệp		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm nguồn vốn - Phân loại nguồn vốn - Cách thức huy động vốn trong doanh nghiệp Thực hành Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> - Huy động vốn trong doanh nghiệp 	CLO5				Dạy học dựa vào Mô phỏng
Bài 11. Quản lý sản xuất		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Quy trình quản lý sản xuất trong doanh nghiệp + 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 Thực hành Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức tham quan quy trình sản xuất doanh nghiệp - Viết báo cáo thu hoạch 	CLO5				Dạy học dựa vào Mô phỏng

Bài 12. Marketing và sales		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Lập chiến lược Marketing cho DN - Xây dựng chiến lược bán hàng Thực hành Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> - Lập chiến lược bán hàng cho 1 sản phẩm của DN Ôn tập các nội dung đã học	CLO5				Dạy học dựa vào Mô phỏng
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đề án				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật
	Ban soạn thảo

Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo
------------------------	---

BIZ2021 - MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TOÀN CẦU

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Môi trường kinh doanh toàn cầu

Mã học phần: BIZ2021

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

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước:

Môn học tiên quyết: Marketing căn bản

Khác: Không

6. 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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Hiểu lý thuyết và phương pháp luận được sử dụng trong nghiên cứu môi trường kinh doanh quốc tế
CG2	Có khả năng sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học cần thiết để tìm chủ đề nghiên cứu thích hợp cho mình
CG3	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.

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về các yếu tố vĩ mô tác động đến doanh nghiệp	
CLO2	Biết cách xác định các tiêu chí luật pháp quốc tế ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế	
CLO3	Nắm vững các thủ tục kinh doanh quốc tế	
CL04	Nắm vững các phương thức thanh toán theo các điều khoản Incoterm 2020	
CLO5	Sử dụng thành thạo các công cụ trong việc lập chiến lược bán hàng cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.	

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 (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] Đỗ Đức Bình, Nguyễn Thị Thuý Hồng, 2008, *Giáo trình Kinh tế quốc tế*, NXB Giáo Dục.

- **Sách (TLTK) tham khảo:**

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

[2]. *Bài giảng nội bộ “Môi trường kinh doanh toàn cầu”*, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án
---	-----------------------	-----	-------

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)

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Một số kiến thức chung về kinh doanh quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm doanh nghiệp - Các nhân tố ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân biệt các đặc trưng của kinh doanh quốc tế 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Môi trường kinh doanh quốc tế		9		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Môi trường pháp luật - Môi trường chính trị - Môi trường kinh tế - Môi trường văn hóa, con người <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định loại hình doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực kinh doanh, quy mô nguồn lực của doanh nghiệp - Hộ kinh doanh có phải là doanh nghiệp không? 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 3. Các định chế và chủ thể trong kinh doanh quốc tế		6		12	

<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về các thể chế quốc tế - Các chủ thể kinh doanh quốc tế. <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tra cứu ngành nghề kinh doanh 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4. Các lĩnh vực kinh doanh quốc tế.		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Thương mại quốc tế - Đầu tư quốc tế - Kinh doanh dịch vụ quốc tế <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng bộ hồ sơ thành lập Công ty cổ phần có đầu tư quốc tế 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Thanh toán trong kinh doanh quốc tế		9		18	
<ul style="list-style-type: none"> - Tỷ giá hối đoái - Các phương tiện thanh toán <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp đối với kinh doanh quốc tế 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Tổ chức và quản trị kinh doanh quốc tế		9		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Chiến lược kinh doanh quốc tế - Đàm phán quốc tế - Hợp đồng quốc tế <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mô tả vị trí công việc từng vị trí, bộ phận trong doanh nghiệp 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Đồ án				

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**

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ2041 - Ví điện tử

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Ví điện tử **Mã học phần:** BIZ2041

2. Tên Tiếng Anh: Electronic Wallet **Số tín chỉ:** 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

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

5. 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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Nắm vững các định nghĩa về ví điện tử và các loại ví điện tử
CG2	Nắm vững cách ứng dụng ví điện tử trong số hóa doanh nghiệp
CG3	Nắm vững được chiến lược chăm sóc khách hàng qua thanh toán ví điện tử
CG4	Xác định được các chiến lược quản lý dữ liệu bằng ví điện tử
CG5	Xây dựng một kế hoạch vận hành, chiết khấu bằng ví điện tử

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về ví điện tử	
CLO2	Biết cách sử dụng ví điện tử	
CLO3	Nắm vững nghiệp vụ ví điện tử	

CL04	Nắm vững quy trình bảo mật thông tin	
CLO5	Thành thạo xây dựng kế hoạch chăm sóc 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 (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]. *Bài giảng nội bộ “Vi điện tử”*, Trường Đại học Phú Xuân.

➤ **Sách, giáo trình chính:**

[1] Nguyễn Văn Hùng, 2013, *Thương mại điện tử*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

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%	Đồ án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: CÔNG THANH TOÁN – VÍ ĐIỆN TỬ VÀ LIÊN HỆ THỰC TIỄN VIỆT NAM		3		6	

<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về ví điện tử - Cách vận hành các dạng ví - Cơ sở lưu trữ <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phân tích các khái niệm ví điện tử - Ứng dụng ví điện tử trong thanh toán 	CLO1, CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 1: (Tiếp theo)		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Máy quét QR - Liên kết ngân hàng - Bảo mật ví 	CLO1, CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: NGHIỆP VỤ VÍ ĐIỆN TỬ		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về nghiệp vụ ví điện tử - Lưu đồ sử dụng - Quy trình chuyển tiền - Quy trình bảo mật thông tin cá nhân <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phân tích case study về ví điện tử - Thực hành liên kết ngân hàng 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: (Tiếp theo)		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Lưu trữ dữ liệu - Liên kết liên ngân hàng - Liên kết quốc tế 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo

					luận và làm bài tập
BÀI 3: VÍ ĐIỆN TỬ TRÊN ĐIỆN THOẠI		9		18	
<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về ví trên điện thoại - Các loại mã - Liên kết ngân hàng - Thanh toán - Liên kết iPOS 	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 3: (Tiếp theo)		6		12	
Thực hành: Thực hành thanh toán bằng mã QR	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4: MỘT SỐ DẠNG VÍ ĐIỆN TỬ VÀ CÁCH SỬ DỤNG		6		18	
<ul style="list-style-type: none"> - Ví Momo - Ví VNPay - Ví Payoo 	CLO5				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4: Tiếp theo		6		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Cách sử dụng - Các loại ví khác Thực hành Giải thích điểm khác biệt giữa các loại ví điện tử	CLO5				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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**

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

BIZ1041 - Luật kinh doanh

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: 15 buổi

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 <i>(Goals)</i>	Mô tả <i>(Goal description)</i> <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	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.
CG2	Có khả năng đánh giá sự phù hợp của các giải pháp lý có sẵn đối với doanh nghiệp
CG3	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.
CG4	Có thể đề xuất các giải pháp pháp lý thích hợp để giải quyết các lĩnh vực kinh doanh đang tranh chấp.

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về luật kinh doanh và áp dụng vào	

	một đơn vị kinh doanh	
CLO2	Biết cách phân tích tác động của luật kinh doanh đến hoạt động kinh doanh và ra quyết định kinh doanh.	
CLO3	Nắm vững đại vị pháp lý của doanh nghiệp được pháp luật thừa nhận.	
CLO4	Nắm vững điều kiện thủ tục trong phá sản doanh nghiệp, đặc điểm luật áp dụng đối với hợp đồng thương mại.	
CLO5	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 (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]. Nguyễn Quốc Sỹ, 2009, *Luật kinh doanh*, NXB Đại học Quốc gia Hồ Chí Minh **Sách (TLTK) tham khảo:**

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

[2]. *Bài giảng nội bộ “Luật Kinh doanh”*, Trường Đại học Phú Xuân

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 theo...

tuần, 15 buổi học)

BÀI 1. Những vấn đề lý luận cơ bản về Luật kinh doanh	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Lý thuyết	Thực hành, Review	Tự học	Phương pháp
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, đối tượng và phương pháp điều chỉnh luật kinh doanh - Chủ thể luật kinh doanh - Vai trò của luật kinh doanh trong nền kinh tế thị trường <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu - 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? - Mọi cá nhân, tổ chức đều được luật pháp công nhận là chủ thể kinh doanh? - Tại sao nói Luật kinh doanh tạo hành lang pháp lý cho các chủ thể kinh doanh? - Cá nhân người nước ngoài ở Việt Nam và người Việt Nam ở nước ngoài có được xem là chủ thể kinh doanh không? 	LO1; LO3	6		12	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
<p>BÀI 2. Những vấn đề chung của doanh nghiệp hoạt động theo luật doanh nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm kinh doanh và chủ thể kinh doanh - Doanh nghiệp và phân loại doanh nghiệp - Thành lập và góp vốn vào doanh nghiệp 	<p>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</p> <p>LO1; LO2</p>	Lý thuyết 3	Thực hành, Review	Tự học 6	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

<ul style="list-style-type: none"> - Đặt tên doanh nghiệp - Văn phòng đại diện, chi nhánh doanh nghiệp <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: - 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? - 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? - Bài tập xử lý tình huống: Góp vốn thành lập doanh nghiệp, Đặt tên doanh nghiệp, Chi nhánh của doanh nghiệp 					
<p>BÀI 3. Pháp luật về doanh nghiệp tư nhân</p>	<p>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>Lý thuyết</p>	<p>Thực hành, Review</p>	<p>Tự học</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp tư nhân - Tổ chức quản lý doanh nghiệp tư nhân - Cho thuê doanh nghiệp tư nhân - Quản lý doanh nghiệp tư nhân <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: - Những đặc điểm cơ bản của 	<p>LO1; LO2; LO3</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Tích hợp thuyết trình, thực hành</p>

doanh nghiệp tư nhân? - Những ưu thế và hạn chế của loại hình doanh nghiệp tư nhân? - Bài tập tình huống: Cho thuê DNTN và thuê người quản lý doanh nghiệp tư nhân.					
Bài 4. Pháp luật về công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Lý thuyết	Thực hành, Review	Tự học	
- Khái niệm và đặc điểm - Quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty - Các vấn đề tài chính của công ty - Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty - Doanh nghiệp nhà nước Thực hành - Yêu cầu: - Những đặc điểm cơ bản của công ty TNHH MTV? - Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty TNHH MTV? - Bài tập xử lý tình huống: Chuyển nhượng phần vốn điều lệ, Doanh nghiệp Nhà nước	LO1; LO2; LO3	3		6	Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Pháp luật về công ty TNHH hai thành viên trở lên	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Lý thuyết	Thực hành, Review	Tự học	
- Khái niệm và đặc điểm	LO1;	6		12	Dạy học

<ul style="list-style-type: none"> - Quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty - Các vấn đề tài chính của công ty - Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty <p>Thực hành</p> <p>-Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những đặc điểm cơ bản của công ty TNHH 2 thành viên trở lên? - Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty TNHH 2 thành viên trở lên? - 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. 	LO2; LO3				dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Pháp luật về công ty cổ phần	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Lý thuyết	Thực hành, Review	Tự học	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và đặc điểm - Quy chế cổ đông công ty cổ phần - Xác lập và chấm dứt tư cách cổ đông - Các vấn đề tài chính - Cơ cấu tổ chức quản lý 	LO1; LO2; LO3	6		12	Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận

<p>Thực hành</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>- 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?</p> <p>- 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.</p>					
<p>Bài 7. Pháp luật về công ty hợp danh</p>	<p>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>Lý thuyết</p>	<p>Thực hành, Review</p>	<p>Tự học</p>	
<p>- Khái niệm và đặc điểm</p> <p>- Quy chế thành viên hợp danh</p> <p>- Quy chế thành viên góp vốn</p> <p>- Các vấn đề tài chính</p> <p>- Cơ cấu tổ chức quản lý</p> <p>Thực hành:</p> <p>- Yêu cầu:</p> <p>- Những đặc điểm cơ bản của công ty hợp danh?</p> <p>- Những ưu thế và hạn chế của loại hình công ty hợp danh?</p> <p>- Bài tập tình huống: Chấm dứt tư cách thành viên góp vốn; Biểu quyết tại cuộc họp hội đồng thành viên.</p>	<p>LO1; LO2; LO3</p>	<p>6</p>		<p>12</p>	<p>Phương pháp chia nhóm làm việc</p>
<p>Bài 8. Pháp luật về phá sản</p>	<p>Dự kiến các CDR được thực hiện sau</p>	<p>Lý thuyết</p>	<p>Thực hành, Review</p>	<p>Tự học</p>	

	khi kết thúc ND				
<ul style="list-style-type: none"> - Căn cứ để nộp đơn yêu cầu làm thủ tục phá sản - Quyền và nghĩa vụ nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản - Thẩm quyền thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản - Nội dung hội nghị chủ nợ - Thủ tục phục hồi hoạt động kinh doanh - Tuyên bố phá sản và thứ tự phân chia tài sản sau khi phá sản <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu. - Trình bày những quy định chung và trình tự thủ tục phá sản? - Bài tập xử lý tình huống: Tuyên bố phá sản và thứ tự phân chia tài sản khi phá sản; Hội nghị chủ nợ. 	LO2	6		12	Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Bài 9. Hợp đồng thương mại	Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND	Lý thuyết	Thực hành, Review	Tự học	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và đặc điểm - Các nguyên tắc cơ bản của hoạt động thương mại - Một số quy định về hợp đồng - Hợp đồng mua bán hàng hóa - Hợp đồng dịch vụ <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu: - Trình bày khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại? 	LO2; LO3	3		6	Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)

<p>- Phân tích các nguyên tắc cơ bản của hoạt động thương mại?</p> <p>- Hình thức hợp đồng có phải là điều kiện bắt buộc phải có để hợp đồng có hiệu lực không ? Giải thích</p> <p>- 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?</p>					
<p>Bài 10. Giải quyết tranh chấp và yêu cầu trong kinh doanh – thương mại bằng con đường tòa án</p>	<p>Dự kiến các CDR được thực hiện sau khi kết thúc ND</p>	<p>Lý thuyết</p>	<p>Thực hành, Review</p>	<p>Tự học</p>	
<p>- Khái niệm tố tụng dân sự</p> <p>- Các nguyên tắc cơ bản giải quyết tranh chấp theo thủ tục tố tụng</p> <p>- Thẩm quyền của tòa án</p> <p>- Các giai đoạn trong quá trình giải quyết tranh chấp kinh doanh</p> <p>Ôn tập các nội dung đã học</p> <p>Thi kết thúc học phần</p> <p>Hình thức thi: Trắc nghiệm</p>	<p>LO4</p>	<p>3</p>		<p>6</p>	<p>Dạy học dựa vào Mô phỏng</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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAN1011 - Quản trị quan hệ khách hàng

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

- Tên học phần:** Quản trị quan hệ khách hàng **Mã học phần:** MAN1011
- Tên Tiếng Anh:** Customer Relationship Management **Số tín chỉ:** 03
- Phân bố thời gian:** 15 buổi
- Các giảng viên phụ trách học phần**
 - 1/ GV phụ trách chính: ThS. Cao Thị Quỳnh Trâm
 - 2/ Danh sách giảng viên cùng GD:
- 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**

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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Nhận biết vai trò của CRM, các phương pháp phân tích khách hàng.
CG2	Cách thức vận hành một chiến dịch CRM
CG3	Mô tả được một chương trình CRM cho loại hình B2B
CG4	Nắm bắt thông tin của doanh nghiệp, đề xuất chiến lược CRM phù hợp

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
CLO1	Nắm vững phương pháp phân tích khách hàng và cách thức vận dụng dữ liệu khách hàng cho các chiến dịch marketing	
	Thực hiện thiết kế một chương trình khách hàng trung	

	thành, quản lý các kênh marketing và kênh truyền thông cho chiến dịch marketing	
CLO2	Giới thiệu những ứng dụng CRM hiện hành trong bối cảnh B2B; Mô tả được một chương trình CRM cho loại hình B2B	
CLO3	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; 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 (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]. Bài giảng nội bộ “Quản trị quan hệ khách hàng”, 2020., Trường Đại học Phú Xuân

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

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

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%	Đồ án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1. Tạo phễu khách hàng		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Phễu khách hàng là gì - Ý nghĩa của phễu khách hàng - Các loại phễu khách hàng hiệu quả <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Tổng quan về quản trị quan hệ khách hàng		3		6	

<ul style="list-style-type: none"> - Marketing, CRM và giá trị khách hàng - Tầm quan trọng của CRM - Những tư tưởng về quan hệ khách hàng <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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"> - Điện thoại - Website - Facebook - Giao dịch cá nhân <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>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>
<p>BÀI 3. Mô hình IDIC trong quản trị quan hệ khách hàng</p>		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Lòng tin trong quản trị quan hệ khách hàng - Mô hình IDIC trong CRM <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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>	LO1.2				<p>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>

nơi anh (chị) đang làm việc					
BÀI 4. Các thành tố trong mô hình IDIC		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Nhận diện khách hàng - Phân biệt khách hàng - Tương tác với khách hàng - Đối xử tùy biến <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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</p>	<p>LO1.2;</p> <p>LO2.2</p>				<p>Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành</p>

phải đưa ra hoạt động tương tác cụ thể với mỗi cá nhân. Anh (chị) hãy lập bảng nhu cầu tiêu dùng của khách hàng tiềm năng và đề xuất phương án tương tác đối với các cá nhân này như thế nào.					
BÀI 5. Cơ sở dữ liệu khách		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Phân biệt dữ liệu với thông tin - Phân tích cơ sở dữ liệu khách hàng <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>1. Cho ba bảng số liệu, anh (chị):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định 3 bảng số liệu trên là dữ liệu hay là thông tin - Các cơ sở để nhận biết đâu là dữ liệu và đâu là thông tin <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"> - Các phân đoạn thị trường của doanh nghiệp - 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 - Những nhân tố nào ảnh hưởng đến hành vi mua hay quan tâm của họ - Cảm nghĩ chung của họ về doanh nghiệp/ shop bán hàng 	LO4.1				<p>Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành</p>
BÀI 6. Quản lý cơ sở dữ liệu		3		6	

khách hàng					
<ul style="list-style-type: none"> - Cách thức quản lý dữ liệu - Sử dụng cơ sở dữ liệu <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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>Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành</p>
BÀI 7 Bài 7. Đánh giá tỷ lệ chuyển đổi qua mối quan hệ		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Các mối quan hệ khách hàng - Phương pháp đánh giá - Chỉ số đánh giá (Cost Per Lead/ Cost Per Sale) <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>
BÀI 8. Hướng dẫn nhập dữ liệu khách hàng lên phần mềm GetFly CRM cho doanh nghiệp		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Giới thiệu về phần mềm Getfly - Cách nhập dữ liệu khách hàng lên phần mềm Getfly CRM 	<p>LO3.2</p>				<p>Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu</p>

<p>- Bán hàng và chăm sóc khách hàng</p> <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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"> - Không nhận cuộc gọi 5 - Sai số điện thoại 20 - Bận hẹn dịp khác 10 - Đồng ý mua sản phẩm để dùng thử 2 - Từ chối thẳng thừng: 5 - Để suy nghĩ, hỏi ý kiến: 8 <p>Là một nhân viên bán hàng, anh (chị) sẽ xử lý như thế nào với các con số đó</p>					sv thực hành
<p>BÀI 9. Thực hiện chiến dịch Marketing trên phần mềm Getfly CRM</p>		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Email Marketing - SMS Marketing - Chiến dịch bán hàng <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Sử dụng phần mềm Getfly CRM, anh (chị) hãy thiết kế một Email</p>	LO4.2				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành

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					
BÀI 10. Các báo cáo trên phần mềm Getfly CRM		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và đặc điểm của KPI - Báo cáo KPI trong Marketing <p>Thực hành: Yêu cầu</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;				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ECM2011 - Thương mại điện tử

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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Kiến thức về thương mại điện tử
CG2	Năng lực tư duy hệ thống và hình thành phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp
CG3	Kỹ năng làm việc nhóm

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
CLO1	Vận dụng phương thức bán hàng, marketing trên web vào	

	trong hoạt động kinh doanh.	
CLO2	Thể hiện sự cẩn trọng, tỉ mỉ khi làm việc, có tinh thần trách nhiệm, luôn cập nhật thông tin mới.	
CLO3	Tổ chức và phân công công việc nhóm đáp ứng yêu cầu của dự án	

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 (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] Nguyễn Văn Hùng, 2013, *Thương mại điện tử*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh
Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. *Bài giảng nội bộ “Thương mại điện tử”*, 2020., Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đề án môn học

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

Nội dung giảng dạy	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về thương mại		3		6	

điện tử					
<ul style="list-style-type: none"> - Giới thiệu tổng quan về TMĐT - Các mô hình TMĐT - Phân tích những lợi ích và hạn chế của TMĐT <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lựa chọn một lĩnh vực kinh doanh (thời trang, du lịch, giáo dục) - Phân tích những lợi ích và hạn chế của TMĐT đối với lĩnh vực kinh doanh đã chọn. 	- CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: Các mô hình kinh doanh TMĐT		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Mô hình TMĐT trên thế giới - Mô hình TMĐT ở Việt Nam <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Xác định mô hình TMĐT phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của nhóm</p>	- CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 3: Các phương pháp bán hàng trên website		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Vấn đề gặp phải khi bán hàng trên web - Phương pháp bán hàng trên web <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Phân tích website và phương pháp bán hàng trên web của các sản phẩm đang có trên thị trường</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 4: Lập chiến lược Marketing trên website		6		12	

<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Các bước lập chiến lược marketing trên web <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế một website cho lĩnh vực kinh doanh của nhóm. - Lập chiến lược marketing trên website. 	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 - CLO3 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 5. Quảng cáo và tối ưu hóa máy tìm kiếm		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Quảng cáo trên web - Quảng cáo trên email - Tối ưu hóa máy tìm kiếm <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Quảng cáo sản phẩm/dịch vụ trên website và email.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 - CLO3 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
BÀI 6. Mạng xã hội, thương mại di động, đấu giá trực tuyến		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Ứng dụng mạng xã hội - Thương mại di động (Mobile Commerce) <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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"> - CLO1 - CLO2 - CLO3 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
BÀI 7: Đấu giá trực tuyến		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Lợi ích của đấu giá trực tuyến - Hoạt động của website đấu giá trực tuyến <p>Thực hành:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 				Tích hợp thuyết trình, Thảo

Yêu cầu Phân tích và quyết định liệu sản phẩm/ dịch vụ của nhóm có cần tham gia đấu giá trực tuyến					luận và làm bài tập
BÀI 8. Phần mềm thương mại điện tử		3		6	
- Online pop – of – sale - Website - Các công cụ phân tích TMĐT Thực hành: Yêu cầu Tìm hiểu phần mềm TMĐT phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của nhóm	- CLO1 - CLO2 - CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 9. Thẻ thanh toán và tiền ảo		3		6	
- Tổng quan về thanh toán trực tuyến - Thẻ thanh toán Thực hành: Yêu cầu Lợi ích của thanh toán điện tử đối có ảnh đến lĩnh vực kinh doanh của nhóm không?	- CLO1 - CLO2 - CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 10: Ví điện tử		6		12	
- Khái niệm - Tính năng của ví điện tử - Ưu và nhược điểm của ví điện tử - Một số ví điện tử phổ biến hiện nay Thực hành: Yêu cầu Quyết định hệ thống thanh toán điện tử của sản phẩm/ dịch vụ	- CLO1 - CLO2 - CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

BÀI 11: E – banking		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Ưu và nhược điểm của E – banking - Các dạng của E - banking <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Sử dụng E – banking vào hoạt động TMĐT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 - CLO3 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 12. An ninh trong thương mại điện tử		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Những quan tâm về vấn đề an ninh TMĐT - Các khía cạnh của an ninh TMĐT - Những nguy cơ đe dọa an ninh TMĐT - Giải pháp công nghệ đảm bảo an ninh TMĐT <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</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>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 - CLO3 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 13. Quy định pháp luật về thương mại điện tử		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Nghị định về TMĐT - Các vấn đề đạo đức trong TMĐT <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>Tìm hiểu những điều luật có ảnh hưởng đến lĩnh vực kinh doanh của nhóm</p>	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

Ôn tập các nội dung đã học	Hình thức thi: báo cáo đồ án		
-----------------------------------	------------------------------------	--	--

13. 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

FIN2011 – PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP
ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

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

2. Tên Tiếng Anh: Financial Analytics **Số tín chỉ: 03**

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

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) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Định hướng cho sinh viên nền tảng kiến thức cơ bản về phân tích tài chính
CG2	Nắm bắt các yếu tố quan trọng trong các chỉ số ảnh hưởng đến doanh nghiệp
CG3	Thực hiện được các chiến lược kinh doanh dựa trên dòng tiền
CG4	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

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về phân tích tài chính doanh nghiệp	

CLO2	Biết cách phân tích các chỉ số tài chính trong doanh	
CLO3	Nắm vững cấu trúc tài chính của doanh nghiệp	
CLO4	Nắm vững các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh	
CLO5	Sử dụng thành thạo các chỉ số trong 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 (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]. Bài giảng nội bộ “Phân tích tài chính doanh nghiệp”, Trường Đại học Phú Xuân Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Trần Văn Hoà, 2015, *Giáo trình tín dụng và thanh toán Quốc Tế*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân

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%	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)

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
CHƯƠNG 1-BÀI 1		3		6	

TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH					
I. Mục tiêu của Phân tích tài chính Thực hành: - 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).	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
CHƯƠNG 1 – BÀI 2 PHÂN LOẠI VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH		3		6	
II. Phân loại và tổ chức công tác phân tích Thực hành: 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).	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
CHƯƠNG 2-BÀI 3 GIỚI THIỆU CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP		6		12	
I. Những vấn đề chung của phân tích tài chính - II. Giới thiệu các báo cáo tài chính	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
CHƯƠNG 2-BÀI 4 THỰC HÀNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH		6		12	
Thực hành: Hướng dẫn trả lời câu hỏi thực hành và xử lý tình huống	CLO2				Tích hợp thuyết

					trình, Thảo luận và làm bài tập
CHƯƠNG 3-BÀI 5 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH		6		12	
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 Thực hành: • Phân tích tài chính trong sản xuất	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
CHƯƠNG 3-BÀI 6 PHÂN TÍCH RỦI RO		6		12	
IV. Phân tích rủi ro kinh doanh Thực hành: Phân tích rủi ro tài chính trong sản xuất	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
CHƯƠNG 4-BÀI 7 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP		9		18	
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 III. Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn IV. Phân tích năng lực hoạt động của tài	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành

sản V. Phân tích khả năng sinh lời VI. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ Thực hành - Giải thích chiến lược tài chính cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường					
CHƯƠNG 4-BÀI 8 PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH		6		12	
V. Phân tích khả năng sinh lời VI. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ Thực hành Giải thích chiến lược tài chính cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường	CLO5				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Tự luận				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR1011 - Marketing căn bản

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

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:)
CG1	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.
GC2	Nắm vững các nhân tố thuộc môi trường marketing ảnh hưởng đến doanh nghiệp
GC3	Phân tích được sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hành vi mua của khách hàng
GC4	Xác định được ba bước của marketing mục tiêu
GC5	Xây dựng một kế hoạch marketing cơ bản cho doanh nghiệp

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Mô tả	Ghi chú
--------------	----------------

<i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>		
CLO1	Nắm vững sự cần thiết của marketing đối với doanh nghiệp và phối thức marketing – mix	
CLO2	Nắm vững các bộ phận cấu thành hệ thống thông tin marketing Phân tích các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô và vi mô	
CLO3	Điều tra các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua của khách hàng Phân tích quá trình ra quyết định mua của khách hàng	
CLO4	Thực hiện việc phân đoạn thị trường và xác định thị trường mục tiêu để định vị được sản phẩm trên thị trường	
CLO5	Phân tích các chính sách marketing mix của 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 (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] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông

➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1]. Bài giảng nội bộ “Marketing căn bản”, Trường Đại học Phú Xuân

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	50%	Đồ án môn học

	phần		
--	------	--	--

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Sự hình thành và phát triển của marketing - Vai trò của marketing - Các khái niệm liên quan đến marketing - Khái niệm marketing - Quan điểm marketing <p>Thực hành: Tìm hiểu khái niệm marketing và các khái niệm liên quan đến marketing Tìm hiểu quan điểm marketing xã hội trong hoạt động của doanh nghiệp</p>	- CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Hệ thống thông tin marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Sự cần thiết của hệ thống thông tin marketing - Khái niệm - Vai trò của hệ thống thông tin marketing - Các bộ phận cấu thành hệ thống thông tin marketing <p>Thực hành: - Trình bày vai trò của hệ thống thông tin marketing - Tìm hiểu hệ thống thông tin marketing của doanh nghiệp</p>	- LO2.1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

BÀI 3. Môi trường marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Các Khái niệm môi trường marketing, môi trường vĩ mô, môi trường vi mô - Các nhân tố thuộc môi trường vi mô - Các nhân tố thuộc môi trường vi mô <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sự vận dụng các nhân tố thuộc môi trường marketing cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp - Áp dụng ma trận SWOT đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> - LO2.2 - LO2.3 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 4. Thị trường khách hàng và hành vi mua của khách hàng		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.1 - LO3.2 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 5. Xác định thị trường mục tiêu		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Phân đoạn thị trường 	<ul style="list-style-type: none"> - LO4.1 				Dạy học dựa trên

<ul style="list-style-type: none"> - Lựa chọn thị trường mục tiêu - Định vị sản phẩm <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhận diện các phân khúc thị trường của công ty - Phân tích cách thức lựa chọn thị trường mục tiêu và sự định vị sản phẩm của doanh nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> - LO4.2 - LO4.3 				vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Chính sách sản phẩm		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về sản phẩm - Phân tích cấu trúc sản phẩm - Danh mục sản phẩm - Nhãn hiệu và bao bì sản phẩm - Nhãn hiệu và bao bì sản phẩm - Chu kỳ sống của sản phẩm <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhận diện các phân khúc thị trường của công ty - Phân tích cách thức lựa chọn thị trường mục tiêu và sự định vị sản phẩm của doanh nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> - LO5.1 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 7. Chính sách giá cả		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm giá cả - Vai trò của giá cả - Các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả - Phương pháp định giá - Các chiến lược giá <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả của doanh nghiệp - Vận dụng lý thuyết về chính sách giá cả để xây dựng mức giá cho sản phẩm thực tế 	<ul style="list-style-type: none"> - LO5.2 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 8. Chính sách phân		3		6	

phối					
<ul style="list-style-type: none"> - Bản chất và tầm quan trọng của kênh phân phối - Cấu trúc và tổ chức kênh phân phối - Thiết kế kênh phân phối <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	- LO5.3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 9. Chính sách xúc tiến		9		18	
<ul style="list-style-type: none"> - Bản chất của hoạt động xúc tiến - Vai trò của hoạt động xúc tiến - Các hình thức xúc tiến <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích một nhận định về quảng cáo - Lập chiến dịch quảng cáo cho một doanh nghiệp 	- LO5.4				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR1021 - CONTENT MARKETING

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 <i>(Goals)</i>	Mô tả <i>(Goal description)</i> <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	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
CG2	Nội dung quảng cáo và PR cho một sản phẩm
CG3	Kỹ năng viết lời quảng cáo và PR
CG4	Cách viết nội dung cho video
CG5	Sự đo lường nội dung nhằm tăng tương tác và tạo ấn tượng trên mạng xã hội

8. Chuẩn đầu ra của học phần

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

HP		
CL1	Nắm vững khái niệm, vai trò của Content Marketing. Phân biệt sự khác nhau giữa Content Marketing và content thông thường	
CL2	Phân tích được các mục tiêu Content Marketing. Vận dụng các tiêu thức để xây dựng chân dung khách hàng.	
CL3	Lập kế hoạch Content Marketing.	
CL4	Vận dụng công thức và nguyên tắc để viết content hay, thu hút.	
CL5	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 (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]. Alexander Jutkowitz, 2019, *Content Marketing trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông

[2]. “*Bài giảng nội bộ Content Marketing*”, 2021., Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án môn học
---	-----------------------	-----	---------------

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về Content Marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm Content Marketing - Xu hướng và ứng dụng Content Marketing - Phân biệt Content Marketing với Content thông thường <p>Thực hành: 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"> - LO1.1 - LO1.2 - L.O1.3 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Xác định mục tiêu của Content Marketing và phân tích sản phẩm cần quảng bá		6		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về mục tiêu - Các dạng mục tiêu của Content Marketing - Đặc điểm của sản phẩm cần quảng bá <p>Thực hành: Chọn lựa một dự án kinh</p>	- LO2.1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

doanh, từ đó phân tích được giá trị sản phẩm cũng như mục tiêu C.M cho sản phẩm/ dịch vụ của mình					
BÀI 3. Xây dựng chân dung khách hàng		6		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về khách hàng - Các tiêu thức để lựa chọn khách hàng mục tiêu <p>Thực hành:</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>	- LO2.2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 4. Lập kế hoạch Content Marketing		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Vai trò của việc lập kế hoạch Content Marketing - Phân tích các bước lập kế hoạch Content Marketing <p>Thực hành</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 định hình thức trình diễn</p>	- LO3.1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 5. Công thức và các nguyên tắc viết Content Marketing		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Công thức được sử dụng trong viết Content Marketing - Các nguyên tắc viết 	- LO3.2				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu

Content Marketing Thực hành Sinh viên sử dụng công thức và các nguyên tắc viết C.M để viết bài					sv thực hành
Bài 6. Chọn ảnh – Thiết kế ảnh để tăng hiệu quả Content Marketing		6		12	
- Kỹ thuật chọn ảnh phù hợp với Content Marketing - Thiết kế ảnh Thực hành 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				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 7. Các hình thức hiệu quả để trình diễn Content Marketing		3		6	
- Article - Video - Infographic - Album ảnh - Email Marketing - Ebook - Quiz - Banner Thực hành: Sinh viên viết C.M cho sản phẩm/ dịch vụ của mình theo các hình thức Article, Video và Album ảnh	- LO2.3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 8. Cách quảng bá content với Social Media,		3		6	

Influencer					
- Social Media - Influencer Thực hành Quảng bá C.M trên facebook hoặc Influencer	- LO5.1				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 9. Đo lường và đánh giá Content Marketing		3		6	
- Các chỉ số đo lường và đánh giá - Phát triển dạng nội dung hiệu quả Thực hành Trình bày bảng báo cáo về các chỉ số hiệu quả bài viết của mình	- LO5.2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 10. Các bài Content Marketing hiệu quả qua các hình thức phổ biến		3		3	
- 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				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Bảo vệ đồ án				

13. 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR1061 – CHIẾN LƯỢC MARKETING

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: 15 buổi

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) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Nắm vững các quan điểm về Chiến lược Marketing, giải thích được vai trò của Chiến lược Marketing trong doanh nghiệp, cách thức doanh nghiệp phác thảo một chiến lược marketing trong kinh doanh
CG2	Nắm vững các chiến lược Marketing thị trường có sự ảnh hưởng quan trọng đến doanh nghiệp
CG3	Nắm vững được chiến lược phát triển sản phẩm của doanh nghiệp gắn với phát triển một thương hiệu
CG4	Xác định được các chiến lược tương ứng với Marketing-mix
CG5	Xây dựng một chiến lược Marketing và kế hoạch Marketing cơ bản cho 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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về Marketing và chiến lược Marketing	
CLO2	Biết cách phân tích và xây dựng một bản chiến lược Marketing	
CLO3	Nắm vững quy trình phát triển một sản phẩm mới trên thị trường.	
CL04	Nắm vững khái niệm, cách định nghĩa và nguyên lý hoạt động của chiến lược Marketing dựa trên cơ sở Marketing-mix	
CLO5	Thành thạo xây dựng và thực hiện kế hoạch Marketing dựa trên 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 (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] William, M. Luther, *Chiến lược Marketing, hoàn hảo*, 2018, NXB Lao Động Xã hội

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Alexander Jutkowitz, 2019, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.

[2]. Bài giảng nội bộ “Chiến lược Marketing”., Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đồ án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về Chiến lược Marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Sơ lược về Marketing và Chiến lược Marketing - Vai trò của Marketing - Các trọng tâm của Marketing - Các cấp độ chiến lược của Marketing <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích các khái niệm Marketing truyền thống và Marketing hiện đại - Ứng dụng các lý thuyết về Marketing trong tình huống thực tế 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Sự hình thành chiến lược Marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và phạm vi chiến lược Marketing - Phát triển chiến lược Marketing - Quản trị nguồn lực Marketing trong doanh nghiệp 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

Thực hành: - Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng - Phác thảo chiến lược cơ bản					
BÀI 3. Chiến lược STP		6		12	
- Phân khúc thị trường - Chọn thị trường mục tiêu - Định vị thị trường Thực hành: - Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 4. Chiến lược Marketing cạnh tranh		6		12	
- Phân tích đối thủ cạnh tranh - Vị thế cạnh tranh - Chiến lược cạnh tranh Thực hành - Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Chu kỳ sống của sản phẩm và chiến lược phát triển sản phẩm mới		6		12	
- Khái niệm về sản phẩm - Chiến lược sản phẩm - Chiến lược sản phẩm mới Thực hành - Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Chiến lược thương hiệu		6		12	
- Khái quát về chiến lược	CLO3				Dạy học

thương hiệu - Quy trình quản trị thương hiệu - Chiến lược thương hiệu Thực hành - Phân tích case study về các chiến lược thương hiệu đã được sử dụng trong quá khứ					dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận
Bài 7. Phát triển Marketing-mix trên cơ sở Chiến lược Marketing		9		18	
- Định hướng nghiên cứu thị trường - Định hướng chiến lược Marketing-mix Thực hành: - Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường - Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu	CLO3				Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Digital Marketing 4.0		6		12	
- Industry 4.0 - Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến lược Marketing Thực hành - Xây dựng một kế hoạch marketing	CLO4				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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 thi 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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR2011 - Nghiên cứu Marketing

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: 15 buổi

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, Chiến lược Marketing

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:)
CG1	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.
CG2	Nắm vững các quy trình thực hiện bảng hỏi.
LO3	Nắm vững quá trình nghiên cứu Marketing
CG4	Biết cách xử lý số liệu và phân tích trong Marketing với các phần mềm hỗ trợ
CG5	Mô phỏng chiến lược Marketing dựa trên các nghiên cứu có sẵn

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về nghiên cứu Marketing và lý giải được sự cần thiết của Nghiên cứu Marketing.	
CLO2	Biết cách thực hiện một đề xuất nghiên cứu, thiết kế nghiên cứu và biết các phương pháp chọn mẫu nghiên cứu.	
CLO3	Nắm vững cách soạn thảo và thiết kế công cụ thu thập dữ liệu.	
CL04	Nắm vững phương pháp thu thập thông tin và xử lý dữ liệu.	
CLO5	Sử dụng thành thạo sử dụng phần mềm SPSS trong phân tích mô hình dữ liệu.	

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]. Bài giảng nội bộ “Nghiên cứu Marketing”, Trường Đại học Phú Xuân

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông

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%	Đồ án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
Bài 1. Khái quát về nghiên cứu Marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm nghiên cứu Marketing - Đặc điểm nghiên cứu Marketing - Các dạng nghiên cứu Marketing - Quy trình nghiên cứu - Kế hoạch nghiên cứu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân nhóm và hướng dẫn cách thức thực hiện bài tập nhóm - Lựa chọn chủ đề nghiên cứu 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 2. Mô hình nghiên cứu Marketing		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm mô hình nghiên cứu - Mối liên hệ nhân quả - Các mô hình nghiên cứu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng mô hình 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 3. Thang đo và thiết kế bảng câu hỏi		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Thang đo lường trong nghiên cứu Marketing - Thiết kế bảng câu hỏi 	CLO3				Tích hợp thuyết trình,

<ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức thu thập thông tin <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhập bảng hỏi trên phần mềm SPSS 					thực hành
Bài 4. Chọn mẫu trong nghiên cứu Marketing		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Các khái niệm cơ bản - Lý do chọn mẫu - Các phương pháp chọn mẫu - Quy trình chọn mẫu <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tính mẫu nghiên cứu 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Phương pháp nghiên cứu định tính		9		18	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Vai trò nghiên cứu định tính - Phương pháp thu thập dữ liệu - Kỹ thuật nghiên cứu định tính <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng bảng hỏi định tính 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Phương pháp nghiên cứu định lượng		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Định nghĩa - Vai trò nghiên cứu định lượng - So sánh nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng - Tổ chức thu thập dữ liệu <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng bảng hỏi định lượng 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận
Bài 7. Xử lý và phân tích dữ liệu		6		12	

<ul style="list-style-type: none"> - Các phương pháp xử lý dữ liệu - Chuẩn bị dữ liệu - Mã hóa dữ liệu - Làm sạch dữ liệu - Phân tích và diễn giải dữ liệu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích trên SPSS 	CLO3				Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm giả thuyết nghiên cứu - Kiểm định về mối liên hệ giữa hai biến định tính - Kiểm định giá trị trung bình tổng thể - Phân tích phương sai ANOVA <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích trên phần mềm SPSS 	CLO4				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Bài 9. Trình bày báo cáo kết quả nghiên cứu		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Vai trò, chức năng bản báo cáo - Các nguyên tắc viết báo cáo - Nội dung và hình thức trình bày - Phương pháp thuyết trình báo cáo <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trình bày trên Powerpoint 	CLO5				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR2021 - GOOGLE ADS VÀ GOOGLE ANALYTICS

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 and Google Analytics Số tín chỉ: 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

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:)
CG1	Mô tả bản chất của quảng cáo
CG2	Phân tích điểm khác biệt các công cụ tìm kiếm, phân tích và quảng cáo.
CG3	Xây dựng tài khoản quảng cáo và tài khoản phân tích
CG4	Thành thạo thực hiện chiến lược quảng cáo trên công cụ
CG5	Biết cách phối hợp nội dung và từ khóa chuẩn

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về Google Ads và Google Analytics.	
CLO2	Biết cách quản trị tài khoản quảng cáo và phân tích.	
CLO3	Nắm vững cách xây dựng nội dung.	
CL04	Nắm vững nguyên tắc hoạt động của quảng cáo và nội	

	dung.	
CLO5	Sử dụng thành thạo các công cụ phân tích 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 (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]. Nguyễn Trinh, *SEO-on-page trong tâm tay*, NXB Thế giới.

➤ Tài liệu tham khảo:

[1] Alexander Jutkowitz, 2019, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.

[2]. Bài giảng nội bộ “Google Ads và Google Analytics”, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Thực hành

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: GIỚI THIỆU ADWORDS		3	3	8	

<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về Adwords - Cách Google lập chỉ mục - Sự khác biệt giữa tìm kiếm và quảng cáo - Phân biệt Adwords và Facebook Ads - Lịch sử hình thành Google <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận bài tập cuối kỳ 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: QUẢN LÝ TÀI KHOẢN		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Cách đăng ký tài khoản - Phân loại tài khoản quảng cáo - Đăng ký thanh toán - Các phương pháp quản lý tài khoản số lượng lớn - Xử lý vấn đề tài khoản - Bảo mật tài khoản <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng - Phác thảo chiến lược quảng cáo cơ bản 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 3: QUẢN LÝ CHIẾN DỊCH VÀ NHÓM QUẢNG CÁO		6	6	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chiến dịch - Lên kế hoạch chiến dịch - Phân tích tài chính - Ước tính chi tiêu - Phân tích nhóm khách hàng <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng tài khoản quảng cáo 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4: NHẢM MỤC TIÊU THEO TỪ KHÓA		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Phân tích từ khóa - Phân tích từ khóa đối thủ - Xây dựng bài viết chuẩn SEO - Xây dựng từ khóa xu hướng - Phân biệt từ khóa ngắn và từ khóa dài 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực

Thực hành - Giải thích cách vận hành từ khóa					hành
BÀI 5: NHẢM MỤC TIÊU THEO NGÔN NGỮ & VỊ TRÍ		3	3	8	
- Định vị khách hàng theo địa lý - Định vị khách hàng theo ngôn ngữ - Điểm khác biệt trong định vị khách hàng Facebook và Google Thực hành - Định vị một quảng cáo	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
BÀI 6: ĐỊNH DẠNG QUẢNG CÁO		3	3	8	
- Chọn vị trí hiển thị - Chọn định dạng quảng cáo - Chọn loại quảng cáo - Chọn thời gian hiển thị Thực hành - Lựa chọn vị trí hiển thị	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận
BÀI 7: NGÂN SÁCH VÀ ĐẶT GIÁ THẦU		3	3	8	
- Phân tích giá dựa trên từ khóa - Mua từ khóa - Phân bổ ngân sách Thực hành: - Phân tích tài chính khi quảng cáo	CLO4				Phương pháp chia nhóm làm việc
BÀI 8: ĐO LƯỜNG VÀ TỐI ƯU HÓA		3	3	8	
- Đăng ký Google Analytics - Đọc các chỉ số - Lưu trữ dữ liệu - Lọc dữ liệu Thực hành - Phân tích chỉ số sau chạy quảng cáo	CLO5				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)

BÀI 9: HIỆU SUẤT, LỢI NHUẬN VÀ TĂNG TRƯỞNG		3	3	11	
<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá hiệu suất quảng cáo - Tăng trưởng lợi nhuận - Đánh giá dữ liệu và các chỉ số sau quảng cáo 	CLO5				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Thực hành				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật
	Ban soạn thảo

Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo
------------------------	---

MAR2041 - SMS MARKETING, EMAIL MARKETING VÀ TELEMARKEETING

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)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Phân tích lợi ích của từng loại hình marketing
GC2	Miêu tả quy trình lập kế hoạch Email, Tele, SMS marketing
GC3	Lên ý tưởng và viết nội dung cho Email, tele và SMS marketing

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

CLO1	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	
CLO2	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]. Bài giảng nội bộ “Email, SMS, Tele Marketing căn bản”, 2020., Trường Đại học Phú Xuân

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1] Alexander Jutkowitz, 2019, *Content Marketing Trong kỷ nguyên 4.0*, NXB Lao động.

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%	Đề án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp
		LT	TH	Tự	

		(giờ)	(giờ)	học (giờ)	giảng dạy
BÀI 1: Xây dựng chiến lược Email Marketing		3	3	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, mục tiêu về chiến lược - Khái niệm về Email Marketing - Chức năng của Email Marketing - Xây dựng chiến lược Email Marketing - Tuân thủ Spam <p>Thực hành: Tìm hiểu khái niệm chiến lược và các khái niệm liên quan đến Email Marketing Cách xây dựng chiến lược Email Marketing</p>	- CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Thiết kế Email Marketing hiệu quả		6	6	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Sáu bước thiết lập mục tiêu Marketing - Sắp xếp nội dung Email của bạn theo chủ đề mục tiêu - Các cách thức thu thập thông tin người dùng - Những thông tin cần thu thập từ khách hàng - Hỏi xin phép trước khi thu thập thông tin người dùng - Xác định hình thức cho chiến dịch Email Marketing - Cách chia bố cục Email - Xây dựng thương hiệu Email để nâng cao hình ảnh tổ chức - Xây dựng tiêu đề Email 	- CLO1				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành

<p>Marketing như thế nào</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cách biến tiêu đề trở nên nổi bật. - Thêm hình ảnh vào trong email <p>Thực hành:</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>					
BÀI 3. Đo lường hiệu suất Email Marketing		3	3	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Kiểm tra hiệu quả của chiến dịch Email Marketing - Tối ưu hóa việc gửi Email Marketing <p>Thực hành:</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>	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 4. Chuẩn bị bán hàng qua điện thoại		3	3	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Các khái niệm cơ bản 	- CLO1				Tích hợp

<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp cận thành công với khách hàng - Kỹ năng cần thiết đối với người bán hàng qua điện thoại - Cách thức tăng doanh số bán hàng qua điện thoại <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích những kỹ năng cần thiết đối với người bán hàng qua điện thoại. 	- CLO2				thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 5. Thực hiện cuộc gọi của bạn		6	6	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Xác định mục tiêu tiếp cận khách hàng - Ba bước nghiên cứu khách hàng tiềm năng trước khi tiếp cận qua điện thoại - Kịch bản bán hàng qua điện thoại tiêu chuẩn - Thu thập thông tin về khách hàng tiềm năng - Kết nối con số với doanh thu <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	- CLO1 - CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 6. Chiến dịch Mobile Marketing		3	3	10	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm Mobile Marketing - Các yếu tố của Mobile Marketing - Ba hình thức của Mobile Marketing 	- CLO1				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực

<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng kế hoạch cho chương trình Mobile Marketing <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhận diện các yếu tố của Mobile Marketing - Tìm hiểu việc xây dựng kế hoạch cho chương trình Mobile Marketing. 					hành
Bài 7. Thiết kế chiến dịch SMS Marketing hiệu quả		6	6	15	
<ul style="list-style-type: none"> - Chọn nền tảng ứng dụng SMS <p>Xây dựng SMS Database</p> <ul style="list-style-type: none"> - Người tiêu dùng chọn nhận tin nhắn - Gửi thông tin và thông báo qua SMS - Gửi Cuopons qua SMS - Gửi Quiz và câu đố để thu thập thông tin - Khám phá chiến dịch SMS: Text – to – Screen <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích các bước để thiết kế được một chiến dịch SMS Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> - CLO1 - CLO2 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

MAR2091 - MARKETING QUỐC TẾ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

- Tên học phần:** Marketing quốc tế **Mã học phần:** MAR2091
- Tên Tiếng Anh:** International Marketing **Số tín chỉ:** 03
- Phân bố thời gian:** 15 buổi
- 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, Chiến lược Marketing, 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:)
CG1	Mô tả bản chất của hoạt động marketing quốc tế
CG2	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
CG3	Xây dựng cách thức nghiên cứu, lựa chọn và thâm nhập vào 2 thị trường quốc tế.
CG4	Thành thạo thực hiện đề xuất các chính sách marketing cho thị trường quốc tế
CG5	Biết cách hợp tác với người khác để giải quyết vấn đề một cách hiệu quả

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về cách phát triển chiến lược Marketing quốc tế.	
CLO2	Biết cách quản trị nguồn nhân lực cho Marketing quốc tế.	
CLO3	Nắm vững cách định vị một thị trường.	
CL04	Nắm vững khái niệm, cách định nghĩa và nguyên lý hoạt động các vị thế cạnh tranh của đối thủ.	
CLO5	Sử dụng thành thạo các công cụ phân tích thông tin 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 (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]. Bài giảng nội bộ “Marketing quốc tế”, Trường Đại học Phú Xuân

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông

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%	Đề án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về marketing quốc tế và tổ chức công ty kinh doanh quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Sơ lược về Marketing quốc tế và chiến lược Marketing quốc tế - Vai trò của Marketing quốc tế - Các trọng tâm của Marketing quốc tế - Các cấp độ chiến lược của Marketing quốc tế <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận bài tập cuối kỳ 	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2. Môi trường Marketing quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm và phạm vi chiến lược Marketing - Phát triển chiến lược Marketing quốc tế - Quản trị nguồn lực cho Marketing quốc tế <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích case study về chiến lược Marketing mà các doanh nghiệp sử dụng - Phác thảo chiến lược cơ bản 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 3. Nghiên cứu thị trường trong Marketing quốc tế		6		12	

<ul style="list-style-type: none"> - Phân khúc thị trường - Chọn thị trường mục tiêu - Định vị thị trường <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 4. Chiến lược yểm trợ trong Marketing quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Phân tích đối thủ cạnh tranh - Vị thế cạnh tranh - Chiến lược cạnh tranh <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 5. Kế hoạch hóa chiến lược Marketing quốc tế		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm về sản phẩm - Chiến lược sản phẩm - Chiến lược sản phẩm mới <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Chiến lược sản phẩm quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái quát về chiến lược thương hiệu - Quy trình quản trị thương hiệu - Chiến lược thương hiệu <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích case study về các 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận

chiến lược thương hiệu đã được sử dụng trong quá khứ					
Bài 7. Chiến lược giá cả quốc tế		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Định hướng nghiên cứu thị trường - Định hướng chiến lược Marketing-mix Thực hành: <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường - Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu 	CLO4				Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Chiến lược phân phối quốc tế và Marketing quốc tế đối với dịch vụ		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> - Industry 4.0 - Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến lược Marketing Thực hành <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng một kế hoạch marketing 	CLO5				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ORT1121 - NHẬP MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH

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: 15 buổi

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:)
CG1	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 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.
CG2	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
CG3	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.
CG4	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.

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về cách phát triển chiến lược, kế hoạch kinh doanh.	
CLO2	Biết cách phân tích và xây dựng nguồn lực doanh nghiệp	
CLO3	Nắm vững cấu trúc hình thành thị trường và phân tích các phân khúc, lựa chọn thị trường mục tiêu.	
CL04	Nắm vững các nền tảng xây dựng một kế hoạch kinh doanh.	
CLO5	Sử dụng thành thạo các công cụ phân tích thị trường.	

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]. Donald F.Kuratko, *Khởi nghiệp kinh doanh Lý thuyết – Quá trình – Thực tiễn*, NXB Hồng Đức.

➤ Sách (TLTK) tham khảo:

[1]. *Bài giảng nội bộ “Nhập môn quản trị kinh doanh”*, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Tiểu 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)

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Giới thiệu về ngành Quản trị kinh doanh		6		6	
<ul style="list-style-type: none">• Đối tượng nghiên cứu của môn học Nhập môn• Nhập môn quản trị kinh doanh với tới cách là một môn khoa học• Nhập môn Quản trị kinh doanh với tới cách là một môn khoa học lý thuyết và ứng dụng Thực hành: <ul style="list-style-type: none">- Giảng viên chia lớp thành	CLO1				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

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).					
BÀI 2. Nghệ quản trị kinh doanh		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Khái quát về Quản trị tổ chức (QTTC) • Môi trường của quản trị tổ chức • Các trường phái lý thuyết trong QTTC <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hướng dẫn trả lời câu hỏi thực hành và xử lý tình huống 	CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 3. Cơ hội việc làm ngành Quản trị kinh doanh		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Các quy luật và sự vận dụng các quy luật trong quản trị tổ chức • Các nguyên tắc cơ bản của QTTC <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phân tích case study về định vị thị trường và chọn thị trường mục tiêu 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Bài 4. Đạo đức nghề Quản trị kinh doanh , bảo mật thông tin và sở hữu trí tuệ		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Hoạch định trong quản trị • Các chức năng quản trị cơ bản • Khái niệm bảo mật thông tin • Khái niệm về sở hữu trí tuệ; 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, thực hành

<ul style="list-style-type: none"> • Tuân thủ quyền sở hữu trí tuệ. <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giải thích chiến lược cạnh tranh mà một số doanh nghiệp đang sử dụng trên thị trường - Tại sao chúng ta cần phải bảo mật an toàn thông tin ? Nêu những khái niệm bảo mật thông tin ? - Bạn hãy nêu những hậu quả của việc rò rỉ thông tin ? 					
Bài 5. Nhà quản trị		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Nhà quản trị • Các kỹ năng quản trị • Phong cách quản trị • Nghệ thuật quản trị <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> • Xây dựng tình huống giả định và phân tích sản phẩm trên thị trường 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
Bài 6. Các chức năng hoạt động trong quản trị kinh doanh tạo tác động xã hội		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Các chức năng hoạt động cơ bản và mối liên hệ giữa các chức năng hoạt động cơ bản • Quản trị sản xuất • Quản trị marketing • Quản trị hoạt động tài chính • Quản trị nhân lực <p>Thực hành</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phân tích case study về các chiến lược kinh doanh đã được sử dụng trong quá khứ 	CLO3				Dạy học dựa trên vấn đề thực hành và thảo luận

Bài 7. Lộ trình thực thành đào tạo ngành Quản trị kinh doanh		3		6	
<ul style="list-style-type: none"> • Định hướng nghiên cứu thị trường • Định hướng chiến lược Marketing-mix Thực hành: <ul style="list-style-type: none"> • Phân tích các chiến lược định giá trên thị trường • Ứng dụng phân tích Marketing-mix cho một số thương hiệu 	CLO3				Phương pháp chia nhóm làm việc
Bài 8. Thực hành ứng dụng công nghệ trong kinh doanh		6		12	
<ul style="list-style-type: none"> • Industry 4.0 • Ứng dụng digital hỗ trợ các chiến lược Marketing Thực hành <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng một kế hoạch marketing 	CLO4				Dạy học thông qua làm đồ án (Project-based learning)
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Tiểu luận				

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:

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

PUB2011 - TỔ CHỨC SỰ KIỆN

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
CG1	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
CG2	Khả năng xây dựng kế hoạch, kịch bản sự kiện, dự trù kinh phí tổ chức sự kiện...	1.3.9
CG3	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	Mô tả	Ghi chú
------------------	--------------	----------------

ra HP		<i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	
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] Andrea Drisien, *Lập kế hoạch tổ chức sự kiện chuyên nghiệp*, NXB Dân Trí

➤ *Sách (TLTK) tham khảo:*

[1] Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, 2010, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Thông tin và truyền thông.

[2]. Bài giảng nội bộ dưới dạng Slides“ Tổ chức sự kiện”. , Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đề án môn học

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

Nội dung bài giảng	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Tổng quan về tổ chức sự kiện		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, tầm quan trọng của tổ chức sự kiện - Quy trình tổ chức sự kiện - Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tổ chức sự kiện <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 khát nguồn nhân lực có trình độ, đáp ứng nhu cầu tổ chức sự kiện lớn tại Việt Nam. - Bức chân dung người tổ chức sự kiện - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - LO1.1 - LO1.2 - L.O1.3 				Tích hợp hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

mỗi trong và ngoài công ty tại giai đoạn chuẩn bị thực hiện các sự kiện.					
BÀI 2. Hình thành chủ đề, lập chương trình và dự toán ngân sách sự kiện		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Hình thành chủ đề - Xây dựng chương trình - Lập dự toán ngân sách sự kiện <p>Thực hành:</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"> 1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty 2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 3. 3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty 4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường 5. Tổ chức hội thi miss phú xuân. 	<ul style="list-style-type: none"> - LO2.1 - LO2.2 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành
BÀI 3. Lập kế hoạch tổ chức sự kiện		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái quát về kế hoạch tổ chức sự kiện - Nội dung lập kế hoạch tổ chức sự kiện <p>Thực hành:</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>	<ul style="list-style-type: none"> - LO2.2 - LO3.3 				Dạy học dựa trên vấn đề và yêu cầu sv thực hành

<p>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</p> <p>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9.</p> <p>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</p> <p>4. Tổ chức tiệc Giáng sinh của sv toàn trường</p> <p>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</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> <p>1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty</p> <p>2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9.</p> <p>3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty</p> <p>4. Tổ chức tiệc Giáng sinh của sv toàn trường</p> <p>5. Tổ chức hội thi miss phú xuân.</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>Bài 4. Chuẩn bị tổ chức sự kiện</p>		<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Thành lập ban tổ chức - Lập tiến độ chuẩn bị tổ chức sự kiện - Công tác chuẩn bị tổ chức sự kiện <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dựa trên bài học " Chuẩn bị tổ chức sự kiện ", hãy lập checklist các công việc cần thực 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.4 - LO3.5 				<p>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>

<p>hiện, người chịu trách nhiệm, deadline cho một trong các sự kiện sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tổ chức tiệc cuối năm của 1 công ty 2. Tổ chức tiệc sinh nhật của lớp trong tháng 9. 3. Tổ chức giới thiệu 1 sp mới của công ty 4. Tổ chức tiệc giáng sinh của sv toàn trường 5. Tổ chức hội thi miss phú xuân. <ul style="list-style-type: none"> - 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. - 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>Bài 5. Quản trị hậu cần tổ chức sự kiện</p>		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái quát về quản trị hậu cần tổ chức sự kiện - Quy trình chung trong quản trị hậu cần tổ chức sự kiện - Công tác cung ứng các dịch vụ tổ chức sự kiện <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Công tác hậu cần trong tổ chức sự kiện có vai trò quan 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.4 - LO3.5 				<p>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>

<p>trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến mục tiêu, thành công của chương trình.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Để tổ chức sự kiện thành công, việc lựa chọn các nhà cung ứng dịch vụ hỗ trợ là cần thiết và quan trọng. - 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? 					
Bài 6. Tổ chức sự kiện tiệc		3	3	8	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Phân loại - Yêu cầu - Quy trình tổ chức - Tài chính <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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). 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.3 - LO3.4 - LO3.5 - LO3.6 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Bài 7. Tổ chức sự kiện Hội nghị		3	3	8	
- Hội thảo					
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Phân loại - Yêu cầu - Quy trình tổ chức - Tài chính <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Teambuilding là một chương 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.3 - LO3.4 - LO3.5 - LO3.6 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập

<p>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?</p> <p>- 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.</p> <p>Chính vì thế việc tổ chức hội nghị khách hàng, tri ân khách hàng là rất cần thiết đối với doanh nghiệp.</p> <p>- Tìm hiểu Hội thảo Giáo dục khai phóng và triển lãm công nghệ giáo dục tại Trường Đại học Phú Xuân Huế.</p>					
<p>Bài 8. Tổ chức giới thiệu quảng bá – sản phẩm</p>		<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	

<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Phân loại - Yêu cầu - Quy trình tổ chức - Tài chính <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - Phân nhóm tiến hành khảo sát thực tế một sự kiện ra mắt sản phẩm mới trên thị trường. - 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 của mình một cách nhanh nhất đến gần với khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.3 - LO3.4 - LO3.5 - LO3.6 				<p>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>
<p>Bài 9. Các mẫu giấy tờ trong tổ chức sự kiện</p>		3	3	6	
<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm hợp đồng kinh tế - Các mẫu hợp đồng kinh tế - Khái niệm thanh lý hợp đồng - Biên bản nghiệm thu và thanh lý hợp đồng <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bạn là người tổ chức sự kiện trực thuộc một công ty chuyên tổ chức 	<ul style="list-style-type: none"> - LO3.4 				<p>Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập</p>

<p>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 công ty của bạn cần tiến hành làm thông báo thực hiện khuyến mại cho cơ quan nhà nước.</p>					
Bài 10. Xử lý các tình huống trong sự kiện – Ôn tập		3	3	5	
<ul style="list-style-type: none"> - Các tình huống của tiệc, hội nghị - hội thảo, quảng bá, giới thiệu sản phẩm - Ôn tập 	<ul style="list-style-type: none"> - LO2.4 - LO3.6 				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
Thi kết thúc học phần					
Hình thức thi: Đề án		30	30	75	

13. 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.

14. Ngày phê duyệt:

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa

Ban soạn thảo

17. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ENG1101 - TIẾNG ANH 4 (QTKD)

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Tiếng Anh 4 **Mã học phần: ENG1101**

2. Tên Tiếng Anh: Specialized English 4 **- 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 3

Môn học tiên quyết: không có

Khác: không có

6. Mô tả tóm tắt học phần

Học phần Tiếng Anh 4 được thiết kế nhằm cung cấp những hiểu biết cơ bản và cách soạn thảo thư tín thương mại tiếng Anh cho sinh viên ngành QTKD. Học phần này giúp sinh viên nắm vững các yêu cầu trong soạn thảo thư tín, cấu trúc và văn phong của các loại thư tín khác nhau. Ngoài ra, học phần cũng giới thiệu cho sinh viên các loại thư tín phổ biến trong giao dịch thương mại và cơ hội thực hành soạn thảo các loại thư tín này. Bên cạnh đó, những kỹ năng học thuật như suy luận, tổng hợp, ghi chú cũng được chú trọng giúp sinh viên phát triển các chiến lược để thành công trong lớp học và công việc trong tương lai.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Cách thức soạn thảo thư tín trong môi trường thương mại bằng tiếng Anh.
CG2	Cấu trúc câu và văn phong một số loại hình thư tín phổ biến trong giao dịch thương mại và kinh doanh.
CG3	Kỹ năng làm việc nhóm và kỹ năng đàm phán với khách hàng.

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
------------------------	--	----------------

CLO1	Hiểu các từ vựng liên quan đến chủ đề bài học, 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.	
CLO2	Soạn thảo được một số loại thư tín phổ biến như thư hỏi hàng, thư đặt hàng, chấp nhận đơn đặt hàng, từ chối đơn đặt hàng, thư phản nản, thư xin việc, email, yêu cầu mở L/C các mẫu hồ sơ,... bằng tiếng Anh nhằm chuẩn bị cho công việc trong tương lai.	
CLO3	Đọc hiểu được các loại thư tín trong thương mại, truyền đạt thông tin và đàm phán với khách hàng hiệu quả qua các loại hình thư tín khác nhau.	

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) (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]. Nguyễn Thành Yến (2015). Luyện Viết Thư Tín...E-Mail...Fax...Bằng Tiếng Anh, NXB Tổng hợp TPHCM

- **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Nhân Văn Group. (2016) *Tiếng Anh Kinh Doanh - Giao Tiếp Kinh Doanh* . NXB Thanh Niên

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/Quiz
3	Thực hành	20%	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 theo 3 tuần,

15 buổi học)

Nội dung bài giảng	Dự kiến chuẩn đầu ra học phần	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
<p>Lesson 1. Introduction -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Getting to know the students - Briefly introduce the course and course outline, course requirements, self-study skills, classroom policies, assessment (ongoing and final exam) - Executing a diagnostic test 	CLO1, CLO2	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm
<p>Lesson 2. Letters, Faxes and Emails</p> <ul style="list-style-type: none"> - Letters + The essential parts of a Business letter -Faxes + Introduction, preparing for transmission and style (self-study) -Emails +Introduction, advantages and disadvantages, lay out of emails <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mark the true 'T' and the false 'F' for sentences related to letters, faxes and emails • Practice rewriting the layout of a business letter 	CLO1, CLO3	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm
<p>Lesson 3. Content and style</p> <ul style="list-style-type: none"> - Length, order and sequence - Planning - Style and language <p>Thực hành</p>	CLO1, CLO3	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm

<p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice making sentences typical of business correspondence - Practice rewriting the request for payment in more polite form. 					
<p>Lesson 4. Inquiries</p> <p>Types of inquiry</p> <ul style="list-style-type: none"> + Asking for catalogues, price lists, prospectuses, samples, discounts - How to write a letter of inquiry + Opening + Body + Closing <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice writing a letter of inquiries 	<p>CLO1, CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>7</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>
<p>Lesson 5: Replies and quotations</p> <p>How to reply to enquiries</p> <ul style="list-style-type: none"> + Opening + Body + Closing - Giving quotations + Prices, transport and insurance costs + Discounts, methods of payment, delivery date,... <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice rewriting sentences typical of replying to enquiries. - Practice writing a short reply to an enquiry about prices and discounts 	<p>CLO1, CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>7</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>
<p>Lesson 6. Orders</p>	<p>CLO1,</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Placing an order - Acknowledging an order - Advice of dispatch - Delay in delivery - Refusing an order <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice translating Vietnamese typical sentences related to orders into English <p>Work in pair:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Student 1: Writing an order of a product + Student 2: Writing an email to refuse the A's order 	<p>CLO2, CLO3</p>				<p>tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>
<p>Lesson 7: Payments</p> <ul style="list-style-type: none"> - Invoices and statements - Settlement of accounts - Methods of payments - Acknowledgement of payment <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice completing the invoice from available information - Choose the best words from the options in the brackets in the letter requesting payment <p>Mid-Term test</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>
<p>Lesson 8. Complaints and Adjustment</p> <ul style="list-style-type: none"> - Making general complaints - Replying to letters of complaints - Accounting errors and adjustments <p>Thực hành</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>

Yêu cầu: - Practice completing the letter of complaint about damage with the words and expressions. -Practice writing the letter of complaint about late delivery.					
Lesson 9. Banking - Banks in the UK + Types of bank + Commercial bank facilities - International banking + Bill of exchange + Documentary credits Thực hành Yêu cầu: - Practice translating the typical sentences related to banking.	CLO1, CLO2, CLO3	3	3	8	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm
Lesson 10. Personal Appointments - Application letter + Opening part + Body part + Closing part - How to write a letter of turning down an application - How to write a letter of offering an application Thực hành Yêu cầu: - Match words and definitions -Practice writing an application letter Review	CLO1, CLO2, CLO3	3	3	8	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm
Tổng		30	30	75	

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

TIẾNG ANH 5 – ENG2101

1. Tên học phần: Tiếng Anh 5

Mã học phần: ENG2101

2. Tên Tiếng Anh: Specialized English 5

- 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 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 chuyên ngành bằng tiếng Anh.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	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
CG2	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.
CG3	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 <i>(Sau khi học xong môn học này, người học có thể:)</i>	Ghi chú
CLO1	Hiểu và giải thích được các thuật ngữ chuyên ngành quản trị kinh doanh	
CLO2	Truyền đạt ý tưởng về các thuật ngữ, văn bản tiếng Anh chuyên ngành quản trị kinh doanh hiệu quả bằng văn bản, hình ảnh và lời nói.	
CLO3	Thảo luận các câu hỏi về quản trị kinh doanh, động lực trong công việc, chiến lược marketing, tài chính ngân hàng, kế hoạch 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 (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]. John Hughes & Jon Nauton (2017). *Business Result: Intermediate*, 2 ed., OUP Oxford

- **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. Victoria Boobyer. (2018). *English For Everyone - Business English - Course Book 2*. NXB Tổng Hợp TPHCM

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	CLO học phần	LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	Phương pháp giảng dạy
Lesson 1. Management - Vocabulary - Listening: + What makes a good manager? - Reading + What is management? - Writing: + Write a short email to the boss to recommend your choice of candidates for a senior manager position. Practice Requirement: - Match up the words and definitions - Write a brief summary of each of the five task listed by Drucker.	CLO1, CLO2	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.
Lesson 2. Work and motivation - Vocabulary: New words related to work and motivation - Reading: + “Satisfiers” and “Motivators” - Writing: Rearrange the words. Practice Requirement: - Discuss the difference between “ <i>Satisfier</i> ” and “ <i>motivators</i> ” - Translating	CLO1, CLO2, CLO3	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.
Lesson 3. Companies	CLO1,	3	3	7	Dạy học

<ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary + Types of companies + Describing companies + Departments and organizations + Business sectors - Reading: <ul style="list-style-type: none"> + The world's most respected companies - Language review: <ul style="list-style-type: none"> + Present simple and present continuous <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Search a Vietnamese company/corporation on the Internet and talk about it. + What is the name of company? + Which position is the company in? + Which industry sector is the company in? ... - Complete the sentences with given words and phrases 	CLO2, CLO3				trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.
<p>Lesson 4. Women in business</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: words and expressions related to the importance of women in business - Reading: <i>You're fired</i> - Speaking: <ul style="list-style-type: none"> + Role play: Do we need more women managers <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Write a memo or an email that explains the purpose of the meeting of three CEOs and 	CLO1, CLO2, CLO3	3	3	7	Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.

<p>summarizes the ideas that CEO thought were the best.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reading the article “Women in management positions” and do exercises 					
<p>Lesson 5. Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: basic marketing terms and use word partnerships - Reading + The product life cycle + Marketing is everything -Language review + Yes/No questions - Writing: + Write a short paragraph describing the different distribution channels. <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Match up the basic marketing terms in the box to the definitions - Read the extracts “<i>marketing is everything</i>” from an article by Regis McKenna in the Harvard Business Review, and answer the questions 	<p>CLO1, CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>7</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.</p>
<p>Lesson 6. Planning</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: words describe a way to plan - Reading + Planning for economic development - Language review: + Talking about future plans - Speaking: + Talk about your plans and 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.</p>

<p>expectations in your career.</p> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - In pairs, discuss the future plans for your city. - Reading the article “Brazil tries to kick-start tourism” and answer questions 					
<p>Lesson 7. Advertising</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary - Reading + Advertising and viral marketing - Discussion + Advertising and promotion - Writing: + Write a short summary (50-100 words) of the disadvantages of traditional advertising and the advantages of viral marketing. <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>Mid-term test</p>	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm.</p>
<p>Lesson 8. New business</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary: economic terms - Reading + The human touch -Language review: + Time clauses - Writing: + Write a 100-150 word summary of your group’s investment 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>

<p>decisions.</p> <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Match the economic terms to their definitions - Imagine that you work for a marketing department which is launching a new range of mobile phones in an overseas market. Write a 100-150 word summary of your group's investment decisions. 					
<p>Lesson 9. Banking</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary + banking products and services and different types of banks - Reading + Banks and financial institutions -Speaking: + Role-play a situation happening in the banks between a customer and bank officer <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reading the article "The subprime crisis and the credit crunch" and do exercises. 	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>
<p>Lesson 10. Venture capital</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulary - Reading + A business plan - Writing: + Write a summary of your group's investment decisions <p>Practice</p> <p>Requirement:</p> <p>Role-play: Investing in start-ups</p>	<p>CLO1,CLO2, CLO3</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>8</p>	<p>Dạy học trực tiếp + dạy học dựa vào hoạt động trải nghiệm</p>

Rivision					
Tổng		30	30	75	

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ACC1011 - NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN Mã học phần: ACC1011

2. Tên Tiếng Anh: Principles of Accounting 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. Bùi Thị Hiếu

2/ Danh sách giảng viên cùng GD:

2.1/. ThS. Cao Thị Thủy Tiên

2.2/. CN. Võ Thị Thúy Hằng

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

Chức năng, nhiệm vụ và yêu cầu của kế toán

Đối tượng của kế toán và các nguyên tắc kế toán

Các phương pháp kế toán

Kế toán các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong doanh nghiệp.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>(Học phần này trang bị cho sinh viên:)</i>
CG1	Trang bị kiến thức cơ bản trong lĩnh vực kế toán nói chung: đối tượng kế toán, nguyên tắc kế toán, trình tự kế toán, hệ thống tài khoản kế toán, hệ thống chứng từ kế toán, sổ sách kế toán và báo cáo kế toán và kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu trong doanh nghiệp.
CG2	Tính toán và định khoản được các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong các quá trình kinh doanh chủ yếu của doanh nghiệp
CG3	Khả năng phân tích và giải quyết các vấn đề liên quan lĩnh vực kế toán phát sinh trong doanh nghiệp trên cơ sở tuân thủ chuẩn mực và đạo đức nghề 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
CLO1	Giải thích được các đối tượng kế toán, nguyên tắc kế toán và phương pháp kế toán	
CLO2	Sử dụng được các phương pháp kế toán	
CLO3	Trình bày được kết cấu tài khoản cũng như sử dụng phương pháp ghi sổ kép trong việc định khoản kế toán.	
CLO4	Tính được giá của 1 số đối tượng kế toán cụ thể: tài sản cố định, hàng tồn kho, chứng khoán, vàng bạc, đá quý và ngoại tệ	

9. Nhiệm vụ của sinh viên

Sinh viên 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]. Võ Văn Nhi, 2018, “*Nguyên lý kế toán*”, ĐH Kinh tế TP HCM, NXB tài chính.

➤ **Sách (TLTK) tham khảo:**

[1]. *Bài giảng nội bộ Nguyên Lý Kế Toán*, 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%

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: Đối tượng kế toán và nguyên tắc kế toán		3		9	
<p>- Đối tượng chung của kế toán</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tài sản ● Sự vận động của tài sản <p>- Biểu hiện cụ thể của đối tượng kế toán trong đơn vị</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Phân loại tài sản theo hình thái biểu hiện ● Phân loại tài sản theo nguồn hình thành <p>- Quy trình làm kế toán</p> <p>- Các nguyên tắc kế toán</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Các khái niệm, nguyên tắc kế toán được thừa nhận (GAAP) ● Các nguyên tắc kế toán được quy định trong chuẩn mực chung(VAS) <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vận dụng nguyên tắc giá gốc trong công tác kế toán thực tế. 2. Tính thực tiễn của các nguyên tắc kế toán được quy định trong chuẩn mực chung. 3. Xác định, phân loại các đối tượng kế toán ở một doanh nghiệp . 	CLO1, CLO2, CLO3				Tích hợp thuyết trình, thảo luận và tranh luận
BÀI 2. Phương pháp hệ thống chứng từ		3		9	

<p>- Khái quát chung về phương pháp chứng từ</p> <p>- Chứng từ kế toán</p> <p>Khái niệm</p> <p>Tính pháp lý của chứng từ kế toán</p> <p>Các loại chứng từ kế toán</p> <p>Nội dung cơ bản của chứng từ kế toán</p> <p>Trình tự luân chuyển chứng từ</p> <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>1. Vai trò của chứng từ kế toán trong doanh nghiệp.</p> <p>2. Thu thập chứng từ kế toán của một số đơn vị kinh doanh dịch vụ ăn uống, nhà hàng, khách sạn.</p> <p>3. Thu thập chứng từ kế toán của một số đơn vị kinh doanh dịch vụ vận tải.</p>	CLO1, CLO2, CLO3				Tích hợp thuyết trình, thảo luận và tranh luận
<p>BÀI 3. Phương pháp tính giá</p>		3		9	
<p>- Phương pháp tính giá</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Khái niệm ● Ý nghĩa <p>- Yêu cầu và nguyên tắc của tính giá</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Yêu cầu của tính giá ● Các nguyên tắc tính giá <p>- Tính giá một số đối tượng kế toán cơ bản</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tính giá đối với tài sản cố định. ● Tính giá đối với vật tư hàng hoá mua về. 	CLO1, CLO2, CLO4				Tích hợp thực hành, tranh luận, học theo tình huống, LO

<ul style="list-style-type: none"> ● Tính giá thành sản xuất của thành phẩm. ● Tính giá đối với vật tư hàng hoá xuất dùng, hoặc xuất bán ● Xác định doanh thu và xác định kết quả kinh doanh (SV tự nghiên cứu) <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ảnh hưởng của các nguyên tắc kế toán chung đến tính giá . 2. Phân tích các yêu cầu và nguyên tắc mà kế toán phải tuân thủ khi thực hiện tính giá. 3. Trình bày các phương pháp tính khấu hao TSCĐ. 					
<p>BÀI 4. Phương pháp tài khoản kế toán</p>		6		9	
<ul style="list-style-type: none"> - Nội dung, ý nghĩa của phương pháp tài khoản kế toán - Cơ sở phương pháp luận và tính khoa học của phương pháp tài khoản kế toán - Tài khoản kế toán <ul style="list-style-type: none"> ● Khái niệm ● Kết cấu tài khoản ● Cách ghi chép vào tài khoản ● Phân tích nghiệp vụ kinh tế và định khoản ● Quan hệ đối ứng tài khoản ● Kết chuyển tài khoản ● Khóa, mở tài khoản ● Phân loại tài khoản kế toán - Hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện 	CLO1, CLO2, CLO4				Tích hợp thực hành, tranh luận, học theo tình huống, LO

hành Thực hành Yêu cầu: 1. Mô tả và đánh giá hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp Việt Nam. 2. Hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa. 3. Mối quan hệ giữa phương pháp tài khoản kế toán với các phương pháp kế toán khác.					
BÀI 5: Bảng cân đối kế toán		3		9	
Đặc điểm, vai trò của Bảng cân đối kế toán Nguyên tắc lập Biểu mẫu Bảng cân đối kế toán Thực hành Yêu cầu 1. Mô tả về Bảng cân đối tài khoản kế toán . 2. Thu thập 1 bảng cân đối tài khoản kế toán của một doanh nghiệp thực tế. 3. Mô tả về mối quan hệ giữa tài khoản kế toán và Bảng cân đối tài khoản kế toán.	CLO1, CLO2, CLO4				Tích hợp thực hành, tranh luận, học theo tình huống, LO
Bài 6: Sổ kế toán		3		9	
- Khái niệm - Phân loại sổ kế toán - Quy định về ghi sổ và sửa chữa sổ kế toán <ul style="list-style-type: none"> ● Mở sổ kế toán ● Ghi sổ kế toán ● Sửa chữa sổ kế toán ● Khóa sổ kế toán 	CLO1, CLO2, CLO4				Tích hợp thực hành, tranh luận, học theo tình

<p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu</p> <p>1. Hệ thống sổ kế toán thực tế tại doanh nghiệp.</p> <p>2. Các phương pháp sửa sai sổ kế toán.</p> <p>3. Mở sổ, ghi sổ và khóa sổ kế toán.</p>					huống, LO
<p>Bài 7: Phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán</p>		6		9	
<p>- Nội dung và ý nghĩa</p> <p>- Bảng cân đối kế toán</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Khái niệm ● Nội dung và kết cấu ● Phương pháp lập bảng cân đối kế toán ● Công dụng của bảng cân đối kế toán <p>- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Khái niệm ● Nội dung và kết cấu của báo cáo kết quả kinh doanh ● Phương pháp lập <p>Thực hành:</p> <p>Yêu cầu</p> <p>1. Mối quan hệ giữa tài khoản kế toán và bảng cân đối kế toán.</p> <p>2. Biểu hiện của phương pháp tổng hợp – cân đối.</p> <p>3. Mối quan hệ của phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán với các phương pháp kế toán khác.</p>	CLO1, CLO2, CLO4				Tích hợp thực hành, tranh luận, học theo tình huống, LO
<p>Bài 8. Kế toán quá trình cung cấp</p>		6		9	

<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm - Nhiệm vụ kế toán quá trình cung cấp - Tài khoản sử dụng - Định khoản các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Công việc của kế toán mua hàng trong doanh nghiệp 2. Chứng từ kế toán liên quan nghiệp vụ mua hàng hóa hoặc vật tư cụ thể cho một doanh nghiệp. 3. Tài khoản kế toán, sổ kế toán ghi chép, phản ánh nghiệp vụ mua hàng hóa hoặc vật tư của một doanh nghiệp. 					
<p>Bài 9. Kế toán quá trình sản xuất</p>		6		9	
<ul style="list-style-type: none"> - Đặc điểm của hoạt động sản xuất - Kế toán quá trình sản xuất - Nhiệm vụ kế toán quá trình sản xuất - Trình tự tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm - Tài khoản sử dụng - Định khoản các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tác dụng và kết cấu của các tài khoản chủ yếu sử dụng trong kế toán quá trình sản xuất tại doanh nghiệp sản xuất.. 					

<p>2. Các loại nghiệp vụ kinh tế thường phát sinh trong quá trình sản xuất ở một doanh nghiệp sản xuất.</p> <p>3. Thẻ tính giá thành một sản phẩm tại doanh nghiệp sản xuất ở địa phương.</p>					
Bài 10. Kế toán quá trình tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ		6		9	
<p>Khái niệm</p> <p>Các phương thức tiêu thụ</p> <p>Nhiệm vụ kế toán quá trình tiêu thụ</p> <p>Tài khoản sử dụng</p> <p>Định khoản các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh</p> <p>Thực hành</p> <p>Yêu cầu</p> <p>1. Thời điểm xuất hóa đơn, thời điểm ghi nhận doanh thu khi doanh nghiệp bán hàng hóa.</p> <p>2. Chứng từ kế toán liên quan nghiệp vụ bán hàng hóa hoặc thành phẩm cụ thể cho một doanh nghiệp.</p> <p>3. Dữ liệu một số nghiệp vụ bán hàng hóa hoặc thành phẩm cụ thể cho một doanh nghiệp.</p> <p>Ôn tập các nội dung đã học</p>					
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Trắc nghiệm				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

FIN2131 - CÁC CÔNG CỤ THANH TOÁN ĐIỆN TỬ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Các công cụ thanh toán điện tử **Mã học phần:** FIN2131

2. Tên Tiếng Anh: Electronic payment instruments **Số tín chỉ:** 03

3. Phân bố thời gian: 15 buổi

4. Giảng viên phụ trách học phần: Th.S Bùi Thị Hiếu

5. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học trước: Kế toán tài chính 1-2

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 quản trị tài chính

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

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Nắm vững các định nghĩa về ví điện tử và các loại ví điện tử
CG2	Nắm vững cách ứng dụng ví điện tử trong số hóa doanh nghiệp
CG3	Nắm vững được chiến lược chăm sóc khách hàng qua thanh toán ví điện tử
CG4	Xác định được các chiến lược quản lý dữ liệu bằng ví điện tử
CG5	Xây dựng một kế hoạch vận hành, chiết khấu bằng ví điện tử

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
CLO1	Hiểu các khái niệm cơ bản về ví điện tử	
CLO2	Biết cách sử dụng ví điện tử	
CLO3	Nắm vững nghiệp vụ ví điện tử	

CL04	Nắm vững quy trình bảo mật thông tin	
CLO5	Thành thạo xây dựng kế hoạch chăm sóc 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 (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]. *Bài giảng nội bộ “Các công cụ thanh toán điện tử”*, Trường Đại học Phú Xuân

➤ **Tài liệu tham khảo**

[1] Trần Văn Hoè, 2015, *Giáo trình tin dụng và thanh toán Quốc Tế*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân.

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%	Đề án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: CÔNG THANH TOÁN – VÍ ĐIỆN TỬ VÀ LIÊN HỆ THỰC TIỄN VIỆT		3		9	

NAM					
<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về ví điện tử - Cách vận hành các dạng ví - Cơ sở lưu trữ - Máy quét QR <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích một số cơ sở lưu trữ dữ liệu 	CLO1, CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 1: Tiếp theo		3		9	
<ul style="list-style-type: none"> - Liên kế ngân hàng - Bảo mật ví <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích các khái niệm ví điện tử <p>Ứng dụng ví điện tử trong thanh toán</p>	CLO1, CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: NGHIỆP VỤ VÍ ĐIỆN TỬ		6		9	
<ul style="list-style-type: none"> - Tổng quan về nghiệp vụ ví điện tử - Lưu đồ sử dụng - Quy trình chuyển tiền - Quy trình bảo mật thông tin cá nhân - Lưu trữ dữ liệu <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích sự khác biệt trong các quy trình chuyển tiền 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: Tiếp theo		6		9	
<ul style="list-style-type: none"> - Liên kết liên ngân hàng - Liên kế quốc tế <p>Thực hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phân tích case study về ví điện tử 	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận

từ Thực hành liên kết ngân hàng					luận và làm bài tập
BÀI 3: VÍ ĐIỆN TỬ TRÊN ĐIỆN THOẠI		6		9	
- Tổng quan về ví trên điện thoại - Các loại mã + Các khái niệm + Phân loại các loại mã - Liên kết ngân hàng Thực hành: - Nghiên cứu quy trình liên kết ngân hàng	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 3: Tiếp theo		6		9	
- Thanh toán bằng các loại ví + Định nghĩa + Cách thức vận hành - Liên kết iPOS + Định nghĩa + Cách thức liên kết Thực hành: - Thực hành thanh toán bằng mã QR	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 4: MỘT SỐ DẠNG VÍ ĐIỆN TỬ VÀ CÁCH SỬ DỤNG		9		9	
- Ví Momo + Khái niệm + Lịch sử hình thành + Cấu tạo và cách thức vận hành - Ví VNPAY + Khái niệm	CLO5				Tích hợp thuyết trình, thực hành

+ Lịch sử hình thành + Cấu tạo và cách thức vận hành - Ví Payoo + Khái niệm + Lịch sử hình thành + Cấu tạo và cách thức vận hành Thực hành Giải thích điểm khác biệt giữa các loại ví điện tử					
BÀI 4: Tiếp theo		6		6	
- Cách sử dụng - Các loại ví khác Thực hành Giải thích điểm khác biệt giữa các loại ví điện tử	CLO5				Tích hợp thuyết trình, thực hành
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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

Cập nhật lần 1:	Người cập nhật Ban soạn thảo
Cập nhật lần 2:	Người cập nhật Ban soạn thảo

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

- 1. Tên học phần:** Thanh toán quốc tế **Mã học phần:** ACC2031
- 2. Tên Tiếng Anh:** International Payment **Số tín chỉ:** 03
- 3. Phân bố thời gian:** 15 buổi
- 4. Giảng viên phụ trách học phần:** Th.S Đỗ Thị Hồng Cân
- 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 nhằm trang bị cho người học những kiến thức căn bản liên quan tới vấn đề thanh toán và tín dụng quốc tế, một vấn đề tương đối phức tạp vì có liên quan đến nhiều yếu tố nước ngoài và thường được thực hiện thông qua các ngân hàng, một tổ chức yêu cầu khá chặt chẽ về thủ tục, qui trình cũng như các nguyên tắc thực hiện. Phần thanh toán quốc tế đề cập tới các vấn đề quan trọng mà các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu khi thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế phải quan tâm để có thể thanh toán hợp đồng một cách hiệu quả, như: tỷ giá hối đoái để có thể chuyển đổi tiền tệ, các phương tiện thanh toán quốc tế, các phương thức thanh toán quốc tế và các điều kiện thanh toán khác trong hợp đồng. Phần tín dụng quốc tế làm rõ các hình thức tín dụng quốc tế, đặc biệt là các loại hình tín dụng mà các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu có thể sử dụng trong quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế và các vấn đề cụ thể phải quan tâm khi thực hiện việc cung cấp hay sử dụng một khoản tín dụng.

7. Mục tiêu học phần (Course Goals)

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) (Học phần này trang bị cho sinh viên:)
CG1	Nắm vững các định nghĩa về thanh toán quốc tế
CG2	Nghiệp vụ thanh toán
CG3	Các nhân tố ảnh hưởng và phương pháp phân tích dữ liệu
CG4	Quy trình của thanh toán quốc tế
CG5	Nắm được các tình huống phát sinh

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
CLO1	Ghi nhớ được các nghiệp vụ thanh toán và tín dụng thương mại quốc tế	
CLO2	Hiểu được các nhân tố tác động để xử lý các tình huống và để đảm bảo hiệu quả cho khâu thanh toán trong hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế.	
CLO3	Áp dụng được các phương pháp và kỹ thuật để thu thập, phân tích và đánh giá dữ liệu và thông tin kinh doanh trong giải quyết các vấn đề kinh doanh	
CL04	Phân tích được các vấn đề phát sinh trong các tình huống kinh doanh thương mại quốc tế	
CLO5	Đánh giá quy trình thanh toán quốc tế của 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 (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] Trần Văn Hoè, 2015, *Giáo trình tín dụng và thanh toán Quốc Tế*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân.

➤ **Tài liệu tham khảo**

[1]. *Bài giảng nội bộ “Các công cụ thanh toán điện tử”*, Trường Đại học Phú Xuân

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%	Đề án môn học

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	Đáp ứng CDR	Thời lượng			Phương pháp giảng dạy
		LT (giờ)	TH (giờ)	Tự học (giờ)	
BÀI 1: TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI		5		15	
<ul style="list-style-type: none"> - Tỷ giá hối đoái và chức năng của tỷ giá hối đoái - Phương pháp yết giá - Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo - Phân loại tỷ giá hối đoái - Các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái - Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái 	CLO1, CLO2				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 2: CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ THÔNG DỤNG					
2.1. Hối phiếu (Bill of exchange) 2.2. Séc (Cheque) 2.3. Kỳ phiếu (Promissory Note)	CLO1, CLO2	8		15	Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUI ĐỊNH TRONG HỢP ĐỒNG		8		12	

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ					
3.1. Tiền tệ trong thanh toán quốc tế 3.2. Thời gian thanh toán 3.3. Địa điểm thanh toán - 3.4. Các phương thức thanh toán quốc tế	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 4: TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ		8		15	
4.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance) 4. 2. Phương thức nhờ thu (Collection) 4.3. Phương thức mở tài khoản (Phương thức ghi sổ) - (Open Account) 4.4. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credit) 4.5. Phương thức giao hàng/giao chứng từ trả tiền ngay (COD/CAD)	CLO3				Tích hợp thuyết trình, Thảo luận và làm bài tập
BÀI 5: TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ		8		15	
5.1. Những vấn đề chung về tín dụng 5.2. Tín dụng quốc tế 5.3. Tín dụng thương mại quốc tế	CLO4				Tích hợp thuyết trình, thực hành
BÀI 6: CÁC VẤN ĐỀ CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ		8		15	
6.1. Thời hạn tín dụng 6.2. Lãi suất tín dụng	CLO4				Tích hợp thuyết trình

6.3. Phí suất tín dụng					trình, thực hành
6.4. Bảo lãnh tín dụng					
6.5. Bảo hiểm tín dụng					
Thi kết thúc học phần	Hình thức thi: Báo cáo đồ án				

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: 09

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 đề án tốt nghiệp

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

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

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

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 m². 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 m²:

- 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 thống 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.

o 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 100m², 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

