

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1. Tên học phần (tiếng Việt):	Đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh
1.2. Tên học phần (Tiếng Anh):	Ethics and social responsibility in business
1.3. Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4. Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5. Mã học phần:	
1.6. Số tín chỉ:	2
1.7. Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	10
- Thực hành:	
- Tự học:	60
1.8. Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9. Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu của học phần là giúp học viên nắm bắt và vận dụng được những kiến thức nền tảng và chuyên sâu, kỹ năng cơ bản của một nhà quản trị và thái độ, nhận thức với vấn đề đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh của các doanh nghiệp trong bối cảnh nền kinh tế thị trường và cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra vô cùng khẩn trương và

cạnh tranh gay gắt, đặc biệt ở các khu vực nền kinh tế mới nổi như Việt Nam vào hoạt động điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Về kiến thức: Nắm bắt được kiến thức chuyên sâu và đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh như đạo đức kinh doanh và hành vi kinh doanh có trách nhiệm trong nền kinh tế thị trường, các quan điểm tiếp cận về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, xây dựng và phát triển trên nền tảng hành vi kinh doanh có trách nhiệm v.v.
- Về kỹ năng: Lập kế hoạch và triển khai được một chương trình về đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh. Làm việc nhóm và dẫn dắt đội nhóm.
- Về mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm: Có thái độ nghiêm túc, nhận thức đúng đắn, hoàn thiện đạo đức và trách nhiệm xã hội của một doanh nhân, một nhà quản trị. Hình thành tinh thần đổi mới, sáng tạo trong công việc thực tế ở doanh nghiệp.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1. Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức chuyên sâu về đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.
CLO2	Cập nhật kiến thức về các mô hình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.
CLO3	Phát triển tư duy phân tích các vấn đề phát sinh trong thực tiễn của các chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh trên cơ sở khoa học.
CLO4	Vận dụng nền tảng kiến thức để xây dựng được những chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.
CLO5	Triển khai và tổ chức được những chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.
Về kỹ năng	
CLO6	Phân tích, đánh giá một cách khoa học các kiến thức đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh để áp dụng vào thực tiễn quản lý doanh nghiệp.
CLO7	Phân tích bối cảnh doanh nghiệp các quyết định chiến lược trung và dài hạn.

CLO8	Nhận diện, đánh giá và giải quyết vấn đề phát sinh trong chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.
CLO9	Làm việc nhóm
CLO10	Lãnh đạo và dẫn dắt đội nhóm
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO11	Năng lực phát hiện và đưa ra những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp của chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh trong doanh nghiệp.
CLO12	Khát vọng trưởng thành trong nghề quản trị với việc tuân thủ chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh trong doanh nghiệp.
CLO13	Trân trọng các giá trị đạo đức của dân tộc để nâng cao giá trị cuộc sống thông qua chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh trong doanh nghiệp..
CLO14	Nhận thức sự thay đổi, hình thành năng lực học tập nghiên cứu để thích ứng với sự thay đổi trong môi trường doanh nghiệp

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I									
CLO 2		R								
CLO 3			I							
CLO 4			R							
CLO 5			M							
CLO 6				I						
CLO 7					I					
CLO 8						I				
CLO 9					R	R				

CLO 10					R	M				
CLO 11								I		
CLO 12									R	
CLO 13										M
CLO 14										M
Tổng hợp học phần	I	R	M	I	R	M		I	R	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Hình thức tổ chức dạy-học						
Thời gian	Nội dung	GIỜ LÊN LỚP			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Tự học, tự nghiên cứu		
Tuần 1: Từ: tiết 1 đến tiết 5	Chuyên đề 1: Tổng quan về đạo đức kinh doanh và hành vi kinh doanh có trách nhiệm, trách nhiệm xã hội trong nền kinh tế thị trường - Khái niệm đạo đức. - Khái niệm đạo đức kinh doanh. - Sự phát triển của nền KTTT. - Doanh nghiệp trong nền KTTT. - Trách nhiệm của cấp quản lý. - Các quan điểm tiếp cận về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. - Các cách tiếp cận để thực thi Vai trò của trách nhiệm xã hội.	4	1	10	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu về những vấn đề liên quan đến nội dung của học phần

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (<i>Bài tập/ Thảo luận</i>)	Tự học, tự nghiên cứu		
Tuần 2: Từ: tiết 1 đến tiết 5	Chuyên đề 2: Doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm và xây dựng chiến lược hành vi kinh doanh có trách nhiệm - Xây dựng và phát triển doanh nghiệp trên nền tảng hành vi kinh doanh có trách nhiệm - Áp dụng những tiêu chuẩn tốt nhất Thực thi trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. - Thiết lập bản chất chương trình. - Xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm. - Các thành phần của chương trình. - Lên kế hoạch, chiến lược và chương trình đạo đức kinh doanh. - Kêu gọi sự tham gia của các bên liên quan. Áp dụng quy trình thiết kế, đánh giá và phê chuẩn.	3	2	10	- Thuyết giảng - Thảo luận	<i>Đọc tài liệu về những vấn đề liên quan đến nội dung của học phần</i>
Tuần 3: Từ: tiết 1	Chuyên đề 3: Thiết lập chương trình đạo đức kinh doanh - Hoạch định chương trình - Hiểu mô hình lý luận của chương trình	3	2	10	- Thuyết giảng - Thảo luận	<i>Đọc tài liệu về những vấn đề liên quan</i>

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Tự học, tự nghiên cứu		
đến tiết 5	- Rà soát bối cảnh liên quan - Rà soát nội bộ doanh nghiệp				- Làm việc nhóm	đến nội dung của học phần
Tuần 4: Từ: tiết 1 đến tiết 5	Chuyên đề 4: Tổ chức chương trình đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội - Tiêu chuẩn đạo đức kinh doanh - Quy trình đạo đức kinh doanh - Quản trị có trách nhiệm. - Các điều khoản trong bộ quy tắc đạo đức tiêu biểu. - Xây dựng cơ sở hạ tầng đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội	3	2	10	- Thuyết giảng - Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu về những vấn đề liên quan đến nội dung của học phần
Tuần 5: Từ: tiết 1 đến tiết 5	Chuyên đề 5: Truyền thông về đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh, triển khai đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh vào thực tiễn - Truyền thông các tiêu chuẩn và nuôi dưỡng những mong đợi hợp lý - Đảm bảo nhân viên tuân thủ theo các tiêu chuẩn và đáp ứng mong đợi	3	2	10	- Thuyết giảng - Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu về những vấn đề liên quan đến nội dung của học phần

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (<i>Bài tập/ Thảo luận</i>)	Tự học, tự nghiên cứu		
	- Gắn kết doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm - Tạo lập hành vi và văn hóa kinh doanh có trách nhiệm Đánh giá chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh					
Tuần 6: Từ: tiết 1 đến tiết 5	Học viên báo cáo Chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh của doanh nghiệp Ôn tập	5	Báo cáo tổng hợp bài thực hành tổng hợp	10	Thuyết trình	<i>Xem lại toàn bộ vấn đề đã học tập và soạn câu hỏi cần trao đổi, làm rõ trước</i>

4.2. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO9	CLO9	CLO9	CLO9	CLO1
Thuyết giảng	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X
Thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Làm việc nhóm			X	X	X	X	X	X	X	X				
Thuyết trình	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				

5. HỌC LIỆU:

Ao Thu Hoài (2021). Đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh. Đại học Tài chính marketing.

5.1 Tài liệu chính:

Bộ thương mại Mỹ (2007). *Đạo đức kinh doanh: Cẩm nang quản lý doanh nghiệp có trách nhiệm trong các nền kinh tế thị trường mới nổi*. Nhà xuất bản trẻ.

Hartman, L.P., DesJardins, J., MacDonald, C. (2022). *Business Ethics: Decision Making for Personal Integrity & Social Responsibility, 5th Edition*. The McGraw–Hill.

5.2 Tài liệu tham khảo:

Gasmi, N. (2020). *Corporate Innovation Strategies: Corporate Social Responsibility and Shared Value Creation*. Wiley-ISTE

James, L. (2015) *Sustainability Footprints in SMEs: Strategy and Case Studies for Entrepreneurs and Small Business*. Wiley

Anderson, V., Garavan, T. & Sadler-Smith, E. (2014). Corporate social responsibility, sustainability, ethics and international human resource development. *Human Resource Development International*, Volume 17, 2014 - Issue 5. Pp.497-498.

Luu Trong Tuan (2012). Corporate social responsibility, ethics, and corporate governance. *Social Responsibility Journal*, Vol. 8 No. 4, pp. 547-560.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	<i>Thảo luận nhóm</i> Mỗi nhóm thực hiện một đề tài cụ thể trong phạm vi học phần. Theo thời gian phân bố, nhóm có: 20 phút để thảo luận 10 phút thuyết trình 10 phút tranh luận Giảng viên cho điểm chung cả nhóm và điểm thưởng cho từng thành viên theo mức độ tham gia vào công việc (căn cứ vào bảng đánh giá của nhóm và thực tiễn quan sát) Mỗi nhóm tối đa 3 học viên.	Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên các nhóm	CLO1,2,3,4,5	10%
		Đánh giá kỹ năng làm việc nhóm, trình bày, thuyết trình, quản lý thời gian v.v...	CLO 6,7,8,9,10	10%
		Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ trong học tập, làm việc	CLO 11,12,13,14	10%
	Bài thuyết trình tổng hợp	Chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh của doanh nghiệp X	CLO1,2,3,4,5,6,7, 8,9,11,12,13,14	70 %
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50 % trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI TIỂU LUẬN NHÓM CUỐI KỲ Mỗi nhóm thực hiện một Chương trình đạo đức và trách nhiệm xã hội trong Kinh doanh cụ thể (một doanh nghiệp mô phỏng hoặc DN tự chọn). Theo thời gian phân bố, nhóm có: - 60 giờ tự học làm việc nhóm - 15 phút thuyết trình - 10 phút tranh luận Giảng viên cho điểm chung cả nhóm và điểm thưởng cho từng thành viên theo mức độ tham gia vào công việc (căn cứ vào bảng đánh giá của nhóm và thực tiễn quan sát) Mỗi nhóm tối đa 3 học viên. Bài báo cáo giao nộp giảng viên bao gồm: - 1 tệp văn bản - 1 bảng chấm điểm tham gia của các thành viên	- Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của sinh viên. - Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức vào thực tiễn. - Đánh giá sự sáng tạo trong hoạt động tư duy	CLO1,2,3,4,5	40%
	- Đánh giá kỹ năng làm việc nhóm, trình bày văn bản, thuyết trình, quản lý thời gian v.v.	CLO 6,7,8,9,10	30%
	- Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ, tương tác trong học tập, làm việc.	CLO 11,12,13,14	30%
	Tổng		100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí đánh giá	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

7.2 Rubric đánh giá bài thuyết trình tổng hợp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

7. 3. Rubric đánh giá bài tiểu luận cá nhân cuối kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt 10 – 9 điểm	Tốt 8 – 7 điểm	Đạt yêu cầu 6 – 5 điểm	Không đạt 4 – 0 điểm
Nắm vững lý thuyết	50%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Phân tích và nhận định	50%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS.Ao Thu Hoài

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Triết học
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Philosophy
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	4
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	32t
- Bài tập, thảo luận:	28t
- Thực hành:	0
- Tự học:	120t
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Lý luận chính trị
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

- Củng cố tri thức triết học cho công việc nghiên cứu thuộc lĩnh vực tài chính ngân hàng và quản trị kinh doanh, kinh tế; nâng cao nhận thức cơ sở lý luận triết học của đường lối cách mạng Việt Nam, đặc biệt là đường lối cách mạng Việt Nam trong thời kỳ đổi mới.
- Hoàn thiện và nâng cao kiến thức triết học trong chương trình Lý luận chính trị ở bậc đại học nhằm đáp ứng yêu cầu đào tạo các chuyên ngành Kinh tế ở trình độ sau đại học.
- Nâng cao nhận thức cơ sở lý luận triết học của đường lối cách mạng Việt Nam, đặc biệt là đường lối cách mạng Việt Nam trong thời kỳ đổi mới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ **Kiến thức** : Củng cố và nâng cao tri thức triết học cho công việc nghiên cứu thuộc lĩnh vực các kinh tế, tài chính ngân hàng và quản trị kinh doanh;
- ❖ **Kỹ năng** : Kỹ năng phân tích, so sánh đánh giá để thấy được sự đúng đắn, tính khoa học và cách mạng của triết học Mác -Lênin so với các trường phái triết học khác
Kỹ năng phân tích được sự vận dụng các học thuyết triết học, đặc biệt triết học Mác-Lênin vào điều kiện cụ thể ở Việt Nam.
- ❖ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm**: Vận dụng lý luận triết học để tích cực phát hiện và đưa ra những giải pháp phát triển các lĩnh vực kinh tế, kinh doanh, phục vụ đường lối kinh tế của cách mạng Việt Nam trong thời kỳ đổi mới.
Thấy được Đảng ta đã sự vận dụng đúng đắn các nguyên lý của triết học Mác - Lênin vào hoàn cảnh cách mạng Việt Nam
Dựa trên các nguyên lý triết học để giải thích khoa học, có thái độ đúng đắn và các giải pháp phù hợp với các vấn đề nảy sinh trong đời sống xã hội Việt Nam

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hiểu được các quan điểm của các trường phái triết học trong quá trình lịch sử triết học
CLO2	Củng cố và nâng cao trình độ nhận thức về những nguyên lý, quy luật của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử
CLO3	Hiểu được Đảng ta đã vận dụng đúng đắn triết học Mác – Lênin vào hoàn cảnh cách mạng Việt Nam
Về kỹ năng	
CLO4	Kỹ năng phân tích, so sánh, đánh giá các quan điểm của các trường phái triết học trong quá trình lịch sử triết học
CLO5	Kỹ năng đánh giá, so sánh các quan điểm của chủ nghĩa duy vật biện chứng với các quan điểm của chủ nghĩa duy tâm, của phương pháp siêu hình
CLO6	Kỹ năng đánh giá, so sánh các quan điểm của chủ nghĩa duy vật lịch sử với các quan điểm của chủ nghĩa duy tâm, của phương pháp siêu hình
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Khẳng định sự đúng đắn và tính khoa học, cách mạng của triết học Mác – Lênin so với các trường phái triết học trước đó
CLO8	Vận dụng những nguyên lý, quy luật của triết học Mác -Lênin vào trong quá trình sản xuất, kinh doanh và đề ra được các giải pháp phù hợp với những vấn đề nảy sinh trong xã hội
CLO9	Xây dựng niềm tin và thái độ đúng đắn vào chủ nghĩa Mác – Lênin và công cuộc xây dựng XHCN do Đảng lãnh đạo

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CLO 1	I								
CLO 2		I							
CLO 3			R						
CLO 4				R					
CLO 5					R				
CLO6						R			
CLO7							R		
CLO8								M	
CLO9									M
Tổng hợp học phần	I	I	R	R	R	R	R	M	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Từ: Tiết 1	CHƯƠNG 1: KHÁI LUẬN VỀ TRIẾT HỌC	5	5		18	Phân tích và so sánh các trường phái triết	Đọc trước chương 1 của sách	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Đến tiết 10	1.1 Triết học và vấn đề cơ bản của triết học 1.2 Sự hình thành, phát triển tư tưởng triết học trong lịch sử 1.3 Triết học Mác - Lênin và vai trò của nó trong đời sống xã hội 1.4 Sự kế thừa, phát triển và vận dụng sáng tạo của Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng cộng sản Việt Nam trong thực tiễn cách					học trong lịch sử Phân tích sự kế thừa và vận dụng của Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng CSVN đối với triết học Mác - Lênin	tham khảo số 1 Từ trang 1 đến trang 56. Chuẩn bị nội dung thuyết trình	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	mạng Việt Nam							
Từ: tiết 11 Đến tiết 17	CHƯƠNG 2. BẢN THỂ LUẬN 1. Khái niệm bản thể luận và nội dung bản thể luận trong lịch sử triết học phương Đông, phương Tây 2. Nội dung bản thể luận trong triết học Mác-Lênin 3. Mối quan hệ khách quan - chủ quan và ý nghĩa đối với sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay	4	3		16	Phân tích, giảng giải và vận dụng các nguyên lý của bản thể luận vào trong đời sống và kinh doanh	Đọc trước tài liệu 1, trang 57 -100 Chuẩn bị nội dung của các tình huống GV nêu	
Từ tiết 18 Đến tiết 26	CHƯƠNG 3. PHÉP BIỆN CHỨNG 1. Khái quát về sự hình thành, phát triển của phép biện	5	4		16	Phân tích, giảng giải và vận dụng các nguyên lý của phép biện	Đọc trước tài liệu 1, trang 101-130 Chuẩn bị nội dung	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	chứng trong lịch sử 2. Các nguyên lý và quy luật cơ bản của phép biện chứng duy vật 3. Những nguyên tắc phương pháp luận cơ bản của phép biện chứng duy vật trong nhận thức và thực tiễn					chứng vào trong đời sống và kinh doanh	thuyết trình	
Từ tiết 27 đến tiết 32	CHƯƠNG 4: NHẬN THỨC LUẬN 1. Các quan niệm chính trong lịch sử triết học về nhận thức 2. Lý luận nhận thức duy vật biện chứng	3	3		14	Phân tích, giảng giải và vận dụng các nguyên lý của nhận thức luận vào trong đời sống và kinh doanh	Đọc trước tài liệu 1, trang 131-164 Chuẩn bị nội dung thuyết trình	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	3. Phương pháp đặc thù của nhận thức xã hội 4. Nguyên tắc thống nhất giữa lý luận và thực tiễn trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay							
Từ tiết 33 đến tiết 41	CHƯƠNG 5. HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI 1. Các phương pháp tiếp cận khác nhau về xã hội và sự vận động, phát triển của lịch sử nhân loại 2. Những nội dung khoa học và cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội 3. Giá trị khoa học và cách	5	4		14	Phân tích, giảng giải và vận dụng học thuyết hình thái kinh tế - xã hội vào trong đời sống và kinh doanh ở nước ta	Đọc trước tài liệu 1, trang 165-223 Chuẩn bị nội dung thuyết trình	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội đối với sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay							
Từ tiết 42 đến tiết 47	CHƯƠNG 6. TRIẾT HỌC CHÍNH TRỊ 1. Các quan niệm về chính trị trong lịch sử triết học 2. Các phương diện cơ bản về chính trị trong đời sống xã hội 3. Vấn đề đổi mới chính trị ở Việt Nam hiện nay	3	3		14	Phân tích, giảng giải và vận dụng các quan điểm chính trị vào trong đời sống xã hội nước ta	Đọc trước tài liệu 1 trang 224-326 Chuẩn bị trả lời những tình huống GV nêu	
Từ tiết 48 đến tiết 53	CHƯƠNG 7. Ý THỨC XÃ HỘI 1. Khái niệm tồn tại xã hội, ý thức xã hội 2. Vai trò quyết định của tồn tại xã hội đối với ý thức xã hội và	3	3		14	Phân tích, giảng giải và vận dụng các quan điểm ý thức xã hội vào	Đọc trước tài liệu 1 trang 327-359 Chuẩn bị trả lời những	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	tính độc lập tương đối của ý thức xã hội 3. Xây dựng nền tảng tinh thần của xã hội Việt Nam hiện nay					trong đời sống xã hội nước ta	tình huồn GV nêu	
Từ tiết 54 đến tiết 60	CHƯƠNG 8. TRIẾT HỌC VỀ CON NGƯỜI 1. Khái lược các quan điểm triết học về con người trong lịch sử 2. Quan điểm triết học Mác – Lênin về con người 3. Vấn đề con người trong tư tưởng nhân văn Hồ Chí Minh 4. Vấn đề phát huy nhân tố con người trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay	4	3		14	Phân tích, giảng giải và vận dụng các quan điểm về con người vào trong đời sống xã hội nước ta	Đọc trước tài liệu 1, trang 360-393 Chuẩn bị nội dung thuyết trình	

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng	X	X							
Phân tích tình huống, liên hệ, vận dụng	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết trình, thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

1. Giáo trình: *Triết học chương trình sau đại học* – ĐH Tài chính – Marketing, NXB Đại học Quốc gia TP.HCM, 2015

2. Giáo trình Triết học cao học do Bộ Giáo dục và Đào tạo, NXB Chính trị Quốc gia Sự thật, Hà Nội, 2019

3, Giáo trình Triết học – dành cho học viên cao học do Đại học Quốc gia Hà Nội biên soạn, NXB Chính trị Quốc gia Sự thật, Hà Nội, 2018

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

1. Văn kiện Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2021

2. Lược sử Triết học phương Đông, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1998.

3. Trần Doãn Chính, *Nhã công triết học Trung Quốc*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1992.

4. Trần Doãn Chính, *Lược sử tư tưởng triết học Án Đông cổ đại*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1998

5. Những chuyên đề triết học – Dành cho cao học và nghiên cứu sinh- PGS, TS Nguyễn Thế Nghĩa, NXBKHXH, 2007

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần	Đi học đầy đủ, tích cực tham gia phát biểu ý kiến trong giờ học	CLO1,2,3,4,5,6,7,8	10%
2	Thuyết trình, bài tập nhóm	- Đánh giá khả năng phân tích và tổng hợp kiến thức từ các tài liệu thu thập.	CLO1,2,3,4,5,6,7,8,9	30%

		- Đánh giá khả năng tự vận dụng các kiến thức triết học vào sản xuất kinh doanh - Đánh giá nhận thức, thái độ, quan điểm đối với quá trình lãnh đạo của Đảng ta		
3	Viết tiểu luận	-Đánh giá khả năng trình bày tiểu luận - Đánh giá khả năng phân tích và tổng hợp kiến thức từ các tài liệu thu thập. - Đánh giá khả năng tự vận dụng các kiến thức triết học vào sản xuất kinh doanh	CLO1,2,3,4,5,6,7,8	60%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Câu hỏi thi với thời gian 120 phút, học viên được sử dụng tài liệu khi làm bài Có 2 câu hỏi trong một đề thi, mỗi câu hỏi về các trường phái triết học trước Mác, một câu về những nguyên lý của triết học Mác -Lênin	<i>Đánh giá về kiến thức</i> Đánh giá những kiến thức cơ bản của triết học - Hiểu được sự vận dụng sáng tạo Đảng CS Việt Nam chủ nghĩa Mác -Lênin vào hoàn cảnh cụ thể Việt Nam	CLO1,2,3	40%
	<i>Đánh giá về kỹ năng:</i> - Kỹ năng so sánh, đánh giá để khẳng định sự đúng đắn của triết học Mác – Lênin và sự vận dụng đúng đắn của Đảng Cs Việt Nam	CLO 4,5,6	30%
	<i>Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm:</i> - Vận dụng những kiến thức triết học vào trong đời sống, sản xuất kinh doanh, - Xây dựng được niềm tin vào Chủ nghĩa Mác -	CLO 7,8,9	30%

	Lênin và Đảng CS Việt Nam		
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá chuyên cần

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70 - dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 2. Rubric đánh giá sản phẩm làm việc nhóm, thuyết trình

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe

Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 3. Rubric đánh giá bài tiểu luận cá nhân

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	40%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Vận dụng những kiến thức triết học vào cuộc sống và sản xuất kinh doanh	30%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Liên hệ với đường lối chính sách của Đảng CS Việt Nam	30%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Bảng 4. Rubric đánh giá bài thi kết thúc học phần

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	40%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Vận dụng những kiến thức triết học vào cuộc sống và sản xuất kinh doanh	30%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Liên hệ với đường lối chính sách của Đảng CS Việt Nam	30%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng .năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS LẠI VĂN NAM

TS.GVC Phạm Lê Quang

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị Kinh doanh Quốc tế
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	International Business Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	8
- Bài tập, thảo luận:	37
- Thực hành:	0
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Thương mại
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Học viên hoàn thành học phần Quản trị học
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	Quản trị chiến lược

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Mục tiêu chính của học phần Quản trị kinh doanh quốc tế là trang bị cho học viên kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế; rèn luyện những kỹ năng kỹ năng hoạt động nghề nghiệp cần thiết để thiết lập, vận hành và quản trị các loại hình doanh nghiệp chuyên nghiệp và hiệu quả, có khả năng làm việc độc lập sáng tạo, có khả năng ứng dụng kiến thức hoặc kết quả nghiên cứu vào việc thực hiện các công việc thuộc lĩnh vực kinh doanh quốc tế.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức:

Làm chủ kiến thức về quản trị kinh doanh quốc tế; có thể đảm nhiệm công việc của chuyên gia thực tiễn ứng dụng trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế; có tư duy phản biện; có kiến thức tổng hợp về pháp luật, quản lý và trách nhiệm xã hội liên quan đến quản trị kinh doanh quốc tế hướng đến phát triển bền vững.

❖ Về kỹ năng:

Có kỹ năng nghề nghiệp và kỹ năng quản lý, đặc biệt là kỹ năng phân tích dữ liệu, kỹ năng phân tích chính sách để lập kế hoạch kinh doanh, hoạch định chính sách trong quá trình quản trị doanh nghiệp kinh doanh quốc tế và có kỹ năng ra quyết định chiến lược trung và dài hạn. Có khả năng sử dụng các phần mềm ứng dụng trong phân tích dữ liệu;

Có kỹ năng ngoại ngữ trong công việc quản trị kinh doanh quốc tế: có thể diễn đạt bằng ngoại ngữ trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường; có thể sử dụng và ứng dụng liên quan đến công việc chuyên môn; có thể trình bày rõ ràng các giải pháp quản trị bằng ngoại ngữ.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc lĩnh vực quản trị kinh doanh quốc tế và đề xuất những sáng kiến có giá trị; có khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, thích nghi với môi trường làm việc quốc tế và năng lực ứng dụng kiến thức vào thực tiễn hoạt động kinh doanh hiệu quả; đưa ra được những kết luận ứng dụng về các vấn đề phức tạp; bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn; có khả năng xây dựng, thẩm định kế hoạch kinh doanh quốc tế; có năng lực phát huy trí tuệ tập thể trong quản lý và hoạt động chuyên môn; có khả năng nhận định đánh giá và quyết định phương hướng phát triển nhiệm vụ công việc được giao.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Mô tả được các bước hình thành chiến lược kinh doanh quốc tế và phân tích sự tác động của những khác biệt trên từng thị trường ảnh hưởng đến quá trình hoạch định chiến lược của doanh nghiệp;
CLO2	Phân tích và vận dụng được các chiến lược quản trị nhân sự, điều hành, marketing quốc tế sao cho phù hợp với

	môi trường kinh doanh của từng khu vực, từng quốc gia cụ thể;
CLO3	Phân tích để hoạch định các chiến lược kinh doanh quốc tế hợp lý;
CLO4	Giải quyết được các tình huống phức tạp trong kinh doanh quốc tế và đưa ra được các quyết định quản trị hiệu quả phù hợp với đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp, văn hoá của thị trường doanh nghiệp hoạt động;
Về kỹ năng	
CLO5	Có kỹ năng sử dụng ngoại ngữ chuyên ngành: có thể đọc hiểu báo cáo về hầu hết các chủ đề trong công việc có liên quan đến ngành đào tạo, có thể diễn đạt bằng ngoại ngữ trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường, có thể viết báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn, trình bày được các ý kiến và phản biện một vấn đề kỹ thuật một cách rõ ràng.
Về mức độ tự chủ và tự chịu trách nhiệm	
CLO6	Có phẩm chất chính trị, đạo đức nghề nghiệp, công tâm, khách quan, chuyên nghiệp, tôn trọng chữ tín và luôn trách nhiệm trong công việc, vì công việc;
CLO7	Thái độ tích cực trong công việc, có tinh thần hợp tác với cộng sự trong quá trình làm việc, tôn trọng sự đa dạng của văn hoá.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I									
CLO 2	I						R			
CLO 3	I				M					
CLO 4	R		R			M				
CLO 5							M			
CLO 6				R						
CLO 7					M					
Tổng hợp học phần	R	R	R	R	M	M	R			

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1	Chuyên đề 1: Tổng quan về kinh doanh quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; vấn đáp; thảo luận	Đọc tài liệu 1, 4	
Tuần 2	Chuyên đề 2: Thương mại quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; vấn đáp; thảo luận	Đọc tài liệu 1, 4, thảo luận nhóm	
Tuần 3	Chuyên đề 3: Đầu tư quốc tế và các loại hình KDQT khác	1	3	0		Thuyết giảng, vấn đáp, bài tập nhóm	Đọc tài liệu 1, 4, thảo luận nhóm	
Tuần 4	Chuyên đề 4: Quản trị chiến lược quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; làm bài tập nhóm	Đọc tài liệu 1, 2, 6; Thảo luận nhóm	
Tuần 5	Chuyên đề 5: Phương thức thâm nhập thị	1	3	0	8	Thuyết giảng; Bài tập nhóm	Đọc tài liệu1, 2, 6; thảo	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	trường quốc tế						luận nhóm	
Tuần 6	Thuyết trình về kết quả nghiên cứu chiến lược kinh doanh quốc tế; lựa chọn phương thức thâm nhập thị trường quốc tế (một số doanh nghiệp cụ thể)	0	4	0	8	Trình bày báo cáo, thảo luận	Thảo luận nhóm, chuẩn bị bài nghiên cứu	
Tuần 7	Chuyên đề 6: Liên minh chiến lược quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; vấn đáp; thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1, 2, 3; thảo luận nhóm	
Tuần 8	Chuyên đề 7: Thiết kế và kiểm soát tổ chức quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; làm bài tập và	Đọc tài liệu1, 3 5	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
						trình bày cá nhân		
Tuần 9	Mời doanh nghiệp chia sẻ kinh nghiệm về các hoạt động quản trị kinh doanh quốc tế Hoặc tham quan thực tế tại doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế	0	4	0	8	Thảo luận; vấn đáp	Đọc lý thuyết tương ứng với chủ đề doanh nghiệp sẽ chia sẻ	
Tuần 10	Chuyên đề 8: Quản trị điều hành quốc tế	1	3	0	8	Thuyết giảng; vấn đáp; thảo luận	Đọc tài liệu 1,2 và 6; thảo luận nhóm	
Tuần 11	Báo cáo tiểu luận cuối kỳ	0	5	0	10	Thuyết trình; thảo luận	Chuẩn bị bài báo cáo	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tổng		8	37	0	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7
Thuyết giảng	X	X	X	X			
Vấn đáp	X	X	X			X	
Thảo luận nhóm	X	X	X				X
Thuyết trình					X	X	X
Bài tập	X	X	X				

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

1. Hà Nam Khánh Giao. (2017). *Giáo trình Cao học Quản trị Kinh doanh quốc tế*. NXB Kinh tế TPHCM.
2. Vyuptakesh Sharan (2012). *International Business Management*. Pearson

5.2 Tài liệu tham khảo:

3. Charles W.I. Hill and Arun Kumar Jain (2010). *International Business*. 6th edition. Mc Graw Hill.
4. Charles W.L. Hill. (2015). *International Business: Competing in the global marketplace*. McGraw-Hill.
5. K. Aswathappa (2012). *International Business*, 5th Edition. Mc Graw Hill.
6. John D. Daniels. Lee H. Radebaugh. Daniel P. Sullivan. (2015). *International Business – Environments and Operations*. Pearson.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: (tỉ trọng 50%, bao gồm: Điểm chuyên cần, thảo luận)

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
----------------------	-------	-----------------------	--------------------------

1. Điểm chuyên cần và tích cực, chủ động (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu.	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân trên lớp và hoạt động nhóm.	CLO6 CLO7	50%
2. Bài tập nhóm (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Mỗi các nhóm (3-6 học viên) phải hoàn thành các bài tập ứng dụng của các chương của học phần. Nội dung các bài tập được trình bày file Power point (thuyết trình trên lớp có phản biện của các nhóm khác). Giảng viên căn cứ vào chất lượng bài làm trên file Power point, kỹ năng tương tác, phản biện trong quá trình thuyết trình để đánh giá điểm chung của cả nhóm và điểm cá nhân theo mức độ tham gia, đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá khả năng nhận diện tiếp thu lý thuyết và sử dụng lý thuyết để phân tích đánh giá các nghiệp vụ quản trị kinh doanh quốc tế Đánh giá thái độ tích cực, chủ động, sáng tạo tham gia trình bày, phản biện các vấn đề liên quan đến nghiệp vụ quản trị kinh doanh quốc tế	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO7 CLO6	50%
Tổng			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân	- Trình bày được cơ sở lý thuyết của đề tài: + Xu hướng toàn cầu hoá và bối cảnh kinh doanh quốc tế hiện nay; + Các yếu tố ảnh hưởng đến việc quản trị kinh doanh quốc tế + Các nền tảng lý thuyết ...	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO6 CLO7	30%
	- Phân tích thực trạng quản trị kinh doanh quốc tế của một đơn vị cụ thể; - Nhận xét đánh giá	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	40%

		CLO6 CLO7	
	Đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoặc rút ra những bài học kinh nghiệm	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	30%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1.Thang điểm đánh giá chuyên cần và tích cực, chủ động trong quá trình học

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu (chuẩn bị bài tập) trước khi đến lớp và số lần phát biểu ý kiến xây dựng bài	Đáp ứng đủ 3 điều kiện: - Tham dự các buổi học trên lớp đầy đủ; - Chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 03 lần phát biểu ý kiến trở lên	- 01 lần vắng mặt không có lý do chính đáng - Hoặc 01 lần chưa chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 02 lần phát biểu ý kiến	- 02 lần vắng mặt, không có lý do chính đáng - Hoặc 02 lần chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Và có 01 lần phát biểu ý kiến	- 03 lần trở lên vắng mặt, hoặc chưa nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp - Hoặc 03 lần trở lên chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Hoàn toàn không phát biểu ý kiến	

7.2.Thang điểm đánh giá kết quả bài tập nhóm/thuyết trình

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: < 5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai 1 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (15%)	Đạt 4 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic;	Không đạt 1 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc tất cả đều ở mức trung bình	

	hình thức đẹp; thuyết trình lôi cuốn				
Mức độ tham gia (15%)	Có sự tham gia đầy đủ và đồng đều của các thành viên	Có sự tham gia đầy đủ nhưng không đồng đều của các thành viên không tham gia	Có 1 thành viên không tham gia trở lên	Có hơn 1 thành viên không tham gia	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 2 phút	Trễ thời gian qui định 2 - 4 phút	Trễ thời gian qui định > 4 phút	

7.3.Thang điểm đánh giá kết quả tiểu luận kết thúc học phần

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (70%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70- < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chi tiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

TS. Lê Thị Giang

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1.THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1.Tên học phần tiếng Việt	Quản trị Marketing toàn cầu
1.2.Tên học phần Tiếng Anh	Global marketing management
1.3.Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4.Định hướng đào tạo:	Định hướng Ứng dụng
1.5.Mã số học phần:	
1.6.Số tín chỉ:	
1.7.Phân bổ thời gian:	
Số giờ lý thuyết:	22,5
Số giờ thực hành tích hợp:	22,5
Số giờ tự học:	90
1.8.Bộ môn/Khoa phụ trách:	Khoa Marketing
1.9.Điều kiện tham dự học phần:	
Học phần tiên quyết:	
Học phần song hành:	
Điều kiện khác:	

2.MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1.Mục tiêu chung

Mục tiêu chung của học phần này là để phát triển kiến thức và kỹ năng, năng lực tự chủ của người học về lĩnh vực quản trị marketing trong bối cảnh toàn cầu hoá ngày nay, đồng thời, học viên phát triển năng lực và khả năng ra quyết định quản trị marketing toàn cầu đem lại thành công cho doanh nghiệp/tổ chức.

2.2.Mục tiêu cụ thể

Về kiến thức: Tranh luận được các kiến thức chuyên sâu về marketing toàn cầu, như tổng quan, môi trường, nghiên cứu, các chiến lược, chiến lược thâm nhập, sản phẩm và thương hiệu, chiến lược giá, phân phối và logistics toàn cầu, truyền thông với người tiêu dùng toàn cầu.

Về kỹ năng:

Giải thích được về marketing toàn cầu, vai trò của nó đối với các doanh nghiệp/tổ chức và những thách thức của nó trong giai đoạn hiện nay.

Áp dụng được qui trình được quản trị marketing toàn cầu để xây dựng được chiến lược thâm nhập thị trường toàn cầu và quản trị marketing toàn cầu cho doanh nghiệp/tổ chức.

Phân tích, đánh giá được các yếu tố môi trường marketing toàn cầu hiện tại, xu hướng của nó cũng như hoạt động marketing toàn cầu của doanh nghiệp/tổ chức.

Hoạch định, thực thi được chiến lược marketing toàn cầu cho doanh nghiệp/tổ chức.

Sáng tạo trong quản trị marketing của một doanh nghiệp/tổ chức trong môi trường toàn cầu.

Về mức độ tự chủ và tự chịu trách nhiệm: Có năng lực phát hiện vấn đề trong lĩnh vực marketing toàn cầu, có khả năng dẫn dắt chuyên môn xử lý các vấn đề thay đổi liên quan đến marketing toàn cầu.

3.CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN (COURSE LEARNING OUTCOMES)

3.1. Chuẩn đầu ra

Ký hiệu	Nội dung
Kiến thức	
CLO1	Giải thích được quản trị marketing toàn cầu trong bối cảnh ngày nay.
CLO2	Giải thích được quy trình quản trị marketing toàn cầu và các bước thực hiện.
CLO3	Hoạch định chiến lược thâm nhập thị trường toàn cầu.
CLO4	Hoạch định, triển khai được chiến lược STP trong môi trường toàn cầu.
Kỹ năng	
CLO5	Thực hiện được chiến lược và kế hoạch 4P/7P trong môi trường toàn cầu.
CLO6	Phát triển được năng lực cá nhân trong quản trị marketing toàn cầu.
CLO7	Phát triển được kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm, tư duy sáng tạo trong quản trị marketing toàn cầu
Mức tự chủ, tự chịu trách nhiệm	
CLO8	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
CLO9	Nhận thức được trách nhiệm cá nhân, đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm xã hội trong môi trường marketing toàn cầu
CLO10	Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình tự học hỏi suốt đời

3.2. Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLO) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLO)

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu*
- *R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...*
- *M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu*
- *A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.*

Ma trận liên hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLO) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLO)

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO1	I									
CLO2		R								
CLO3			M							
CLO4			A							
CLO5				R						
CLO6					M					
CLO7						A	A			
CLO8								A		
CLO9									R	
CLO10										M

Tổng hợp học phần	I	R	M	R	M	A	A	A	R	M
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

4.1. Nội dung lịch và kế hoạch giảng dạy

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu HV chuẩn bị	Ghi chú
		Giờ lên lớp			Tự học/ nghiên cứu			
		Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận				
Buổi 1	Chương 1: Tổng quan về marketing toàn cầu 1.1. Marketing toàn cầu là tất yếu 1.2. Toàn cầu hóa các thị trường toàn cầu. 1.3. Quá trình phát triển của marketing toàn cầu. 1.4. Tương lai của marketing toàn cầu.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 2	Chương 2: Môi trường marketing toàn cầu 2.1. Môi trường kinh tế. 2.2. Môi trường tài chính. 2.3. Môi trường văn hóa và hành vi người tiêu dùng, người mua. 2.4. Môi trường chính trị, pháp luật.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 3	Chương 3: Nghiên cứu marketing toàn cầu 3.1. Những vấn đề trong nghiên cứu marketing. 3.2. Nghiên cứu marketing dựa trên dữ liệu thứ cấp. 3.3. Nghiên cứu marketing dựa trên dữ liệu sơ cấp. 3.4. Đánh giá qui mô thị trường. 3.5. Các kỹ thuật thông tin thị trường mới. 3.6. Quản trị nghiên cứu	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	

	marketing toàn cầu.							
Buổi 4	Chương 4: Các chiến lược marketing toàn cầu 4.1. Tổng quan về cạnh tranh toàn cầu. 4.2. Chiến lược toàn cầu. 4.3. Chiến lược marketing toàn cầu. 4.4. Phân vùng hóa chiến lược marketing toàn cầu.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 5	Chương 5: Chiến lược thâm nhập thị trường toàn cầu 4.1. Lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị. 4.2. Các phương thâm nhập thị trường toàn cầu. 4.3. Lựa chọn phương thức thâm nhập thị trường toàn cầu.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 6	Chương 6: Sản phẩm và thương hiệu toàn cầu 6.1. Các chiến lược sản phẩm toàn cầu. 6.2. Phát triển sản phẩm mới cho thị trường toàn cầu. 6.3. Các chiến lược thương hiệu toàn cầu. 6.4. Quản trị dòng sản phẩm đa quốc gia. 6.5. Những ảnh hưởng của hiệu ứng xuất xứ. 6.6. Marketing dịch vụ toàn cầu	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 7	Chương 7: Chiến lược giá toàn cầu 7.1. Những yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược giá ở thị trường nước ngoài. 7.2. Chính sách giá trong điều kiện lạm phát. 7.3. Chuyển giá, Giá trao đổi	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	

Buổi 8	Chương 8: Phân phối và Logistic toàn cầu 8.1. Phân phối và hậu cần phân phối toàn cầu. 8.2. Bán lẻ toàn cầu. 8.3. Xuất khẩu và chính sách của các chính phủ đối với xuất khẩu. 8.4. Logistic toàn cầu.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 9	Chương 9: Truyền thông với người tiêu dùng toàn cầu 9.1. Quảng cáo toàn cầu và văn hóa. 9.2. Ngân sách và xác định ngân sách quảng cáo toàn cầu. 9.3. Chiến lược sáng tạo và phương tiện quảng cáo. 9.4. Các công cụ truyền thông toàn cầu khác. 9.5. Truyền thông marketing tích hợp toàn cầu.	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 10	Chương 10: Quản trị xuất nhập khẩu 10.1. Xuất khẩu gián tiếp. 10.2. Xuất khẩu trực tiếp. 10.3. Xuất khẩu cơ học. 10.4. Vai trò của chính phủ. 10.5. Quản trị xuất nhập khẩu. 10.6. Cơ chế nhập khẩu. 10.7. Thị trường xám	2,0	1,0	1,0		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	
Buổi 11	Chương 11: Đo lường và đánh giá hoạt động marketing toàn cầu 11.1. Các yêu cầu đánh giá. 11.2. Các tiêu chí cần đánh giá. 11.3. Phương pháp đánh giá. 11.4. Thời gian đánh giá.	2,5	1,0	1,5		Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính	

	11.5. Người đánh giá.								
Tổng cộng	15 giờ	22,5 Giờ	11 Giờ	11,5 Giờ	9,0 Giờ				

4.2. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10
Thuyết giảng, nêu vấn đề	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mind map, Case study	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận nhóm, cá nhân	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU

5.1 Tài liệu chính

- Bài giảng của giảng viên biên soạn file Powerpoint
- Giáo trình chính:
 - Kotabe, M. M., & Helsen, K. (2020). *Global marketing management*. John Wiley & Sons.
- Tài liệu tham khảo

5.2. Tài liệu tham khảo

- Green, M. C., & Keegan, W. J. (2020). *Global marketing*. Pearson Education Limited.
- Lee, K., & Carter, S. (2011). *Global marketing management. Strategic Direction*.
- Cateora, P. R., Meyer, R. B. M. F., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2020). *International marketing*. McGraw-Hill Education.
- Doole, I., & Lowe, R. (2012). *International marketing strategy*. Cengage Learning.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong tổng điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Bài tập cá nhân về nhà	1 lần/ giao từ buổi học đầu, nộp vào buổi thứ 9.	Mức độ sáng tạo	10%
2	Bài tập cá nhân trên lớp	3 lần/ giao vào các buổi 3,5,7	Hiểu bài	5%

3	Bài tập về nhà thuyết trình	1 lần/ giao từ buổi học đầu, nộp vào buổi thứ 9.	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	15%
4	Bài tập NHÓM	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	10%
	TỔNG			40%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong tổng điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI TIỂU LUẬN	- Đánh giá về kiến thức:	Hiểu, giải thích được, đánh giá được	24%
	- Đánh giá về kỹ năng:	Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo	36%
TỔNG			60%

7. HOLISTIC RUBRIC

Bảng 7.1; 7.2; 7.3; 7.4; 7.5

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày.....tháng..... năm 20

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG KHOA

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN

TS Nguyễn Xuân Trường

TS Nguyễn Xuân Trường

7.1: Rubric đánh giá bài tập cá nhân về nhà

TIÊU CHÍ/ TIÊU CHUẨN, TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)
Kết cấu và tính logic của bài viết (15%)	- Kết cấu chặt chẽ. - Có sự liên kết tốt. - Có tính logic cao.	- Kết cấu chặt chẽ. - Có sự liên kết tốt. - Tính logic tương đối cao.	- Kết cấu rõ ràng. - Sự liên kết bình thường, không tốt. - Tính logic chưa cao.	- Kết cấu rõ ràng. - Sự liên kết không chặt chẽ. - Tính logic không cao	- Kết cấu không chặt chẽ. - Thiếu sự liên kết. - Thiếu tính logic.
Phân dịch ra tiếng Việt (20%)	- Dịch tốt. - Dịch đầy đủ bài viết. - Thể hiện được tinh thần của bài viết.	- Dịch tốt. - Dịch đầy đủ bài viết. - Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt.	- Dịch tốt. - Dịch tương đối đầy đủ bài viết. - Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt.	- Dịch khá. - Dịch chưa hết bài viết. - Thể hiện được tinh thần của bài viết mức độ bình thường.	- Dịch chưa tốt. - Dịch chưa hết bài viết. - Chưa thể hiện được tinh thần của bài viết.
Phân liên hệ thực tế (25%)	- Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. - Mức độ đa dạng của các công ty cao. - Sát thực, thông tin còn mới mẻ. - Vấn đề của bài viết có tính thời sự đối với các công ty này.	- Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. - Mức độ đa dạng của các công ty cao. - Sát thực, thông tin còn mới mẻ. - Vấn đề của bài viết không có tính thời sự cao đối với các công ty này.	- Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. - Mức độ đa dạng của các công ty cao. - Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. - Vấn đề của bài viết không có tính thời sự đối với các công ty này.	- Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. - Mức độ đa dạng của các công ty không cao. - Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. - Vấn đề của bài viết không có tính thời sự đối với các Cty này.	- Liên hệ chưa đủ 3 công ty hoặc ngành hàng. - Không có sự đa dạng của các công ty liên hệ. - Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. - Vấn đề của bài viết không có tính thời sự đối với các Cty này.

Phân rút ra bài học (25%)	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi để áp dụng được vào các công ty.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học tương đối sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học không sát với chủ đề và nội dung của case study. • Ít phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi không cao để áp dụng được vào thực tế.
Hình Thức (10%)	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả dưới 5 lỗi.	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả từ 5 - < 10 lỗi.	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Có tính thẩm mỹ tương đối cao. • Sai lỗi chính tả từ 10 - < 15 lỗi.	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Tính thẩm mỹ bình thường. • Sai lỗi chính tả 15 - < 20 lỗi.	• Chưa đúng theo qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Kém thẩm mỹ. • Sai lỗi chính tả trên 20 lỗi.
Thời gian nộp (5%)	• Đúng qui định	• Chậm hơn 24h so với qui định	• Chậm hơn 36h so với qui định	• Chậm hơn 48h so với qui định	• Chậm hơn 72h so với qui định.

BẢNG 7.2: Rubric đánh giá bài tập cá nhân trên lớp

TIÊU CHÍ/ TIÊU CHUẨN, TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)
Mức độ đáp ứng yêu cầu về nội dung (80%)	• Trả lời rất tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	• Trả lời tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá.	• Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.	• Trả lời được yêu cầu đặt ra. • Tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề bình thường.	• Trả lời yêu cầu đặt ra chưa tốt. • Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.
Hình thức trình bày (20%)	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Khá đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Khá dễ đọc. • Bình thường.	• Mức độ logic, hợp lý bình thường. • Không dễ đọc. • Không đẹp mắt.	• Chưa logic, hợp lý. • Khó đọc. • Không đẹp mắt.

7.3 Rubric đánh giá bài tập về nhà thuyết trình

TIÊU CHÍ/ TIÊU CHUẨN, TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)
Mở rộng kiến thức và kỹ năng (20%)	- Khám phá một chủ đề mới rất rõ ràng. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. - Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	- Đề tài không mới. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. - Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	- Đề tài quen thuộc. - Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng, nhưng không mở rộng. - Áp dụng các kiến thức trong việc tạo ra và đánh giá tiêu luận của mình.	- Việc sử dụng kiến thức bề mặt là rõ ràng nhưng không có sâu. - Thể hiện một số khó khăn trong việc áp dụng kiến thức và đánh giá.	Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng cho bài tập như thế nào.
Giải quyết vấn đề đặt ra (20%)	- Vấn đề đặt ra có tính phức tạp, khó khăn. - Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp và khó thích hợp để giải quyết vấn đề đặt ra. - Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian để hoàn thành tốt bài tập. - Giải quyết tốt vấn đề đặt ra. - Trả lời rất tốt các câu hỏi chất vấn.	- Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp, khó khăn. - Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp vừa phải để giải quyết vấn đề đặt ra. - Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian. - Giải quyết khá tốt vấn đề đặt ra. - Trả lời tốt các câu hỏi chất vấn.	- Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp. - Sử dụng các giải pháp có mức độ ít phức tạp để giải quyết vấn đề đặt ra. - Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình. - Trả lời khá tốt các câu hỏi chất vấn.	- Vấn đề đặt ra có mức độ phức tạp trung bình - Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức dưới trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn bình thường.	- Vấn đề đặt ra rất bình thường, dễ dàng. - Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được các câu hỏi chất vấn.
Phối hợp nhóm (20%)	Có sự phân công rất rõ ràng giữa các thành viên	Có sự phân công rõ ràng giữa các thành viên	Có sự phân công tương đối rõ ràng giữa các	Sự phân công giữa các thành viên nhóm chưa	Sự phân công giữa các thành viên nhóm

	nhóm. • Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác rất tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	nhóm. • Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	thành viên nhóm. • Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	rõ ràng. • Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường. • Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	không tốt. • Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. • Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.
Kết cấu và bố cục của bài viết và bài trình bày Powerpoint (10%)	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết bình thường, không tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục bình thường. • Sự liên kết không chặt chẽ.	• Kết cấu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.
Tính sáng tạo (10%)	• Thể hiện được sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt tương đối rõ.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.
Hình Thức (10%)	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày file word. • Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video trong trình bày	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày file word. • Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video. • Tính thẩm mỹ không cao.	• Theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video. • Không có tính thẩm mỹ.	• Chưa theo đúng qui định của Bộ giáo dục và đào tạo về trình bày luận văn, luận án. • Thiếu sáng tạo • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày kém thuyết phục.

	powerpoint. • Có tính thẩm mỹ cao. • Trình bày một cách rất thuyết phục.	powerpoint. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày một cách thuyết phục.	• Trình bày một cách tương đối thuyết phục.	• Trình bày một cách bình thường.	
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác. • Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.
Thời gian nộp (5%)	• Đúng qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 48h so với qui định.	• Chậm hơn 72h so với qui định.

7.4 Bublic đánh giá bài tập nhóm

TIÊU CHÍ/ TIÊU CHUẨN, TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)
Mức độ đáp ứng yêu cầu về nội dung (35%)	- Đáp ứng rất tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời rất tốt các câu hỏi chất vấn đặt ra.	- Đáp ứng tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời tốt các câu hỏi đặt ra.	- Đáp ứng khá tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời tương đối tốt câu hỏi đặt ra.	- Đáp ứng yêu cầu đặt ra ở mức độ bình thường. - Trả lời các câu hỏi đặt ra bình thường.	- Chưa đáp ứng được yêu cầu đặt ra. - Trả lời chưa tốt các câu hỏi đặt ra.
Mức độ phối hợp trong nhóm (25%)	- Có sự phân công rõ ràng giữa các thành viên trong nhóm. - Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm rất tốt.	- Có sự phân công rõ ràng giữa các thành viên trong nhóm. - Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm tốt.	- Có sự phân công giữa các thành viên trong nhóm. - Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm tương đối tốt.	- Có sự phân công nhưng không rõ ràng giữa các thành viên trong nhóm. - Phối hợp giữa các thành viên trong nhóm bình thường.	- Chưa có sự phân công giữa các thành viên trong nhóm. - Sự phối hợp giữa các thành viên trong nhóm kém.
Thái độ tham gia (20%)	- Tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận rất sôi nổi trong nhóm.	- Tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận khá sôi nổi trong nhóm.	- Khá tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận tương đối sôi nổi trong nhóm.	- Mức độ tích cực, nhiệt tình bình thường. - Thảo luận trong nhóm bình thường.	- Không tích cực, nhiệt tình. - Sự thảo luận trong nhóm kém.
Hình thức trình bày (15%)	- Logic, hợp lý. - Dễ nhìn, dễ đọc. - Trình bày có tính thuyết phục cao.	- Logic, hợp lý. - Dễ nhìn, dễ đọc. - Trình bày có tính thuyết phục khá.	- Logic, tương đối hợp lý. - Mức độ nhìn và đọc bình thường. - Trình bày có tính thuyết phục bình thường.	- Mức độ logic, hợp lý bình thường. - Mức độ nhìn và đọc bình thường. - Trình bày kém thuyết p	- Mức độ logic, hợp lý kém. - Khó nhìn và khó đọc. - Trình bày kém thuyết phục.
Thời gian hoàn thành và mức độ sẵn sàng (5%)	- Một trong 3 nhóm đầu tiên xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác rất tích cực.	- Nằm trong số nhóm 4 – 6 xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác tích cực.	- Nằm trong nhóm 7-8 nhóm xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác khá tích cực.	- Không xung phong nhưng khi yêu cầu sẽ lên trình bày ngay. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác bình thường.	- Không xung phong nhưng khi bị gọi lên thì chậm chạp. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác không tích cực.

7.5 Rubric đánh giá tiểu luận

TIÊU CHÍ, TIÊU CHUẨN / TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)
Kết cấu và bố cục (15%)	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết giữa tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết bình thường. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục bình thường. • Thiếu sự liên kết.	• Kết cấu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.
Mở rộng kiến thức và kỹ năng (25%)	• Khám phá một lĩnh vực mới rất rõ ràng. • Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. • Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	• Có phát triển sang lĩnh vực mới nhưng chưa rõ ràng. • Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. • Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	• Chưa có sự mở rộng về kiến thức và kỹ năng. • Việc sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng. • Áp dụng các kiến thức trong việc tạo ra và đánh giá tiểu luận của mình.	• Việc sử dụng kiến thức bề mặt là rõ ràng trong việc tự đánh giá. • Thể hiện một số khó khăn trong việc áp dụng kiến thức và đánh giá.	• Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng cho tiểu luận như thế nào.
Giải quyết vấn đề đặt ra (25%)	• Vấn đề đặt ra có tính phức tạp, khó khăn. • Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp và khó thích hợp để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian để hoàn thành tốt tiểu luận. • Giải quyết tốt vấn đề	• Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp, khó khăn. • Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp vừa phải để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian. • Giải quyết tốt vấn đề đặt ra.	• Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp. • Sử dụng các giải pháp có mức độ ít phức tạp để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không. • Giải quyết khá tốt vấn đề đặt ra.	• Vấn đề đặt ra có mức độ phức tạp trung bình. • Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. • Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức bình thường.	• Vấn đề đặt ra rất bình thường, không có gì phức tạp. • Sử dụng các giải pháp rất bình thường. • Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra.

	đặt ra.				
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (10%)	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.
Tính sáng tạo (15%)	• Thể hiện được sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt tương đối rõ.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Đi theo lối mòn • Không có phong cách riêng.
Hình Thức (7%)	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo cao. • Có tính thẩm mỹ cao.	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo khá. • Có tính thẩm mỹ khá cao.	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo ít. • Tính thẩm mỹ bình thường.	• Theo đúng qui định. • Thiếu sự sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ.	• Chưa theo đúng qui định. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ.
Thời gian nộp (3%)	• Đúng qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 48h so với qui định.	• Chậm hơn 72h so với qui định.

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1. Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị Nguồn nhân lực hiện đại
1.2. Tên học phần (Tiếng Anh):	Modern Human Resource Management
1.3. Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4. Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5. Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7. Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	16
- Bài tập, thảo luận:	14
- Thực hành:	30
- Tự học:	90
1.8. Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9. Điều kiện tham gia học phần:	Học trực tiếp và trực tuyến
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Quản trị Chiến lược
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu của học phần giúp học viên có được những kiến thức và kỹ năng về khoa học và nghệ thuật quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức 1 cách hiệu quả và bền vững. Học viên có khả năng lập kế hoạch và thực hành các chính sách quản lý nhân sự; ứng dụng các lý thuyết và phương pháp nâng cao năng lực QTNL và ứng dụng thực tiễn trong công tác hành chính nhân sự của tổ chức; áp dụng kỹ năng quản lý để đạt được hiệu năng công việc trong lĩnh vực chuyên môn, đặc biệt là trong cách quản lý con người và trong các mối quan hệ giữa các cá nhân đồng thời có thể đảm nhận những vị trí quản lý cao hơn.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- *Về kiến thức:* Năm bắt được kiến thức chuyên sâu về quản trị nguồn nhân lực ứng dụng tại các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế - xã hội (gọi chung là tổ chức) bao gồm: cung cấp phương pháp tiếp cận quản lý hiệu quả và các kỹ năng giải quyết các vấn đề có liên quan đến việc hoạch định và tuyển dụng, đào tạo và phát triển, bố trí và sử dụng, đánh giá năng lực làm việc và duy trì nguồn nhân lực trong tổ chức. Qua đó có thể nhận diện những nguy cơ xung đột trong tổ chức do sự thay đổi của phong cách sống, do sự hội nhập của văn hóa quốc tế sẽ

giúp cho các nhà quản trị có nhận thức đúng đắn khi hoạch định chiến lược thu hút, sử dụng và duy trì nguồn nhân lực cũng như khai thác có hiệu quả thị trường lao động trong và ngoài nước.

- *Về kỹ năng*: Lập kế hoạch và triển khai được một hoạt động liên quan đến cách thức triển khai quản trị nguồn nhân lực hiệu quả. Hình thành và phát triển kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quản trị xung đột trong tổ chức.
- *Về mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm*: Năng lực chủ động khám phá các vấn đề mới liên quan đến lĩnh vực quản trị nhân sự; có phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu và trách nhiệm nghề nghiệp trong tác nghiệp.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1. Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức chuyên sâu về quản trị nguồn nhân lực ứng dụng tại các tổ chức.
CLO2	Cập nhật kiến thức về các mô hình, xu hướng, thách thức của quản trị nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa và kinh tế số.
CLO3	Phát triển tư duy phân tích các vấn đề phát sinh trong thực tiễn của các hoạt động quản trị nguồn nhân lực nền tảng khoa học quản trị.
CLO4	Vận dụng khoa học và nghệ thuật trong quản trị con người để duy trì và phát triển tổ chức gắn kết, hiệu quả thông qua khai thác trí tuệ và lòng nhiệt thành của từng cá nhân trong tổ chức.
CLO5	Triển khai và tổ chức tốt các hoạt động quản trị nguồn nhân lực trong các cấp đơn vị từ bộ phận đến tổng thể.
Về kỹ năng	
CLO6	Phân tích, đánh giá một cách khoa học các kiến thức chuyên sâu về quản trị nguồn nhân lực ứng dụng tại các tổ chức.
CLO7	Phân tích bối cảnh doanh nghiệp các quyết định chiến lược nhân sự trung và dài hạn.
CLO8	Biết cách tổ chức, định biên, động viên, đánh giá kết quả thực hiện công việc của người lao động trong tổ chức theo quy trình chuẩn xác.
CLO9	Kỹ năng thuyết phục, kỹ năng giải quyết xung đột
CLO10	Lãnh đạo và truyền cảm hứng.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO11	Năng lực phát hiện và đưa ra những giải pháp mang tính chuyên gia về các vấn đề liên quan đến nghề nhân sự.
CLO12	Khát vọng trưởng thành trong nghề quản trị nhân sự với việc tuân thủ các nguyên tắc và nghệ thuật trong quản trị nhân sự.
CLO13	Phát triển nhận thức về nghề nhân sự, về trách nhiệm của nhà quản trị nhân sự trong tổ chức.
CLO14	Nhận thức sự đa dạng- phức tạp trong công tác quản trị nhân sự, hình thành năng lực học tập nghiên cứu để thích ứng với sự thay đổi trong môi trường doanh nghiệp

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		M								
CLO 3			M							
CLO 4			M							
CLO 5			M							
CLO 6				R						
CLO 7					M					
CLO 8						R				
CLO 9					R	M				
CLO 10					R	M				
CLO 11								M		
CLO 12									R	
CLO 13										R
CLO 14										R
Tổng hợp học phần	R	M	M	R	R+	M-		M	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành		
Tuần 1: Từ: Đến...	Chuyên đề 1: Các xu hướng và thách thức của quản trị nguồn nhân lực trong bối cảnh quốc tế hóa. - Một số thuật ngữ: nguồn lực, nguồn nhân lực, NNL CLC - Bản chất của Quản trị nguồn nhân lực (QTNNL) - Các hoạt động của QTNNL - Các xu hướng hiện đại về QTNNL - Các thách thức trong QTNNL Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu [1] chương 1; Tài liệu [5] chương 8.
Tuần 2: Từ: Đến...	Chuyên đề 2: Quản trị nguồn nhân lực chiến lược - Chiến lược NNL và Chiến lược của tổ chức - QTNNL và mối quan hệ với công việc - QTNNL và mối quan hệ với bố trí sử dụng NNL hiệu quả - QTNNL hướng vào động viên và tạo động lực cho NLĐ Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu [1] chương 2,3; Tài liệu [2,3,4]
Tuần 3: Từ: Đến...	Chuyên đề 3: Nhà quản trị NNL và các kiểu phong cách lãnh đạo - Nhà quản trị NNL - Phong cách lãnh đạo và nghệ thuật vận dụng trong quản trị nguồn nhân lực của tổ chức - Phong cách lãnh đạo và mối quan hệ với văn hoá tổ chức - Các yêu cầu đối với nhà quản trị NNL trong kỷ nguyên 4.0 Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu [1], [2], [3], [4]
Tuần 4: Từ: Đến...	Chuyên đề 4: Chức năng và nội dung cốt lõi của Quản trị NNL trong một tổ chức - Bản chất của tổ chức - Đối tượng của QTNNL - Chức năng của QTNNL - Nội dung QTNNL	4	1	5	- Thuyết giảng - Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [1], [2], [5]

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành		
	Tình huống					
Tuần 5: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến hoạt động/chức năng của Quản trị NNL tại đơn vị cụ thể - Hoạch định nhân sự - Tuyển mộ và lựa chọn nhân sự	0	4	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [6] – [18]
Tuần 6: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến hoạt động/chức năng của Quản trị NNL tại đơn vị cụ thể - Đào tạo và phát triển nhân sự - Vận dụng KPIs đánh giá kết quả thực hiện công việc	0	2	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [6] – [18]
Tuần 7: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến hoạt động/chức năng của Quản trị NNL tại đơn vị cụ thể - Công tác đãi ngộ nhân sự bằng 3Ps - Công tác động viên nhân sự	0	2	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [6] – [18]
Tuần 8: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến hoạt động/chức năng của Quản trị NNL tại đơn vị cụ thể - Công tác duy trì NS - Quan hệ lao động trong tổ chức	0	2	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [6] – [18]
Tuần 9: Từ: Đến...	Tổng kết nội dung về Quản trị Nguồn nhân lực hiện đại Ôn tập Hỏi và giải đáp tình huống thực tế	0	0	5	Thảo luận	Đọc lại các chuyên đề 1-4
Tổng cộng		16	14	30		

4.2. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO9	CLO9	CLO9	CLO9	CLO14
Thuyết giảng	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X
Thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Làm việc nhóm			X	X	X	X	X	X	X	X				
Thuyết trình	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

[1] Decenzo, D.A. & Robbins, S.P. (2013). *Personel/Human Resource Management*, 11th Edition, Prentice Hall, New Jersey.

5.2 Tài liệu tham khảo:

[2] Mathis, R.L. & Jackson, J.S. (2020), *Personel/Human Resource Management*, 16th Edition, West Publishing Company, San Francisco.

[3] Harmon, J.P. (2013). *Giám đốc – Thuật quản trị*, NXB Thế giới, Hà Nội.

[4] Machiavelli, N. (2013). *Quân vương – Thuật cai trị*, NXB Thế giới, Hà Nội.

[5] Russel, R.S. and Taylor, B.W. (2014). *Operations and Supply Chain Management, Chapter 8: Human Resource*, Eighth Edition, Wiley Press, Singapore.

[6] Collin, J. (2014). *Từ tốt đến Vĩ đại*, 17th Edition, NXB Trẻ, TP.HCM.

[7] Bashir, U., and Ramay, I. (2010). Impact of stress on Employees Job Performance: A Study On Banking Sector Of Pakistan. *International Journal of Marketing Studies*. Vol. 2, No.1, 2, May 2010, pp. 122-126.

[8] Lizote, S.A.; Verdinelli, M.A; Nascimento, S.d (2017). Organizational commitment and job satisfaction: a study with municipal civil servants. Retrieved on Print version ISSN 0034-7612 On-line version ISSN 1982-3134 Rev. Adm. Pública vol.51 no.6 Rio de Janeiro Dec. <https://doi.org/10.1590/0034-7612156382>

[9] Miao, C., Humphrey, R. H., & Qian, S. (2016). Leader emotional intelligence and subordinate job satisfaction: A meta-analysis of main, mediator, and moderator effects. *Personality and Individual Differences*, 102, 13-24.

[10] Zhou, J., & Hoever, I. (2014). Research on Workplace Creativity: A Review and Redirection, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 333–359. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091226>

[11] Astakhova, N. M., (2015). Understanding the work passion–performance relationship: The mediating role of organizational identification and moderating role of fit at work, *The Tavistock Institute of Human Relations*, Vol. 68(8) 1315–1346.

[12] Homberg, F., and Vogel, R., (2016). Human resource management and public service motivation: where are we, and where do we go from here?, *International Journal of*

Manpower, 37(5), 746 - 763.

[13] Akgunduz, Y., & Sanli, S. C. (2017). The effect of employee advocacy and perceived organizational support on job embeddedness and turnover intention in hotels. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 31, 118–125.

<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2016.12.002>

[14] Book, L., Gatling, A., & Kim, J. (Sunny). (2019). The effects of leadership satisfaction on employee engagement, loyalty, and retention in the hospitality industry. *Journal of Human Resources in Hospitality and Tourism*, 18(3), 368–393.

<https://doi.org/10.1080/15332845.2019.1599787>

[15] Frempong, L. N., Agbenyo, W., & Darko, P. A. (2018). The Impact of Job Satisfaction on Employees' Loyalty and Commitment: A Comparative Study Among Some Selected Sectors in Ghana. *European Journal of Business and Management*, 10(12), 95–105.

[16] Wen, J., Huang, S. (Sam), & Hou, P. (2019). Emotional intelligence, emotional labor, perceived organizational support, and job satisfaction: A moderated mediation model. *International Journal of Hospitality Management*, 81(December 2018), 120–130.

<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2019.01.009>

[17] Almansour, Y. M. (2012). The relationship between leadership styles and motivation of managers conceptual framework. *Journal of Arts, Science & Commerce*, 3(1), 161–166.

[18] Ahmad, F., Abbas, T., Latif, S., & Rasheed, A. (2014). Impact of Transformational Leadership on Employee Motivation in Telecommunication Sector. *Journal of Management Policies and Practices*, 2(2), 11–25.

<https://doi.org/10.1038/166711a0>

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Thảo luận nhóm Mỗi nhóm thực hiện một đề tài cụ thể trong phạm vi học phần. Theo thời gian phân bố, nhóm có: 20 phút thuyết trình 30 phút để thảo luận 10 phút trao đổi Giảng viên cho điểm chung cả nhóm và điểm thưởng cho từng thành viên theo mức độ tham gia vào công việc (căn cứ vào bảng đánh giá của nhóm và thực tiễn quan sát) Mỗi nhóm tối đa 5 học viên.	Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên các nhóm	CLO1,2,3,4,5	10%
		Đánh giá kỹ năng làm việc nhóm, trình bày, thuyết trình, quản lý thời gian v.v...	CLO 6,7,8,9,10	10%
		Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ trong học tập, làm việc	CLO 11,12,13,14	10%
2	Bài thuyết trình tổng hợp	Theo các chủ đề đã đăng ký liên quan đến các hoạt	CLO1,2,3,4,5,6,7, 8,9,11,12,13,14	70 %

		động/chức năng của QTNL đương đại trong tổ chức		
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50 % trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân cuối kỳ Mỗi cá nhân thực hiện một chủ đề liên quan đến chiến lược, chính sách, hoạt động, chức năng của công tác QTNL đương đại tại 1 tổ chức cụ thể Bài báo cáo giao nộp giảng viên bao gồm: - 1 file word version - 1 file PDF version - Tiến độ nộp theo kế hoạch đào tạo do Viện đào tạo SDH công bố.	- Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên. - Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức vào thực tiễn. - Đánh giá sự sáng tạo trong hoạt động tư duy của học viên	CLO1,2,3,4,5	50%
	- Đánh giá kỹ năng trình bày văn bản, kỹ năng phản biện, kỹ năng quản lý thời gian.	CLO 6,7,8,9,10	30%
	- Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ, tương tác trong học tập, làm việc của học viên.	CLO 11,12,13,14	20%
TỔNG			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1. Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

7.2. Rubric đánh giá bài thuyết trình tổng hợp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi

Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày
--------------------	-----	--	--	--	--

Bảng 3. Rubric đánh giá tiêu luận cá nhân cuối kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Chủ đề hay/mới sát thực tiễn	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Nội dung đầy đủ, dữ liệu phong phú và có độ tin cậy cao	70%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị công ty
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Corporate Governance
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	14
- Bài tập, thảo luận:	31
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	QTKD
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Mục tiêu của môn học nhằm giúp học viên tiếp cận với lý thuyết và thực tiễn quản trị công ty hiện đại. Người học sẽ hiểu rõ hơn cơ chế và các khuôn khổ quy định cần thiết trong nước và trên thế giới đang áp dụng để thực hiện các nhiệm vụ của hội đồng quản trị trong việc bảo vệ quyền lợi của các cổ đông. Nguyên nhân và hậu quả của vấn đề đại lý do xung đột lợi ích cổ hữu giữa cổ đông, hội đồng quản trị, ban điều hành và các bên liên quan khác trong quản trị sẽ được phân tích rõ thông qua các bài tập phân tích tình huống, thực trạng quản trị công ty của các doanh nghiệp trong nước và thế giới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Có kiến thức chuyên sâu về quản trị công ty và hình thành tư duy phản biện, đưa ra đánh giá các vấn đề liên quan như cấu trúc hội đồng quản trị, cơ cấu sở hữu, xung đột đại diện trong điều hành và giám sát hoạt động công ty,...

Có kiến thức thực tiễn tốt nhất về môi trường quản trị công ty, các hình thức công ty, khuôn khổ công ty, luật pháp và quy định phù hợp cần thiết để thực hiện các nhiệm vụ của hội đồng quản trị trong việc bảo vệ quyền lợi của các cổ đông.

❖ **Về kỹ năng:**

Đánh giá và cho điểm về thực hành quản trị công ty của đối với các loại hình công ty.

Kỹ năng phân tích chính sách, quy định liên quan đến quản trị công ty thông qua các văn bản và quy định trong và ngoài nước, cũng như thông qua thực trạng cụ thể về quản trị công ty tại một số doanh nghiệp.

❖ **Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:**

Hình thành thái độ đề cao tính minh bạch, trách nhiệm, đối xử công bằng trong hoạt động quản trị công ty.

Tích cực phát hiện và đưa ra những giải pháp để cải thiện môi trường quản trị công ty.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Đánh giá và so sánh thực tiễn áp dụng các lý thuyết quản trị công ty giữa các nước trên thế giới.
CLO2	Đánh giá và tranh luận các vấn đề liên quan đến hội đồng quản trị, cấu trúc sở hữu, ban giám đốc điều hành, xung đột đại diện... trong các công ty đại chúng ở Việt Nam và trên thế giới
CLO3	Phân tích các chính sách, quy định, thông lệ quản trị công ty đối với các công ty đại chúng.
Về kỹ năng	
CLO4	Kỹ năng phân tích chính sách, quy định, thông lệ liên quan đến quản trị công ty trong và ngoài nước.
CLO5	Đánh giá và nhận xét về thực tiễn quản trị công ty của các công ty đại chúng
CLO6	Nhận diện, đánh giá và giải quyết vấn đề phát sinh về quản trị công ty một cách hiệu quả.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Tích cực phát hiện và đưa ra những giải pháp để cải thiện môi trường quản trị công ty.
CLO8	Thái độ thích ứng với môi trường điều hành quản trị của các loại hình doanh nghiệp.
CLO9	Nâng cao thái độ đề cao tính minh bạch, trách nhiệm, đối xử công bằng trong hoạt động quản trị công ty

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	M									
CLO 2		R								
CLO 3			M							
CLO 4				R	M					
CLO 5				M						
CLO 6							M			
CLO 7								M		
CLO 8									R	
CLO 9										M
Tổng hợp học phần	M	R	M	M	M		M	M	R	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Từ tiết 01 Đến tiết 04	Giới thiệu về Quản trị công ty và lý thuyết nền tảng.	4			10	Thuyết giảng	Đọc trước Part 1 của tài liệu chính	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
							1,2,3	
Từ tiết 05 Đến tiết 12	Sở hữu và vai trò của cổ đông - Các hình thức sở hữu trong công ty - Vai trò của từng loại cổ đông trong hoạt động quản trị công ty - Cấu trúc sở hữu của các công ty đại chúng trên thế giới và ở Việt Nam - Xung đột lợi ích giữa cổ đông thiểu số	2	6		18	Phân tích và thảo luận các tình huống và thực trạng tại các công ty Thuyết trình	Đọc trước part 2 của sách tham khảo số 3. Nghiên cứu các tình huống đã gửi trước	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	và cổ đông lớn							
Từ tiết 13 Đến tiết 20	Vai trò của hội đồng quản trị - Cấu trúc hội đồng quản trị của các công ty đại chúng - Chức năng của hội đồng quản trị - Các quy định về hội đồng quản trị - Vai trò của thành viên hội đồng quản trị độc lập	2	6		18	Phân tích và thảo luận các tình huống và thực trạng tại các công ty Thuyết trình	Đọc trước part 3 tài liệu chính 1 Nghiên cứu các tình huống đã gọi trước	
Từ tiết 21 đến	Kiểm tra		4					

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
tiết 24								
Từ tiết 25 đến tiết 32	Vai trò của các giám đốc cao cấp - Tổng giám đốc điều hành và ban giám đốc - Vấn đề đại diện giữa giám đốc điều hành và cổ đông - Đánh giá, cơ chế đãi ngộ đối với giám đốc điều hành và vấn đề nhảy việc	2	6		18	Phân tích và thảo luận các tình huống và thực trạng tại các công ty Thuyết trình	Đọc trước part 43 tài liệu chính tham khảo số 1 Nghiên cứu các tình huống đã gửi trước	
Từ tiết 33 đến tiết 45	Trách nhiệm xã hội và hiệu quả hoạt động	4	9		26	Phân tích và thảo luận các tình huống	Đọc trước part 4 của tài	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	- Trách nhiệm xã hội của hội đồng quản trị - Trách nhiệm xã hội của giám đốc điều hành - Đặc trưng quản trị công ty và hiệu quả hoạt động doanh nghiệp					và thực trạng tại các công ty Thuyết trình	liệu chính 2,3. Nghiên cứu các tình huống đã gởi trước	
Tổng		14	31		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng	X		X	X					
Phân tích tình huống	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết trình	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

(Lưu ý: học liệu được chọn phải là những tài liệu được cập nhật mới nhất.)

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

Tricker, R. B., & Tricker, R. I. (2015). Corporate governance: Principles, policies, and practices (3rd Ed.). Oxford University Press, USA.

Fernando, A. C., Muraleedharan, K. P., & Satheesh, E. K. (2017). Corporate Governance Principles, Policies, and Practices (3rd Ed.). Pearson, India

Du Plessis, J. J., Hargovan, A., & Harris, J. (2018). Principles of contemporary corporate governance (4th Ed.). Cambridge University Press.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

Monks, R. A. G., & Minow, N. (2011). Corporate governance (5th ed.). Wiley-Blackwell.

OECD (2015). G20/OECD Các Nguyên tắc Quản trị Công ty. <https://www.oecd.org/corporate/g20-oecd-cac-nguyen-tac-quan-tri-cong-ty-c32e9a6e-vi.htm>.

IFC (2019). Bộ nguyên tắc quản trị công ty theo thông lệ tốt nhất. https://viod.vn/wp-content/uploads/2019/08/Vietnam-CG-Code-of-Best-practices_v1.0_EV.pdf.

ADB (2019). ASEAN corporate governance scorecard country reports and assessments 2019. <https://www.theacmf.org/images/downloads/pdf/asean-cgscorecard-2019.pdf>

To, T. A., Suzuki, Y., Ho, H. T. T., Tran, S. T., & Tran, T. Q. (2020). The risk management role of non-executive directors: from capital expenditure perspective. European Journal of Management and Business Economics.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Phân tích tình huống và thuyết trình nhóm	- Đánh giá khả năng phân tích và tổng hợp kiến thức từ các tài liệu thu thập. - Đánh giá khả năng tự nghiên	CLO1,3,4,5,6,7,9	60%

		cứu và mở rộng kiến thức về thực tiễn quản trị công ty tại Việt Nam và trên thế giới. - Đánh giá góc nhìn và quan điểm, thái độ đối với các hoạt động quản trị công ty hiện nay.		
2	Kiểm tra giữa kỳ	- Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức, các quy định, chính sách, thông lệ để nhận xét và đưa ra quan điểm đối với các thực tiễn quản trị công ty hiện nay.	CLO1,3,4,7	30%
3	Điểm tham dự và tranh luận	- Đánh giá khả năng phân tích, suy luận và đối chiếu kiến thức với thực tiễn. - Đánh giá góc nhìn và quan điểm, thái độ của học viên đối với các hoạt động quản trị công ty hiện nay.	CLO1,2,5,8,9	10%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
TIỂU LUẬN CÁ NHÂN Bao gồm 2 câu hỏi: 1. Câu hỏi liên quan đến khả năng hệ thống kiến thức, vận dụng kiến thức về quản trị công ty để đưa nhận định hoặc đánh giá nhận định. 2. Tổng hợp dữ liệu và phân tích thực trạng về các chủ đề liên quan đến quản trị công ty của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam	- Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức để đánh giá thực tiễn quản trị công ty.	CLO1,2,3	60%
	- Đánh giá phát hiện và đề xuất giải pháp liên quan đến quản trị công ty. - Đánh giá khả năng phân tích và trình bày quan điểm.	CLO4,5,6	20%
	- Đánh giá mức độ tích cực trong việc đề xuất giải pháp về quản trị công ty.	CLO7,9	20%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá báo cáo sản phẩm làm việc nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 2. Rubric đánh giá bài thi kiểm tra giữa kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Phân tích tình huống/ thực trạng	70%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Bảng 3. Rubric đánh giá tham dự và tranh luận

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70 - dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 4. Rubric đánh giá bài tiểu luận cá nhân

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm

Câu hỏi lý thuyết	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Báo cáo thực tế về một chủ đề quản trị công ty	70%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương TS. Tô Anh Thơ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị thay đổi
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Change Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	BUS5208
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	21
- Bài tập, thảo luận:	20
- Thực hành:	4
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung: Mục tiêu của môn học là cung cấp cho người học tiếp cận cả góc độ lý luận và thực tiễn về quản trị thay đổi của tổ chức theo các vấn đề từ hình thức và mức độ của sự thay đổi, các loại kỹ thuật thay đổi; quản lý các bước của quá trình thay đổi; hiểu và khắc phục những rào cản của sự thay đổi.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức: Tranh luận được sự thay đổi, bản chất và tính tất yếu phải thay đổi để phát triển; Phân tích hiện trạng và định hướng sự thay đổi của tổ chức; thiết kế được quy trình quản trị sự thay đổi; các kỹ thuật thay đổi bền vững; cách thức vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi.

- ❖ Về kỹ năng: Có kỹ năng vận dụng kiến thức quản trị sự thay đổi vào thực tiễn; có thể đảm nhận được công việc quản trị sự thay đổi của tổ chức; có kỹ năng giải quyết các vấn đề liên quan đến sự thay đổi.
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm: Có năng lực phát hiện vấn đề thay đổi, có khả năng dẫn dắt chuyên môn xử lý các vấn đề thay đổi phát sinh.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Phân biệt được sự thay đổi và quản trị sự thay đổi
CLO2	Xác định được các rào cản và lựa chọn các giải pháp vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi
CLO3	Tranh luận được các kỹ thuật thay đổi bền vững
Về kỹ năng	
CLO4	Phân tích hiện trạng và định hướng sự thay đổi của tổ chức
CLO5	Thiết lập được quy trình quản trị sự thay đổi
CLO6	Đánh giá được hiệu quả của sự thay đổi
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Có ý thức trách nhiệm trong quản trị sự thay đổi của tổ chức
CLO8	Có niềm đam mê với công việc quản trị sự thay đổi

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
CLO 1	R									
CLO 2		R	R							
CLO 3		M	R							
CLO 4				M						
CLO 5					M	R				
CLO 6						M				
CLO 7							M			
CLO 8								M		M
Tổng hợp học phần	R	M	R	M	M	M	M	M		M

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập/thảo luận	Thuyết trình	Tự nghiên cứu			
Tuần 1 (4 tiết)	Chương 1: Tổng quan về sự thay đổi và quản trị sự thay đổi	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1]	
Tuần 2 (4 tiết)	Chương 1: Tổng quan về sự thay đổi và quản trị sự thay đổi	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1]	
Tuần 3 (4 tiết)	Chương 2: Phân tích hiện trạng và định hướng sự thay đổi của tổ chức	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1]	
Tuần 4 (4 tiết)	Chương 2: Phân tích hiện trạng và định hướng sự thay đổi của tổ chức	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1]	
Tuần 5 (4 tiết)	Chương 3: Nội dung và quy trình quản trị sự thay đổi	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1]	
Tuần 6 (4 tiết)	Chương 3: Nội dung và quy trình quản trị sự thay đổi (tiếp theo)	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1], tài	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập/thảo luận	Thuyết trình	Tự nghiên cứu			
							liệu tham khảo [1], [2]	
Tuần 7: (4 tiết)	Chương 4: Các kỹ thuật thay đổi bền vững.	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1], tài liệu tham khảo [1], [2]	
Tuần 8: (4 tiết)	Chương 4: Các kỹ thuật thay đổi bền vững.	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1], tài liệu tham khảo [1], [2]	
Tuần 9: (4 tiết)	Chương 5: Vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1], tài liệu tham khảo [1], [2].	
Tuần 10: (4 tiết)	Chương 5: Vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu chính [1], tài liệu tham	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập/thảo luận	Thuyết trình	Tự nghiên cứu			
							khảo [1], [2].	
Tuần 11: (5 tiết)	Ôn tập	1		4		Thuyết giảng, thuyết trình, thảo luận		
Tổng		21	20	4	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Thuyết giảng	x	x	x				x	x
Thảo luận				x	x	x	x	x
Thuyết trình	x	x		x	x	x	x	x

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

Đào Duy Huân. (2016). *Quản trị sự thay đổi*. HCM: NXB ĐH Kinh tế TP Hồ Chí Minh.

5.2 Tài liệu tham khảo:

Nguyễn Phúc Nguyên. (2014). *Giáo trình Quản trị sự thay đổi*. Đà Nẵng: Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng.

Nguyễn Thành Độ & Nguyễn Ngọc Huyền. (2012). *Quản trị kinh doanh*. Hà Nội: NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
----------------------	-------	-----------------------	--------------------------

Tiểu luận nhóm	- Đánh giá về kiến thức: Xác định được các rào cản và lựa chọn các giải pháp vượt rào cản trong quá trình quản trị sự thay đổi; tranh luận được các kỹ thuật thay đổi bền vững	CLO2; CLO3	70%
	- Đánh giá về kỹ năng: Đánh giá được hiệu quả của sự thay đổi	CLO6	15%
	- Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: Có ý thức trách nhiệm trong quản trị sự thay đổi của tổ chức và có niềm đam mê với công việc quản trị sự thay đổi	CLO7; CLO8	15%
Tổng			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Tiểu luận cá nhân	- Đánh giá về kiến thức: - Phân biệt được sự thay đổi và quản trị sự thay đổi; Xác định được các rào cản và lựa chọn các giải pháp vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi; tranh luận được các kỹ thuật thay đổi bền vững.	CLO1; CLO2; CLO3	70%
	- Phân tích hiện trạng và định hướng sự thay đổi của tổ chức; Thiết lập được quy trình quản trị sự thay đổi; Đánh giá được hiệu quả của sự thay đổi	CLO4; CLO5; CLO6	15%
	Có ý thức trách nhiệm trong quản trị sự thay đổi của tổ chức; Có niềm đam mê với công việc quản trị sự thay đổi	CLO7; CLO8	15%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Rubric đánh giá tiểu luận nhóm

10-8 điểm	7-6 điểm	6-5 điểm	Không đạt
------------------	-----------------	-----------------	------------------

1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên. 2. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau là rõ ràng. 3. Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định. 4. Trình bày đẹp, kết cấu chuẩn mực. 5. Nội dung đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 6. Nộp đúng quy định.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên 2. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau không rõ ràng. 3. Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định. 4. Trình bày khá, kết cấu chuẩn mực. 5. Nội dung khá đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 6. Nộp đúng quy định.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 2. Sự đóng góp của mỗi thành viên không được xác định. 3. Trình bày khá, kết cấu chưa chuẩn mực 4. Nội dung trung bình, chưa có sự liên hệ thực tiễn sâu sắc. 5. Nộp trễ hạn 3 ngày.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 2. Các nỗ lực đóng góp dàn trải. 3. Trình bày chưa tốt, kết cấu chưa chuẩn mực 4. Nội dung không đầy đủ về lý thuyết lẫn thực tiễn
--	--	---	--

Rubric đánh giá tiểu luận cá nhân

10-8 điểm	7-6 điểm	6-5 điểm	Không đạt
1. Trình bày đẹp, kết cấu chuẩn mực. 2. Nội dung đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 3. Nộp đúng quy định.	1. Trình bày khá, kết cấu chuẩn mực. 2. Nội dung khá đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 3. Nộp đúng quy định.	1. Trình bày khá, kết cấu chưa chuẩn mực 2. Nội dung trung bình, chưa có sự liên hệ thực tiễn sâu sắc. 3. Nộp trễ hạn 3 ngày.	1. Trình bày chưa tốt, kết cấu chưa chuẩn mực 2. Nội dung không phù hợp về lý thuyết lẫn thực tiễn 3. Nộp trễ hạn quá 7 ngày

Hiệu trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Hồ Xuân Tiến

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU TRONG KINH DOANH
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Research Methods in Business
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Định hướng ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	25
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần nhằm trang bị cho người học kiến thức về những lý thuyết căn bản, sâu sắc về phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh. Từ đó, người học sẽ

có khả năng nghiên cứu trong hoạt động kinh doanh, chủ động nghiên cứu sáng tạo, có phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu và trách nhiệm nghề nghiệp.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức: người học hiểu rõ, tư duy, đánh giá và tranh luận được các vấn đề về phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh.
- ❖ Về kỹ năng: người học sẽ có khả năng nghiên cứu trong hoạt động kinh doanh.
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm: Năng lực chủ động nghiên cứu, khám phá các vấn đề mới liên quan đến lĩnh vực kinh doanh; có phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu và trách nhiệm nghề nghiệp.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức về quy trình nghiên cứu và các phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh.
CL02	Cập nhật các kiến thức mới của phương pháp nghiên cứu, lựa chọn và thiết kế nghiên cứu.
CLO3	Đánh giá và tranh luận các vấn đề nghiên cứu, từ đó điều tra và nghiên cứu các kiến thức mới.
CLO4	Đề xuất hàm ý quản trị cho các tổ chức từ kết quả nghiên cứu.
Về kỹ năng	
CLO5	Thiết lập đề cương nghiên cứu khoa học ứng dụng trong kinh doanh.
CLO6	Tổ chức và lập kế hoạch nghiên cứu.
CLO7	Phân tích thực tiễn khách quan và tìm kiếm, phân tích dữ liệu.
CLO8	Đánh giá và lựa chọn phương pháp nghiên cứu khả thi.
CLO9	Viết và trình bày báo cáo nghiên cứu.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO10	Năng lực tự nghiên cứu, khám phá các vấn đề mới liên quan đến lĩnh vực kinh doanh.

CLO11	Thích nghi, tự định hướng và hướng dẫn người khác chủ động nghiên cứu.
CLO12	Năng lực dẫn dắt chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia trong nghiên cứu.
CLO13	Sáng tạo và chủ động trong nghiên cứu.
CLO14	Có phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu và trách nhiệm nghề nghiệp .

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu*
- *R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...*
- *M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu*
- *A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.*

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I									
CLO 2	R									
CLO 3		M								
CLO 4			R							
CLO 5				R						
CLO 6				R						
CLO 7				R						
CLO 8					R					
CLO 9						R				
CLO 10								M		
CLO 11									M	
CLO 12									R	
CLO 13										R

CLO 14										R
Tổng hợp học phần	R	M	R	R	R	R		M	M	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học, tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng				
Buổi 1	Chuyên đề 1: Giới thiệu về phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng	Đọc tài liệu 1,2 chương 1	
Buổi 2	Chuyên đề 2: Các phương pháp nghiên cứu	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 2 chương 3, 4,5 Thảo luận nhóm	
Buổi 3	Chuyên đề 3: Quy trình	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày	Đọc tài liệu 3 chương 2	

	ngiên cứu					nhóm	Thảo luận nhóm	
Buổi 4	Chuyên đề 4: Vấn đề nghiên cứu	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 2 chương 2. Thảo luận nhóm	
Buổi 5	Chuyên đề 5: Mô hình và biến nghiên cứu	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 1 chương 2, tài liệu 2 chương 8. Thảo luận nhóm	
Buổi 6	Chuyên đề 6: Thang đo và mẫu nghiên cứu	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 1, chương 5,6; tài liệu 2 chương 7,9 Thảo luận nhóm	
Buổi 7	Chuyên đề 7: Phương pháp thu thập dữ liệu và thiết kế bảng hỏi	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 8	Chuyên đề 8: Phương pháp phân tích dữ liệu	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 1 chương 8,9,10; tài liệu 2 chương 10,11,12,13,14,15 Thảo luận nhóm	
Buổi 9	Chuyên đề 9: Viết và trình bày kết quả nghiên cứu	1	3		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu 1 chương 7; tài liệu 3 chương 3,4,5. Thảo luận nhóm	
Buổi 10	Chuyên đề 10: Báo cáo nghiên	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày	Đọc tài liệu 1 chương 7; tài	

	cứu					nhóm	liệu 3 chương 3,4,5. Thảo luận nhóm	
Buổi 11	Báo cáo kết quả nghiên cứu, ôn tập	1	4		10	Thuyết giảng Thảo luận toàn lớp	Ôn tập các nội dung đã học. Thảo luận nhóm	
Tổng		20	25		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11	CLO12	CLO13	CLO14
Thuyết giảng	X	X	X											
Trình bày nhóm		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

(1) Hà Nam Khánh Giao, Bùi Nhất Vương (2019). *Giáo trình Cao học Phương pháp Nghiên cứu Khoa học trong Kinh doanh- Cập nhật SmartPLS*. Nhà xuất bản Tài Chính

(2) Nguyễn Đình Thọ, 2011. *Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh*. NXB Lao động xã hội.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

(1) Đinh Phi Hồ (2017). *Phương pháp nghiên cứu kinh tế & viết luận văn Thạc sĩ*. NXB Tp HCM

(2) Nguyễn Văn Thắng (2019). *Thực hành nghiên cứu trong kinh tế và quản trị kinh doanh*. NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

(3) Cooper, D. R., & Schindler, P. S., (2014). *Business research methods 12th Edition*. NY: McGraw-Hill/Irwin

(4) Zikmund, W. G., Babin, B. J., Carr, J. C., & Griffin, M., (2013). *Business Research Methods, Ninth Edition*. OH: South-Western, Cengage Learning.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Kiểm tra cá nhân: - Chuẩn bị bài theo sự phân công của trưởng nhóm/giảng viên. - Trao đổi ý kiến trong các buổi học.	- Đánh giá về kiến thức: + Hệ thống hóa được các kiến thức về quy trình nghiên cứu và các phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh + Cập nhật các kiến thức mới của phương pháp nghiên cứu, lựa chọn và thiết kế nghiên cứu. + Tranh luận các vấn đề nghiên cứu. + Đề xuất các ý kiến về các vấn đề quản trị cho các tổ chức từ kết quả nghiên cứu. - Đánh giá về kỹ năng: + Thiết lập đề cương nghiên cứu khoa học ứng dụng trong kinh doanh. + Phân tích thực tiễn khách quan, phân tích dữ liệu nghiên cứu.	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10, CLO11, CLO12, CLO13, CLO14	30%

		+Đánh giá và lựa chọn phương pháp nghiên cứu. - Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: +Năng lực tự nghiên cứu. +Đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia trong nghiên cứu. +Sáng tạo và chủ động trong nghiên cứu.		
2	Bài tập NHÓM: - Mỗi nhóm học viên từ 3 đến 5 người - Mỗi nhóm chọn 1 đề tài nghiên cứu, xây dựng đề cương nghiên cứu, tiến hành thu thập, phân tích dữ liệu, viết báo cáo và trình bày kết quả nghiên cứu	- Đánh giá về kiến thức: + Hệ thống hóa được các kiến thức về quy trình nghiên cứu và các phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh + Cập nhật các kiến thức mới của phương pháp nghiên cứu, lựa chọn và thiết kế nghiên cứu. +Tranh luận các vấn đề nghiên cứu. +Đề xuất các ý kiến về các vấn đề quản trị cho các tổ chức từ kết quả nghiên cứu. - Đánh giá về kỹ năng: +Thiết lập đề cương nghiên cứu khoa học ứng dụng trong kinh doanh. +Phân tích thực tiễn khách quan, phân tích dữ liệu	CLO1, CLO2, CLO3,CLO4,CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10,CLO11, CLO12, CLO13, CLO14	70%

		nghiên cứu. +Đánh giá và lựa chọn phương pháp nghiên cứu. +Trình bày báo cáo. - Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: +Năng lực tự nghiên cứu. +Năng lực dẫn dắt chuyên môn, đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia trong nghiên cứu. +Sáng tạo và chủ động trong nghiên cứu.		
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 60 phút, bao gồm: 1 câu hỏi lý thuyết 1 bài tập về vấn đề nghiên cứu. Nội dung đề thi là một trong những phần đã tương tác trong báo cáo nhóm về nội dung môn	- Đánh giá về kiến thức: + Hệ thống hóa được các kiến thức về quy trình nghiên cứu và các phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh + Cập nhật các kiến thức mới của phương pháp nghiên cứu, lựa chọn và thiết kế nghiên cứu.	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	40%

học.	+Đánh giá và tranh luận các vấn đề nghiên cứu. +Đề xuất hàm ý quản trị cho các tổ chức từ kết quả nghiên cứu.		
	- Đánh giá về kỹ năng: +Thiết lập đề cương nghiên cứu khoa học ứng dụng trong kinh doanh. +Phân tích thực tiễn khách quan, phân tích dữ liệu nghiên cứu. +Đánh giá và lựa chọn phương pháp nghiên cứu khả thi. +Trình bày báo cáo.	CLO5, CLO7, CLO8, CLO9	40%
	- Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: +Năng lực tự nghiên cứu. +Năng lực dẫn dắt chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia trong nghiên cứu. +Sáng tạo và chủ động trong nghiên cứu. +Phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu.	CLO10, CLO11, CLO12, CLO13, CLO14	20%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá kiểm tra cá nhân

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 2. Rubric đánh giá bài tập nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người

		nghe		nghe	nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 3. Rubric đánh giá bài thi tự luận

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Bài tập	70%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương TS. Phạm Thị Ngọc Mai

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1. Tên học phần (tiếng Việt):	Nghệ thuật lãnh đạo
1.2. Tên học phần (Tiếng Anh):	Leadership
1.3. Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4. Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5. Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7. Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết (cả thảo luận)	30
- Thuyết trình:	15
- Thực hành:	0
- Tự học:	90
1.8. Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Quản trị kinh doanh
1.9. Điều kiện tham gia học phần:	Học trực tiếp và trực tuyến
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Quản trị Chiến lược hiện đại, Quản trị NNL hiện đại
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.1. Mục tiêu chung

Học phần này quan tâm đến việc cung cấp các yếu tố quan trọng trong đánh giá và phản ánh những điểm cốt lõi của lãnh đạo trong lý thuyết và thực tiễn. Điều này đạt được thông qua việc xem xét đánh giá các lý thuyết và mô hình/phong cách lãnh đạo khác nhau, tự đánh giá cá nhân và phản ánh những thực tiễn lãnh đạo. Những thảo luận cởi mở về lãnh đạo trên phương diện lý thuyết và thực tiễn còn giúp cho người học phát triển các kỹ năng cốt yếu của lãnh đạo trong môi trường hiện đại là hình thành tầm nhìn, truyền đạt tầm nhìn đến các thành viên trong tổ chức, tạo ra khả năng, điều kiện thuận lợi để vận dụng nghệ thuật lãnh đạo trong hoạt động chuyên môn.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Về kiến thức: Phân tích và đánh giá lãnh đạo và nghệ thuật lãnh đạo bao gồm cung cấp cách thức, các kinh nghiệm thực tiễn tiếp cận lãnh đạo hiệu quả và các kỹ năng dẫn dắt, truyền cảm hứng, giải quyết các vấn đề có liên quan đến xung đột giữa các cá nhân trong tổ chức, động viên và tạo động lực, khai thác và phát triển đội ngũ nhân lực hướng đến xoay chuyển các hành vi tích cực phục vụ cho tổ chức. Thông qua đó người học hiểu, áp dụng, đánh giá và giả định làm nhà lãnh đạo trong các tình huống và lại hình tổ chức.

- Về kỹ năng: Phân tích bối cảnh của lãnh đạo theo đó các quan niệm, mô hình, và tình huống là phù hợp cho việc lãnh đạo hiệu quả. Phát triển các kỹ năng cốt yếu của lãnh đạo: hình thành tầm nhìn, truyền đạt tầm nhìn, các kỹ năng được quan tâm phát triển trong quá trình môn học là truyền đạt, giải quyết xung đột, phát triển đội, tương tác qua lại giữa các cá nhân.

- Về mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm: Năng lực chủ động khám phá các vấn đề mới liên quan đến lĩnh vực lãnh đạo và nghệ thuật lãnh đạo; có phẩm chất đạo đức trong nghiên cứu và trách nhiệm nghề nghiệp cũng như trong vận dụng thực tiễn.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1. Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hiểu rõ kiến thức chuyên sâu về lãnh đạo, các lý thuyết lãnh đạo và các mô hình lãnh đạo hiện đại.
CLO2	Phân tích đặc điểm các đặc điểm, xu hướng, thách thức của lãnh đạo trong bối cảnh toàn cầu hóa và kinh tế số.
CLO3	Đánh giá các vấn đề phát sinh trong thực tiễn của các hoạt động lãnh đạo làm nền tảng khám phá và bổ sung khoa học quản trị con người.
CLO4	Vận dụng nghệ thuật trong quản trị con người để duy trì và phát triển tổ chức gắn kết, hiệu quả thông qua khai thác trí tuệ và lòng nhiệt thành của từng cá nhân trong tổ chức.
CLO5	Tổ chức sáng tạo các hoạt động lãnh đạo trong các cấp đơn vị từ bộ phận đến tổng thể.
Về kỹ năng	
CLO6	Phân tích các phong cách, nghệ thuật về lãnh đạo

CLO7	Nhận diện và đánh giá bối cảnh để lựa chọn phong cách lãnh đạo phù hợp
CLO8	Nhận diện tâm lý hành vi của các nhân trong tổ chức, từ đó lựa chọn phong cách lãnh đạo phù hợp trong thực tiễn
CLO9	Tiếp cận và phân tích vấn đề toàn diện về xu hướng và yêu cầu mới trong lãnh đạo, lắng nghe và tư duy phản biện vấn đề.
CLO10	Giải quyết xung đột, kỹ năng truyền cảm hứng, kỹ năng động viên và tạo động lực làm việc.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO11	Năng lực phát hiện và đề xuất các giải pháp mang tính thực tiễn về các vấn đề liên quan đến lãnh đạo trong các tổ chức
CLO12	Đảm nhận vai trò nhà lãnh đạo trong tất cả các loại hình tổ chức.
CLO13	Nắm bắt tâm lý và hành vi con người và cách thức quản trị hành vi hiệu quả.
CLO14	Nhận thức và sáng tạo trước sự đa dạng- phức tạp trong công tác lãnh đạo thích ứng với sự thay đổi trong môi trường tổ chức.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		R								
CLO 3			M							
CLO 4			M							
CLO 5			M							
CLO 6				M						
CLO 7					M					
CLO 8						M				
CLO 9					M	A				
CLO 10					M	A				
CLO 11								M		
CLO 12									M	
CLO 13									M	M
CLO 14										M

Tổng hợp học phần	R	R	M	M	M	A		M	M	M
-------------------	---	---	---	---	---	---	--	---	---	---

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thuyết trình		
Tuần 1: Từ: Đến...	Chuyên đề 1: Các xu hướng và thách thức của Lãnh đạo trong bối cảnh quốc tế hóa. - Một số thuật ngữ - Bản chất của lãnh đạo - Đặc điểm Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng/phát vấn - Thảo luận	Đọc tài liệu [1] [2]
Tuần 2: Từ: Đến...	Chuyên đề 2: Quyền lực và Sự ảnh hưởng - Một số khái niệm - Xu hướng - Các mô hình Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng/phát vấn - Thảo luận	Đọc tài liệu [1] chương 1; Tài liệu [5] chương 8.
Tuần 3: Từ: Đến...	Chuyên đề 2: Quyền lực và Sự ảnh hưởng (tt) - Một số khái niệm - Xu hướng - Các mô hình Tình huống Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng/phát vấn - Thảo luận	Đọc tài liệu [1] chương 2,3; Tài liệu [2,3,4]
Tuần 4: Từ: Đến...	Chuyên đề 3: Phẩm chất và Kỹ năng của nhà lãnh đạo - Lãnh đạo và quản trị - Phẩm chất cần và đủ của nhà lãnh đạo - Kỹ năng của nhà lãnh đạo trong bối cảnh toàn cầu hóa và số hóa - Các yêu cầu đối với nhà lãnh đạo trong kỷ nguyên 4.0 Tình huống	4	1	0	- Thuyết giảng/phát vấn - Thảo luận	Đọc tài liệu [1,2] , Tài liệu [5,6]
Tuần 5: Từ: Đến...	Chuyên đề 3: Phẩm chất và Kỹ năng của nhà lãnh đạo (tt) - Lãnh đạo và quản trị - Phẩm chất cần và đủ của nhà lãnh đạo	4	1	0	- Thuyết giảng/phát vấn - Thảo	Đọc tài liệu [1], [4], [6],

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thuyết trình		
	- Kỹ năng của nhà lãnh đạo trong bối cảnh toàn cầu hóa và số hóa - Các yêu cầu đối với nhà lãnh đạo trong kỷ nguyên 4.0 Tình huống				luận	
Tuần 6: Từ: Đến...	Chuyên đề 4: Phong cách lãnh đạo - Một số khái niệm - Công thức của phong cách lãnh đạo - Các kiểu phong cách lãnh đạo - Lựa chọn phong cách lãnh đạo Tình huống	4	1	0	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc tài liệu [5], [8], [9]
Tuần 7: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến Lãnh đạo: Xu hướng, mô hình, thách thức, đặc điểm	0	0	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc TLTK từ [7] đến [10]
Tuần 8: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các chủ đề chọn thuyết trình liên quan đến hoạt Quyền lực và sự ảnh hưởng	0	0	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc TLTK từ [7] đến [10]
Tuần 9: Từ: Đến...	Thực hành: Học viên báo cáo các phong cách lãnh đạo Ôn tập Hỏi và giải đáp tình huống thực tế	0	0	5	- Thảo luận - Làm việc nhóm	Đọc TLTK từ [7] đến [10]
Tổng cộng		24	6	15		

4.2. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11	CLO12	CLO13	CLO14
Thuyết giảng	X	X	X	X	X									
Thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Làm việc nhóm			X	X	X	X	X	X	X	X	X			

Thuyết trình						X	X	X	X	X	X	X	X	X
--------------	--	--	--	--	--	---	---	---	---	---	---	---	---	---

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

[1] Collin, J. (2014). *Từ tốt đến Vĩ đại*, 17th Edition, NXB Trẻ, TP.HCM.

[2] Ferguson, A & Moritz, M. (2015), *Dẫn dắt: Lãnh đạo chứ không quản lý*, NXB Trẻ, TP.HCM

5.2 Tài liệu tham khảo:

[3] Nguyễn Thanh Hội, *Nghệ thuật lãnh đạo - Viện quản trị doanh nghiệp*

[4] Nguyễn Hữu Lam (19997), *Nghệ thuật lãnh đạo - Nhà xuất bản giáo dục*

[5] Maxwell. J.C (2007), *Phát triển kỹ năng lãnh đạo (Developing the Leader within you)* - NXB Lao động – xã hội

[6] Goleman, D (2000). *Nghệ thuật lãnh đạo đạt thành quả - Harvard Business Review March-April*

[7] Harmon, J.P. (2013). *Giám đốc – Thuật quản trị*, NXB Thế giới, Hà Nội.

[8] Machiavelli, N. (2013). *Quân vương – Thuật cai trị*, NXB Thế giới, Hà Nội.

[9] Miao, C., Humphrey, R. H., & Qian, S. (2016). Leader emotional intelligence and subordinate job satisfaction: A meta-analysis of main, mediator, and moderator effects. *Personality and Individual Differences*, 102, 13-24.

[10] Book, L., Gatling, A., & Kim, J. (Sunny). (2019). The effects of leadership satisfaction on employee engagement, loyalty, and retention in the hospitality industry. *Journal of Human Resources in Hospitality and Tourism*, 18(3), 368–393.

<https://doi.org/10.1080/15332845.2019.1599787>

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Thảo luận nhóm Mỗi nhóm thực hiện một đề tài cụ thể trong phạm vi học phần. Theo thời gian phân bố, nhóm có: 20 phút thuyết trình 30 phút để thảo luận 10 phút trao đổi Giảng viên cho điểm chung cả nhóm và điểm thưởng cho từng thành viên theo mức độ tham gia vào công việc (căn cứ vào bảng đánh giá của nhóm và thực tiễn quan sát) Mỗi nhóm tối đa 5 học viên.	Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên các nhóm	CLO1,2,3,4,5	10%
		Đánh giá kỹ năng làm việc nhóm, trình bày, thuyết trình, quản lý thời gian v.v...	CLO 6,7,8,9,10	10%
		Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ trong học tập, làm việc	CLO 11,12,13,14	20%
2	Bài thuyết trình tổng hợp	Theo các chủ đề đã đăng ký liên quan đến các hoạt động về lãnh đạo	CLO1,2,3,4,5,6,7, 8,9,11,12,13,14	60 %
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50 % trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân cuối kỳ Mỗi cá nhân thực hiện một chủ đề liên quan đến chiến lược, chính sách, chức năng hay mô hình của QTNNL đương đại. Bài báo cáo giao nộp giảng viên bao gồm: - 1 file word version - 1 file PDF version - Tiến độ nộp theo kế hoạch đào	- Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên. - Đánh giá khả năng nắm bắt và phát triển các nội hàm của lãnh đạo. - Đánh giá sự sáng tạo tư duy của học viên liên quan đến lãnh đạo.	CLO1,2,3,4,5	60%

tạo do Viện đào tạo SDH công bố.	- Đánh giá kỹ năng trình bày văn bản, quản lý thời gian.	CLO 6,7,8,9,10	20%
	- Đánh giá thái độ nghiêm túc trong học tập, làm việc của học viên.	CLO 11,12,13,14	20%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1. Rubric thảo luận nhóm

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

7.2 Rubric đánh giá bài thuyết trình tổng hợp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

7.3 Rubric đánh giá bài tiểu luận cá nhân cuối kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Nắm vững lý thuyết	50%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Phân tích và nhận định	50%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	QUẢN TRỊ MÔ HÌNH KINH DOANH
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Business model management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Định hướng ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	25
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Không

2. Mục tiêu học phần:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần nhằm trang bị cho người học kiến thức lý thuyết và thực tiễn về mô hình kinh doanh, cách thức thiết kế mô hình kinh doanh, các yếu tố của mô hình kinh doanh và quản trị mô hình kinh doanh. Trên cơ sở đó, người học sẽ có khả năng nghiên cứu về mô hình kinh doanh và thực hiện công tác quản trị mô hình kinh doanh của các doanh nghiệp, có khả năng kiến tạo và ra các quyết định về mô hình kinh doanh của doanh nghiệp đáp ứng các yêu cầu phát triển kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức: người học hiểu rõ bản chất của mô hình kinh doanh, các yếu tố cấu thành mô hình kinh doanh và cách thức quản trị mô hình kinh doanh
- ❖ Về kỹ năng: người học sẽ có khả năng thực hiện nghiên cứu mô hình kinh doanh hiện tại và đề xuất các cải tiến, quản trị mô hình kinh doanh của tổ chức
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm: Năng lực chủ động khám phá mô hình kinh doanh, các vấn đề quản trị mô hình kinh doanh; có phẩm chất đạo đức trong tác nghiệp và trách nhiệm nghề nghiệp.

3. Chuẩn đầu ra của học phần:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức cốt lõi về mô hình kinh doanh, các yếu tố của MHKD, các lý thuyết quản trị MHKD của tổ chức
CL02	Nhận thức tốt mối quan hệ giữa MHKD và môi trường cạnh tranh, đánh giá MHKD và các yếu tố của MHKD
CLO3	Nắm vững các giải pháp đổi mới MHKD nâng cao khả năng kinh doanh và cạnh tranh trước các biến đổi của môi trường
Về kỹ năng	
CLO4	Nhận diện và phân tích mô hình kinh doanh của tổ chức trong bối cảnh kinh doanh và cạnh tranh
CLO5	Nhận diện các quyết định quản trị liên quan đến mô hình kinh doanh
CLO6	Đánh giá các thay đổi của MHKD ảnh hưởng quá trình KD và cạnh tranh
CLO7	Thực hiện đổi mới và quản trị MHKD nâng cao hiệu quả KD và cạnh tranh
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO8	Thích nghi và tự nghiên cứu, khám phá các vấn đề về mô hình kinh doanh
CLO9	Sáng tạo và chủ động trong thực hiện các quyết định quản trị MHKD
CLO10	Có trách nhiệm với các quyết định nghiên cứu và triển khai MHKD

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		R								
CLO 3			R							
CLO 4				R						
CLO 5					R					
CLO 6						R				
CLO 7							R			
CLO 8								R		
CLO 9									R	
CLO 10										R

4. Nội dung và kế hoạch giảng dạy

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian (Buổi)	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học, tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thảo luận tại lớp	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng				
1	Chuyên đề 1: Bối cảnh kinh doanh và cạnh tranh	2	2		8	Thuyết giảng	Đọc tài liệu	
2	Chuyên đề 2: Những vấn đề chung về mô hình kinh doanh	3	1		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
3	Chuyên đề 3: Các thể loại mô hình kinh doanh	3	1		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
4	Chuyên đề 4: Yếu tố sản phẩm và dịch vụ của mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
5	Chuyên đề 5: Yếu tố thị trường và khách hàng của mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
6	Chuyên đề 6: Yếu tố hạ tầng và hậu cần của mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
7	Chuyên đề 7: Yếu tố tài chính, chi phí và thu nhập của mô hình	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
8	Chuyên đề 8: Quản trị mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
9	Chuyên đề 9: Quản trị mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
10	Chuyên đề 10: Quản trị mô hình kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	

11	Chuyên đề 11: Đánh giá mô hình kinh doanh của tổ chức	3	1		10	Thuyết giảng Thảo luận toàn lớp	Đọc tài liệu Bài tập/Thảo luận nhóm	
Tổng		25	20		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10
Thuyết giảng	X	X	X							
Thuyết giảng, trình bày nhóm		X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. Học liệu:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

(1) Đặng Văn Mỹ (2020), Quản trị mô hình kinh doanh, Tài liệu nghiên cứu và giảng dạy, lưu hành nội bộ

(2) Alexander Osterwalder và Yves Pigneur. *Tạo lập mô hình kinh doanh*. Sách dịch

(3) Alexander Osterwalder và Yves Pigneur. *Business Model Generation*, A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (The Strategyzer series).

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

(1) Christian Nielsen & Morten Lund (2014). *Introduction to Business Model*. Ventus Publishing.

(2) Christian Nielsen & Morten Lund (2014). *The Basic of Business Model*. Ventus Publishing.

6. Phương pháp đánh giá kết quả học tập của học phần

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	Phương pháp đánh giá	MÔ TẢ	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
1	Kiểm tra cá nhân	- Chuẩn bị bài theo sự phân công của trưởng nhóm/giảng viên. - Trao đổi ý kiến trong các buổi học	CLO1, CLO2, CLO3, CLO9, CLO10	30%
2	Bài tập NHÓM	- Mỗi nhóm học viên từ 3 đến 4 người - Mỗi nhóm chọn 1 công ty để thực hiện mô phỏng, đánh giá mô hình kinh doanh, phân tích các yếu tố của mô hình và đề xuất các giải pháp quản trị mô hình kinh doanh	CLO1-CLO10	70%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

Phương pháp đánh giá	MÔ TẢ	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 90 phút, bao gồm: 1 câu hỏi lý thuyết 1 bài tập về vấn đề nghiên cứu đặt ra cho mô hình kinh doanh. Nội dung đề thi là một trong những phần đã tương tác trong báo cáo nhóm về nội dung môn học.	- Đánh giá về kiến thức: + Hệ thống hóa được các kiến thức cốt lõi được trang bị + Tương quan giữa MHKD và cạnh tranh + Vấn đề quản trị và đổi mới MHKD	CLO1 CLO2 CLO3	40%
	- Đánh giá về kỹ năng: + Nhận diện mô hình kinh doanh + Đánh giá các yếu tố của mô hình + Xem xét sự thay đổi mô hình KD + Ra các quyết định quản trị	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	40%
	- Về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: + Năng lực thiết kế mô hình kinh doanh + Năng lực phân tích đánh giá + Sáng tạo và chủ động ra quyết định + Phẩm chất đạo đức trong quản trị	CLO8 CLO9 CLO10	20%
	Tổng		100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá kiểm tra cá nhân

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 2. Rubric đánh giá bài tập nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục,	Nói rõ, tự tin, giao lưu người	Nói nhỏ, kém tự tin, ít	Nói nhỏ, không

		giao lưu người nghe	nghe	giao lưu người nghe	tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 3. Rubric đánh giá bài thi tự luận

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Bài tập	70%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

PGS.TS.Đặng Văn Mỹ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	HÀNH VI TỔ CHỨC ĐƯƠNG ĐẠI
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Contemporary organizational behavior
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	45 tiết
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	20
- Thực hành:	5
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Quản trị nguồn nhân lực
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1. Mục tiêu chung

Học phần Hành vi tổ chức đương đại trang bị cho học viên kiến thức, kỹ năng về quản lý và sử dụng một cách hiệu quả nhân sự trong tổ chức. Nội dung học phần nghiên cứu thái độ và hành vi của người lao động trong tổ chức, nhằm đạt được hiệu quả cao nhất trong việc phát huy nguồn lực con người. Học phần sẽ cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản để phân tích, giải thích và dự đoán hành vi con người trong tổ chức; những ảnh hưởng của hành vi đến quá trình thực hiện nhiệm vụ trong tổ chức. Nghiên cứu hành vi tổ chức được thực hiện trên cả ba cấp độ: cá nhân, nhóm và tổ chức. Kỹ năng nhân sự là một trong những kỹ năng quan trọng nhất quyết định sự thành công của nhà quản trị, nghiên cứu hành vi tổ chức giúp họ hoàn thiện kỹ năng này.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Sau khi học xong môn học này, Học viên có thể:

- **Về kiến thức** : Học viên phân tích được sự ảnh hưởng của các yếu tố như tính cách, nhận thức, học tập, các giá trị và thái độ, sự động viên... đến hành vi cá nhân. Vận dụng các lý thuyết tạo động lực làm việc cho người lao động trong thực tiễn quản trị. Phân biệt được các vấn đề liên quan đến văn hoá tổ chức, các đặc tính của văn hóa tổ chức, nhận dạng được văn hoá tổ chức, sự ảnh hưởng của văn hoá tổ chức đến sự phát triển của một tổ chức. Thảo luận được các tình huống xung đột và cách giải quyết xung đột.

- **Về kỹ năng** : Vận dụng tốt những kỹ năng của nhà quản trị: kỹ năng ra quyết định, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng giao tiếp và truyền thông, kỹ năng đàm phán thương lượng, kỹ năng quản lý và làm việc nhóm, kỹ năng giải quyết xung đột.

- **Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm**: Học viên được rèn luyện trong môi trường làm việc nhóm, có thái độ ứng xử đúng mực đối với tổ chức, với những người xung quanh và với bản thân. Thái độ tích cực, hợp tác và có trách nhiệm trong công việc; chấp hành những qui định và nguyên tắc hoạt động tập thể, hoạt động nhóm. Luôn sáng tạo và tự giác cao trong công việc và cuộc sống.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Vận dụng những kiến thức để giải thích, dự đoán và điều chỉnh hành vi của con người trong tổ chức.
CLO2	Áp dụng các kiến thức về hành vi tổ chức vào việc phát triển và phát huy hiệu quả làm việc của con người tại nơi làm việc.
CLO3	Phân tích các tình huống liên quan đến hành vi của con người trong tổ chức, để nhận diện bản chất vấn đề và triển khai những giải pháp thích hợp để giải quyết các tình huống.
Về kỹ năng	
CLO4	Đánh giá các tình huống nhằm xác định được bản chất các vấn đề liên quan đến hành vi cá nhân, hành vi nhóm và hành vi một tổ chức
CLO5	Lựa chọn những chiến lược phù hợp để giải quyết các tình huống liên quan đến hành vi tâm lý của con người trong thực tế quản trị.
CLO6	Áp dụng những nguyên tắc và phương pháp của quản trị hành vi vào những tình huống cụ thể trong công việc từ đơn giản đến phức tạp.

Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Chủ động, tự tin khi thực hiện các hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của nguồn nhân lực trong tổ chức và nâng cao năng lực làm việc của con người trong tổ chức.
CLO8	Thái độ tích cực, hợp tác và có trách nhiệm trong công việc; chấp hành những qui định và nguyên tắc hoạt động tập thể, hoạt động nhóm.
CLO9	Có thái độ ứng xử đúng mực đối với tổ chức, với những người xung quanh và với bản thân.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu*
- *R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...*
- *M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu*
- *A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CĐR CTĐT.*

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I									
CLO 2		R					R			
CLO 3					M					
CLO 4	R			R		M		R		
CLO 5					R		R			
CLO 6			R						R	
CLO 7					R					M
CLO 8										M
CLO 9										M
Tổng hợp học phần	R	R	R	R	M	M	R	R	R	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1: Từ tiết 1 đến tiết 5	Chuyên đề1: TỔNG QUAN VỀ HÀNH VI TỔ CHỨC	3	2		5	Thuyết giảng, thảo luận và giải quyết tình huống.	Đọc tài liệu chương 1 trong tài liệu số [2,3]	
Tuần 2: Từ tiết 6 đến tiết 10	Chuyên đề 2: RA QUYẾT ĐỊNH CÁ NHÂN	3	2		10	Thảo luận nội dung lý thuyết, xử lý bài tập tình huống minh họa, đưa ra diễn cứu quản trị để học viên phân tích.	Đọc tài liệu chương 2 trong tài liệu số [2]	
Tuần 3:	Chuyên đề 3: ĐỘNG LỰC	3	2	10		Thuyết giảng kết	Đọc tài liệu	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (<i>Bài tập/ Thảo luận</i>)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Từ tiết 11 đến 15	LÀM VIỆC CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG					hợp với thảo luận nội dung lý thuyết, xử lý bài tập tình huống minh họa	chương 3 trong tài liệu số [1,2]	
Tuần 4: Từ tiết 15 đến tiết 20	Chuyên đề 4 : LÃNH ĐẠO VÀ QUYỀN LỰC	3	2		10	Thuyết giảng kết hợp với tổ chức thảo luận cho học viên	Đọc tài liệu chương 4, đọc tài liệu số [3]	
Tuần 5: Từ: 21 Đến 25	Chuyên đề 5: VĂN HÓA TỔ CHỨC	3	2		10	Thảo luận nội dung lý thuyết, xử lý bài tập tình huống minh họa	Đọc tài liệu chương 5, đọc tài liệu số [1,3]	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 6: Từ: 26 Đến 30	Chuyên đề 6 : XUNG ĐỘNG VÀ ĐÀM PHÁN	3	2		10	Phương pháp hoạt động nhóm ; - Hướng dẫn học viên thực hiện tình huống.	Đọc tài liệu chương 6 trong tài liệu số [2,3]	
Tuần 7: Từ: 31 Đến 35	Chuyên đề 7: TRUYỀN THÔNG TRONG TỔ CHỨC	2	3		10	Phương pháp suy nghĩ – Từng cặp	Đọc tài liệu chương 7 trong tài liệu số [2,3]	
Tuần 8: Từ: 36 Đến 40	Thảo luận, nghiên cứu tình huống điển hình về hành vi tổ chức	0	5		10	Nghiên cứu tình huống điển hình		
Tuần 9: Từ: 41	Mời doanh nhân chia sẻ kinh nghiệm về thiết	0	0	5	10			

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (<i>Bài tập/ Thảo luận</i>)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Đến 45	lập và xây dựng các chính sách, chiến lược của tổ chức hoặc tham quan thực tế tại doanh nghiệp							
	Tổng	20	20	5	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng	X								
Thảo luận nhóm		X	X	X					
Thuyết trình				X			X	X	X
Nghiên cứu tình			X			X			

huống									
Suy nghĩ– Từng cặp – Chia sẻ	X			X			X		

5. HỌC LIỆU:

(Lưu ý: học liệu được chọn phải là những tài liệu được cập nhật mới nhất)

5.1. Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

- [1] James L.Gibson (2011), *TỔ CHỨC: Hành vi, cơ cấu, qui trình* (Organizations Behavior, Structure, Processes) - Nxb TP.HCM.
- [2] Stephen. P. Robins & Timothy A. Judge (2018). *Organizational Behavior* (17^{ed}). Pearson Education, Prentice Hall.
- [3] Phạm Thúy Hương & Phạm Thị Bích Ngọc (2019), *Giáo trình Hành vi Tổ chức*, Nxb Đại học Kinh Tế Quốc dân, Hà Nội.

5.2. Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- [4] Nguyễn Hữu Lam (2008), *Hành vi tổ chức*, Nxb Giáo dục.
- [5] Richard L.Hughes, Robert C.Ginnett & Gordon J.Curphy (2012), *Năng lực lãnh đạo* (Leadership) - Nxb Tổng hợp TP.HCM.
- [6] Subir Chowdhury (2006), *Quản lý trong thế kỷ 21*, Nxb Giao thông vận tải.
- [7] Ikujiro Nonaka, Ryoko Toyama, Toru Hirata (2011), *Quản trị dựa vào tri thức* – Nxb Thời Đại. Colquitt, LePine, Wesson (2018). *Organizational Behavior: Improving Performance and Commitment in the Workplace*, 6th. McGraw-Hill Education.

5.3. Các bài báo khoa học chuyên ngành liên quan tới học phần

- Nathan P. Podsakoff (2009) Individual- and Organizational-Level Consequences of Organizational Citizenship Behaviors: A Meta-Analysis Journal of Applied Psychology American Psychological Association 2009, Vol. 94, No. 1, 122–141 0021-9010/09/\$12.00 DOI: 10.1037/a0013079
- Ajay K Jain, (2016) "Volunteerism, affective commitment and citizenship behavior: An empirical study in India", Journal of Managerial Psychology, Vol. 31 Issue: 3, pp.657-671, <https://doi.org/10.1108/JMP-02-2014-0042> Permanent link to this document: <https://doi.org/10.1108/JMP-02-2014-0042>
- Jan Hoogervorst, Henk van der Flier, Paul Koopman, (2004) "Implicit communication in organisations: The impact of culture, structure and management practices on employee behaviour", Journal of Managerial Psychology, Vol. 19 Issue: 3, pp.288-311, <https://doi.org/10.1108/02683940410527766> Permanent link to this document: <https://doi.org/10.1108/02683940410527766>
- Gillian Oliver, (2008) "Information culture: exploration of differing values and attitudes to information in organisations", Journal of Documentation, Vol. 64 Issue: 3, pp.363-385,

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1. Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân trên lớp và hoạt động nhóm.	CLO1 CLO7 CLO8 CLO9	30%
2	Bài kiểm tra cá nhân giữa kỳ	Đánh giá khả năng tiếp thu lý thuyết và sử dụng lý thuyết để phân tích đánh giá cách thiết lập và xây dựng chính sách của tổ chức hay các đơn vị sản xuất và kinh doanh.	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	30%
3	Thuyết trình nhóm	Đánh giá mức độ phối hợp với nhau giữa các thành viên trong nhóm thông qua báo cáo thuyết trình về chủ đề cho trước. Tiêu chí đánh giá qua sự chuẩn bị về nội dung, slides, khả năng trình bày thuyết phục, sự tương tác với học viên trên lớp...	CLO6 CLO7 CLO8 CLO9	40%
	TỔNG			100%

6.2. Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Tiểu luận cá nhân (Thu bài tiểu luận sau khi kết thúc học phần 30 ngày)	Đánh giá về Kiến thức: Phân tích được các khái niệm cơ bản của lý thuyết; chỉ ra được các mâu thuẫn xung đột trong tổ chức; phân tích các tình huống liên quan đến hành vi	CLO1 CLO2 CLO3	40%

	con người...		
	Đánh giá về kỹ năng: Đánh giá chính sách nguồn nhân lực; phân tích các cấp độ hành vi và vận dụng những kỹ năng của nhà quản trị...	CLO4 CLO5 CLO6	40%
	Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: Chủ động, tự tin, thái độ tích cực và hợp tác trong công việc...	CLO7 CLO8 CLO9	20%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

(Lưu ý : mọi phương pháp đánh giá trong đề cương phải được lập Rubric)

7.1. Đánh giá điểm quá trình

(a) Chuyên cần

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Thang điểm				
		Từ 0 đến 3,9	Từ 4,0 đến 5,4	Từ 5,5 đến 6,9	Từ 7,0 đến 8,4	Từ 8,5 đến 10
Tần suất hiện diện của học viên	40%	Hiện diện giảng đường dưới 40% số buổi học	Hiện diện giảng đường trên 50% số buổi học	Hiện diện giảng đường trên 60% số buổi học	Hiện diện giảng đường trên 70% số buổi học	Hiện diện giảng đường trên 80% số buổi học
Sự tham gia vào quá trình học tập tại giảng đường	60%	không tham gia vào quá trình thảo luận về nội dung	tham gia thụ động vào quá trình thảo luận về nội dung bài học trong	tham gia chủ động vào quá trình thảo luận về nội dung bài học trong	chủ động tham gia tích cực vào quá trình thảo luận về nội dung	chủ động tham gia rất tích cực vào quá trình thảo luận về nội dung bài học trong

		bài học trong suốt học phần	suốt học phần	suốt học phần	bài học trong suốt học phần	suốt thời học phần
--	--	--------------------------------------	------------------	------------------	--------------------------------------	-----------------------

(b) Bài kiểm tra giữa kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Thang điểm				
		Từ 0 đến 3,9	Từ 4,0 đến 5,4	Từ 5,5 đến 6,9	Từ 7,0 đến 8,4	Từ 8,5 đến 10
Cơ sở lý luận (nền tảng/lý thuyết khoa học)	40%	Không sử dụng lý luận khoa học liên quan	Có sử dụng nhưng chưa đúng lý luận khoa học liên quan	Trình bày lý luận khoa học liên quan, nhưng chưa đủ sức thuyết phục	Sử dụng đúng lý luận khoa học liên quan, có sức thuyết phục	Sử dụng chính xác, rất thuyết phục về lý luận khoa học liên quan
Tổ chức lập luận để giải quyết vấn đề	40%	Không có logic trong lập luận; thiếu minh chứng	Lập luận còn lỏng lẻo; minh chứng thiếu tính thuyết phục	Lập luận và minh chứng có thể chấp nhận được	Lập luận tương đối chặt chẽ; minh chứng thuyết phục	Lập luận chặt chẽ; minh chứng thuyết phục
Văn phong bài kiểm tra	20%	Hành văn tối nghĩa ở các phần nội dung chính	Hành văn lủng củng khiến cho người đọc khó có thể hiểu nội dung	Hành văn lủng củng nhưng người đọc vẫn có thể hiểu nội dung	Hành văn tốt, đôi khi có lỗi diễn đạt	Hành văn rõ ràng, mạch lạc

7.2. Đánh giá điểm kết thúc môn học (Tiểu luận)

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Thang điểm				
		Từ 0 đến 3,9	Từ 4,0 đến 5,4	Từ 5,5 đến 6,9	Từ 7,0 đến 8,4	Từ 8,5 đến 10
Cấu trúc của tiểu luận	10%	Tiểu luận thiếu một trong hai phần: phần cơ sở lý luận khoa học liên quan; danh sách tác giả	Tiểu luận thiếu phần kết luận	Tiểu luận thiếu phần danh mục tài liệu tham khảo, danh mục bảng - hình	Tiểu luận thiếu mục lục tự động	Tiểu luận có đủ tất cả các phần theo quy định
Giới thiệu vấn đề	10%	Không trình bày được tính cấp thiết (tầm quan trọng..) của vấn đề	Trình bày không đúng về tính cấp thiết (tầm quan trọng..) của vấn đề	Trình bày được nhưng chưa đủ về tính cấp thiết (tầm quan trọng..) của vấn đề	Trình bày được về tính cấp thiết (tầm quan trọng..) của vấn đề nhưng chưa thuyết phục người đọc	Phân tích rõ ràng, rất thuyết phục về tính cấp thiết (tầm quan trọng..) của vấn đề
Cơ sở lý luận (nền tảng/lý thuyết khoa học)	20%	Không sử dụng lý luận khoa học liên quan	Có sử dụng nhưng chưa đúng lý luận khoa học liên quan	Trình bày lý luận khoa học liên quan, nhưng chưa đủ	Sử dụng đúng lý luận khoa học liên quan, có sức thuyết	Sử dụng chính xác, rất thuyết phục về

				sức thuyết phục	phục	lý luận khoa học liên quan
Tổ chức lập luận để giải quyết vấn đề	30%	Không có logic trong lập luận; thiếu minh chứng	Lập luận còn lỏng lẻo; minh chứng thiếu tính thuyết phục	Lập luận và minh chứng có thể chấp nhận được	Lập luận tương đối chặt chẽ; minh chứng thuyết phục	Lập luận chặt chẽ; minh chứng thuyết phục
Văn phong khoa học	10%	Hành văn tối nghĩa ở các phần nội dung chính	Hành văn lung củng khiến cho người đọc khó có thể hiểu nội dung	Hành văn lung củng nhưng người đọc vẫn có thể hiểu nội dung	Hành văn tốt, đôi khi có lỗi diễn đạt	Hành văn rõ ràng, mạch lạc
Lỗi đạo văn	10%	Trên 50%	Từ 46%-50%	Từ 31%-45%	Từ 15%-30%	Dưới 15%
Hình thức	10%	Không định dạng theo bất cứ tiêu chí nào	Có lỗi: không căn lề, không thống nhất định dạng đoạn văn, sai khổ giấy	Có lỗi: Không định dạng toàn văn bản, không thống nhất font chữ	Có lỗi: thiếu đánh số trang; thiếu bìa hoặc trình bày bìa sai quy định	Định dạng đúng tất cả các tiêu chí yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Cảnh Chí Hoàng

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị Bán hàng hiện đại
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Modern Sales Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Định hướng ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	25 tiết
- Bài tập, thảo luận:	10 tiết
- Thực hành:	10 tiết
- Tự học:	90 tiết
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Quản trị Kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Quản trị công ty
- Học phần học trước:	Quản trị nguồn nhân lực hiện đại
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung:

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cơ bản về quản trị bán hàng như : Khái luận về bán hàng và quản trị bán hàng hiện đại; Xây dựng kế hoạch bán hàng; Tổ chức bán hàng; Kiểm soát bán hàng ; Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng và một số kỹ năng quản trị bán hàng cơ bản như : Kỹ năng lập kế hoạch bán hàng ; Kỹ năng tổ chức mạng lưới bán hàng ; Kỹ năng tổ chức và phát triển lực lượng bán hàng ; Kỹ năng kiểm soát bán hàng ; Kỹ năng tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức: Học xong học phần này, người học hiểu rõ được
 - Các phương thức bán hàng hiện đại và vận dụng các phương thức bán hàng vào thực tiễn cụ thể của một doanh nghiệp;
 - Các nội dung của công tác quản trị bán hàng trong môi trường kinh doanh hiện đại
 - Các phương thức quản lý kênh và qui trình xây dựng kênh bán hàng cho doanh nghiệp.
 - Nội dung và qui trình quản trị lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp :tuyển dụng, đào tạo huấn luyện, kiểm soát năng suất và chi phí bán hàng.
- ❖ Về kỹ năng: học xong học phần này, người học hình thành được các kỹ năng sau:
 - Kỹ năng lập kế hoạch bán hàng và kế hoạch phát triển thị trường cho những sản phẩm, ngành hàng khác nhau;
 - Kỹ năng thiết lập các kênh bán hàng truyền thống và hiện đại
 - Kỹ năng quản trị lực lượng bán hàng: tuyển dụng, đào tạo, xây dựng chính sách lương thưởng và các chính sách phát triển nguồn nhân lực bán hàng khác.
 - Kỹ năng lập kế hoạch và triển khai các hoạt động chăm sóc khách hàng và phát triển quan hệ khách hàng
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm (thái độ) học xong học phần, người học rèn luyện được năng lực:
 - Tự quản lý thời gian và chi phí trong hoạt động quản trị bán hàng.
 - Có tính kỷ luật, tính trung thực trong công việc
 - Xây dựng được mối quan hệ tích cực trong giao tiếp và làm việc nhóm

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	- Mô tả được các phương thức bán hàng hiện đại và vận dụng các phương thức bán hàng vào thực tiễn cụ thể của một doanh nghiệp;
CLO2	- Trình bày được các nội dung của công tác quản trị bán hàng trong môi trường kinh doanh hiện đại
CLO3...	- Vận dụng được các phương thức quản lý kênh và qui trình xây dựng kênh bán hàng cho doanh nghiệp.

CLO 4	- Phân tích được nội dung và qui trình quản trị lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp: tuyển dụng, đào tạo huấn luyện, kiểm soát năng suất và chi phí bán hàng.
	-
Về kỹ năng	
CLO5	- Biết cách lập kế hoạch bán hàng và kế hoạch phát triển thị trường cho những sản phẩm, ngành hàng khác nhau;
CLO6	- Hình thành được kỹ năng thiết lập các kênh bán hàng truyền thống và hiện đại
CLO7	- Xây dựng được kỹ năng quản trị lực lượng bán hàng: tuyển dụng, đào tạo, xây dựng chính sách lương thưởng và các chính sách phát triển nguồn nhân lực bán hàng khác.
CLO8	- Biết cách lập kế hoạch và triển khai các hoạt động chăm sóc khách hàng và phát triển quan hệ khách hàng
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO9	- Tự quản lý thời gian và chi phí trong hoạt động quản trị bán hàng
CLO10	- Có tính kỷ luật, tính trung thực trong công việc
CLO11	- Xây dựng được mối quan hệ tích cực trong giao tiếp và làm việc nhóm

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	M	R								
CLO 2		R	I							
CLO 3		R	I							
CLO 4		R	R							
CLO 5				R	I	R				
CLO6				R		R				
CLO7				R		R				
CLO8				R		R				
CLO9									I	
CLO10									I	I
CLO11									I	I
Tổng hợp học phần	M	R	I	R	I	R			I	I

Trong đó: Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp (Đọc tài liệu tham khảo- CB bài)	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				
Tuần 1: (buổi 1)	Chương1: <i>Tổng quan về Bán hàng và Quản trị bán hàng...</i>	4	-	-	8		Đọc Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 1 và “Quản trị bán hàng” của James M.Comer (2002)- bản tiếng Việt: chương 3, chương 5.	
Tuần 1: (buổi 2)	Chương1: (Tiếp theo)	-	1	3	8			
Tuần 2: (buổi 3)	Chương 1: (Tiếp theo)	-	-	2	4			
	Chương 2: <i>Dự báo và lập kế hoạch bán hàng</i>	4	-	-	4		Đọc “Bán hàng và Quản trị bán hàng”- Lưu Đan Thọ chương 15 và Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 2	
Tuần 2: (buổi 4)	Chương 2: <i>Dự báo và lập kế hoạch bán hàng</i>	-	2	2	8			
Tuần 3 (buổi 5)	Chương 2: <i>tiếp theo</i>	-	-	3	6			
	Chương 3: <i>Quản trị bán</i>	1	-	-			Đọc Bài giảng Quản trị bán	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp (Đọc tài liệu tham khảo- CB bài)	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				
	<i>sỉ và quản trị bán lẻ</i>				2		hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 3	
Tuần 3: <i>(buổi 6)</i>	Chương 3: <i>tiếp theo</i>	1	2	-	6			
Tuần 4: (buổi 7)	<i>Chương 4:</i> Quản trị lực lượn bán hàng: Tuyển dụng và đào tạo	2	2	-	8		Độc “Bán hàng và Quản trị bán hàng”- Trần Đình Hải chương 12,13 và Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 4	
Tuần 4: (buổi 8)	Chương 5: <i>Quản trị lực lượn bán hàng:Kiểm soát năng suất bán hàng</i>	2	2	-	8		Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 5 và Quản trị bán hàng” của James M.Comer (2002)- bản tiếng Việt chương 9	
Tuần 5: (buổi 9)	Chương 6: <i>Quản trị lực lượn bán</i>	4	-	-			Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp (Đọc tài liệu tham khảo- CB bài)	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				
	<i>hàng: Đánh giá, trả lương và động viên nhân viên bán hàng</i>				8		– Chương 6; Mark W.Johnston – Greg W.Marshall (2006): “Sales Force Management” Chapter 7,13	
Tuần 5: (buổi 10)	Chương 6: <i>Tiếp theo</i>	-	2	-	4			
	Chương 7: <i>Chăm sóc khách hàng</i>	2			4		Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương	
Tuần 6: (buổi 11)	<i>Chương 7: Chăm sóc khách hàng</i>	2	2	-	8		Bài giảng Quản trị bán hàng- Ts Nguyễn Văn Hiến – Chương 7	
	CỘNG	22	13	10	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
1.Thuyết giảng	X	X		X							

2.Thảo luận tình huống trên lớp		X	X	X	X	X	X	X			X
3.Bài tập thuyết trình nhóm	X		X	X	X	X	X		X	X	X
4.Tiểu luận cá nhân		X	X		X	X	X	X	X		

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

1. Nguyễn Văn Hiến, “Quản trị bán hàng hiện đại”- Trường Đại học Tài chính – Marketing - NXB Tài chính 2016.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

1. Lưu Đan Thợ - Nguyễn Vũ Quân (2016):”Quản trị bán hàng hiện đại- NXB Tài chính
2. James M.Comer (2002): “Quản trị bán hàng”- Bản dịch tiếng Việt- NXB TPHCM- Nguyên bản tiếng Anh: Sales Management- James M.Comer (2002).
3. Robert J.Calvin (2004),” Nghệ thuật quản trị bán hàng” –Bản dịch tiếng Việt – NXB Thống kê.
4. Lindell Phillip Chew (2019):” Sales Management The Dynamics of Selling and Sales Force Marketing”- McGraw -Hill

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

LOẠI HÌNH ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CHUẨN ĐẦU RA ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
6.1- ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH: (TỈ TRỌNG 40%, gồm Bài tập nhóm và Bài tiểu luận cá nhân - Assignment)			

1. Bài tập NHÓM (Chiếm tỷ trọng 30% điểm quá trình tương đương 12% điểm học phần) Mỗi nhóm được giao chọn một ngành hàng cụ thể của 01 doanh nghiệp. Yêu cầu thu thập dữ liệu và phân tích thực trạng kinh doanh của DN, thực trạng tổ chức, quản lý các kênh bán hàng của DN, các vị trí quản lý bán hàng, các chính sách bán hàng mà công ty đang áp dụng, trên cơ sở đó đưa ra các bình luận, nhận xét về công tác quản trị bán hàng hiện nay của DN và đề xuất những ý tưởng cải tiến nhằm nâng cao hiệu quả QTBH của DN trong thời gian tới. Theo thời gian phân bổ, các nhóm sẽ có 02 tuần chuẩn bị bao gồm cả nghiên cứu thu thập dữ liệu thực tế và chuẩn bị bài báo cáo trên phần mềm power point. Tại buổi thuyết trình, mỗi nhóm sẽ có 20 phút để thuyết trình và 60 phút tương tác, phản biện trước lớp học- GV sẽ có điểm đánh giá chung của nhóm và điểm đánh giá từng cá nhân tham gia nhóm. Mỗi nhóm tối đa 7 học viên và tối thiểu 3 học viên.	Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của sinh viên các nhóm.	Từ CLO1 đến CLO4	20%
	Đánh giá kỹ năng phân tích các kênh bán hàng và kỹ năng xây dựng các chính sách quản trị kênh bán hàng.	Từ CLO5 đến CLO8	60%
	Đánh giá được khả năng tương tác trực tiếp giữa sinh viên với nhau (kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng lãnh đạo, tổ chức công việc), kỹ năng giao tiếp với đám đông và với giảng viên nhằm củng cố kiến thức, đón nhận những phát hiện mới với tinh thần cầu thị.	Từ CLO9 - CLO11	20%

Sau buổi thuyết trình, nhóm phải chỉnh sửa báo cáo theo góp ý và nộp bài viết bằng file word.(Trình bày trước lớp bằng file power point).			
2.Bài tập CÁ NHÂN giữa kỳ (tiểu luận -Assignment) - (Chiếm 70% tỷ trọng điểm quá trình, tương đương 28% điểm HP) Mỗi học viên sẽ đăng ký chọn một nhiệm vụ quản trị bán hàng cụ thể của 01 doanh nghiệp. (ví dụ nhiệm vụ bán hàng cho sản phẩm mới, cho kênh bán hàng mới, cho thị trường mới...), yêu cầu học viên sẽ tự nghiên cứu, thu thập dữ liệu về thị trường, khách hàng, doanh nghiệp để xây dựng một kế hoạch tổng thể để thực hiện mục tiêu và nhiệm vụ đặt ra. - Bài tiểu luận trình bày bằng file word, dung lượng 20-25 trang theo form mẫu do giảng viên cung cấp.	Đánh giá mức độ hiểu biết và vận dụng kiến thức, kỹ năng trong việc xây dựng chiến lược và kế hoạch bán hàng trong một tình huống thực tế. Hình thành được thái độ tự chủ, tự nghiên cứu và tự quản lý thời gian trong học tập của học viên	CLO2-CLO4 CLO5-CLO8 CLO9- CLO11	80% 20%

- Mỗi cá nhân học viên học viên phải tự thực hiện bài tiểu luận (giữa các HV không được chọn chủ đề giống nhau, nếu cùng chủ đề thì phải khác DN) - Thời gian làm bài tiểu luận là 02 tuần kể từ ngày GV giao đề tài.			
6.2- ĐÁNH GIÁ CUỐI KỲ (TỶ TRỌNG TRONG HỌC PHẦN : 60%)			
BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 90 phút, bao gồm 3 câu hỏi cả lý thuyết và cả vận dụng tình huống thực tế cùng 1 bài tập tình huống. (HV được tham khảo tài liệu khi làm bài) Trong đó: a. Phần lý thuyết (kiểm tra khả năng hiểu và nắm lý thuyết của HV)- <i>Tỷ trọng trong đánh giá điểm thi kết thúc học phần là 40 % (tương đương 24 % điểm tổng kết HP).</i> b. Phần bài tập tình huống (kiểm tra khả năng vận dụng kiến thức vào thực tế DN của HV)- <i>Tỷ trọng trong đánh giá điểm thi kết thúc học phần là 60 % (tương đương 36 % điểm tổng kết HP).</i>	Đánh giá mức độ hiểu biết và tiếp thu kiến thức của sinh viên, khả năng hệ thống hóa và áp dụng kiến thức để trình bày, diễn giải một vấn đề cụ thể đặt ra của môn học. Đánh giá khả năng vận dụng các kiến thức và kỹ năng đã học vào thực tiễn hoạt động quản trị bán hàng cụ thể ở 01 doanh nghiệp như kiến thức và kỹ năng lập kế hoạch BH, quản trị lực lượng bán hàng, chăm sóc KH...	CLO1-CLO4 CLO5-CLO8	40% 60%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá bài tập nhóm

4 điểm	3 điểm	2 điểm	1 điểm
1. Bài thuyết trình được thực hiện hơn 3 thành viên ; 2. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên. 3. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau là rõ ràng. 4. Có biên bản ghi lại đầy đủ ý kiến đóng góp của từng thành viên và sự đóng góp của các thành viên là rõ ràng ; 5. Bài thuyết trình trình bày rõ ràng, đầy đủ nội dung 6. Thời gian thuyết trình đúng qui định	1. Dự án được thực hiện bởi hơn 2 thành viên 2. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên 3. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau không rõ ràng. 4. Biên bản các cuộc họp thường được ghi lại và sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định. 5. Bài thuyết trình trình bày cơ bản rõ ràng, đầy đủ nội dung 6. Thời gian thuyết trình cơ bản đúng qui định	1. Dự án được thực hiện bởi hơn 2 thành viên. 2. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 3. Biên bản các cuộc họp thường được ghi lại và sự đóng góp của mỗi thành viên không được xác định. 4. Bài thuyết trình trình bày chưa thật sự rõ ràng, còn thiếu một số nội dung. 5. Thời gian thuyết trình cơ bản đúng qui định	1. Dự án được thực hiện bởi hơn 2 thành viên. 2. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 3. Biên bản các cuộc họp hiếm khi được ghi lại và các nỗ lực đóng góp dàn trải và khó xác định. 4. Bài thuyết trình trình bày chưa rõ ràng, còn thiếu nhiều nội dung. 5. Thời gian thuyết trình không đảm bảo qui định

7.2 Rubric đánh giá bài tập tiểu luận cá nhân

4 điểm	3 điểm	2 điểm	1 điểm
1. Bài tiểu luận nộp đúng hạn 2. Bài tiểu luận có dung lượng số trang đúng yêu cầu 3. Bài tiểu luận được trình bày sạch đẹp và đúng qui định	1. Bài tiểu luận nộp đúng hạn 2. Bài tiểu luận có dung lượng số trang đúng yêu cầu 3. Bài tiểu luận được trình bày sạch đẹp và đúng qui định 4. Bài tiểu luận cơ bản thể hiện được	1. Bài tiểu luận nộp đúng hạn 2. Bài tiểu luận có dung lượng số trang đúng yêu cầu 3. Bài tiểu luận được trình bày còn một số lỗi và chưa đúng qui định	1. Bài tiểu luận nộp đúng hạn 2. Bài tiểu luận có dung lượng số trang đúng yêu cầu 3. Bài tiểu luận được trình bày còn nhiều lỗi và chưa đúng qui định

4. Bài tiểu luận thể hiện được đầy đủ nội dung theo yêu cầu	đầy đủ nội dung theo yêu cầu	4. Bài tiểu luận chưa thể hiện được đầy đủ nội dung theo yêu cầu	4. Bài tiểu luận chưa thể hiện được đầy đủ nội dung theo yêu cầu
5. Bài tiểu luận thể hiện được sự vận dụng sáng tạo kiến thức đã học vào tình huống thực tế	5. Bài tiểu luận có sự vận dụng sáng tạo kiến thức đã học vào tình huống thực tế	5. Bài tiểu luận có ít sự vận dụng sáng tạo kiến thức đã học vào tình huống thực tế	5. Bài tiểu luận chưa thể hiện được sự vận dụng sáng tạo kiến thức đã học vào tình huống thực tế

7.3 Rubric đánh giá bài thi kết thúc học phần

4 điểm	3 điểm	2 điểm	1 điểm
1. Bài thi làm trọn vẹn các câu hỏi	1. Bài thi làm gần như trọn vẹn các câu hỏi	1. Bài thi làm dưới 50 % các câu hỏi	1. Bài thi làm dưới 40 % các câu hỏi
2. Bài thi thể hiện sự hiểu biết sâu sắc về nội dung câu hỏi	2. Bài thi thể hiện sự hiểu biết khá sâu sắc về nội dung câu hỏi	2. Bài thi thể hiện sự hiểu biết cơ bản về nội dung câu hỏi	2. Bài thi thể hiện sự hiểu biết tối thiểu về nội dung câu hỏi
3. Bài thi thể hiện sự vận dụng sáng tạo các kiến thức đã học vào thực tiễn	3. Bài thi thể hiện sự vận dụng sáng tạo các kiến thức đã học vào thực tiễn	3. Bài thi thể hiện sự biết vận dụng các kiến thức đã học vào thực tiễn	3. Bài thi thể hiện sự biết vận dụng một số kiến thức đã học vào thực tiễn
4. Bài thi trình bày rõ ràng, sạch đẹp	4. Bài thi trình bày rõ ràng, sạch đẹp	4. Bài thi trình bày chưa rõ ràng, sạch đẹp, còn một số lỗi chính tả	4. Bài thi trình bày còn nhiều lỗi chính tả, thể hiện sự cẩu thả của người học.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	QUẢN TRỊ DỰ ÁN KINH DOANH
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Managing Business Project
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Định hướng ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3 Tín chỉ
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	22
- Bài tập, thảo luận:	23
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa QTKD/Quản trị chuyên ngành tổng hợp
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị tài chính
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần cung cấp cho các học viên những kiến thức và kỹ năng cần thiết trong việc quản trị, điều hành một dự án đầu tư từ việc thiết lập, thẩm định, đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư đến việc lập kế hoạch, phân bổ nguồn lực, tổ chức thực hiện, theo dõi, kiểm tra, điều chỉnh tiến độ và đánh giá quá trình thực hiện dự án.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Có khả năng thu thập, phân tích, tổng hợp các thông tin liên quan đến các yếu tố đầu vào và đầu ra của một dự án đầu tư.
- Hiểu và vận dụng được các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án
- Có khả năng phân tích, đánh giá, kiểm soát và quản lý một dự án thành công

❖ **Về kỹ năng:**

- Có kỹ năng thu thập, xử lý, phân tích, tổng hợp các thông tin liên quan đến các dự án, lập báo cáo tiền khả thi và khả thi cho dự án
- Có kỹ năng thẩm định, đánh giá tính hiệu quả của dự án trên các tiêu chí khác nhau.
- Có kỹ năng tổ chức xây dựng, thẩm định, thực hiện và vận hành dự án một cách thành thạo và chuyên nghiệp.
- Có tư duy phản biện, thuyết trình và làm việc nhóm.

❖ **Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:**

- Có ý thức rèn luyện, học tập và định hướng thành một nhà quản lý chuyên nghiệp.
- Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện và đúng đắn
- Nâng cao được đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Phân tích và tổng hợp được các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án kinh doanh.
CLO2	Đánh giá được vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và phân tích rủi ro tài chính của một dự án kinh doanh
CLO3	Phân tích và đánh giá các giải pháp khác nhau để quản lý và vận hành các dự án kinh doanh hiệu quả
CLO4	Đánh giá được hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực trong các dự án kinh doanh.
Về kỹ năng	
CLO5	Thu thập, xử lý, phân tích, tổng hợp các thông tin liên quan đến các yếu tố đầu vào và đầu ra của một dự án đầu tư kinh doanh.

CLO6	Có kỹ năng thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh tế xã hội của một dự án kinh doanh.
CLO7	Thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát các dự án kinh doanh.
CLO8	Có kỹ năng phản biện, thuyết trình và làm việc nhóm dự án.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO9	Có ý thức rèn luyện, học tập và nghiên cứu chuyên sâu đối với môn học
CLO10	Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn và chuyên sâu.
CLO11	Nâng cao đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		M	R							
CLO 3	R		R							
CLO 4	R	R	M							
CLO 5				R	I					
CLO 6				M	R	R				
CLO 7						M				
CLO 8					M	R				
CLO 9									M	
CLO 10								M		
CLO 11										M
Tổng hợp học phần	R	M	M	M	M	M		M	M	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				
Buổi 1	Chương 1: Tổng quan về dự án đầu tư kinh doanh	4			8	Thuyết giảng	Đọc tài liệu	
Buổi 2	Chương 2: Phân tích dự án kinh doanh	2		2	8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 3	Chương 3: Thẩm định hiệu quả tài chính của dự án kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Bài tập cá nhân	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 4	Chương 3: Thẩm định hiệu quả tài chính của dự án kinh doanh	2	2		8	Thuyết giảng Bài tập cá nhân	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 5	Chương 4: Thẩm định hiệu quả kinh tế - xã hội của dự án kinh doanh	2		2	8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 6	Chương 5: Tổng quan về dự án và quản lý dự án	2		2	8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 7	Chương 6: Tổ chức dự án	2		2	8	Thuyết giảng Trình bày nhóm	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu học viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				
Buổi 8	Chương 7: Lập kế hoạch dự án	2	2		8	Thuyết giảng Bài tập cá nhân	Đọc tài liệu Thảo luận nhóm	
Buổi 9	Chương 7: Lập kế hoạch dự án	2	2		8	Thuyết giảng Bài tập cá nhân	Đọc tài liệu Bài tập cá nhân	
Buổi 10	Chương 8: Kiểm soát dự án	2	2		8	Thuyết giảng Bài tập cá nhân	Đọc tài liệu Bài tập cá nhân	
Buổi 11	Chương 9: Kết thúc dự án	5			10	Thuyết giảng Thảo luận toàn lớp	Đọc tài liệu	
Tổng		27	10	8	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
Thuyết giảng	X	X	X	X							
Bài tập cá nhân			X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bài tập nhóm	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Thuyết trình nhóm						X	X	X			X

(Ghi chú: Các phương pháp giảng dạy sẽ hỗ trợ cho việc đạt các CLO. Quý Thầy Cô ghi rõ các phương pháp giảng dạy cụ thể)

5. HỌC LIỆU:

(Lưu ý: học liệu được chọn phải là những tài liệu được cập nhật mới nhất.)

1. HỌC LIỆU

5.1 Tài liệu chính:

1. Project Management Institute, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)* – Sixth Edition, 2017
2. Joseph Heagney, (2012) *Quản trị dự án – Những nguyên tắc căn bản*. Bản dịch của NXB Lao động – Xã hội
3. Phước Minh Hiệp (2011). *Thiết lập và thẩm định dự án đầu tư*, NXB lao động xã hội

5.2 Tài liệu tham khảo:

5.2.1 Sách (tối đa 5 quyển)

1. Eric Verzuh, (2008) *MBA trong tầm tay chủ đề Quản lý dự án*, Sách dịch của nhà xuất bản Tổng hợp TP.HCM
2. Cao Hào Thi và Nguyễn Thúy Quỳnh Loan, (2011). *Quản lý dự án*. NXB ĐHQG TP.HCM
3. Recharad Newton (2019). *Checklist Thông Minh Cho Mọi Dự Án*, Bản dịch của NXB Lao động – Xã hội
4. Gregory M. Horine, (2013). *Project Management – Absolute Beginner's Guide*, Que Publishing.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50 % (30% hoặc 40% hoặc 50%) trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Bài tập cá nhân: Mỗi học viên làm 1 bài tiểu luận cá nhân về xây dựng và thẩm định dự án	- Kiểm tra khả năng phân tích và tổng hợp được các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án đầu tư - Đánh giá khả năng dự toán được vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và phân tích rủi ro tài chính của một dự án đầu tư	CLO1; CLO 2; CLO5; CLO6; CLO9; CLO11	40%

		- Đánh giá kỹ năng thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh tế xã hội của một dự án đầu tư - Đo lường ý thức rèn luyện, học tập và nghiên cứu chuyên sâu đối với môn học - Đánh giá đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội của học viên		
2	Bài tập nhóm: Mỗi nhóm học viên từ 3-4 Học viên làm 1 bài tập nhóm về quản lý dự án kinh doanh	- Đánh giá khả năng sử dụng các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án - Đánh giá được hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Đánh giá sự thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Đo lường ý thức rèn luyện, học tập và nghiên cứu chuyên sâu đối với môn học - Đánh giá đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội của học viên	CLO3; CLO 4; CLO7; CLO9; CLO10	30%
3	Thuyết trình nhóm: Bài tập nhóm được thuyết trình, bảo vệ trước lớp	- Kiểm tra kỹ năng phản biện, thuyết trình và làm việc nhóm của học viên - Đo lường ý thức rèn luyện, học tập và nghiên cứu chuyên sâu đối với môn học - Đánh giá quan điểm phân tích, lựa chọn và quản lý dự án đầu tư của học viên. - Đánh giá đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội của học viên	CLO8; CLO9; CLO11	30%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% (70% hoặc 60% hoặc 50%) trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN

Làm bài thu hoạch cuối khoá: Mỗi cá nhân làm 1 bài thu hoạch cuối khoá về thiết lập, thẩm định và triển khai 1 dự án đầu tư kinh doanh do mình phụ trách hay đã tham gia trước đây.	- Đánh giá khả năng phân tích các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án - Kiểm tra khả năng đánh giá được hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án của học viên. - Kiểm tra sự thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án của học viên - Đánh giá quan điểm phân tích, lựa chọn phương pháp quản lý dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn và chuyên sâu. - Kiểm tra đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội của HV trong quản trị dự án.	CLO3; CLO4; CLO7; CLO8; CLO10; CLO11	100%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá bài tập Cá nhân

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	100%	- Phân tích được đầy đủ các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án đầu tư. - Đánh giá chi tiết vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và phân tích rủi ro tài chính của một dự án đầu tư - Thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả	- Phân tích được các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án đầu tư. - Đánh giá được vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và nêu	- Nêu được các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án đầu tư. - Biết đánh giá được vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và nêu	- Không nêu hoặc nêu 1 cách sơ xài các nội dung về thị trường đầu vào, đầu ra của một dự án đầu tư. - Không biết đánh giá được vốn đầu tư, doanh thu, chi phí, lãi lỗ, xây dựng ngân lưu, tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tài chính và nêu được rủi ro tài chính của một dự án đầu tư

		kinh tế xã hội của một dự án đầu tư Thể hiện đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội trong thẩm định dự án	được rủi ro tài chính của một dự án đầu tư - Biết Thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh tế xã hội của một dự án đầu tư Thể hiện đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội trong thẩm định dự án	được rủi ro tài chính của một dự án đầu tư - Biết Thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh tế xã hội của một dự án đầu tư Thể hiện đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội trong thẩm định dự án	- Không biết Thẩm định hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh tế xã hội của một dự án đầu tư - Chưa hoặc không thể hiện đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội trong thẩm định dự án
--	--	--	---	---	--

Bảng 2. Rubric đánh giá bài tập Nhóm

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	100%	- Trình bày đầy đủ các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Đánh giá chi tiết hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý	- Trình bày được các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Đánh giá được hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý	- Biết trình bày một số kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Biết đánh giá hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý	- Không biết trình bày các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Chưa biết hoặc chỉ biết 1 phần đánh giá hiệu

		thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn và chuyên sâu.	chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Tương đối thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn.	lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Nêu được kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn.	quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Chưa trình bày được kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư chưa toàn diện và đúng đắn.
--	--	--	--	--	---

Bảng 3. Rubric đánh giá thuyết trình nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	- Đúng quy định, ấn tượng	- Đúng quy định	- Nhiều lỗi kỹ thuật	- Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	20%	- Nói rõ, tự tin, thuyết phục,	- Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	- Nói nhỏ, kém tự tin, ít	- Nói nhỏ, không tự tin, không

		giao lưu người nghe		giao lưu người nghe	giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	30%	- Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	- Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	- Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	- Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	- Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	- Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	- Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	- Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Thái độ tiếp thu và phản biện	20%	- Nhóm có tinh thần học hỏi, tiếp thu ý kiến khác với tinh thần cầu thị - Có kỹ năng và nghệ thuật phản biện các ý kiến khác	- Nhóm có tinh thần học hỏi, tiếp thu ý kiến khác - Có kỹ năng phản biện các ý kiến khác	- Nhóm có tinh thần học hỏi, tiếp thu ý kiến khác - Nhóm chưa có kỹ năng phản biện các ý kiến khác	- Nhóm chưa có tinh thần học hỏi và tiếp thu ý kiến khác - Nhóm chưa có kỹ năng phản biện các ý kiến khác

Bảng 4. Rubric đánh giá bài thu hoạch cuối khoá

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	100	- Trình bày đầy đủ các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Đánh giá chi tiết hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí,	- Trình bày được các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Đánh giá được hiệu quả của các hoạt	- Biết trình bày một số kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Biết đánh giá hiệu quả của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý	- Không biết trình bày các kỹ thuật khác nhau để quản lý tích hợp, quản lý phạm vi và quản lý tiến độ dự án. - Chưa biết hoặc chỉ biết 1 phần đánh giá hiệu quả

		quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn và chuyên sâu.	động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Tương đối thành thạo trong việc lập kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án. - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn.	chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Nêu được kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư một cách toàn diện, đúng đắn.	của các hoạt động quản lý chi phí, quản lý chất lượng, quản lý thời gian, quản lý rủi ro và quản lý nhân lực dự án. - Chưa trình bày được kế hoạch dự án, tổ chức thực hiện và kiểm soát dự án - Có quan điểm phân tích, đánh giá dự án đầu tư chưa phù hợp và đúng đắn.
--	--	--	---	---	---

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Trần văn Hưng

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị chất lượng toàn diện
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Total quality management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	8
- Bài tập, thảo luận:	37
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	QTKD
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần này bao gồm những kiến thức chuyên sâu về quản trị chất lượng, gồm: (i) Những nguyên tắc khi xây dựng và vận hành một hệ thống quản trị chất lượng trong một tổ chức, doanh nghiệp; (ii) Các tiêu chuẩn quốc tế về quản trị như ISO 9001, ISO 14001, SA 8000, OSHAS 18001, GMP, HACCP...; (iii) Xây dựng chiến lược, chính sách chất lượng của tổ chức nhằm đáp ứng được những yêu cầu của việc hội nhập kinh tế quốc tế; (iv) Đề xuất, thực hiện giải pháp hoàn thiện quản trị chất lượng; (v) Sau khi học xong, học viên có khả năng tham gia vào các hoạt động quản trị chất lượng trong các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế, các tổ chức hành chính và sự nghiệp, các cơ quan quản lý Nhà nước.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Hệ thống kiến thức về quan điểm chất lượng, hệ thống chất lượng, phương pháp và công cụ kiểm soát chất lượng, triết lý chất lượng,... cũng như các quy định về quản lý chất lượng trong và ngoài nước để đề xuất các giải pháp về hoạt động quản trị chất lượng của các tổ chức.

❖ **Về kỹ năng:**

Có khả năng xây dựng một hệ thống quản trị chất lượng cho một tổ chức nhằm đạt được các mục tiêu của quản trị một cách hiệu quả.

Kỹ năng phân tích chính sách, quy định liên quan đến quản trị chất lượng đang được áp dụng trong thực tiễn.

❖ **Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:**

Hình thành tinh thần cải tiến liên tục đối với các hoạt động quản trị trong doanh nghiệp để nâng cao hiệu lực và hiệu quả của các quyết định trong quản trị.

Có khát vọng phát triển nghề nghiệp trở thành chuyên gia về quản trị chất lượng.

Hình thành tinh thần trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp trong các hoạt động quản trị chất lượng của tổ chức.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các lý thuyết, quan điểm, triết lý, phương thức quản trị chất lượng và đối sánh với thực tế quản trị chất lượng tại các doanh nghiệp.
CLO2	Cập nhật các mô hình quản trị chất lượng hiện đại trên thế giới.
CLO3	Hoạch định chiến lược và chính sách về chất lượng cho các tổ chức và doanh nghiệp.
Về kỹ năng	
CLO4	Tổ chức và lập kế hoạch xây dựng một hệ thống quản trị chất lượng.
CLO5	Phân tích tình huống và phát hiện các vấn đề trong một hệ thống quản trị chất lượng.
CLO6	Đánh giá và lựa chọn hướng xử lý đối với một số vấn đề về quản trị chất lượng.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Năng lực phát hiện và đưa ra những kết luận, sáng kiến, giải pháp mang tính chuyên gia liên quan đến quản trị chất lượng trong các tổ chức.
CLO8	Khát vọng phát triển nghề nghiệp trở thành chuyên gia về quản trị chất lượng.
CLO9	Duy trì đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp trong hoạt động quản trị chất lượng.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...

- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO1	M									
CLO2	I	M								
CLO3			M							
CLO4				R	R					
CLO5						M				
CLO6						R				
CLO7								M		
CLO8									M	
CLO9										M
Tổng hợp học phần	M	M	M	R	R	M		M	M	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi 1	Chuyên đề 1: Các quan điểm về quản lý chất lượng và hệ thống quản lý chất lượng	2	2		8	Thuyết giảng Thảo luận	Đọc chương 1 và 2 trong tài liệu (2)	
Buổi 2	Chuyên đề 2: Áp dụng các công cụ kiểm soát chất lượng	2	4		8	Thuyết giảng Bài tập	Đọc chương 7 trong tài liệu (1), chương 10 tài liệu số	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
							(2)	
Buổi 3	Chuyên đề 3: Thực tiễn áp dụng Kaizen, 5S, Lean tại các doanh nghiệp		4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 7 trong tài liệu (1), tìm kiếm thực tiễn nghiên cứu về Kaizen, 5S, Lean tại các DN Việt Nam	
Buổi 4	Chuyên đề 4: Thực tiễn áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015		4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 9 trong tài liệu (1)	
Buổi 5	Chuyên đề 5: Thực tiễn áp dụng Six Sigma tại doanh nghiệp	2	3		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 8 tài liệu (1), chương 13 tài liệu số (2)	
Buổi 6	Chuyên đề 6: Quản trị chất lượng dịch vụ và tiêu chuẩn về		4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 4, 10 trong tài liệu (1),	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	sinh thực phẩm HACCP						chương 8 tài liệu số (2)	
Buổi 7	Chuyên đề 7: Quản lý chất lượng toàn diện TQM	2	4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 5 tài liệu (1), sách tham khảo số (4)	
Buổi 8	Chuyên đề 8: Thực tiễn quản trị chất lượng chuỗi cung ứng tại một số doanh nghiệp		4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Đọc chương 9 trong tài liệu (2)	
Buổi 9	Chuyên đề 9: Những vấn đề cần quan tâm khi quản trị chất lượng trong thời đại 4.0		4		8	Trình bày nhóm và thảo luận	Chủ đề mở rộng, các nhóm liên hệ thực tế để đánh giá trách nhiệm xã hội trong quản trị chất lượng của các DN	
Buổi 10	Chuyên đề 10: Vấn đề đạo đức và trách nhiệm		4		10	Trình bày nhóm và thảo luận	Chủ đề mở rộng, các nhóm liên	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	xã hội trong việc quản lý chất lượng						hệ thực tế để đánh giá trách nhiệm xã hội trong quản trị chất lượng của các DN	
Tổng		8	37		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng	X	X	X	X					X
Bài tập	X				X	X	X		
Thảo luận nhóm	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết trình	X	X	X	X			X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính

- Tạ Thi Kiều An, Ngô Thị Ánh, Nguyễn Văn Hoá, Nguyễn Hoàng Kiệt, Đinh Phụng Vương (2010). *Giáo trình Quản lý chất lượng trong các tổ chức*, NXB Thống kê.
- Foster, S. T. (2013). *Managing quality: Integrating the supply chain*, 5th edition, Pearson Education in America.

5.2 Tài liệu tham khảo

5.2.1 Sách

- Tạ Thi Kiều An, Ngô Thị Ánh, Nguyễn Văn Hoá, Nguyễn Hoàng Kiệt, Đinh Phụng Vương, 2010. *Bài tập Quản lý chất lượng trong các tổ chức*, NXB Thống kê.
- Bùi Nguyên Hùng, Nguyễn Thúy Quỳnh Loan, 2010. *Quản lý chất lượng*, NXB Đại học Quốc Gia TP HCM.
- Nguyễn Kim Định, 2010. *Giáo trình quản trị chất lượng và bài tập*, NXB Tài Chính.
- Poornima M. Charantimath, 2017. *Total Quality Management*, Third Edition, Pearson Education in South Asia

5.2.2 Các bài báo khoa học chuyên ngành liên quan học phần

- Gunasekaran, A., Subramanian, N., & Ngai, W. T. E. (2019). Quality management in the 21st-century enterprises: Research pathway towards Industry 4.0.
- Kumar, P., Maiti, J., & Gunasekaran, A. (2018). Impact of quality management systems on firm performance. *International Journal of Quality & Reliability Management*.
- Tigre-O, F., Tubón-Núñez, E. E., Carrillo, S., Buele, J., & Salazar-L, F. (2019, June). Quality management system based on the ISO 9001: 2015: study case of a coachwork company. In *2019 14th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI)* (pp. 1-6). IEEE.
- Kaid, H., Noman, M. A., Nasr, E. A., & Alkahtani, M. (2016). Six Sigma DMAIC phases application in Y company: a case study. *International Journal of Collaborative Enterprise*, 5(3-4), 181-197.
- Eniola, A. A., Olorunleke, G. K., Akintimehin, O. O., Ojeka, J. D., & Oyetunji, B. (2019). The impact of organizational culture on total quality management in SMEs in Nigeria. *Heliyon*, 5(8), e02293.
- Debnath, R. M. (2019). Enhancing customer satisfaction using Kaizen: a case study of Imperial Tobacco Company (ITC). *Journal of Advances in Management Research*.
- Vo, B., Kongar, E., & Barraza, M. F. S. (2019). Kaizen event approach: a case study in the packaging industry. *International Journal of Productivity and Performance Management*.
- Silva, A. S., Medeiros, C. F., & Vieira, R. K. (2017). Cleaner Production and PDCA cycle: Practical application for reducing the Cans Loss Index in a beverage company. *Journal of Cleaner Production*, 150, 324-338.
- Bereskie, T., Rodriguez, M. J., & Sadiq, R. (2017). Drinking water management and governance in Canada: an innovative Plan-Do-Check-Act (PDCA) framework for a safe drinking water supply. *Environmental Management*, 60(2), 243-262.
- Sukdeo, N. (2017, December). The application of 6S methodology as a lean improvement tool in an ink manufacturing company. In *2017 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM)* (pp. 1666-1671). IEEE.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Phân tích chuyên đề thực tiễn áp dụng và thuyết trình nhóm	- Đánh giá khả năng phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp cho chuyên đề. - Đánh giá khả năng phát hiện vấn đề và lựa chọn hướng xử lý cho các hoạt động quản trị chất lượng hiện nay.	CLO1,2,3,5,6,7	60%
2	Kiểm tra giữa kỳ	- Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức để phân tích tình huống giả định được đề cập hoặc đánh giá khả năng vận dụng các kỹ thuật kiểm soát chất lượng.	CLO5,6,7	30%
3	Điểm tham dự và tranh luận	- Đánh giá khả năng phân tích, tranh luận về thực tiễn quản trị chất lượng. - Đánh giá tinh thần tích cực của sinh viên trong việc tranh luận và đưa ra các giải pháp về quản trị chất lượng của tổ chức, thái độ nghiêm túc và có trách nhiệm trong hoạt động quản trị chất lượng của doanh nghiệp, tinh thần ham học hỏi và cải tiến liên tục.	CLO1,3,5,6,7,8,9	10%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
TIỂU LUẬN CÁ NHÂN Phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp cho một vấn đề được đề xuất liên quan đến quản trị chất lượng tại một doanh nghiệp	- Đánh giá khả năng phân tích và vận dụng kiến thức về quản trị chất lượng.	CLO1,2,3	60%
	- Đánh giá khả năng lập luận và trình bày quan điểm về quản trị chất lượng - Đánh giá khả năng sáng tạo trong việc đề xuất các giải pháp chất lượng	CLO5,6,7	20%
	- Đánh giá thái độ nghiêm túc, quan điểm đạo đức đối	CLO7,9	20%

	với hoạt động quản trị chất lượng. - Đánh giá mức độ tích cực trong việc đề xuất giải pháp về quản trị chất lượng		
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá báo cáo sản phẩm làm việc nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình	70%-dưới 80% thành viên tham gia	50%-dưới 70% thành viên tham gia	Dưới 50% thành viên tham gia thực

		bày	thực hiện/trình bày	thực hiện/trình bày	hiện/trình bày
--	--	-----	---------------------------	---------------------------	-------------------

Bảng 2. Rubric đánh giá bài thi kiểm tra giữa kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Phân tích tình huống giả định	100%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Bảng 3. Rubric đánh giá tham dự và tranh luận

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50%	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70 - dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 4. Rubric đánh giá báo cáo tiểu luận cá nhân

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm

Hình thức báo cáo	20%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Báo cáo về thực trạng và giải pháp đối với một chủ đề quản trị chất lượng tại các tổ chức	80%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương TS. Tô Anh Thơ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Chuyên đề thực hành quản trị rủi ro trong doanh nghiệp
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Practicum on Enterprise Risk Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	25 tiết
- Bài tập, thảo luận:	20 tiết
- Thực hành:	
- Tự học:	90 tiết
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa quản trị kinh doanh
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Cung cấp cho người học những kiến thức chuyên sâu về quản trị những rủi ro xảy ra trong quá trình kinh doanh, từ việc nhận diện rủi ro đến phân tích đánh giá và đưa ra các giải pháp ngăn ngừa, xử lý nhằm đảm bảo kinh doanh hiệu quả của doanh nghiệp, có đầy đủ kiến thức để tham mưu cho lãnh đạo ra các quyết định kinh doanh phát triển bền vững.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Cung cấp cho người học những kiến thức và kỹ năng cơ bản:

- ❖ *Về kiến thức:* hiểu rõ khái niệm rủi ro và quản trị rủi ro, nội dung của quản trị rủi ro, vận dụng nguyên tắc quản trị rủi ro trong quản trị, hiểu sâu hơn về quản trị rủi ro nguồn nhân lực, quản trị rủi ro tài sản.

- ❖ *Về kỹ năng*: kỹ năng nhận dạng, phân tích, kiểm soát và tài trợ rủi ro; kỹ năng nhận biết và chủ động ứng phó với những rủi ro trong cuộc sống và công việc kinh doanh.
- ❖ *Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm*: có khả năng tự phân tích và đánh giá rủi ro trong doanh nghiệp và ra quyết định xử lý, khắc phục, phòng ngừa rủi ro và chịu trách nhiệm trong các tình huống cụ thể.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hoá các kiến thức về quản trị rủi ro
CLO2	Nhận diện được các rủi ro trong doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, xử lý rủi ro trong môi trường kinh doanh
CLO3	Nắm vững các phương pháp xử lý rủi ro trong kinh doanh, hiểu được các quy định về quản lý rủi ro của COSO, ISO
Về kỹ năng	
CLO 4	Nhận diện được các rủi ro trong doanh nghiệp
CLO 5	Phân tích được các rủi ro tiềm tàng tại các doanh nghiệp
CLO 6	Xử lý được rủi ro thông qua các quy trình, tác nghiệp
CLO 7	Đánh giá được những rủi ro tại doanh nghiệp
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO 8	Thích nghi, tự nghiên cứu khám phá các vấn đề về rủi ro trong doanh nghiệp
CLO 9	Chủ động sáng tạo trong việc quản trị rủi ro trong môi trường kinh doanh
CLO 10	Tự ra các quyết định xử lý rủi ro trong trách nhiệm quyền hạn của mình, tham mưu cho lãnh đạo ra các quyết định kinh doanh liên quan đến rủi ro

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		R								
CLO 3			R							
CLO 4				R						
CLO 5					R					
CLO 6						R				
CLO 7							R			
CLO 8								R		
CLO 9									R	
CLO 10										R
Tổng hợp học phần	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1	Chương 1: Tổng quan về quản trị rủi ro	3	1		9	Thuyết giảng, thảo luận	Đọc tài liệu theo HD	
Tuần 2	Chương 2: Nhận dạng và phân tích rủi ro	3	1			Thuyết giảng, Thảo luận nhóm	Đọc tài liệu HD	
Tuần 3	Chương 2: Nhận dạng và phân tích rủi ro	3	1		9	Thuyết giảng, bài tập tình	Đọc tài liệu theo	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
						huống	huống dẫn	
Tuần 4	Chương 3: Kiểm soát và tài trợ rủi ro	3	1		9			
Tuần 5	Chương 3: Kiểm soát và tài trợ rủi ro	3	1		9	Thuyết giảng, bài tập tình huống	Đọc tài liệu theo HD	
Tuần 6	Chương 4: Quản trị rủi ro nhân lực	3	1		0	Thuyết giảng, bài tập tình huống	Đọc tài liệu theo hướng dẫn	
Tuần 7	Chương 5: Quản trị rủi ro tài sản	3	1		9	Thuyết giảng, bài tập tình huống	Đọc tài liệu theo hướng dẫn	
Tuần 8	Bài tập nhóm		4		9	Các nhóm thuyết trình, kết luận	Chuẩn bị sẵn bài tập nhóm	
Tuần 9	Nghiên cứu tình huống:	1	3		9	Thuyết giảng,	Nghiên cứu lý	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	Quy trình quản trị rủi ro tại doanh nghiệp cụ thể					thảo luận, phân tích tình huống	thuyết đã học	
Tuần 10	Nghiên cứu tình huống: Quản trị rủi ro tại một số DN lớn	1	3		9		Nghiên cứu lý thuyết đã học	
Tuần 11	Giới thiệu quy định Quản lý rủi ro theo tiêu chuẩn COSO và ISO	2	2		9	Thuyết giảng, thảo luận, phân tích tình huống	Nghiên cứu lý thuyết đã học	
Tổng		25	20		100			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10
Thuyết giảng	X	X	X							
Thuyết giảng, trình bày nhóm		X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

- [1] Dương Hữu Hạnh (2009), *Quản trị rủi ro xí nghiệp trong nền kinh tế toàn cầu – nguyên tắc và thực hành*, NXB Tài chính
- [2] Nguyễn Quang Thu (2008), *Quản trị rủi ro và Bảo hiểm trong doanh nghiệp*, NXB Thống kê
- [3] Đoàn Thị Hồng Vân, Kim Ngọc Đạt, Hà Đức Sơn (2009), *Quản trị rủi ro và khủng hoảng*, NXB Lao động

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- [4] C. Arthur Williams.JR, Michael L. Smith, Peter C. Young (1998), *Risk Management and Insurance*, Irwin McGraw-Hill
- [5] Christopher L. Culp (2001), *The Risk Management Process*, John Wiley & Sons, Inc
- [6] George E.Rejda (2000), *Principles of Risk management and Insurance*, NXB Thống kê
- [7] Nguyễn Anh Tuấn (2006), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương*, NXB Lao động-Xã hội
- [8] Ngô Quang Huân (2020), *Quản trị rủi ro doanh nghiệp, Lý thuyết và tình huống*, NXB Kinh tế
- [9] Tài liệu tham khảo COSO, ISO và một số doanh nghiệp

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	Phương pháp đánh giá	MÔ TẢ	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
1	Kiểm tra cá nhân	- Chuẩn bị bài theo sự phân công của trưởng nhóm/giảng viên. - Trao đổi ý kiến trong các buổi học	CLO1, CLO2, CLO3, CLO9, CLO10	30%
2	Bài tập nhóm	- Mỗi nhóm học viên từ 3 đến 4 người - Mỗi nhóm chọn 1 công ty để thực hiện việc nhận diện và phân tích rủi ro, từ đó đề ra các biện pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp	CLO1-CLO10	70%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

Phương pháp đánh giá	MÔ TẢ	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
BÀI THI TỰ LUẬN	- <i>Đánh giá về kiến thức:</i>	CLO1	40%

Bài thi 90 phút, bao gồm: 1 câu hỏi lý thuyết 1 bài tập về vấn đề nghiên cứu về quản trị rủi ro. Nội dung đề thi là một trong những phần đã tương tác trong báo cáo nhóm về nội dung môn học.	+ Hệ thống hóa được các kiến thức cốt lõi được trang bị + Phân biệt các loại rủi ro trong doanh nghiệp. + Hiểu được phương pháp đánh giá rủi ro trong thực tiễn thông qua COSO, ISO	CLO2 CLO3	
	- Đánh giá về kỹ năng: + Nhận diện và phân tích được rủi ro trong kinh doanh. + Kiểm soát và tài trợ rủi ro + Có thể ra các quyết định xử lý rủi ro trong doanh nghiệp	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	40%
	- Về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: + Năng lực phân tích nhận diện rủi ro + Năng lực phân tích đánh giá rủi ro + Sáng tạo và chủ động ra quyết định + Phẩm chất đạo đức trong quản trị	CLO8 CLO9 CLO10	20%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá kiểm tra cá nhân

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 2. Rubric đánh giá bài tập nhóm

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục,	Nói rõ, tự tin, giao lưu người	Nói nhỏ, kém tự tin, ít	Nói nhỏ, không

		giao lưu người nghe	nghe	giao lưu người nghe	tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 3. Rubric đánh giá bài thi tự luận

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Câu hỏi lý thuyết	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Bài tập	70%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

VÕ DUY NGHI

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1. Tên học phần (tiếng Việt):	Chuyên đề thực hành Khởi nghiệp và Sáng tạo
1.2. Tên học phần (Tiếng Anh):	Practicum on Entrepreneurship and Innovation
1.3. Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4. Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5. Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7. Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	16
- Bài tập, thảo luận:	14
- Thực hành:	30
- Tự học:	90
1.8. Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị kinh doanh
1.9. Điều kiện tham gia học phần:	Học trực tiếp và trực tuyến
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Các kiến thức liên quan đến quản trị doanh nghiệp
- Học phần song hành:	Không

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu của học phần giúp học viên có được những kiến thức và kỹ năng về khoa học khởi sự kinh doanh, qua đó cung cấp nền tảng thực chứng một hệ thống kiến thức toàn diện các vấn đề về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo trong kinh doanh của doanh nghiệp.

Học viên sẽ thực hành phát kiến doanh nghiệp mới trong môi trường những doanh nghiệp mới khởi sự, hay cả trong các tập đoàn lớn. Bên cạnh việc nắm bắt và hiện thực hóa các cơ hội kinh doanh, hoạch định mô hình kinh doanh, học viên cũng tham gia thực hành đánh giá các ý tưởng và kế hoạch kinh doanh. Trong môn học mang tính thực hành này, học viên sẽ tham khảo cách các doanh nghiệp điển hình đã thâm nhập, nắm bắt, tận dụng cơ hội thị trường cũng như các điều kiện môi trường như thế nào để tạo ra việc làm, lợi nhuận và sự thay đổi. Sáng tạo ra giá trị mới là từ khóa của môn học.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- *Về kiến thức:* Nắm bắt được kiến thức chuyên sâu về khởi nghiệp sáng tạo dựa trên sự đam mê tốt độ, trải nghiệm tốt cùng và công nghệ tốt bậc để từ đó tạo ra các mô hình, sản phẩm sáng tạo, các đột phá trong tăng trưởng, vượt trội trong cạnh tranh nhằm giải quyết một hoặc

nhiều nhu cầu nào đó đến từ thị trường.

- *Về kỹ năng:* Cập nhật được xu thế, kiến thức, kinh nghiệm và trao lưu từ những doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường, học hỏi và áp dụng thực tế vào mô hình sáng tạo của mình hoặc giải quyết những vấn đề lớn trong khởi nghiệp, tăng khả năng thành công hoặc giảm đi tính nghiêm trọng khi thất bại.
- *Về mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm:* Năng lực chủ động nắm bắt các vấn đề mới liên quan đến Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là một cộng đồng đặc biệt, tạo ra những sản phẩm mới, phân khúc khách hàng mới thông qua những công nghệ mới cùng các ý tưởng kinh doanh mới chưa từng có, bên cạnh đó là cách tiếp cận thị trường mới cùng công nghệ thông tin không biên giới.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1. Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Nhận thức về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
CLO2	Hệ thống hóa các kiến thức chuyên sâu về khởi nghiệp sáng tạo của doanh nghiệp trong bối cảnh kinh doanh toàn cầu.
CLO3	Phát triển tư duy thiết kế cung cấp cách tiếp cận dựa trên giải pháp để giải quyết các vấn đề bằng cách tạo ra nhiều ý tưởng trong các phiên brainstorming, cách tiếp cận thực tiễn bằng bản mẫu ban đầu và kiểm tra.
CLO4	Nắm vững kiến thức pháp lý trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; lập kế hoạch kinh doanh và triển khai thực hiện cho doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa và lớn.
CLO5	Vận dụng khoa học và nghệ thuật trong quản trị khởi nghiệp và sáng tạo.
CLO5	Kết nối và hợp tác giữa các nhà lãnh đạo thúc đẩy sự thành công trong khởi nghiệp sáng tạo
Về kỹ năng	
CLO6	Thực hành xây dựng, bảo vệ kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp (hoặc dự án) mới.
CLO7	Có kỹ năng đánh giá dự án kinh doanh, kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp khởi sự/ doanh nghiệp mới.
CLO8	Có khả năng áp dụng nhuần nhuyễn những kiến thức về sáng tạo doanh nghiệp mới vào bối cảnh một công ty lớn (có thể bao gồm cả công ty thuộc sở hữu nhà nước).
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO9	Làm chủ khoa học, tiếp cận và nắm bắt được các xu hướng mới, ý tưởng mới trong khởi nghiệp và sáng tạo kinh doanh.
CLO10	Dự báo các dấu hiệu của sự đổi mới, từ đó nhanh chóng thúc đẩy và tìm ra phương hướng để đáp ứng các nhu cầu mới phát sinh của cộng đồng khởi nghiệp.
CLO11	Tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo khả thi để tư vấn, huy động nguồn lực hỗ trợ cho các ý tưởng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thanh niên
CLO12	Nâng cao năng lực ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp và tăng cường nhận thức về chuyển đổi số trong doanh nghiệp cho các cá nhân quản lý, vận hành doanh nghiệp nhỏ và vừa cùng đại diện các quỹ đầu tư khởi nghiệp tại địa phương.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R									
CLO 2		M								
CLO 3			M							
CLO 4			M							
CLO 5			M							
CLO 6				R						
CLO 7					R					
CLO 8						R				
CLO 9					R	R		R		
CLO 10					M	R	M	R		
CLO 11								M		
CLO 12									M	A
Tổng hợp học phần	R	M	M	R	R+	R	M	R+	M	A

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thuyết trình		
Tuần 1: Từ: Đến...	Chuyên đề 1: Giới thiệu Sáng tạo doanh nghiệp mới – Quy trình - Thảo luận theo nhóm và thuyết trình - Tình huống: Carlos Slim	4	1	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc “New Venture Creation” Jefferey Timmons Ch1 (Cách mạng sáng tạo DN)
Tuần 2: Từ: Đến...	Chuyên đề 2: Cơ hội: tạo dựng, hình thành, nhận biết, và nắm giữ - Thảo luận theo nhóm và thuyết trình - Hỏi đáp - Ý tưởng & Sản phẩm - Tình huống: Goldsun	3	2	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc “New Venture Creation” Jefferey Timmons Ch2 (Quá trình sáng tạo DN)
Tuần 3: Từ: Đến...	Chuyên đề 3: Kế hoạch kinh doanh: Đổi mới – tầm quan trọng - Giới thiệu và lập kế hoạch kinh doanh - Tầm quan trọng - Các mô hình - Phân tích tình huống: Filming - Tình huống: Goldsun/HAGL Thị trường & Kế hoạch Marketing	3	2	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu “Checklist: BP sổ tay lập kế hoạch kinh doanh”
Tuần 4: Từ: Đến...	Chuyên đề 4.1: Rủi ro, Chiến lược rút lui & Đầu tư mạo hiểm - Tình huống: VinaPay Chuyên đề 4.2: Phát triển DN/KD nhượng quyền/Đánh giá - Tình huống: Thế giới di động	2	3	0		Đọc tài liệu “Đầu tư mạo hiểm và quỹ đầu tư mạo hiểm Sổ tay nhượng quyền và quy trình
Tuần 5: Từ: Đến...	Chuyên đề 5: Các mô hình kinh doanh gia đình - Giới thiệu - Các mô hình kinh doanh phổ biến	2	3	0	Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu Doanh nghiệp gia đình ở

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP				
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (<i>Bài tập/ Thảo luận</i>)	Thuyết trình		
	- Tình huống: Li Ka Shing & Asian Families					Trung Quốc và các nước châu Á.
Tuần 6: Từ: Đến...	Chuyên đề 6: Thu hoạch thành quả & Các vấn đề về quản trị - Giới thiệu các nội dung liên quan cốt lõi - Tình huống: Vina Game	2	3	0	- Thuyết giảng - Thảo luận	Đọc tài liệu Giáo trình “New Venture Creation” của Jefferey Timmons
Tuần 7: Từ: Đến...	Thực hành: Đánh giá dự án kinh doanh - Tổng kết checklist dự án - Tình huống: liên quan đến khởi nghiệp và sáng tạo	0	0	10	Thuyết trình	Đọc tài liệu tài liệu của các nhóm học viên
Tuần 8: Từ: Đến...	Thực hành: Đánh giá dự án kinh doanh - Tổng kết checklist dự án - Tình huống: liên quan đến khởi nghiệp và sáng tạo	0	0	10	Thuyết trình	Đọc tài liệu tài liệu của các nhóm học viên
Tuần 9: Từ: Đến...	Thực hành: Đánh giá dự án kinh doanh - Tổng kết checklist dự án - Tình huống: liên quan đến khởi nghiệp và sáng tạo	0	0	10	Thuyết trình	Đọc lại các tài liệu của các nhóm học viên
Tổng cộng		16	14	30		

4.2. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11	CLO12
Thuyết giảng	X	X	X	X	X	X	X	X				
Thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Làm việc nhóm				X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết trình				X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

[1] Jefferey Timmons, J. A. (2011), New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century. 8th Revision Edition, McGraw-Hill, USA.

[2] Business Plan Checklist (2017), Sổ tay lập danh mục công việc Kinh doanh, NXB Dân Trí chuyển ngữ và xuất bản.

5.2 Tài liệu tham khảo:

[3] Barbara, S. T. (2013). Essential aspects of entrepreneurship measurement. Organization and Management, 3 (156), 91-106.

[4] Do A.D. (2021). An empirical investigation of students' startup intention in Vietnam. Journal of Economics and Development, Special Issue 2021, 85-96.

[5] Drucker, P. F. (1999), Innovation and entrepreneurship: practice and principles, edn. Le D., Ha D.L., Trinh D.U., Nguyen T.P. (2020). Start-up research's experience of students approaching the process of forming start-up intentions of some European countries. Proceedings International Conference Trade and International Economic impacts on Vietnam Firms - TEIF.

Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., và Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education. International entrepreneurship and management Journal, 7(2), 195-218.

[6] Shane, S. A. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.

[7] Đỗ Anh Đức (2020), "Đổi mới sáng tạo tại Việt Nam trong bối cảnh công nghiệp 4.0", Tạp chí Kinh tế và Quản lý, số 33, 57-60.

[8] Entrepreneurship in a Harsch Business Climate: Reform-Era Vietnam. Stanford Graduate Business School, case no. IB-45

[9] Harvard case studies on entrepreneurship: Amazon, Gary Muller, Zake Burton.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CỜ ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Thảo luận nhóm Mỗi nhóm thực hiện một đề tài cụ thể trong phạm vi học phần. Theo thời gian phân bố, nhóm có: 20 phút thuyết trình 30 phút để thảo luận 10 phút trao đổi Giảng viên cho điểm chung cả	Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên các nhóm	CLO1,2,3	10%
		Đánh giá kỹ năng làm việc nhóm, trình bày, thuyết trình, quản lý thời gian v.v...	CLO 6,7,8	10%

	nhóm và điểm thưởng cho từng thành viên theo mức độ tham gia vào công việc (căn cứ vào bảng đánh giá của nhóm và thực tiễn quan sát) Mỗi nhóm tối đa 5 học viên.	Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ trong học tập, làm việc	CLO9, 10, 11,12	10%
2	Bài thuyết trình tổng hợp	Theo các chủ đề đã đăng ký liên quan đến các hoạt động/chức năng của QTNL đương đại trong tổ chức	CLO1,2,3,4,5,6,7, 8,9,11,12	70 %
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân cuối kỳ Mỗi cá nhân thực hiện một chủ đề liên quan đến khởi nghiệp và sáng tạo, cụ thể Bài báo cáo giao nộp giảng viên bao gồm: - 1 file word version - 1 file PDF version - Tiến độ nộp theo kế hoạch đào tạo do Viện đào tạo SDH công bố.	- Đánh giá sự am hiểu nội dung học phần của học viên. - Đánh giá khả năng vận dụng kiến thức vào thực tiễn. - Đánh giá sự sáng tạo trong hoạt động tư duy của học viên	CLO1,2,3	50%
	- Đánh giá kỹ năng trình bày văn bản, kỹ năng phản biện, kỹ năng quản lý thời gian.	CLO 6,7,8	30%
	- Đánh giá thái độ nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ, tương tác trong học tập, làm việc của học viên.	CLO 9, 10, 11,12	20%
TỔNG			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Bảng 1. Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Mức độ tham dự theo TKB	50	Tham dự >90% buổi học	Tham dự từ 80- 90% buổi học	Tham dự từ 70- dưới 80% buổi học	Tham dự dưới 70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ đúng tiến độ cho nhóm trưởng/giảng viên Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài đầy đủ cho nhóm trưởng/giảng viên Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Chuẩn bị bài, nộp bài nhưng chưa đầy đủ Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không chuẩn bị bài. Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Bảng 2. Rubric đánh giá bài thuyết trình tổng hợp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Hình thức báo cáo	10%	Đúng quy định, ấn tượng	Đúng quy định	Nhiều lỗi kỹ thuật	Đơn điệu, sai quy định, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày	10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	Nói rõ, tự tin, giao lưu người nghe	Nói nhỏ, kém tự tin, ít giao lưu người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe
Nội dung báo cáo/Chất lượng sản phẩm	40%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi
Tham gia thực hiện	20%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	70%-dưới 80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	50%-dưới 70% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	Dưới 50% thành viên tham gia thực hiện/trình bày

Bảng 3. Rubric đánh giá tiểu luận cá nhân cuối kỳ

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Mô tả mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 9 điểm	8 – 7 điểm	6 – 5 điểm	4 – 0 điểm
Chủ đề hay/mới sát thực tiễn	30%	Đúng nội dung yêu cầu, có sáng tạo	Đúng nội dung	Đáp ứng 50%	Sai nội dung
Nội dung đầy đủ, dữ liệu phong phú và có độ tin cậy cao	70%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%-dưới 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%-dưới 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

TS. Huỳnh Thị Thu Sương

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị hiệu quả kênh phân phối
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Effectively Distribution Channel Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	30 tiết
- Bài tập, thảo luận:	5 tiết
- Thực hành:	10 tiết
- Tự học:	90 tiết
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Marketing cơ sở/Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần Quản trị hiệu quả kênh phân phối là học phần chuyên sâu nhằm cung cấp cho học viên những kiến thức và kỹ năng nền tảng về bản chất của các kênh phân phối, xác định các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của kênh phân phối, xử lý các xung đột trong kênh và quyết định những giải pháp quản trị kênh.

Học viên sẽ được chia sẻ những kiến thức chuyên sâu và thực tiễn về các tình huống, các quy trình thiết kế kênh và quản trị hiệu quả kênh phân phối, tăng cường định hướng nghiên cứu thông qua các bài tập tình huống và bài tập nhóm.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Học viên được trang bị những kiến thức về hoạt động phân phối và cách thức quản trị hệ thống kênh phân phối của một doanh nghiệp.

- ❖ Về kỹ năng:
 - + Học viên có thể thiết kế được một hệ thống kênh phân phối và các giải pháp giải quyết những mâu thuẫn phát sinh trong kênh.
 - + Học viên hoạch định được một số chiến lược kênh phân phối phù hợp với đặc điểm mặt hàng kinh doanh và điều kiện của doanh nghiệp.
 - + Học viên có được những kỹ năng ở tầm vĩ mô để hoạch định các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Học viên có kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng trình bày một báo cáo nghiên cứu. Hình thành ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu, phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong hoạt động quản trị kênh phân phối, hình thành khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
CLO1	Kiến thức và lập luận ngành
CLO1.1	Giới thiệu cho học viên biết các khái niệm cơ bản và vai trò của kênh phân phối, các chức năng và dòng chảy trong kênh
CLO1.2	Lý thuyết về quá trình phát triển phân phối
CLO2	Kiến thức chuyên ngành
CLO2.1	Nhận thức được sự tác động của các yếu tố môi trường bên trong và môi trường bên ngoài đến các hoạt động quản trị kênh
CLO2.2	Nắm được các loại cấu trúc kênh, phân biệt được các cấu trúc kênh chính và cấu trúc kênh hỗ trợ, và xác định được rõ ràng ai là đối tượng trong hoạt động quản trị kênh.
CLO2.3	Hiểu được thế nào là chiến lược kênh phân phối và mối quan hệ hữu cơ giữa chiến lược kênh phân phối với các chiến lược mục tiêu và chiến lược marketing mix của doanh nghiệp
CLO2.4	Biết được quy trình hoạt động thiết kế kênh phân phối để có thể thiết kế được một kênh phân phối hoàn chỉnh phù hợp với đặc điểm của môi trường, đặc điểm của sản phẩm và điều kiện thực tế của doanh nghiệp
CLO2.5	Phải nhận diện được nguyên nhân và thực tế xung đột trong kênh, các cách thức để đánh giá hiệu quả hoạt động của thành viên kênh và biết cách vận dụng các yếu tố marketing mix để quản trị kênh
CLO2.6	Hiểu được sự tác động của công nghệ thông tin đối với kênh phân phối, và các vận dụng sao cho hoạt động quản trị kênh đạt hiệu quả tốt nhất.
CLO2.7	Nắm được bản chất của hoạt động hậu cần qua các dòng chảy trong kênh, từ đó tối thiểu hóa các chi phí trong toàn bộ hệ thống kênh
CLO3	Kỹ năng nghề nghiệp (kỹ năng cứng)
CLO3.1	Thiết kế được một hệ thống kênh phân phối và các giải pháp giải quyết những mâu thuẫn phát sinh trong kênh.
CLO3.2	Hoạch định được một số chiến lược kênh phân phối phù hợp với đặc điểm mặt hàng kinh doanh và điều kiện của doanh nghiệp.

CLO3.3	Hoạch định các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.
CLO4	Kỹ năng mềm (cá nhân)
CLO4.1	Làm việc theo nhóm
CLO4.2	Trình bày một báo cáo nghiên cứu
CLO5	Thái độ/ năng lực cá nhân với xã hội (Kỹ năng và phẩm chất giữa các cá nhân)
CLO5.1	Ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu
CLO5.2	Phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong hoạt động quản trị kênh phân phối
CLO5.3	Tự định hướng phát triển năng lực cá nhân

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

Ví dụ:

CLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1					I					
CLO 2								M		
CLO 3				R						
CLO 4							R			
CLO 5						M				
Tổng hợp học phần				R	I	M	R	M		

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1 Buổi 1	Chương 1: Tổng quan về kênh phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	1.1- Khái niệm và vai trò của kênh phân phối 1.2- Các chức năng và dòng chảy trong kênh phân phối 1.3- Lý thuyết về quá trình phát triển phân phối						phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 2 Buổi 2	Chương 2: Môi trường kênh phân phối 2.1 - Môi trường bên ngoài kênh phân phối 2.2 - Môi trường bên trong kênh phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 3 Buổi 3	Chương 3: Cấu trúc kênh phân phối 3.1- Tổng quan cấu trúc kênh phân phối 3.2- Các thành viên trong kênh phân phối 3.3- Các tổ chức hỗ trợ kênh phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 4 Buổi 4	Chương 4: Chiến lược kênh phân phối 4.1- Khái quát về chiến lược kênh phân phối 4.2- Chiến lược kênh phân phối trong các mục tiêu chiến lược marketing của doanh nghiệp	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 5 Buổi 5	Chương 4: Chiến lược kênh phân phối (tt) 4.3- Chiến lược kênh phân phối với các chiến lược marketing mix	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	4.4 - Các loại chiến lược kênh phân phối						các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 6 Buổi 6	Chương 5: Thiết kế kênh phân phối 5.1- Khái quát về thiết kế kênh 5.2- Nhận dạng nhu cầu phải thiết kế kênh 5.3- Xác định và phối hợp các mục tiêu phân phối 5.4- Phân loại các công việc phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 7 Buổi 7	Chương 5: Thiết kế kênh phân phối (tt) 5.5- Phân tích các biến số ảnh hưởng đến cấu trúc kênh 5.6- Phát triển các cấu trúc kênh có thể thay thế 5.7- Lựa chọn cấu trúc kênh tối ưu 5.8- Lựa chọn các thành viên kênh phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 8 Buổi 8	Chương 6: Quản trị kênh phân phối 6.1- Bản chất của quản trị kênh 6.2- Nhận diện tiềm tàng và thực tại xung đột trong kênh	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 9 Buổi 9	Chương 6: Quản trị kênh phân phối (tt) 6.3- Đánh giá các thành viên và điều chỉnh hệ thống kênh phân phối	3	1				Đọc giáo trình QT kênh phân phối và tài liệu, chuẩn bị trả lời	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	6.4- Vận dụng các yếu tố marketing mix trong quản trị kênh 6.5- Động viên khuyến khích các thành viên trong kênh phân phối						các câu hỏi trắc nghiệm	
Tuần 10 Buổi 10	Chương 7: Công nghệ thông tin đối với kênh phân phối 7.1- Công nghệ thông tin đối với quản trị kênh phân phối truyền thống 7.2- Công nghệ thông tin trong xu thế thương mại điện tử	1	3				Thuyết trình nhóm theo chủ đề do giảng viên đưa ra	
Tuần 11 Buổi 11	Chương 8: Hoạt động hậu cần trong phân phối 8.1- Khái quát về hoạt động hậu cần trong phân phối 8.2- Tổ chức và quản lý hoạt động hậu cần trong phân phối	2	3				Thuyết trình nhóm theo chủ đề do giảng viên đưa ra	
Cộng: 45 tiết		30 tiết	15 tiết					

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
Kết hợp các phương pháp thuyết giảng lý thuyết với minh họa	X				
Thuyết giảng, thảo luận tình huống, đề xuất giải pháp		X			
Báo cáo thuyết trình theo nhóm về những chủ đề thực tiễn			X		
Làm bài tiểu luận cá nhân xoay quanh kiến thức cơ bản				X	
Học viên đọc trước tài liệu để trả lời câu hỏi trắc nghiệm					X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

- Quản trị Kênh phân phối do Trường ĐH Tài Chính Marketing phát hành
- Slide bài giảng của giảng viên

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- Quản trị Kênh phân phối – Trường Đại học kinh tế quốc dân Hà Nội phát hành- PGS TS Trương Đình Chiến
- Robert W. Palmatier, Louis W. Stern and Adel I.El–Ansary, Marketing Channel Strategy, 8th ed, 2015 Pearson Education, Inc.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Bài tập trắc nghiệm nhóm - Trả lời các câu hỏi trắc nghiệm	Mỗi học viên trong nhóm trả lời một câu và xoay vòng	CLO2 - CLO4 - CLO5	30%
2	Bài tiểu luận giữa kỳ - Báo cáo thuyết trình	Làm bài tiểu luận nhóm file word và power point	CLO2 - CLO3 - CLO4	70%
	Tổng			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số ...% (70% hoặc 60% hoặc 50%) trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 60 phút, bao gồm 2 câu hỏi cả lý thuyết và xử lý tình huống.	- Đánh giá về kiến thức:	CLO1 – CLO2	50%
	- Đánh giá về kỹ năng:	CLO4	40%
	- Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm:	CLO5	10%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

Rubic đánh giá bài tập trắc nghiệm

Đạt	Không đạt
Làm đúng trên 50% câu hỏi, mức độ đạt tùy thuộc vào số câu làm đúng	Số câu làm đúng dưới 50%

Rubric đánh giá bài tiểu luận giữa kỳ

10-8 điểm	7-6 điểm	6-5 điểm	Không đạt
1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên. 2. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau là rõ ràng. 3. Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định. 4. Trình bày đẹp, kết cấu chuẩn mực. 5. Nội dung đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 6. Nộp đúng quy định.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên 2. Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau không rõ ràng. 3. Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định. 4. Trình bày khá, kết cấu chuẩn mực. 5. Nội dung khá đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn. 6. Nộp đúng quy định.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 2. Sự đóng góp của mỗi thành viên không được xác định. 3. Trình bày khá, kết cấu chưa chuẩn mực 4. Nội dung trung bình, chưa có sự liên hệ thực tiễn sâu sắc. 5. Nộp trễ hạn 3 ngày.	1. Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo. 2. Các nỗ lực đóng góp dàn trải. 3. Trình bày chưa tốt, kết cấu chưa chuẩn mực 4. Nội dung không đầy đủ về lý thuyết lẫn thực tiễn

Rubic đánh giá bài thi tự luận

Đạt	Không đạt
Bài thi tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài thi tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường

TS. Trần Văn Thi

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị thương hiệu
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Brand management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Định hướng ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	15
- Bài tập:	30
- Thực hành, thảo luận:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị marketing toàn cầu
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Thương hiệu ngày càng đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển bất kỳ tổ chức nào. Học phần quản trị thương hiệu sẽ giúp cho học viên chuyên ngành quản trị kinh doanh có kiến thức chuyên sâu về thương hiệu, quản trị thương hiệu, phân tích nội dung của công tác quản trị thương hiệu. Đồng thời bổ sung thêm kiến thức cho học viên thực hiện các nghiên cứu thực tiễn trong lĩnh vực kinh doanh - marketing.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Mục tiêu (Gx)	Mô tả mục tiêu
G1	Có những hiểu biết chuyên sâu về thương hiệu, quản trị thương hiệu
G2	Có khả năng vận dụng kiến thức quy trình quản trị thương hiệu, nội dung chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu vào thực tiễn.
G3	Có khả năng thiết kế các kế hoạch tổng thể và kế hoạch chi tiết liên quan đến chiến lược thương hiệu
G4	Có khả năng phân tích, tổng hợp để giải quyết các vấn đề liên quan đến thương hiệu và quản trị thương hiệu trong thực tiễn
G5	Có khả năng ứng dụng các phương pháp đo lường đánh giá hiệu quả và và giám sát công tác quản trị thương hiệu.
G6	Hình thành ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu, phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong công tác quản trị thương hiệu, hình thành khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Có những hiểu biết chuyên sâu về thương hiệu, quản trị thương hiệu.
CLO2	Có những hiểu biết và phân tích một cách thấu đáo quy trình quản trị thương hiệu. Mô tả nội dung các quyết định cơ bản trong chiến lược thương hiệu.
CLO3	Có khả năng vận dụng kiến thức quy trình quản trị thương hiệu, nội dung chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu vào thực tiễn
CLO4	Hiểu được cách thức điều chỉnh thương hiệu theo thời gian và chiến lược xây dựng thương hiệu toàn cầu.
Về kỹ năng	
CLO5	Kỹ năng thực hiện 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.
CLO6	Có kỹ năng thiết kế các kế hoạch tổng thể và kế hoạch chi tiết liên quan đến chiến lược thương hiệu;
CLO7	Có kỹ năng ứng dụng các phương pháp đo lường đánh giá hiệu quả và và giám sát công tác quản trị thương hiệu.
CLO8	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp để giải quyết các vấn đề liên quan đến thương hiệu và quản trị thương hiệu trong thực tiễn
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO9	Ý thức được tầm quan trọng của công tác quản trị thương hiệu và nhà quản trị thương hiệu trong công ty và trên thị trường
CLO10	Hình thành ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu, phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong công tác quản trị thương hiệu, hình thành khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

Bảng 1: Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	R	R		R		R			R	
CLO 2	R	R		R			R			
CLO 3	R	R		R			R			
CLO 4	R	R		R			R			
CLO 5			M	M	M	M		M		
CLO 6			M	M	M	M		M		
CLO 7			M	M	M	M		M		
CLO 8			M	M	M	M		M		
CLO 9									M	M
CLO 10									M	M
Tổng hợp học phần	R	R	M	M	M	M	R	M	M	M

1. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi 1	Chuyên đề 1: Tổng quan về thương hiệu, quản trị	3,0	1,0		8,0	Giảng, thảo luận		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	thương hiệu và Giá trị thương hiệu - Khái niệm thương hiệu + Các yếu tố thương hiệu + Thương hiệu và sản phẩm - Hiểu biết việc xây dựng thương hiệu sản phẩm, B2B, tổ chức, con người, hàng công nghệ cao (Hi-Tech) - Quá trình quản trị thương hiệu chiến lược Mô hình giá trị thương hiệu của Aaker và giá trị thương hiệu dựa vào khách hàng của Keller - Khái niệm giá trị thương hiệu của Aaker - Các thành phần giá trị thương hiệu của Aaker - Khái niệm giá trị thương hiệu dựa trên khách hàng của Keller - Mô hình kiến thức thương hiệu							
Buổi 2	Thảo luận và báo cáo thuyết trình nhóm		4,0		8,0			

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi 3	Chuyên đề 2: 2.1 Nhận diện thương hiệu và Định vị thương hiệu - Nhận diện thương hiệu + Khái niệm nhận diện thương hiệu (brand identity) + Thương hiệu như sản phẩm (brand as product) + Thương hiệu như con người (brand as person) + Thương hiệu như tổ chức (brand as organization) + Thương hiệu như biểu tượng (brand as symbol). - Định vị thương hiệu + Khái niệm định vị thương hiệu + Khái niệm điểm tương đồng, điểm khác biệt + Hướng dẫn định vị thương hiệu - Xác định tuyên ngôn định thương hiệu + Khái niệm tuyên ngôn định vị thương hiệu (brand mantra) + Thiết kế tuyên ngôn định vị thương hiệu + Thực hiện tuyên ngôn định vị thương hiệu 2.2 Cộng hưởng thương hiệu và	3,0	1,0		8,0	Giảng, thảo luận		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	chuỗi giá trị thương hiệu - Sự cộng hưởng thương hiệu + 04 bước xây dựng thương hiệu mạnh theo mô hình tháp cộng hưởng thương hiệu (brand resonance pyramid) + Sự nổi trội thương hiệu (brand salience) + Hiệu năng thương hiệu (brand performance) + Hình tượng thương hiệu (brand imagery) + Đánh giá thương hiệu (brand judgments) + Cảm xúc thương hiệu (brand feelings) + Cộng hưởng thương hiệu (brand resonance) - Chuỗi giá trị thương hiệu + Khái niệm chuỗi giá trị thương hiệu (brand value chain) + Các giai đoạn chuỗi giá trị thương hiệu							
Buổi 4	Báo cáo thuyết trình và thảo luận		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 5	Chuyên đề 3: 3.1 Các yếu tố thương hiệu và chương trình	3,0	1,0		8,0			

	marketing thương hiệu - Tiêu chuẩn lựa chọn yếu tố thương hiệu - Lựa chọn các yếu tố thương hiệu + Tên hiệu (brand name) + Tên miền (urls) + Biểu trưng (logo) + Biểu tượng (symbol) + Hình ảnh đại diện (characters) + Khẩu hiệu (slogans) + Nhạc hiệu (jingles) + Bao bì (packaging) - Thiết kế chương trình marketing để xây dựng giá trị thương hiệu + Quan điểm mới về marketing + Marketing tích hợp + Chiến lược sản phẩm + Chiến lược giá + Chiến lược phân phối + Truyền thông marketing tích hợp - Chiến lược hàng nhãn riêng 3.2 Khai thác các nguồn liên tưởng thương hiệu thứ cấp - Khái niệm khai thác nguồn liên tưởng thương hiệu thứ cấp - Các nguồn liên tưởng thương hiệu thứ cấp + Công ty (company) + Nguồn gốc xuất xứ (country of origin hoặc other geographic areas) + Kênh phân phối (channel) + Hợp tác thương hiệu (co-brand)							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	+ Cấp phép (licensing) + Chứng thực của người nổi tiếng (celebrity endorsement) + Các sự kiện văn hóa, thể thao hoặc sự kiện khác (sporting, cultural, or other events) + Nguồn bên thứ ba (third-party sources)							
Buổi 6	Báo cáo thuyết trình, thảo luận nhóm		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 7	Chuyên đề 4: 4.1 Đo lường giá trị thương hiệu - Xây dựng hệ thống quản lý giá trị thương hiệu và đo lường giá trị thương hiệu + Đánh giá thương hiệu (brand audits) + Thiết kế việc nghiên cứu theo dõi thương hiệu (brand tracking studies) + Thiết lập hệ thống quản lý giá trị thương hiệu (brand equity management system) - Đo lường nguồn giá trị thương hiệu: nắm bắt tâm trí khách hàng	3,0	1,0		8,0			

(capture customer mind-set) + Kỹ thuật nghiên cứu định tính + Kỹ thuật nghiên cứu định lượng + Các mô hình tổng hợp giá trị thương hiệu dựa vào khách hàng: BrandDynamics và Young BrandAsset Valuator - Đo lường kết quả giá trị thương hiệu: nắm bắt hiệu năng thị trường (capture market performance) + Phương pháp so sánh + Phương pháp định giá của Interbrand 4.2 Kiến trúc thương hiệu - Kiến trúc thương hiệu + Khái niệm kiến trúc thương hiệu (brand architecture) + Xác định tiềm năng thương hiệu + Xác định cơ hội phát triển thương hiệu + Gắn thương hiệu cho sản phẩm và dịch vụ mới. - Danh mục đa thương hiệu (multi-brand portfolio) + Phổ quan hệ thương hiệu (Brand relationship spectrum) + Thương hiệu động lực (driver brand) + Thương hiệu bảo trợ (endorser brand) + Thương hiệu chiến lược (strategic brand) + Thương hiệu phụ (subbrand)								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	+ Thương hiệu bổ sung thêm lợi ích thương hiệu (branding benefit) + Thương hiệu viên đạn bạc (silver bullet) - Cấp bậc thương hiệu + Khái niệm cấp bậc thương hiệu (brand hierarchies) + Cấp thương hiệu công ty (corporate brand level), + Cấp thương hiệu gia đình (family brand level), + Cấp thương hiệu cá biệt (individual brand level) + Cấp thương hiệu bổ trợ (modifier brand level) + Cấp thương hiệu mô tả sản phẩm (product descriptor level).							
Buổi 8	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 9	Chuyên đề 5: 5.1 Xây dựng thương hiệu doanh nghiệp và mở rộng thương hiệu - Xây dựng thương hiệu doanh nghiệp + Khái niệm xây dựng thương hiệu	3,0	1,0		8,0			

	doanh nghiệp (corporate branding) + Thành phần hình ảnh doanh nghiệp (corporate image) + Marketing mang ý nghĩa xã hội (cause marketing) để phát triển thương hiệu doanh nghiệp. - Mở rộng thương hiệu + Ma trận sản phẩm - thương hiệu + Mở rộng dòng sản phẩm (line extension) + Mở rộng thương hiệu (brand extension) + Những lợi thế và bất lợi mở rộng thương hiệu + Hiểu người tiêu dùng đánh giá như thế nào với việc mở rộng thương hiệu 5.2 Quản trị thương hiệu theo thời gian và thương hiệu toàn cầu - Củng cố và làm mới thương hiệu - Quản lý thương hiệu toàn cầu + Lý do xây dựng thương hiệu toàn cầu + Những lợi ích của hình ảnh toàn cầu + Những lợi thế và bất lợi trong chương trình marketing toàn cầu + Chiến lược thương hiệu toàn cầu								
Buổi 10	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận			
Buổi 11	Báo cáo thuyết trình nhóm và Tổng kết		5,0		10,0	Trình bày nhóm, thảo luận			

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tổng		15 Giờ	30 Giờ		90 Giờ			

4.2 Phương pháp giảng dạy

Học phần sử dụng kết hợp các phương pháp thuyết giảng, nêu vấn đề, thuyết trình, thảo luận tình huống, tự nghiên cứu... Có sự tương tác cao giữa giảng viên với người học và giữa người học với nhau. Học viên sẽ làm việc độc lập và làm việc theo nhóm để giải quyết vấn đề, phân tích các sự kiện và hoàn thành các bài tập được giao.

Học phần này có yêu cầu viết dự án nghiên cứu thực tiễn theo nhóm: Nhóm chọn một thương hiệu thực có (thương hiệu Công ty, thương hiệu sản phẩm hoặc thương hiệu địa phương) phân tích thực trạng, đánh giá/ nhận định và đề xuất các giải pháp cho thương hiệu nghiên cứu nghiên cứu và trình bày trước lớp.

Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10
Thuyết giảng	X	X							X	
Nêu vấn đề		X	X	X	X	X			X	X
Bài tập tình huống (Case study)		X				X	X	X	X	X
Thuyết trình (Theo vấn đề)			X		X	X	X	X	X	X
Viết dự án (Làm theo nhóm)		X			X	X	X	X	X	X

(Ghi chú: Các phương pháp giảng dạy sẽ hỗ trợ cho việc đạt các CLO. Quý Thầy Cô ghi rõ các phương pháp giảng dạy cụ thể)

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính:

Kevin Lane Keller (2019). Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, NXB Pearson;

David A. Aaker (2009), Managing brand equity, Free Press.

5.2 Tài liệu tham khảo:

1. David A. Aaker (2009), Brand Portfolio Strategy: Creating Relevance, Differentiation, Energy, Leverage, and Clarity; Free Press;
2. Marco Casanova (2019), Pop-up-brands: Business Excellence in Brand Management in the Industry 4.0 Era, Bookstand Publishing;
3. Harsh V. Verma (2012), Brand Management Text and Cases, Pillappa Publishers.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40 % trong điểm học phần

STT	Nội dung đánh giá	CĐR học phần	Số lần đánh giá/thời điểm	Tiêu chí đánh giá	Tỷ lệ (%)
1	Thái độ học tập/chuyên cần	CLO9, CLO10	11 lần/ trong suốt các buổi học	Sự tham dự lớp/chuyên cần	20%
2	Bài tập tình huống thảo luận theo nhóm	CLO1, CLO2, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10	Các buổi học	Kỹ năng phối hợp nhóm, phân tích, đề xuất giải pháp cho tình huống	20%
3	Bài thuyết trình nhóm	CLO2, CLO3, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8,	1 -2 lần, giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 3 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	20%
4	Bài tiểu luận nhóm	CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10	1 bài, giao từ buổi học đầu, thu vào buổi học thứ 10		20%
5	Phát biểu và trình bày ý kiến cá nhân	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO9, CLO10	Phát biểu và nêu ý kiến cá nhân trong các buổi học		20%
Tổng					100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60 trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CĐR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Tiểu luận cá nhân Lập dự án quản trị thương hiệu cho doanh nghiệp/tổ chức	- Đánh giá về kiến thức: Hiểu, giải thích được, tổng hợp và nhận định một cách sâu sắc	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	30%

	- Đánh giá về kỹ năng: Áp dụng, phân tích, đánh giá, đề xuất	CLO5, CLO6, CLO7, CLO8	40%
	- Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: Những nhận định cá nhân, mới và có cơ sở	CLO9, CLO10	30%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá thái độ học tập chuyên cần: Giảng viên sẽ cho các bài tập điểm danh trong các buổi học

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập tình huống thảo luận theo nhóm

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Hình thức trình bày bài thuyết trình (15%)	-Power point, phim, ảnh, mô hình, nhạc.. -Font chữ, màu sắc sáng rõ -Kết cấu nội dung trình bày logic -Kết hợp chữ, hình ảnh minh họa và thông tin thể hiện qua bảng – biểu đồ hợp lý	-Power point, phim, ảnh, mô hình, nhạc.. -Font chữ, màu sắc sáng rõ -Kết cấu nội dung trình bày logic -Kết hợp chữ, hình ảnh minh họa và thông tin thể hiện qua bảng – biểu đồ chưa hợp lý	-Power point, phim, ảnh, mô hình, nhạc.. -Font chữ, màu sắc sáng rõ -Kết cấu nội dung trình bày chưa logic Kết hợp chữ, hình ảnh minh họa và thông tin thể hiện qua bảng – biểu đồ chưa nhiều	-Power point, phim, ảnh, mô hình, nhạc.. -Font chữ, màu sắc không rõ -Kết cấu nội dung trình bày chưa logic Chưa có nhiều thông tin thông tin thể hiện qua bảng – biểu đồ	Không đạt yêu cầu
Nội dung bài thuyết trình (50%)	-Nêu rõ mục tiêu, giới hạn đề tài -Có thông tin, số liệu minh họa cập nhật -Có nhận định riêng của nhóm - Đề xuất kế hoạch	-Nêu rõ mục tiêu, giới hạn đề tài -Có thông tin, số liệu minh họa nhưng chưa cập nhật -Có nhận định riêng của nhóm nhưng chưa	-Nêu rõ mục tiêu, giới hạn đề tài -Có thông tin, số liệu minh họa nhưng chưa cập nhật -Chưa có nhận định riêng của nhóm	-Chưa rõ mục tiêu, giới hạn đề tài -Có thông tin, số liệu minh họa nhưng chưa cập nhật -Không có nhận định riêng của nhóm	-Không đạt tất cả yêu cầu

		rõ, chưa đúng trọng tâm			
Kỹ năng thuyết trình (25%)	-Trình bày rất thuyết phục (Rõ ràng, rành mạch, đi vào trọng tâm) -Phân bố thời gian và nội dung thuyết trình hợp lý -Có sự giao lưu và tương tác với lớp -Lắng nghe và trả lời câu hỏi thấu đáo -Phối hợp nhóm tốt	-Trình bày khá thuyết phục (Rõ ràng, rành mạch) - Phân bố thời gian và nội dung thuyết trình hợp lý -Có sự giao lưu và tương tác với lớp -Lắng nghe và trả lời câu hỏi nhưng chưa thấu đáo -Phối hợp nhóm khá tốt	-Trình bày thuyết phục (đi vào trọng tâm nhưng chưa rõ) -Phân bố thời gian và nội dung thuyết trình chưa hợp lý -Có sự giao lưu và tương tác với lớp -Trả lời câu chưa hỏi thấu đáo -Phối hợp nhóm chưa tốt	-Trình bày không rõ ràng, rành mạch, chưa đi vào trọng tâm - Không phân bố thời gian và nội dung thuyết trình -Có sự giao lưu và tương tác với lớp -Không lắng nghe và trả lời câu hỏi sai và lấp liếm -Phối hợp nhóm tốt	Không đạt tất cả yêu cầu
Thời gian (10%)	Đúng thời gian	Quá thời gian gần 3 phút	Quá thời gian từ 3-5 phút	Quá thời gian gần 10 phút	Quá 10 phút

7.3 Rubric đánh giá bài thuyết trình nhóm

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Phân vai (30%)	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Luân phiên đổi vai trong các buổi thảo luận nhóm	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Có luân phiên đổi vai trong các buổi thảo luận nhóm nhưng không thường xuyên	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Quá phụ thuộc vào một vài thành viên trong nhóm	- Phân công nhiệm vụ cho các thành viên trong nhóm chưa rõ ràng, - Vẫn còn SV trong nhóm không tham gia thảo luận	Không đạt được các yêu cầu
Phối hợp thảo luận (20%)	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận rất hợp lý - Các thành viên làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận, thống nhất vấn đề	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận hợp lý - Các thành viên làm tốt vai trò được phân công nhưng chưa ổn định - Thảo luận, thống nhất vấn đề	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận hợp lý - Chỉ một số thành viên làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận chưa nhiều, thống nhất	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận chưa hợp lý - Các thành viên chưa làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận chưa nhiều, chưa thống nhất	Không đạt được các yêu cầu

	đề và nội dung thảo luận	đề và nội dung thảo luận	vấn đề và nội dung thảo luận	nhất vấn đề và nội dung thảo luận	
Kết quả đạt được (50%)	- Trình bày rõ ràng, súc tích - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày xuất sắc vấn đề theo yêu cầu của giảng viên	- Trình bày rõ ràng - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày đủ vấn đề theo yêu cầu của giảng viên	- Trình bày chưa rõ ràng - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày sơ sài vấn đề theo yêu cầu của giảng viên	- Trình bày chưa logic - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Chưa trả lời câu hỏi theo yêu cầu của giảng viên	Không đạt được các yêu cầu

7.4. Rubric đánh giá bài tiểu luận nhóm

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Phân vai (30%)	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Luân phiên đổi vai trong các buổi thảo luận nhóm	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Có luân phiên đổi vai trong các buổi thảo luận nhóm nhưng không thường xuyên	- Có phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong nhóm - Quá phụ thuộc vào một vài thành viên trong nhóm	- Phân công nhiệm vụ cho các thành viên trong nhóm chưa rõ ràng, - Vẫn còn SV trong nhóm không tham gia thảo luận	Không đạt được các yêu cầu
Phối hợp thảo luận (20%)	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận rất hợp lý - Các thành viên làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận, thống nhất vấn đề và nội dung thảo luận	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận hợp lý - Các thành viên làm tốt vai trò được phân công nhưng chưa ổn định - Thảo luận, thống nhất vấn đề và nội dung thảo luận	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận hợp lý - Chỉ một số thành viên làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận chưa nhiều, thống nhất vấn đề và nội dung thảo luận	- Phân bố thời gian cho quá trình thảo luận chưa hợp lý - Các thành viên chưa làm tốt vai trò được phân công - Thảo luận chưa nhiều, chưa thống nhất vấn đề và nội dung thảo luận	Không đạt được các yêu cầu
Kết quả đạt được (50%)	- Trình bày rõ ràng, súc tích - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày xuất	- Trình bày rõ ràng - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày đủ	- Trình bày chưa rõ ràng - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề - Trả lời và trình bày sơ sài vấn đề	- Trình bày chưa logic - Phân tích được vấn đề - Nhận định được vấn đề	Không đạt được các yêu cầu

	sắc vấn đề theo yêu cầu của giảng viên	vấn đề theo yêu cầu của giảng viên	theo yêu cầu của giảng viên	- Chưa trả lời câu hỏi theo yêu cầu của giảng viên	
--	--	------------------------------------	-----------------------------	--	--

7.5. Rubric đánh giá phát biểu và trình bày ý kiến cá nhân

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có phát biểu	Tích cực chủ động	Tích cực	Khá tích cực	Thụ động	Không tham gia

7.6. Rubric đánh giá Tiểu luận cá nhân

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Nội dung bài làm 90%	Trình bày lý thuyết rõ ràng Có phân tích thực trạng và có dữ liệu chi tiết và cập nhật. Có nhận định một cách thấu đáo. Các đề xuất có cơ sở và có nét mới	Trình bày lý thuyết rõ ràng Có phân tích và có dữ liệu Có nhận định một cách thấu đáo. Các đề xuất có cơ sở nhưng không mới	Trình bày lý thuyết rõ ràng Có dữ liệu phân tích nhưng chưa cập nhật. Có nhận định nhưng chưa sâu sắc. Các đề xuất không có cơ sở	Trình bày lý thuyết không rõ ràng Có phân tích thực trạng nhưng không có dữ liệu Có nhận định Nhưng không đưa ra được giải pháp	Không làm bài và hoặc viết bài sai hoàn toàn
Hình thức bài làm 10%	Bài viết logic Viết rõ ràng Có hình thức bài làm đúng quy định	Bài viết tương đối logic. Viết rõ ràng. Có hình thức bài làm đúng quy định	Bài viết chưa logic lắm Có bảng, hình và hình thức bài làm đúng quy định	Bài viết lộn xộn, viết không rõ ràng. Hình thức bài làm chưa đúng quy định	Bài viết lộn xộn, viết không rõ ràng.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường

TS. Ngô Thị Thu

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Marketing kỹ thuật số
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Digital Marketing
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	15
- Bài tập, thảo luận:	30
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị Marketing / Khoa Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị Marketing
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần Marketing kỹ thuật số là học phần chuyên sâu của ngành Marketing, được thiết kế nhằm cung cấp cho học viên những kiến thức và kỹ năng nền tảng về xây dựng và quản trị hoạt động marketing trên môi trường công nghệ số; cách thức lập và thực hiện chiến lược Marketing kỹ thuật số hiệu quả.

Bên cạnh đó, các nội dung về Pháp luật và đạo đức trong Marketing kỹ thuật số cũng được đề cập nhằm trang bị cho người học cái nhìn tổng thể về thực trạng và xu hướng của hoạt động Marketing kỹ thuật số hiện tại.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Giúp học viên nắm vững những kiến thức về hoạt động marketing trên môi trường truyền thông kỹ thuật số và các công cụ truyền thông cho sản phẩm số trên Internet. Cụ thể:

- ✓ Trình bày các khái niệm, công cụ Marketing kỹ thuật số; hiểu được hành trình khách hàng trực tuyến và các hoạt động kết nối khách hàng trực tuyến, và biết được chiến lược marketing trong môi trường kỹ thuật số.
- ✓ Phân tích, đánh giá được các yếu tố ảnh hưởng của môi trường marketing kỹ thuật số để thiết lập mục tiêu, xây dựng chiến lược và lên kế hoạch cho hoạt động marketing kỹ thuật số của doanh nghiệp.
- ✓ Áp dụng được các công cụ, qui trình marketing kỹ thuật số vào việc quản lý thực hiện các chương trình marketing kỹ thuật số của doanh nghiệp.
- ✓ Đo lường và đánh giá được hiệu quả các chương trình marketing kỹ thuật số của doanh nghiệp.

❖ Về kỹ năng:

Học viên có khả năng lập kế hoạch Marketing kỹ thuật số cho sản phẩm, triển khai thực hiện hoạt động truyền thông trên internet. Phân tích các dữ liệu của website và các số liệu truyền thông trên môi trường kỹ thuật số.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Ý thức được vấn đề đạo đức và trách nhiệm của người làm marketing khi triển khai các chương trình marketing và hoạt động truyền thông trên Internet.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hiểu về tầm quan trọng của Marketing kỹ thuật số trong bối cảnh công nghệ khoa học phát triển mạnh mẽ và hành vi khách hàng liên tục thay đổi trong thời đại kết nối.
CLO2	Biết và hiểu được hành trình và hành vi khách hàng trực tuyến – khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp và các hoạt động kết nối khách hàng trong môi trường công nghệ số.
Về kỹ năng	
CLO3	Phân tích và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của môi trường Marketing kỹ thuật số và cách thức ứng xử phù hợp của doanh nghiệp
CLO4	Xây dựng chiến lược và lập ra kế hoạch Marketing kỹ thuật số
CLO5	Nhận biết và mô tả được các loại hình marketing kỹ thuật số; Ứng dụng được các công cụ Marketing kỹ thuật số như SEM, SMM, Email marketing... để nghiên cứu thị trường và hành vi khách hàng trực tuyến.
CLO6	Lựa chọn và vận dụng các công cụ Marketing kỹ thuật số để phân tích, thực hiện và đánh giá hoạt động Marketing kỹ thuật số
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Quản lý việc thực hiện các chương trình Marketing kỹ thuật số

CLO8	Kiểm tra, đánh giá và hiểu những thách thức của việc áp dụng các chương trình Marketing kỹ thuật số
CLO9	Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình hoạt động marketing trực tuyến

3.2 Môi quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thử nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I	I								
CLO 2	R			R		R				
CLO 3	R			M						
CLO 4	R		R	M						
CLO 5	R			M		R				
CLO 6				M		M				
CLO 7					M					
CLO 8						R		R		
CLO 9						R				
Tổng hợp học phần	R	I	R	M	M	R		R		

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi	Chuyên đề 1:	3	1			Thuyết giảng,		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
1	1.1 Tổng quan về Marketing kỹ thuật số - Giới thiệu thời đại kết nối và Marketing kỹ thuật số - Marketing kỹ thuật số và các thị trường B2B, B2C, C2B và C2C - Định nghĩa - Các mục tiêu chiến lược của Marketing kỹ thuật số Các chiến thuật, hành động và kiểm soát 1.2 Phối thức Marketing kỹ thuật số - Giới thiệu phối thức Marketing - Phối thức Marketing kỹ thuật số - Phối thức Marketing kỹ thuật số là tùy chỉnh và biến thể - 8P trong Marketing kỹ thuật số					nêu vấn đề, mind map, case study, truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với người học và giữa những người học với nhau.		
Buổi 2	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4					
Buổi 3	Chuyên đề 2: 2.1 Các mô hình kỹ thuật số - Các mô hình doanh	3	1			Thuyết giảng, nêu vấn đề, mind map, case study,		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	thu trực tuyến - Các mô hình trung gian - Các mô hình thuộc tính - Các mô hình truyền thông - Các mô hình xử lý thông tin khách hàng - Các mô hình về tiến trình mua của khách hàng - Các mô hình về lòng trung thành - Các mô hình về truyền thông xã hội - Các mô hình thương mại xã hội và mức độ gắn kết 2.2 Khách hàng trong môi trường kỹ thuật số - Giới thiệu về khách hàng kỹ thuật số - Các đặc trưng về động cơ, kỳ vọng và nỗi lo của khách hàng kỹ thuật số - Xử lý thông tin trực tuyến - Quy trình mua hàng trực tuyến - Các mối quan hệ trực tuyến và lòng trung thành - Cộng đồng và mạng					truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với người học và giữa những người học với nhau.		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	xã hội - Hồ sơ khách hàng - Nghiên cứu khách hàng trực tuyến							
Buổi 4	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4					
Buổi 5	Chuyên đề 3: 3.1 Marketing truyền thông xã hội - Vai trò của Marketing truyền thông xã hội - Thiết lập mục tiêu cho Marketing truyền thông xã hội - Lập kế hoạch và chiến lược để quản lý truyền thông xã hội - Lắng nghe cộng đồng và quản trị danh tiếng trực tuyến - Phát triển chiến lược gắn kết và nội dung marketing cho thương hiệu - Xác định chiến lược truyền thông xã hội - Xác định phương pháp tiếp cận cho các nền tảng truyền thông xã hội cốt lõi - Tối ưu hóa phương tiện truyền thông xã hội (SMO) 3.2 Thiết kế trải	3	1			Thuyết giảng, nêu vấn đề, mind map, case study, truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với người học và giữa những người học với nhau.		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	nghiệm kỹ thuật số - Giới thiệu về thiết kế trang web - Thiết kế tích hợp - Đề xuất giá trị trực tuyến - Định hướng khách hàng - Thiết kế năng động và cá nhân hóa - Thẩm mỹ - Thiết kế trang - Chiến lược nội dung và viết quảng cáo - Điều hướng và cấu trúc - Tương tác - Thiết kế trang web di động							
Buổi 6	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4					
Buổi 7	Chuyên đề 4: 4.1 Thiết kế dung lượng - Giới thiệu thiết kế dung lượng - Marketing công cụ tìm kiếm: SEO - Trả trước hoặc trả cho mỗi lần kích chuột qua công cụ marketing tìm kiếm - Biểu ngữ quảng cáo - Quảng cáo thuần túy	3	1			Thuyết giảng, nêu vấn đề, mind map, case study, truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với người học và giữa những người học với nhau.		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	- Quan hệ công chúng (PR) trực tuyến - Quan hệ đối tác trực tuyến - Email marketing - Tiếp thị lan truyền 4.2 Quản lý quan hệ khách hàng (CRM) 8.1 Giới thiệu về CRM trực tuyến 8.3 Cơ sở dữ liệu marketing và marketing tự động 8.4 Sử dụng công nghệ tiếp thị để hỗ trợ CRM 8.5 Hồ sơ 8.6 Cá nhân hóa 8.7 Email tiếp thị 8.8 Các vấn đề về kiểm soát 8,9 Làm sạch cơ sở dữ liệu							
Buổi 8	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4					
Buổi 9	Chuyên. Đề 5 5.1 Chiến lược và quản lý Marketing kỹ thuật số - Môi trường kỹ thuật số toàn cầu và nghiên cứu thị trường trực tuyến - Kết nối khách hàng trực tuyến và thực	3	1			Thuyết giảng, nêu vấn đề, mind map, case study, truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	hiện CRM trong môi trường kỹ thuật số - Phân khúc thị trường, chọn thị trường mục tiêu, chiến lược định vị và khác biệt - Ngân sách cho Marketing kỹ thuật số - Đầu tư tiếp thị kỹ thuật số - Chọn đúng nhà cung cấp cho marketing kỹ thuật số - Quản lý thay đổi cho chuyển đổi kỹ thuật số - Đo lường và tối ưu hóa Marketing kỹ thuật số với các phân tích kỹ thuật số - Tự động hóa - Triển khai hệ thống mới - Quản lý chất lượng dữ liệu - Bảo mật kinh doanh trong thời kỹ thuật số 5.2 Lập kế hoạch Marketing kỹ thuật số - Giới thiệu về kế hoạch Marketing kỹ thuật số 10.2 Phân tích cơ hội					người học và giữa những người học với nhau.		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	Markeitng kỹ thuật số - Thiết lập mục tiêu - Xác định chiến lược 10.5 Lựa chọn chiến thuật - Hành động - Điều khiển - Tài nguyên 3M: Nguồn lực (Men), Tiền (Money), và Thời gian (Minutes) 5.3 Vấn đề pháp lý và đạo đức trong Markeitng kỹ thuật số - Thị trường trực tuyến toàn cầu - Các vấn đề về pháp lý và đạo đức							
Buổi 10	Báo cáo thuyết trình và thảo luận nhóm		4					
Buổi 11	Báo cáo thuyết trình và Tổng kết		5					
		15	30					

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng, nêu vấn đề	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mind map, Case study	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận nhóm, cá nhân	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

Bài giảng

- Bài giảng Marketing kỹ thuật số của giảng viên.

Giáo trình

- Dave Chaffey, PR Smith, 2017. Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing, 5th Edition, Prentice Hall.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- Strauss, Judy, Adel El-Ansary and Raymond Frost, E-Marketing, 7th edition, Prentice Hall: New Jersey, 2017.
- Dave Chaffey, PR Smith, 2007. eMarketing eXcellence: Planning and optimising your digital marketing (Emarketing Essentials), Prentice Hall.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần, bài tập cá nhân	Đi học đủ, tích cực tham gia hoạt động tương tác trao đổi trong lớp. Kiểm tra bài cá nhân 2-3 lần	Điểm danh, 2-3 lần	10%
2	Bài tập NHÓM	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	30%
	TỔNG			40%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
----------------------	-------	-----------------------	--------------------------

BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 90 phút, bao gồm 2 câu hỏi vận dụng lý thuyết vào tình huống thực tế. <i>(câu hỏi mở, được sử dụng tài liệu)</i> hoặc BÀI TIỂU LUẬN NHÓM	- Đánh giá về kiến thức:	Hiểu, giải thích được, đánh giá được	24%
	- Đánh giá về kỹ năng:	Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo	36%
TỔNG			60%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập cá nhân

Đạt	Không đạt
Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

7.3 Rubric đánh giá bài tiểu luận nhóm

10-8 điểm	7-6 điểm	6-5 điểm	Không đạt
1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên. 2.Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên 2.Vai trò lãnh đạo được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo.	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo

nhau là rõ ràng.	nhau không rõ ràng.	2.Sự đóng góp của mỗi thành viên không được xác định.	cáo.
3.Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định.	3.Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định.	3.Trình bày khá, kết cấu chưa chuẩn mực	2.Các nỗ lực đóng góp dàn trải.
4.Trình bày đẹp, kết cấu chuẩn mực.	4.Trình bày khá, kết cấu chuẩn mực.	4.Nội dung trung bình, chưa có sự liên hệ thực tiễn sâu sắc.	3.Trình bày chưa tốt, kết cấu chưa chuẩn mực
5.Nội dung đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn.	5.Nội dung khá đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn.	5.Nộp trễ hạn 3 ngày.	4. Nội dung không đầy đủ về lý thuyết lẫn thực tiễn
6.Nộp đúng quy định.	6.Nộp đúng quy định.		

7.4 Rubric đánh giá bài tập nhóm (bảng 7.4)

7.5 Rubric đánh giá bài thi tự luận (bảng 7.5)

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường TS. Nguyễn Thành Nam

BẢNG 7.4: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP NHÓM

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Xây dựng một chiến lược và kế hoạch marketing kỹ thuật số - <i>Đánh giá tình hình và hoạch định</i> (20%)	- Chiến lược và kế hoạch không đầy đủ, thiếu logic. - Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng trong thực tiễn cho bài tập như thế nào.	- Thể hiện một số khó khăn trong phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi tương đối đầy đủ, logic. - Việc sử dụng kiến thức, kỹ năng là rõ ràng nhưng không sâu.	- Áp dụng các kiến thức trong việc phân tích, đánh giá thị trường, đối thủ cạnh tranh tương đối tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi khá đầy đủ, logic. - Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng ít mở rộng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ khá tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng khá tốt kiến thức và kỹ năng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi rất đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng và sáng tạo cao.	CLO3 CLO4 CLO5
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch marketing kỹ thuật số - <i>Giải quyết vấn đề đặt ra</i> (20%)	- Ý tưởng mới rất bình thường, đơn giản, không khác biệt. - Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được đầy đủ các câu hỏi phản biện và chất vấn của các nhóm khác.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo trung bình. - Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo tương đối. - Sử dụng các giải pháp tương đối hiệu quả để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch hành động và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo khá cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả khá tốt để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời khá tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả cao để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết và khả thi về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	CLO3 CLO4 CLO5
Phối hợp nhóm trong thực hiện bài và thuyết trình (20%)	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự tương tác khá giữa các	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm chưa rõ ràng. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường. - Sự tương tác khá giữa các	- Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác rất tốt	CLO4 CLO5

	thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.	thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	nhau và với lớp.	nhau và với lớp.	giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	
Kết cấu và bố cục của bài word & Powerpoint (10%)	• Kết cấu thiếu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu không chặt. • Bố cục bình thường. • Sự liên kết không chặt chẽ.	• Kết cấu tương đối chặt. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết chưa tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu khá chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	CLO3 CLO4 CLO5 CLO7
Tính sáng tạo (10%)	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt khá rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.	CLO4 CLO5 CLO7
Hình Thức – (10%)	• Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày kém thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi khá nhiều. • Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày một cách bình thường.	• Theo đúng qui định và sai lỗi tương đối ít. • Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày một cách tương đối thuyết phục.	• Theo đúng qui định và ít sai lỗi. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày khá thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi không đáng kể. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Có tính thẩm mỹ cao. • Trình bày rất thuyết phục.	CLO5 CLO7
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác. • Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ, đúng.	CLO3 CLO4 CLO5

Thời gian nộp bài (5%)	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 12h so với qui định.	• Chậm hơn 6h so với qui định.	• Đúng qui định.	CLO7 CLO8
------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	------------------	--------------

BẢNG 7.5: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI THI TỰ LUẬN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Đáp ứng yêu cầu nội dung về kiến thức, kỹ năng và thái độ (90%)	• Chưa hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. • Trả lời còn nhiều sai sót. • Mức độ đáp ứng yêu cầu đặt ra chưa tốt. • Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.	• Hoàn thành được trên 50% yêu cầu đặt ra. • Trả lời đúng kết quả, sai sót không nhiều. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề bình thường.	• Hoàn thành gần hết các câu hỏi đặt ra. • Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.	• Hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá cao.	• Hoàn thành rất tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8
Hình thức trình bày (10%)	• Chưa logic, hợp lý. • Khó đọc. • Không đẹp mắt.	• Mức độ logic, hợp lý bình thường. • Không dễ đọc. • Không đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Khá dễ đọc. • Bình thường.	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Khá đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Đẹp mắt.	CLO8 CLO9

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị đổi mới và Phát triển sản phẩm mới
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Innovation Management and New Product Development
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	7
- Bài tập, thảo luận:	38
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị Marketing / Khoa Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị Marketing,
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Mục tiêu chung của học phần này là: Để phát triển sự hiểu biết và nâng cao nhận thức về các lĩnh vực cơ bản trong việc phát triển sản phẩm mới trong bối cảnh ngày nay, đồng thời, học viên phát triển năng lực, kỹ năng và khả năng ra quyết định trong việc phát triển sản phẩm mới, đem lại thành công cho doanh nghiệp/tổ chức: từ hình thành ý tưởng sản phẩm, phát triển khái niệm, thiết kế, thử nghiệm, đến tung sản phẩm ra thị trường và quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Phát triển được sự hiểu biết sâu sắc về quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới
- Phát triển được năng lực quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới trong doanh nghiệp một cách hiệu quả.

❖ Về kỹ năng:

- Phân tích, đánh giá được hoạt động quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới ở cấp độ doanh nghiệp
- Áp dụng những kiến thức trong môn học này để có thể quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới cho một doanh nghiệp/ tổ chức.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

- Phát triển được năng lực để hoạch định, thực thi và đánh giá được chiến lược, kế hoạch đổi mới và phát triển sản phẩm mới của doanh nghiệp.
- Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình học tập

- 3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các lý thuyết, quan điểm, triết lý, phương thức về các chức năng trong quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới trong doanh nghiệp/tổ chức.
CLO2	Cập nhật kiến thức về các mô hình quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới hiện đại trên thế giới.
CLO3	Tư duy phân tích các vấn đề phát sinh trong thực tiễn có luận cứ khoa học về đổi mới và phát triển sản phẩm mới.
Về kỹ năng	
CLO4	Phân tích, đánh giá một cách khoa học các kiến thức chuyên ngành để áp dụng vào thực tiễn quản trị đổi mới, phát triển một sản phẩm mới.
CLO5	Phân tích các chính sách để đưa ra các quyết định chiến lược trung và dài hạn về vấn đề đổi mới và phát triển sản phẩm mới.
CLO6	Nhận diện, đánh giá và giải quyết vấn đề phát sinh trong quá trình quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới một cách hiệu quả.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Năng lực phát hiện và đưa ra những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp trong lĩnh vực quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới.
CLO8	Khát vọng vươn lên để trở thành những nhà lãnh đạo, chuyên gia cao cấp về lĩnh vực đổi mới và phát triển sản phẩm mới.
CLO9	Trân trọng các giá trị đạo đức của dân tộc để nâng cao giá trị cuộc sống.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu

- *R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...*
- *M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu*
- *A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.*

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CLO 1	I	I							
CLO 2	R			R		R			
CLO 3	R			M					
CLO 4	R		R	M					
CLO 5	R			M		R			
CLO 6				M		M			
CLO 7					M				
CLO 8						R		R	
CLO 9						R			
CLO10									
Tổng hợp học phần	R	I	R	M	M	R		R	

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian Buổi (4 tiết)	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học					Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		Giờ lên lớp			Tự học, tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy		
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng				

			<i>luận)</i>					
Buổi 1	Chuyên đề 1: Các quan điểm về quản trị đổi mới, vòng đời sản phẩm và mở rộng vòng đời sản phẩm	1,0	2,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 2	Chuyên đề 2: Sử dụng các mô hình (mô hình tĩnh và động) và phân tích các mô hình đổi mới tại doanh nghiệp.	2,0	2,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 3	Chuyên đề 3: Quản trị công nghệ và đổi mới sáng tạo tại doanh nghiệp (ý tưởng mới).	2,0	3,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 4	Chuyên đề 4: Ứng dụng phát triển sản phẩm mới theo phương pháp 5D.	2,0	3,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 5	Chuyên đề 5: Tiến trình hình thành sản phẩm mới.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 6	Chuyên đề 6: Vận dụng marketing khi đưa ra một sản phẩm mới.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo		

						luận		
Buổi 7	Chuyên đề 7: Tiến hành tung ra một sản phẩm mới.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 8	Chuyên đề 8: Quản lý phát triển sản phẩm trong doanh nghiệp.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 9	Chuyên đề 9: Phát triển sản phẩm mới trong lĩnh vực dịch vụ.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 10	Chuyên đề 10: Phát triển sản phẩm mới trong lĩnh vực thực phẩm.		4,0		8,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Buổi 11	Chuyên đề 11: Phát triển sản phẩm mới trong một số lĩnh vực: Bất động sản, FMCG		4,0		10,0	Trình bày nhóm, thảo luận		
Cộng		7 Giờ	38 Giờ		90			

				Giờ			
--	--	--	--	------------	--	--	--

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng, nêu vấn đề	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mind map, Case study	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận nhóm, cá nhân	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

Bài giảng

- Bài giảng Quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới của giảng viên.

Giáo trình

- Giáo trình: Nguyễn Xuân Trường. (2020). *Phát triển sản phẩm mới*, In lần thứ nhất. Nhà xuất bản Thanh Niên.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- Mital, A., Desai, A., Subramanian, A., & Mital, A. (2014). *Product development: a structured approach to consumer product development, design, and manufacture*. Elsevier.
- Cross, N. (2021). *Engineering design methods: strategies for product design*. John Wiley & Sons.
- Trott, P. (2012). *Innovation management and New product development*. 5th edition.
- Kono, T., & Lynn, L. (2007). *Strategic new product development for the global economy*. Springer.
- Griffin, A., & Somermeyer, S. (Eds.). (2007). *The PDMA toolbook 3 for new product development*. Hoboken, NJ: John Wiley.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần, bài tập cá nhân	Đi học đủ, tích cực tham gia hoạt động tương tác trao đổi trong lớp. Kiểm tra bài cá nhân 2-3 lần	Điểm danh, 2-3 lần	15%
2	Bài tập NHÓM	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	25%
	TỔNG			40%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI TIỂU LUẬN Dự án phát triển sản phẩm mới	- 1 dự án cho mỗi cá nhân, nộp bài sau khi kết thúc học phần 1 tuần	Hiệu, giải thích được, đánh giá được	60%
TỔNG			60%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập cá nhân (bảng 2 và bảng 3)

7.3 Rubric đánh giá bài tập nhóm (bảng 4 và bảng 5)

7.4. Rubric đánh giá bài tiểu luận (bảng 6)

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường

TS. Tạ Văn Thành

BẢNG 2: RUBRIC ĐÁNH GIÁ ÀI TẬP CÁ NHÂN VỀ NHÀ

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Kết cấu và tính logic của bài viết (15%)	• Kết cấu không chặt chẽ. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không chặt chẽ. • Tính logic không cao	• Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1
Phản dịch ra tiếng Việt (20%)	• Dịch kém, sai lỗi nhiều. • Dịch chưa hết bài viết. • Chưa thể hiện được tinh thần của bài viết.	• Dịch tương chưa tốt. • Dịch chưa hết bài viết. • Thể hiện mức độ bình thường.	• Dịch tương đối tốt. • Dịch tương đối đầy đủ. • Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt.	• Dịch khá tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết khá tốt.	• Dịch tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết.	
Phản liên hệ thực tế (25%)	• Liên hệ chưa đủ 3 công ty hoặc ngành hàng. • Không có sự đa dạng của các công ty liên hệ. • Chưa sát thực, thông tin không mới mẻ. • Yếu, không cập nhật.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty không cao. • Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. • Không cập nhật.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. • Tương đối tốt.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Sát thực, thông tin còn mới mẻ. • Tính thời sự khá tốt.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Sát thực, thông tin còn mới mẻ. • Tính thời sự cao.	
Phản rút ra bài học (25%)	• Bài học không sát với chủ đề và nội dung của case study. • Ít phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi không cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học tương đối sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Tương đối để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi để áp dụng được vào các công ty.	

Hình Thức (10%)	- Chưa đúng qui định. - Kém thẩm mỹ. - Sai lỗi chính tả > 20 lỗi.	- Theo đúng qui định. - Tính thẩm mỹ bình thường. - Sai lỗi chính tả 15 - 20 lỗi.	- Theo đúng qui định. - Tính thẩm mỹ tương đối cao. - Sai lỗi chính tả 10-15 lỗi.	- Theo đúng qui định. - Có tính thẩm mỹ cao. - Sai lỗi chính tả từ 5-10 lỗi.	- Theo đúng qui định. - Có tính thẩm mỹ cao. - Sai lỗi chính tả dưới 5 lỗi.	
Thời gian nộp (5%)	Chậm hơn 36h so với qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	Chậm hơn 12h so với qui định.	Chậm hơn 6h so với qui định.	Đúng qui định.	

BẢNG 3: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP CÁ NHÂN TRÊN LỚP

Tiêu chí/ trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ					
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)	
Mức độ đáp ứng yêu cầu về nội dung (80%)	- Trả lời rất tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	- Trả lời tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá.	- Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.	- Trả lời được yêu cầu đặt ra. - Tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề bình thường.	- Trả lời yêu cầu đặt ra chưa tốt. - Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.	CLO1.3 CLO2.2 CLO3.2
Hình thức trình bày (20%)	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Khá đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Khá dễ đọc. - Bình thường.	- Mức độ logic, hợp lý bình thường. - Không dễ đọc. - Không đẹp mắt.	- Chưa logic, hợp lý. - Khó đọc. - Không đẹp mắt.	

BẢNG 4: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP NHÓM VỀ NHÀ

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Hoạch định được chiến lược Marketing <i>Đánh giá tình hình và hoạch định</i> (20%)	- Chiến lược và kế hoạch không đầy đủ, thiếu logic. - Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng trong thực tiễn cho bài tập như thế nào.	- Thể hiện một số khó khăn trong phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi tương đối đầy đủ, logic. - Việc sử dụng kiến thức, kỹ năng là rõ ràng nhưng không sâu.	- Áp dụng các kiến thức trong việc phân tích, đánh giá thị trường, đối thủ cạnh tranh tương đối tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi khá đầy đủ, logic. - Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng ít mở rộng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ khá tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng khá tốt kiến thức và kỹ năng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi rất đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng và sáng tạo cao.	CLO1.3 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch marketing <i>Giải quyết vấn đề đặt ra</i> (20%)	- Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được đầy đủ các câu hỏi phản biện và chất vấn của các nhóm khác.	- Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Sử dụng các giải pháp tương đối hiệu quả để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch hành động và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Sử dụng các giải pháp có hiệu quả khá tốt để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời khá tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Sử dụng các giải pháp có hiệu quả cao để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết và khả thi về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	CLO2.3

Phối hợp nhóm trong thực hiện bài và thuyết trình (20%)	• Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. • Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. • Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.	• Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm chưa rõ ràng. • Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường. • Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	• Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng giữa các thành viên nhóm. • Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	• Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm. • Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	• Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm. • Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm. • Có sự tương tác rất tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.
Kết cấu và bố cục của bài word & Powerpoint (10%)	• Kết cấu thiếu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu không chặt. • Bố cục bình thường. • Sự liên kết không chặt chẽ.	• Kết cấu tương đối chặt. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết chưa tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu khá chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.
Tính sáng tạo (10%)	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt khá rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.
Hình Thức – (10%)	• Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày kém thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi khá nhiều. • Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày một cách bình thường.	• Theo đúng qui định và sai lỗi tương đối ít. • Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày một cách tương đối thuyết phục.	• Theo đúng qui định và ít sai lỗi. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Tính thẩm mỹ không cao.	• Theo đúng qui định và sai lỗi không đáng kể. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Có tính thẩm mỹ cao.

Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	- Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. - Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.	- Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. - Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. - Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ.	- Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. - Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác. - Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	- Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất - Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao. - Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ.	- Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. - Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. - Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ, đúng.	
Thời gian nộp bài (5%)	Chậm hơn 36h so với qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	Chậm hơn 12h so với qui định.	Chậm hơn 6h so với qui định.	Đúng qui định.	

BẢNG 5: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP NHÓM TRÊN LỚP

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ					Learning out come
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)	
Mức độ đáp ứng yêu cầu về nội dung (35%)	- Đáp ứng rất tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời rất tốt các câu hỏi chất vấn đặt ra.	- Đáp ứng tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời tốt các câu hỏi đặt ra.	- Đáp ứng khá tốt yêu cầu đặt ra. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi đặt ra.	- Đáp ứng yêu cầu đặt ra ở mức độ bình thường. - Trả lời các câu hỏi đặt ra bình thường.	- Chưa đáp ứng được yêu cầu đặt ra. - Trả lời chưa tốt các câu hỏi đặt ra.	CLO1.1 CLO1.3 CLO2.3 CLO3.2
Mức độ phối hợp	Có sự phân công rõ ràng giữa các thành viên trong nhóm.	Có sự phân công rõ ràng giữa các thành viên trong nhóm.	Có sự phân công giữa các thành viên trong nhóm.	Có sự phân công nhưng không rõ ràng giữa các thành viên	Chưa có sự phân công giữa các thành viên trong nhóm.	

trong nhóm (25%)	Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm rất tốt.	Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm tốt.	Mức độ phối hợp giữa các thành viên trong nhóm tương đối tốt.	- trong nhóm. - Phối hợp giữa các thành viên trong nhóm bình thường.	Sự phối hợp giữa các thành viên trong nhóm kém.
Thái độ tham gia (20%)	- Tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận rất sôi nổi trong nhóm.	- Tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận khá sôi nổi trong nhóm.	- Khá tích cực, nhiệt tình. - Thảo luận tương đối sôi nổi trong nhóm.	- Mức độ tích cực, nhiệt tình bình thường. - Thảo luận trong nhóm bình thường.	- Không tích cực, nhiệt tình. - Sự thảo luận trong nhóm kém.
Hình thức trình bày (15%)	- Logic, hợp lý. - Dễ nhìn, dễ đọc. - Trình bày có tính thuyết phục cao.	- Logic, hợp lý. - Dễ nhìn, dễ đọc. - Trình bày có tính thuyết phục khá.	- Logic, tương đối hợp lý. - Mức độ nhìn và đọc bình thường. - Trình bày có tính thuyết phục bình thường.	- Mức độ logic, hợp lý bình thường. - Mức độ nhìn và đọc bình thường. - Trình bày kém thuyết p	- Mức độ logic, hợp lý kém. - Khó nhìn và khó đọc. - Trình bày kém thuyết phục.
Thời gian hoàn thành và mức độ sẵn sàng (5%)	- Một trong 3 nhóm đầu tiên xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác rất tích cực.	- Nằm trong số nhóm 4 – 6 xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác tích cực.	- Nằm trong nhóm 7-8 nhóm xung phong. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác khá tích cực.	- Không xung phong nhưng khi yêu cầu sẽ lên trình bày ngay. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác bình thường.	- Không xung phong nhưng khi bị gọi lên thì chậm chạp. - Đặt câu hỏi cho nhóm khác không tích cực.

BẢNG 6: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TIỂU LUẬN

TIÊU CHÍ, TIÊU CHUẨN / TRỌNG SỐ	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ				
	Xuất sắc (9 – 10 đ)	Giỏi (8 - < 9 đ)	Khá (7 - < 8)	Trung bình (5 - < 7)	Kém (0 - < 5)

Kết cấu và bố cục (15%)	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết giữa tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết bình thường. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu rõ ràng. • Bố cục bình thường. • Thiếu sự liên kết.	• Kết cấu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.
Mở rộng kiến thức và kỹ năng (25%)	• Khám phá một lĩnh vực mới rất rõ ràng. • Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. • Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	• Có phát triển sang lĩnh vực mới nhưng chưa rõ ràng. • Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng. • Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.	• Chưa có sự mở rộng về kiến thức và kỹ năng. • Việc sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng. • Áp dụng các kiến thức trong việc tạo ra và đánh giá tiểu luận của mình.	• Việc sử dụng kiến thức bề mặt là rõ ràng trong việc tự đánh giá. • Thể hiện một số khó khăn trong việc áp dụng kiến thức và đánh giá.	• Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng cho tiểu luận như thế nào.
Giải quyết vấn đề đặt ra (25%)	• Vấn đề đặt ra có tính phức tạp, khó khăn. • Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp và khó thích hợp để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian để hoàn thành tốt tiểu luận. • Giải quyết tốt vấn đề đặt ra.	• Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp, khó khăn. • Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp vừa phải để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, thời gian. • Giải quyết tốt vấn đề đặt ra.	• Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp. • Sử dụng các giải pháp có mức độ ít phức tạp để giải quyết vấn đề đặt ra. • Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không. • Giải quyết khá tốt vấn đề đặt ra.	• Vấn đề đặt ra có mức độ phức tạp trung bình. • Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. • Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức bình thường.	• Vấn đề đặt ra rất bình thường, không có gì phức tạp. • Sử dụng các giải pháp rất bình thường. • Chưa giải quyết được vấn đề đặt ra.
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn

(10%)	• Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	và thời gian chính xác • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đủ để tra cứu, kiểm tra.	không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ để tra cứu, kiểm tra.	không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.
Tính sáng tạo (15%)	• Thể hiện được sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt tương đối rõ.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Đi theo lối mòn • Không có phong cách riêng.
Hình Thức (7%)	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo cao. • Có tính thẩm mỹ cao.	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo khá. • Có tính thẩm mỹ khá cao.	• Theo đúng qui định. • Có sự sáng tạo ít. • Tính thẩm mỹ bình thường.	• Theo đúng qui định. • Thiếu sự sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ.	• Chưa theo đúng qui định. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ.
Thời gian nộp (3%)	• Đúng qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 48h so với qui định.	• Chậm hơn 72h so với qui định.

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Truyền thông marketing tích hợp
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Intergrated Marketing Communication
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	7
- Bài tập, thảo luận:	38
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị Marketing / Khoa Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị Marketing
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Truyền thông marketing là một bộ phận quan trọng trong chiến lược marketing, đang phát triển rất nhanh cùng với sự bùng nổ của các phương tiện truyền thông, internet trong quá trình toàn cầu hóa. Môn học nhằm giúp học viên hiểu quá trình phát triển chiến lược và kế hoạch truyền thông marketing cho một sản phẩm hoặc một dịch vụ, kết hợp giữa các phương thức: quảng cáo, bán hàng, khuyến mãi, quan hệ công chúng (PR), và marketing trực tiếp với chiến lược của công ty.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Giúp học viên nắm vững những nội dung chủ yếu của môn học liên quan đến việc xác định mục tiêu; dự đoán nhu cầu marketing và nhu cầu truyền thông; xác định thông điệp chiến lược, lập kế hoạch marketing – truyền thông; thực thi, kiểm tra, đánh giá việc thực hiện các chiến lược và kế hoạch truyền thông tiếp thị

❖ Về kỹ năng:

Học viên có khả năng lập kế hoạch và triển khai hoạt động Truyền thông Marketing tích hợp cho sản phẩm, doanh nghiệp.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Ý thức được vấn đề đạo đức và trách nhiệm của người làm marketing khi triển khai các chương trình truyền thông marketing.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Học viên hiểu về tầm quan trọng của Truyền thông marketing tích hợp với doanh nghiệp trong nền kinh tế trong bối cảnh phức tạp và thay đổi liên tục hiện nay.
CLO2	Giúp học viên giải thích được các khái niệm và các lý thuyết quan trọng liên quan đến Truyền thông marketing tích hợp.
CLO3	Nắm vững các kiến thức về nghiên cứu marketing và hành vi khách hàng trong môi trường điện tử, các khái niệm căn bản về phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị thị trường trong môi trường kinh doanh trực tuyến, chiến lược định vị và khác biệt hóa, các chính xác marketing hỗn hợp và CRM
Về kỹ năng	
CLO4	Tổ chức và lập kế hoạch IMC cho doanh nghiệp
CLO5	Phân tích tình huống và phát hiện các vấn đề, nhận biết và mô tả được các loại hình Truyền thông marketing tích hợp
CLO6	Áp dụng được kiến thức vào trường hợp trong các ngữ cảnh khác nhau
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Kiểm tra, đánh giá và hiểu những thách thức của việc áp dụng các chương trình Truyền thông marketing tích hợp
CLO8	Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình hoạt động marketing
CLO9	Duy trì đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp trong hoạt động quản trị IMC

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I	I								
CLO 2	R			R						

CLO 3	R			R		M				
CLO 4	R	I		M						
CLO 5		I	R		R	R				
CLO 6				R		M				
CLO 7				R		M				
CLO 8						R	R	M		R
CLO 9									R	
Tổng hợp học phần	R	I	R	R	R	M	R	M	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi 1	Chuyên đề 1: Các quan điểm về Truyền thông marketing tích hợp	1,0	2,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 2	Chuyên đề 2: Công chúng nhận tin trong truyền thông marketing tích hợp	2,0	2,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 3	Chuyên đề 3: Áp dụng các công cụ trong hoạch định kế hoạch truyền thông marketing tích hợp	2,0	3,0		8,0	Giảng, thảo luận		
Buổi 4	Chuyên đề 4: Ứng dụng phát triển sản phẩm mới theo phương pháp 5D.	2,0	3,0		8,0	Trình nhóm, bày thảo luận		
Buổi 5	Chuyên đề 5: Chiến lược sáng tạo		4,0		8,0	Trình nhóm, bày thảo		

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	trong truyền thông marketing tích hợp					luận		
Buổi 6	Chuyên đề 6: Kế hoạch phương tiện truyền thông		4,0		8,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Buổi 7	Chuyên đề 7: Đánh giá hiệu quả hoạt động truyền thông marketing tích hợp		4,0		8,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Buổi 8	Chuyên đề 8: Thực tiễn áp dụng hoạt động IMC trong lĩnh vực dịch vụ.		4,0		8,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Buổi 9	Chuyên đề 9: Thực tiễn áp dụng hoạt động IMC trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh.		4,0		8,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Buổi 10	Chuyên đề 10: Thực tiễn áp dụng hoạt động IMC trong lĩnh vực Bất động sản.		4,0		8,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Buổi 11	Chuyên đề 11: Thực tiễn áp dụng hoạt động IMC trong lĩnh vực du lịch		4,0		10,0	Trình nhóm, luận	bày thảo	
Tổng		7 Giờ	38 Giờ		90 Giờ			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Thuyết giảng, nêu vấn đề	X	X	X	X	X	X	X	X
Mind map, Case study	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận nhóm, cá nhân	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

Bài giảng

- Bài giảng Truyền thông marketing tích hợp của giảng viên.

Giáo trình

- George Belch, Michael Belch, Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective (8th edition), McGraw-Hill, 2017.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- William Chitty , Nigel Barker, Terence A. Shimp, Integrated Marketing Communication (2th edition), Thomas Nelson Australia, 2008.
- Terence A. Shimp, Advertising, Promotion and others aspects of Integrated Marketing Communications (8th edition), South-Western, a part of Cengage Learning, 2010.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần, bài tập cá nhân	Đi học đủ, tích cực tham gia hoạt động tương tác trao đổi trong lớp. Kiểm tra bài cá nhân 2-3 lần	Điểm danh, 2-3 lần	10%
2	Bài tập NHÓM	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	30%
	TỔNG			40%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI THI TỰ LUẬN Bài thi 90 phút, bao gồm 2 câu hỏi vận dụng lý thuyết vào tình huống thực tế. <i>(câu hỏi mở, được sử dụng tài liệu)</i> hoặc BÀI TIỂU LUẬN NHÓM	- Đánh giá về kiến thức:	Hiểu, giải thích được, đánh giá được	24%
	- Đánh giá về kỹ năng:	Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo	36%
TỔNG			60%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập cá nhân

Đạt	Không đạt
Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

7.3 Rubric đánh giá bài tiểu luận nhóm

10-8 điểm	7-6 điểm	6-5 điểm	Không đạt
1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên. 2.Vai trò lãnh đạo	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ đồng đều giữa các thành viên 2.Vai trò lãnh đạo	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một thành viên	1.Khối lượng công việc và các nhiệm vụ liên quan được phân bổ không đồng đều giữa các thành viên hoặc ít nhất một

được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau là rõ ràng.	được đảm nhận bởi mỗi thành viên cho các nhiệm vụ khác nhau không rõ ràng.	được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo.	thành viên được giao cho những nhiệm vụ đơn giản như viết báo cáo.
3.Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định.	3.Sự đóng góp của mỗi thành viên được xác định.	2.Sự đóng góp của mỗi thành viên không được xác định.	2.Các nỗ lực đóng góp dàn trải.
4.Trình bày đẹp, kết cấu chuẩn mực.	4.Trình bày khá, kết cấu chuẩn mực.	3.Trình bày khá, kết cấu chưa chuẩn mực	3.Trình bày chưa tốt, kết cấu chưa chuẩn mực
5.Nội dung đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn.	5.Nội dung khá đầy đủ về lý thuyết và thực tiễn.	4.Nội dung trung bình, chưa có sự liên hệ thực tiễn sâu sắc.	4. Nội dung không đầy đủ về lý thuyết lẫn thực tiễn
6.Nộp đúng quy định.	6.Nộp đúng quy định.	5.Nộp trễ hạn 3 ngày.	

7.4 Rubric đánh giá bài tập nhóm (bảng 7.4)

7.5 Rubric đánh giá bài thi tự luận (bảng 7.5)

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường

TS. Tạ Văn Thành

BẢNG 7.4: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP NHÓM

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning outcome
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Xây dựng một chiến lược và kế hoạch Truyền thông marketing tích hợp - <i>Đánh giá tình hình và hoạch định</i> (20%)	- Chiến lược và kế hoạch không đầy đủ, thiếu logic. - Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng trong thực tiễn cho bài tập như thế nào.	- Thể hiện một số khó khăn trong phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi tương đối đầy đủ, logic. - Việc sử dụng kiến thức, kỹ năng là rõ ràng nhưng không sâu.	- Áp dụng các kiến thức trong việc phân tích, đánh giá thị trường, đối thủ cạnh tranh tương đối tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi khá đầy đủ, logic. - Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng ít mở rộng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ khá tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng khá tốt kiến thức và kỹ năng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi rất đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng và sáng tạo cao.	CLO4 CLO5 CLO6
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch Truyền thông marketing tích hợp - <i>Giải quyết vấn đề đặt ra</i> (20%)	- Ý tưởng mới rất bình thường, đơn giản, không khác biệt. - Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được đầy đủ các câu hỏi phản biện và chất vấn của các nhóm khác.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo trung bình. - Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo tương đối. - Sử dụng các giải pháp tương đối hiệu quả để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch hành động và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo khá cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả khá tốt để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời khá tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả cao để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết và khả thi về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	CLO4 CLO5 CLO6
Phối hợp nhóm trong thực hiện bài và thuyết trình (20%)	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự tương tác khá giữa các	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm chưa rõ ràng. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường. - Sự tương tác khá giữa các	- Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác rất tốt	CLO5 CLO6

	thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.	thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	nhau và với lớp.	nhau và với lớp.	giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	
Kết cấu và bố cục của bài word & Powerpoint (10%)	• Kết cấu thiếu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu không chặt. • Bố cục bình thường. • Sự liên kết không chặt chẽ.	• Kết cấu tương đối chặt. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết chưa tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu khá chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	CLO4 CLO5 CLO6
Tính sáng tạo (10%)	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt khá rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.	CLO5 CLO6
Hình Thức – (10%)	• Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày kém thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi khá nhiều. • Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày một cách bình thường.	• Theo đúng qui định và sai lỗi tương đối ít. • Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày một cách tương đối thuyết phục.	• Theo đúng qui định và ít sai lỗi. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày khá thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi không đáng kể. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Có tính thẩm mỹ cao. • Trình bày rất thuyết phục.	CLO6
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác. • Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ, đúng.	CLO4 CLO5 CLO6
Thời gian nộp bài (5%)	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 12h so với qui định.	• Chậm hơn 6h so với qui định.	• Đúng qui định.	CLO7

BẢNG 7.5: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI THI TỰ LUẬN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Đáp ứng yêu cầu nội dung về kiến thức, kỹ năng và thái độ (90%)	- Chưa hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. - Trả lời còn nhiều sai sót. - Mức độ đáp ứng yêu cầu đặt ra chưa tốt. - Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.	- Hoàn thành được trên 50% yêu cầu đặt ra. - Trả lời đúng kết quả, sai sót không nhiều. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề bình thường.	- Hoàn thành gần hết các câu hỏi đặt ra. - Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.	- Hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá cao.	- Hoàn thành rất tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4
Hình thức trình bày (10%)	- Chưa logic, hợp lý. - Khó đọc. - Không đẹp mắt.	- Mức độ logic, hợp lý bình thường. - Không dễ đọc. - Không đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Khá dễ đọc. - Bình thường.	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Khá đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Đẹp mắt.	CLO7 CLO8

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị khủng hoảng truyền thông
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Crisis Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	15
- Bài tập, thảo luận:	30
- Thực hành:	
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị Marketing / Khoa Marketing
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị Marketing, Truyền thông marketing tích hợp
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần này giúp người học có thể đạt được các mục tiêu sau:

- Nhận thức được tầm quan trọng, giải thích và phân biệt được các khái niệm, thuật ngữ liên quan đến khủng hoảng truyền thông quản trị khủng hoảng truyền thông.
- Có những hiểu biết sâu sắc và các phương pháp tiếp cận để nhận diện khủng hoảng truyền thông.
- Có thể đề xuất các hướng giải quyết và phương pháp quản trị trong giai đoạn khủng hoảng và hậu khủng hoảng.

Biết cách xây dựng bản kế hoạch giải quyết khủng hoảng truyền thông và kế hoạch marketing để khôi phục hình ảnh thương hiệu.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Người học có thể giải thích và phân loại các thuật ngữ và các khái niệm về khủng hoảng truyền thông và quản trị khủng hoảng truyền thông.
- Mô tả quá trình quản trị khủng hoảng
- Hiểu được cách thiết kế kế hoạch giải quyết khủng hoảng truyền thông; Mô tả nội dung của một bản kế hoạch xử lý khủng hoảng truyền thông.
- Có sự hiểu biết sâu sắc cơ sở lý thuyết để dự đoán các cuộc khủng hoảng tiềm ẩn và phát triển các phương pháp tránh hoặc giảm thiểu thiệt hại vận dụng trong thực tiễn.

❖ Về kỹ năng:

- Có khả năng phân tích và đánh giá được tác động của các cuộc khủng hoảng lên cộng đồng, về tổ chức và các bên liên quan của nó.
- Có khả năng thiết kế Bản kế hoạch giải quyết khủng hoảng truyền thông (crisis communication plan -CCP)
- Có năng lực vận dụng các phương pháp chẩn đoán và giải quyết các tình huống khủng hoảng.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

- Phát triển thái độ tích cực và trách nhiệm trong việc giải quyết khủng hoảng truyền thông.
- Nhận thức được đạo đức trong quản trị khủng hoảng truyền thông.
- Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình học tập

- **3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:**

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức chuyên sâu về các chức năng trong quản trị khủng hoảng truyền thông và quản trị khủng hoảng truyền thông.
CLO2	Cập nhật kiến thức về các mô hình quản trị khủng hoảng.
CLO3	Tư duy phân tích các vấn đề phát sinh trong thực tiễn có luận cứ khoa học về giải quyết khủng hoảng truyền thông
Về kỹ năng	
CLO4	Phân tích, đánh giá một cách khoa học các kiến thức chuyên ngành để áp dụng vào thực tiễn quản trị khủng hoảng truyền thông.
CLO5	Phân tích các chính sách để đưa ra các quyết định chiến lược trung và dài hạn trong quản trị khủng hoảng.
CLO6	Nhận diện, đánh giá và giải quyết vấn đề phát sinh trong quá trình giải quyết khủng hoảng truyền thông (crisis communication plan -CCP)

Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO7	Năng lực phát hiện và đưa ra những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp trong giải quyết khủng hoảng truyền thông.
CLO8	Khát vọng vươn lên để trở thành những nhà lãnh đạo, chuyên gia cao cấp về quản trị khủng hoảng.
CLO9	Trân trọng các giá trị đạo đức của dân tộc để nâng cao giá trị cuộc sống.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CLO 1	I	I							
CLO 2	R			R		R			
CLO 3	R			M					
CLO 4	R		R	M					
CLO 5	R			M		R			
CLO 6				M		M			
CLO 7					M				
CLO 8						R		R	
CLO 9						R			
CLO10									
Tổng hợp học phần	R	I	R	M	M	R		R	

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

Thời gian Buổi (4 tiết)	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học		Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn	Ghi chú
		Giờ lên lớp	Tự học, tự nghiên cứu			

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng			bị trước khi đến lớp	
1	Chuyên đề 1: Khái quát chung về khủng hoảng truyền thông: 1.1 Khái niệm, phân loại khủng hoảng truyền thông. 1.2 Quản trị khủng hoảng truyền thông: - Khái niệm, tầm quan trọng của quản trị khủng hoảng - Vai trò của quan hệ công chúng trong quản trị khủng hoảng 1.3 Mô hình quản trị khủng hoảng truyền thông 1.4 Ảnh hưởng của môi trường trực tuyến đến khủng hoảng và quản trị khủng hoảng.	3	1		- W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: Chapter 1 - Robert R. Ulmer Paperback, 2015 <u>Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity</u> : Chapter- W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: Chapter 1,2 - Robert R. Ulmer Paperback, 2015 <u>Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity</u> 1, 2			
2	Học viên báo cáo thuyết trình		4					

3	Chuyên đề 2: Các chức năng quản lý chủ động và quản trị khủng hoảng 2.1 Các chức năng quản lý chủ động - Quản lý vấn đề - Quản lý danh tiếng - Quản lý rủi ro 2.2 Mối tương quan giữa các chức năng quản lý chủ động	2	2		- Tủ sách Harvard, 2017, Quản lý Khủng hoảng: - W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: chapter 3 - Robert R. Ulmer Paperback, 2015 <u>Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity</u>			
4	Chuyên đề 3: Nhận diện khủng hoảng (How To Identify a Crisis) 3.1 Nhận diện những mối nguy hiểm tiềm tàng: - Nguồn gốc khủng hoảng tiềm tàng - Nhận diện những khủng hoảng có khả năng xảy ra 3.2 Các dấu hiệu cảnh báo về khủng hoảng sắp xảy ra 3.3 Khủng hoảng và nhu cầu thông tin - Tập hợp thông tin - Xử lý thông tin - Các khó khăn và sai lầm trong xử lý thông tin 3.4 Ngăn ngừa khủng hoảng	2	2		- Tủ sách Harvard, 2017, Quản lý Khủng hoảng Ch. 1 (p. 13), ch.5 (97) - W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: Ch. 4			

	(Crisis prevention)							
5	Chuyên đề 4: Chuẩn bị cho khủng hoảng (Crisis preparation) 4.1 Lỗi hồng chân đoán 4.2 Đánh giá các loại khủng hoảng 4.3 Chọn và huấn luyện nhóm quản trị khủng hoảng: - Nhóm chức năng - Phân tích công việc - Ra quyết định nhóm - Làm việc nhóm - Viết bản kế hoạch quản trị khủng hoảng - Lắng nghe - Triển khai lựa chọn nhóm quản trị khủng hoảng 4.4 Lựa chọn và huấn luyện người phát ngôn 4.5 Xây dựng kế hoạch quản trị khủng hoảng truyền thông (crisis management plan CMP) 4.6 Đánh giá và rà soát hệ thống truyền thông khủng hoảng: - Hệ thống cảnh báo (notification) - Trung tâm kiểm soát khủng hoảng	3	1		- Tủ sách Harvard, 2017, Quản lý Khủng hoảng - W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: ch.5 - Robert R. Ulmer Paperback, 2015 <u>Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity</u>			

	- Mạng truyền thông nội bộ và internet 4.7 Xác định các bên liên quan và công tác chuẩn bị							
6	Học viên báo cáo thuyết trình.		4					
7	Chuyên đề 5: Xử lý khủng hoảng (Crisis response) 5.1 Xác nhận khủng hoảng 5.2 Các hình thức xử lý khủng hoảng ch.8 5.3 Nội dung xử lý khủng hoảng: - Cấu trúc thông tin - Điều chỉnh thông tin - Quản trị danh tiếng 5.5 Chiến lược xử lý khủng hoảng: - Đánh giá các nguy cơ - Ảnh hưởng của niềm tin và danh tiếng trước đây đối với chiến lược đối phó khủng hoảng - Lập hồ sơ hành động: + Mục tiêu + Xác định những hoạt động cần phải thực hiện: + Giải pháp tình thế + Phục hồi danh tiếng + Định hướng	2	2		- Tủ sách Harvard, 2017, Quản lý Khủng hoảng: Ch.6 (113) - W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding ch.7, ch.8			

	hành vi +Thiết kế thông điệp +Lựa chọn kênh truyền thông: +Truyền thông với các nhóm liên quan khác nhau +Giám sát quá trình truyền thông +Quản trị quan hệ với giới truyền thông 5.5 Các vấn đề đạo đức: - Vấn đề đạo đức - Các giá trị - Trách nhiệm và trách nhiệm giải trình							
8	Các nhóm báo cáo dự án, thuyết trình		4					
9	Chuyên đề 6: Thiết kế thông điệp và Giải quyết Hậu khủng hoảng (Post crisis Concerns) 6.1 Khái niệm Thông điệp truyền thông - Khái niệm - Sự cần thiết phải thiết kế thông điệp truyền thông - Yêu cầu: Nhanh chóng, chính xác và nhất quán 6.2 Thiết kế thông điệp truyền thông	3	1		- Tủ sách Harvard, 2017, Quản lý Khủng hoảng: ch.7 (134) - W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding: Ch.8 - Sáng tạo chiến dịch PR hiệu quả, chương 6, (trang 145)			

	6.3 Chọn Kênh truyền thông - Công cụ truyền thông truyền thống - Công cụ truyền thông trực tuyến - Quản trị Trợ giúp Truyền đạt Thông điệp Chân thành 6.4 Người phát ngôn 6.5 Đánh giá hậu quả khủng hoảng 6.6 Ghi nhận và rút kinh nghiệm 6.7 Thiết kế và triển khai các hoạt động hậu khủng hoảng							
10	Báo cáo thuyết trình nhóm		4					
11	Báo cáo thuyết trình nhóm Tổng kết học phần		5					
TỔNG CỘNG		15	30		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
Thuyết giảng, nêu vấn đề	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mind map, Case study	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận nhóm, cá nhân	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

Bài giảng

- Bài giảng Quản trị khủng hoảng truyền thông của giảng viên.

Giáo trình

- Tủ sách Harvard, 2017 (tái bản), Quản lý Khủng hoảng, NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- W. Timothy Coombs, 2014, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding, SAGE Publications, Inc
- Timothy Coombs, 2014, Applied Crisis Communication and Crisis Management: Cases and Exercises, SAGE Publications, Inc
- Anne Gregory, Sáng tạo chiến dịch PR hiệu quả, 2017 (tái bản), Nhà Xuất bản Trẻ TP.HCM
- Robert R. Ulmer Paperback, 2015 Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity, SAGE Publications, Inc

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần, bài tập cá nhân	Đi học đủ, tích cực tham gia hoạt động tương tác trao đổi trong lớp. Kiểm tra bài cá nhân 2-3 lần	Điểm danh, 2-3 lần	25%
2	Bài tập NHÓM	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	15%
	TỔNG			40%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
----------------------	-------	-----------------------	--------------------------

			PHẦN
BÀI THU HOẠCH CÁ NHÂN	- Đánh giá về kiến thức:	Hiểu, giải thích được, đánh giá được	24%
Lập một đề án quản trị Khủng hoảng tại Doanh nghiệp/tổ chức cụ thể.	- Đánh giá về kỹ năng:	Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo	36%
TỔNG			60%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập cá nhân

Đạt	Không đạt
Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài tập tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

7.3 Rubric đánh giá bài tập nhóm (bảng 7.3)

7.4 Rubric đánh giá bài thu hoạch cá nhân (bảng 7.4)

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Trường TS. Nguyễn Thành Nam

BẢNG 7.3: RUBRIC ĐÁNH GIÁ GIÁ BÀI TẬP NHÓM

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Xây dựng một chiến lược và kế hoạch marketing kỹ thuật số - <i>Đánh giá tình hình và hoạch định</i> (20%)	- Chiến lược và kế hoạch không đầy đủ, thiếu logic. - Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng trong thực tiễn cho bài tập như thế nào.	- Thể hiện một số khó khăn trong phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi tương đối đầy đủ, logic. - Việc sử dụng kiến thức, kỹ năng là rõ ràng nhưng không sâu.	- Áp dụng các kiến thức trong việc phân tích, đánh giá thị trường, đối thủ cạnh tranh tương đối tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi khá đầy đủ, logic. - Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng ít mở rộng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ khá tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng khá tốt kiến thức và kỹ năng.	- Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ tốt. - Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi rất đầy đủ, logic. - Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng và sáng tạo cao.	CLO3 CLO4 CLO5
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch marketing kỹ thuật số - <i>Giải quyết vấn đề đặt ra</i> (20%)	- Ý tưởng mới rất bình thường, đơn giản, không khác biệt. - Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được đầy đủ các câu hỏi phản biện và chất vấn của các nhóm khác.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo trung bình. - Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra. - Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Ý tưởng mới phát triển ra có mức độ độc đáo tương đối. - Sử dụng các giải pháp tương đối hiệu quả để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch hành động và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo khá cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả khá tốt để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời khá tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Ý tưởng mới phát triển ra có độ độc đáo cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả cao để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết và khả thi về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	CLO3 CLO4 CLO5
Phối hợp nhóm trong thực hiện bài và thuyết trình (20%)	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt. - Sự tương tác khá giữa các	- Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm chưa rõ ràng. - Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường. - Sự tương tác khá giữa các	- Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với	- Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm. - Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm. - Có sự tương tác rất tốt	CLO4 CLO5

	thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.	thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	nhau và với lớp.	nhau và với lớp.	giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	
Kết cấu và bố cục của bài word & Powerpoint (10%)	• Kết cấu thiếu chặt chẽ. • Bố cục chưa hợp lý. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu không chặt. • Bố cục bình thường. • Sự liên kết không chặt chẽ.	• Kết cấu tương đối chặt. • Bố cục hợp lý. • Sự liên kết chưa tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu khá chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. • Bố cục hợp lý. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	CLO3 CLO4 CLO5 CLO7
Tính sáng tạo (10%)	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt khá rõ.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.	CLO4 CLO5 CLO7
Hình Thức – (10%)	• Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều. • Thiếu sáng tạo. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày kém thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi khá nhiều. • Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video. • Không có tính thẩm mỹ. • Trình bày một cách bình thường.	• Theo đúng qui định và sai lỗi tương đối ít. • Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày một cách tương đối thuyết phục.	• Theo đúng qui định và ít sai lỗi. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Tính thẩm mỹ không cao. • Trình bày khá thuyết phục.	• Theo đúng qui định và sai lỗi không đáng kể. • Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày. • Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint. • Có tính thẩm mỹ cao. • Trình bày rất thuyết phục.	CLO5 CLO7
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.	• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ.	• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác. • Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao. • Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ.	• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất. • Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy cao. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ, đúng.	CLO3 CLO4 CLO5

Thời gian nộp bài (5%)	• Chậm hơn 36h so với qui định.	• Chậm hơn 24h so với qui định.	• Chậm hơn 12h so với qui định.	• Chậm hơn 6h so với qui định.	• Đúng qui định.	CLO7 CLO8
------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	------------------	--------------

BẢNG 7.4: RUBRIC ĐÁNH GIÁ BÀI THU HOẠCH CÁ NHÂN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Đáp ứng yêu cầu nội dung về kiến thức, kỹ năng và thái độ (90%)	• Chưa hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. • Trả lời còn nhiều sai sót. • Mức độ đáp ứng yêu cầu đặt ra chưa tốt. • Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.	• Hoàn thành được trên 50% yêu cầu đặt ra. • Trả lời đúng kết quả, sai sót không nhiều. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề bình thường.	• Hoàn thành gần hết các câu hỏi đặt ra. • Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.	• Hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá cao.	• Hoàn thành rất tốt yêu cầu đặt ra. • Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8
Hình thức trình bày (10%)	• Chưa logic, hợp lý. • Khó đọc. • Không đẹp mắt.	• Mức độ logic, hợp lý bình thường. • Không dễ đọc. • Không đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Khá dễ đọc. • Bình thường.	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Khá đẹp mắt.	• Logic, hợp lý. • Dễ đọc. • Đẹp mắt.	CLO8 CLO9

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Luật Thương mại quốc tế
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	International Commercial Law
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	25
- Thực hành:	-
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Khoa Thương mại
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

- Học phần này cung cấp cho sinh viên khung tham khảo pháp lý đối với các vấn đề chiến lược và các vấn đề hàng ngày trong hoạt động kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp.

- Trang bị cho nhà quản trị những kiến thức và kỹ năng, thái độ trong việc xác lập, giải quyết các vấn đề pháp lý nảy sinh trong hoạt động kinh doanh quốc tế, từ đó giúp họ quản trị hoạt động kinh doanh quốc tế đúng pháp luật và tránh được những cạm bẫy pháp lý hoặc sớm xác định được những vấn đề tiềm năng có thể gây ra những bất lợi hoặc tổn thất.

- Học phần này còn giúp học viên hiểu được các khía cạnh pháp lý trong những vấn đề liên quan kinh doanh quốc tế, trên quan điểm kinh doanh thực tế bằng ngôn ngữ pháp lý thông dụng.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Nắm vững những kiến thức căn bản về các nguyên tắc, qui phạm điều chỉnh các lĩnh vực chủ yếu của thương mại quốc tế; các qui chế pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, hợp đồng cung ứng dịch vụ quốc tế và giải quyết tranh chấp trong hoạt động thương mại quốc tế.

- Vận dụng các kiến thức Luật thương mại quốc tế giải thích, được các vấn đề pháp lý nảy sinh trong hoạt động thương mại quốc tế và giải quyết các tình huống không thường xuyên trong phát sinh trong thực tiễn hoạt động thương mại quốc tế.

❖ Về kỹ năng:

- Vận dụng linh hoạt những kiến thức trên đây để giải thích, phân tích, xác lập và dự báo các vấn đề pháp lý nảy sinh và giải quyết các tình huống từ đơn giản đến phức tạp trong hoạt động thương mại quốc tế.

- Thực hành việc phân tích, đánh giá, xác lập và dự báo các vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động thương mại quốc tế tại doanh nghiệp và đề xuất phương hướng giải quyết

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

- Tuân thủ pháp luật, quy tắc đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp.

- Có phong cách làm việc chuyên nghiệp phù hợp với xu thế phát triển của hoạt động kinh doanh trên thế giới. Hình thành tác phong chuyên nghiệp trong môi trường kinh doanh quốc tế.

- Có năng lực làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm và giải quyết công việc, vấn đề phức tạp trong điều kiện môi trường pháp lý kinh doanh thay đổi.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
CLO1	Hệ thống hóa và giải thích được các nguyên tắc điều chỉnh của Luật Thương mại quốc tế; nội dung điều chỉnh của các bộ qui tắc của Luật Thương mại quốc tế theo từng lĩnh vực thương mại quốc tế.
CLO2	Vận dụng các kiến thức Luật thương mại quốc tế giải thích được các vấn đề pháp lý nảy sinh trong hoạt động thương mại quốc tế.
CLO3	Hướng dẫn người khác vận dụng được các nguyên tắc và quy chế pháp lý điều chỉnh quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và tranh chấp trong hoạt động kinh doanh quốc tế.
CLO4	Đánh giá, nhận định các vấn đề pháp lý cụ thể thường gặp phát sinh trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và tranh chấp trong hoạt động kinh doanh quốc tế một cách chính xác.

CLO5	Xử lý được các tình huống pháp lý thường gặp phát sinh trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế một cách sáng tạo.
CLO6	Tích cực và chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm.
CLO7	Có năng lực hướng dẫn người khác vận dụng các nguyên tắc và quy chế pháp lý điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế.
CLO8	Tự chủ và sáng tạo, có quan điểm, chính kiến rõ ràng trong việc giải thích, xử lý tình huống pháp lý phát sinh trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và tranh chấp trong thương mại quốc tế.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO 1	I				R					
CLO 2		R		R				R		
CLO 3	R				M				R	
CLO 4		M						R		R
CLO 5			R						R	M
CLO 6				R					M	
CLO 7					R					M
CLO 8			M					R		
Tổng hợp học phần	R	M	M	R	M			M	M	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự nghiên cứu	Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Bài tập	Thuyết trình				

Tuần 1 -2	Chuyên đề 1: Tổng quan về Luật Thương mại quốc tế	4	2	2	16	Thuyết giảng, đặt câu hỏi truy vấn, thảo luận tình huống, bài tập nhóm, bài tập cá nhân	Nghiên cứu tài liệu	
Tuần 3-5	Chuyên đề 2 : Pháp luật điều chỉnh các lĩnh vực chủ yếu của thương mại quốc tế	4	4	4	24	Thuyết giảng, đặt câu hỏi truy vấn, thảo luận tình huống, bài tập nhóm, bài tập cá nhân	Nghiên cứu tài liệu và thảo luận nhóm và bài tập	
Tuần 6-7	Chuyên đề 3: Pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế và thực tiễn áp dụng hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế	4	2	3	18	Thuyết giảng, đặt câu hỏi truy vấn, thảo luận tình huống, bài tập nhóm, bài tập cá nhân	Nghiên cứu tài liệu và thảo luận nhóm và bài tập	
Tuần 8-9	Chuyên đề 4: Hợp đồng cung ứng dịch vụ quốc tế và thực tiễn áp dụng hợp đồng cung ứng dịch vụ quốc tế	4		4	16	Thuyết giảng, đặt câu hỏi truy vấn, thảo luận tình huống, bài tập nhóm, bài tập cá nhân	Nghiên cứu tài liệu và thảo luận nhóm và bài tập	
Tuần 10 - 11	Chuyên đề 5: Giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế và thực tiễn giải quyết tranh chấp trong	4		4	16	Thuyết giảng, đặt câu hỏi truy vấn, thảo luận tình huống, bài	Nghiên cứu tài liệu và thảo luận nhóm, bài	[

	thương mại quốc tế					tập nhóm, bài tập cá nhân	tập và ôn tập	
	Cộng	20	8	17	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
1. Thuyết giảng	x	x						
2. Đặt câu hỏi truy vấn	x	x						
3. Thảo luận tình huống		x	x		x	x		
4. Bài tập nhóm				x		x	x	
5. Bài tập cá nhân				x	x			x

5. HỌC LIỆU

5.1. Tài liệu chính

1. Nông Quốc Bình – Chủ biên (2014), *Giáo trình Luật Thương mại quốc tế*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội.
2. Nguyễn Minh Hằng - Chủ biên (2012), *Giáo trình Pháp luật kinh doanh quốc tế*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
3. Surya P. Subedi. (2015). *Giáo trình Luật Thương mại quốc tế - Trường Đại học Luật Hà Nội*. Nxb Công an nhân dân, Hà Nội.

5.2. Tài liệu tham khảo khác

5.2.1. Sách

1. Mai Hồng Quỳ và Trần Việt Dũng (2012), *Luật Thương mại quốc tế*, Nxb Đại học Quốc gia TP. HCM.
2. Luật thương mại Việt Nam (2005) - Sửa đổi, bổ sung (2017). Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Luật trọng tài thương mại. (2010). Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
4. Keizer, J. & H. Wevers, H. (2008). *A basic guide to international business law*. Wolters Noordhof, 2008.

5.2.2. Các bài báo khoa học chuyên ngành liên quan học phần

1. Hoàng Văn Châu. (2009). Mẫu hợp đồng mua bán gạo Thái GAFTA. *Tạp chí Kinh tế đối ngoại*, số 120/ 2009.
2. Nguyễn Minh Hằng. (2007). Nguyên tắc thiện chí và trung thực – Nguyên tắc cơ bản trong pháp luật hợp đồng. *Tạp chí Kinh tế đối ngoại*. số 24/2007, tr. 19 – 27.
3. Nguyễn Minh Hằng. (2007). Áp dụng nguyên tắc thiện chí và trung thực để giải quyết tranh chấp tại Việt Nam . *Tạp chí Kinh tế đối ngoại*. số 26/2007, tr. 66 – 73.
4. Trần Văn Nam. (2007). Việt Nam “TRIP” on WTO Rules: Strict Protection of IP Righ disadvantages developing world. Việt Nam Law & Legal Forum. *Thông tấn xã Việt Nam Phát hành số 160*.

5. Buckley, P. J, Clegg, L. J, Cross, A. R., Liu, X., Voss, H. & Zheng, P. (2007). The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 38, 499–518. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8400277
6. Wei, W. X., & Alon, I. (2010). Chinese outward direct investment: a study on macroeconomic determinants. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 2(4), 352-369.
7. Wu, J., & Chen, X. (2014). Home country institutional environments and foreign expansion of emerging market firms. *International Business Review*, 23(5), 862-872. doi: 10.1016/j.ibusrev.2014.01.004

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1. Đánh giá quá trình: (tỉ trọng 40%, bao gồm: Điểm chuyên cần, Thảo luận, Kiểm tra giữa kỳ)

Loại hình đánh giá	Mô tả	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
1. Điểm chuyên cần (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 20%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu	Đánh giá tích cực và chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm	CLO6 CLO7	100%
2. Thảo luận (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 30%): Mỗi các nhóm (3-5 sinh viên) được phân công chuẩn bị 01 đề tài thảo luận, trong thời gian 20 phút để thực hiện việc thảo luận và có 5 phút để trình bày kết quả thảo luận trước lớp. Giảng viên đánh giá điểm chung của cả nhóm dựa trên kết quả trình bày và điểm cá nhân theo mức độ tham gia, đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá tích cực và chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm	CLO6 CLO7	20%
	Đánh giá năng lực hướng dẫn người khác nhận thức các nguyên tắc và quy chế pháp lý điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế	CLO1, CLO2, CLO3, CLO6	30%
	Đánh giá năng lực sáng tạo và khả năng xử lý tình huống pháp lý phát sinh trong thương mại quốc tế.	CLO1, CLO2, CLO4, CLO7	50%
3. Kiểm tra giữa kỳ (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Được thực hiện trong thời gian 50 phút. Đề kiểm tra bao gồm các câu hỏi trắc nghiệm tự luận và 01 bài tập tình huống nhằm kiểm tra các kiến thức và kỹ năng tư duy, lập luận, giải quyết vấn đề phát	Đánh giá mức độ hiểu biết, năng lực tư duy, lập luận của sinh viên về các chính sách và quy chế pháp lý điều chỉnh quan hệ thương mại trong hoạt động kinh doanh quốc tế	CLO1, CLO2, CLO5	50%
	Đánh giá năng lực vận dụng kiến thức để giải	CLO3, CLO4,	50%

sinh trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và tranh chấp trong hoạt động kinh doanh quốc tế	thích, phản biện và xử lý các vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh quốc tế	CLO8	
--	---	------	--

6.2. Đánh giá cuối kỳ: (tỉ trọng 60%)

Loại hình đánh giá	Mô tả	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
Bài thi tự luận Được thực hiện trong thời gian từ 60 đến 75 phút. Đề thi bao gồm các câu hỏi trắc nghiệm tự luận và 01 bài tập tình huống, yêu cầu sinh viên giải thích, phân tích, đánh giá và trình bày quan điểm, chính kiến của mình về xử lý tình huống pháp lý phát sinh trong quan hệ mua bán hàng hoá quốc tế, cung ứng dịch vụ quốc tế, đầu tư quốc tế và tranh chấp trong hoạt động kinh doanh quốc tế	Đánh giá mức độ hiểu biết, năng lực tư duy, lập luận của sinh viên về các chính sách và quy chế pháp lý điều chỉnh quan hệ thương mại trong hoạt động kinh doanh quốc tế	CLO1, CLO2,	40%
	Đánh giá năng lực vận dụng các kiến thức để giải thích, phản biện và xử lý các vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh quốc tế	CLO3, CLO4,	40%
	Đánh giá năng lực hướng dẫn, quan điểm, chính kiến của sinh viên trong việc phát hiện và giải quyết tình huống pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh quốc tế	CLO6 CLO7 CLO8	20%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1. Thang điểm đánh giá chuyên cần và tích cực, chủ động trong quá trình học tập

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu (chuẩn bị bài tập) trước khi đến lớp và số lần phát biểu ý kiến xây dựng bài	Đáp ứng đủ 3 điều kiện: - Tham dự các buổi học trên lớp đầy đủ; - Chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 03 lần phát biểu ý kiến trở lên	- 01 lần vắng mặt không có lý do chính đáng - Hoặc 01 lần chưa chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 02 lần phát biểu ý kiến	- 02 lần vắng mặt, không có lý do chính đáng - Hoặc 02 lần chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Và có 01 lần phát biểu ý kiến	- 03 lần trở lên vắng mặt, hoặc chưa nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp - Hoặc 03 lần trở lên chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Hoàn toàn không phát biểu ý kiến	

7.2. Thang điểm đánh giá kết quả thảo luận tình huống

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (50%)	Xác định đúng vấn đề; phương pháp xử lý phù hợp; hoàn chỉnh các nội dung	Xác định đúng vấn đề, nhưng phương pháp chưa phù hợp; hoặc hoàn thành ở mức 80 – 90%	Xác định vấn đề chưa rõ và phương pháp chưa phù hợp; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Xác định nhầm vấn đề; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (25%)	Đạt 4 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; thuyết trình lôi cuốn	Không đạt 1 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc tất cả đều ở mức trung bình	
Mức độ tham gia (15%)	Sôi nổi; có sự tham gia đồng đều của các thành viên	Thiếu sôi nổi; hoặc sự tham gia của các thành viên chưa đồng đều	Thiếu sôi nổi và sự tham gia của các thành viên chưa đồng đều	Thiếu sôi nổi và chỉ có sự tham gia của một số ít thành viên	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 2 phút	Trễ thời gian qui định 2 - 4 phút	Trễ thời gian qui định > 4 phút	

7.3. Thang điểm đánh giá kết quả bài kiểm tra giữa kỳ

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 1,5 phút	Trễ thời gian qui định 1,5 - 3 phút	Trễ thời gian qui định > 3 phút	

7.4. Thang điểm đánh giá kết quả bài thi kết thúc học phần

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
----------------------	--------------	--------------	---------------	----------	------

Nội dung (70%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70- < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luyện giải logic; hình thức đẹp; văn phong chiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị Logistics và chuỗi cung ứng
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Logistics and Supply Chain Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	10
- Bài tập, thảo luận:	30
- Thực hành/tham quan thực tế	5
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Bộ môn Logistics/Khoa Thương mại
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Không
- Học phần song hành:	Quản trị xuất nhập khẩu

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Trang bị cho học viên các kiến thức nâng cao và chuyên sâu về hoạt động quản trị Logistics và chuỗi cung ứng trong các doanh nghiệp sản xuất và thương mại.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Trang bị cho học viên những kiến thức chuyên sâu về hoạch định, quản trị thu mua, quản trị sản xuất, quản trị phân phối và quản trị thu hồi trong chuỗi cung ứng.

Trang bị cho học viên các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của hệ thống logistics và chuỗi cung ứng trong một tổ chức sản xuất hoặc kinh doanh.

❖ Về kỹ năng:

Học viên có khả năng phân tích cấu trúc của một chuỗi cung ứng

Học viên có khả năng hoạch định thiết kế một chuỗi cung ứng, đưa ra các quyết định về quản trị thu mua, quản trị sản xuất, quản trị phân phối và thu hồi

Học viên có khả năng đánh giá hiệu quả của một hệ thống Logistics và chuỗi cung ứng của một tổ chức hoặc doanh nghiệp trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp để hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động hệ thống Logistics/ chuỗi cung của một tổ chức/doanh nghiệp.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Có khả năng tự nghiên cứu, khám phá các vấn đề mới liên quan đến thiết kế và vận hành một chuỗi cung ứng;

Có khả năng dẫn dắt chuyên môn cho các đồng nghiệp và đưa ra các quyết định trong hoạt động quản trị chuỗi cung ứng.

Tác phong chuyên nghiệp, có khả năng làm việc độc lập trong môi trường cạnh tranh của kinh doanh quốc tế;

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Cập nhật kiến thức nâng cao và chuyên sâu về Logistics và quản trị chuỗi cung ứng, các mô hình quản trị chuỗi
CLO2	Nâng cao kiến thức về hoạch định thiết kế và vận hành một chuỗi cung ứng
CLO3	Cập nhật kiến thức về đánh giá hiệu quả một hệ thống logistics và chuỗi cung ứng
Về kỹ năng	
CLO4	Có khả năng thiết kế, vận hành và đánh giá hiệu quả của một hệ thống logistics và chuỗi cung ứng
CLO5	Có khả năng sử dụng ngoại ngữ trong đọc các chứng từ xuất nhập khẩu, giải quyết các vấn đề liên quan đến logistics và quản trị chuỗi cung ứng.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO6	Có khả năng phát hiện những vấn đề mới phát sinh trong thực tiễn quản trị logistics và chuỗi cung ứng tại doanh nghiệp
CLO7	Có phẩm chất đạo đức chính trị, nghề nghiệp, làm việc độc lập, chịu được áp lực cao trong môi trường kinh doanh quốc tế
CLO8	Có khả năng trở thành nhà lãnh đạo, nhà đào tạo nhân viên trở thành chuyên viên thiết kế vận hành một chuỗi cung ứng

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
CLO 1	R									
CLO 2		R		M					M	R
CLO 3				M					M	R
CLO 4	R	R	M		R				M	
CLO 5				R	R		R			
CLO6						R		R	M	R
CLO7									M	
CLO8									M	R
Tổng hợp học phần	R	R	M	M	R	R	R	R	M	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1	Chuyên đề 1: Tổng quan về Logistics và quản trị chuỗi cung ứng	3	2	0	10	Thuyết giảng, giảng dạy tích cực		
Tuần 2	Báo cáo nhóm: Thực tiễn quản trị Logistics và chuỗi cung ứng tại doanh nghiệp	0	5	0	10	Thảo luận nhóm, thuyết trình	Thảo luận nhóm	
Tuần 3	Chuyên đề 2: Hoạch định và	3	2	0	10	Thuyết giảng,	Đọc tài liệu 1,2,3	

	thiết kế chuỗi cung ứng					thảo luận nhóm		
Tuần 4	Chuyên đề 3: Thực tiễn quản trị mua hàng và kho bãi	1	4	0	10	Thuyết trình, làm bài tập	Đọc tài liệu 1,2,3	
Tuần 5	Chuyên đề 4: Thực tiễn Quản trị sản xuất trong doanh nghiệp	1	4	0	10	Thuyết giảng, làm bài tập	Đọc tài liệu 1,2,3	
Tuần 6	Chuyên đề 5: Thực tiễn quản trị phân phối và thu hồi	1	4	0	10	Thuyết giảng, thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1,2,3	
Tuần 7	Tham quan thực tế tại doanh nghiệp hoặc mời báo cáo viên là doanh nghiệp tọa đàm về thiết lập và vận hành chuỗi cung ứng	0	0	5	10	Hướng dẫn thực tế/Toạ đàm doanh nghiệp		
Tuần 8	Chuyên đề 7: Đánh giá hiệu quả quản trị Logistics và chuỗi cung ứng	1	4	0	10	Thuyết giảng, thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1,2,3	
Tuần 9	Trình bày nhóm 1 dự án thiết lập và vận hành 1 chuỗi	0	5		10	Làm việc nhóm,	Tài liệu chính, tài liệu	

	cung ứng từ Việt Nam ra thị trường nước ngoài					thuyết trình	tham khảo	
		10	30	5	90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Thuyết giảng	x	x	x	x	x	x	x	x
Thuyết giảng và Giảng dạy tích cực	x	x	x	x	x	x	x	x
Tự học, làm bài tập cá nhân		x		x	x			
Thảo luận và làm bài tập nhóm				x	x	x		x
Tham quan thực tế Doanh nghiệp	x	x	x	x		x		

5. HỌC LIỆU:

5.1. Tài liệu chính

1. Daniel Stanton (2019), *Quản lý chuỗi cung ứng*, (Khánh trang dịch). Nhà xuất bản Công thương.
2. Huỳnh Thị Thúy Giang (2017), *Quản trị chuỗi cung ứng*. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
3. John Mangan; Chandra Lalwani; Tim Butcher & Roya Javadpour (2012). *Global Logistics & Supply chain Management*. 2nd Edition, Wiley & Son, ltd;

5.2. Tài liệu tham khảo khác

4. David Blanchard (2011). *Quản trị chuỗi cung ứng – Những trải nghiệm tuyệt vời*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Đoàn Thị Hồng Vân; Kim Ngọc Đạt; Kim Ngọc Tuấn; Bùi Văn Thiên (2011). Nhà xuất bản Lao động Xã hội.
5. Peter Bolstorff; Robert Rosenbaum (2011). *Quản trị chuỗi cung ứng hoàn hảo*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Ngọc Lý, Thúy Ngọc (2011). NXB Lao động - Xã hội.
6. Phòng Thương mại Quốc tế và Trường Đại học Ngoại thương (2010). *Incoterms 2010*. Dịch từ tiếng Anh, Người dịch: Nguyễn Văn Hồng và Ctg. Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông (2010).

7. Phòng Thương mại Quốc tế và Trường Đại học Ngoại thương (2010). *Incoterms 2010*. Dịch từ tiếng Anh, Người dịch: Nguyễn Văn Hồng và Ctg. Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông (2010)
8. Shoshanah Cohen & Joseph Roussel (2005). *Quản trị chiến lược chuỗi cung ứng*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Phạm Như Hiền, Đỗ Huy Bình, Nguyễn Hoàng Dũng, (2011). Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: (tỉ trọng 50%, bao gồm: Điểm chuyên cần, Thảo luận)

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1. Điểm chuyên cần và tích cực, chủ động (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu.	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân trên lớp và hoạt động nhóm.	CLO1	50%
2. Bài tập nhóm (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Mỗi các nhóm (3-6 học viên) phải hoàn thành các bài tập ứng dụng của các chương của học phần. Nội dung các bài tập được trình bày file Power point (thuyết trình trên lớp có phản biện của các nhóm khác). Giảng viên căn cứ vào chất lượng bài làm trên file Power point, kỹ năng tương tác, phản biện trong quá trình thuyết trình để đánh giá điểm chung của cả nhóm và điểm cá nhân theo mức độ tham gia, đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá khả năng nhận diện tiếp thu lý thuyết và sử dụng lý thuyết để phân tích đánh giá các nghiệp vụ Logistics và quản trị chuỗi cung ứng tại các đơn vị sản xuất và kinh doanh.	CLO1, 2,3,4,5 6,7,8	50%
	Đánh giá thái độ tích cực, chủ động, sáng tạo tham gia trình bày phản biện các vấn đề liên quan đến nghiệp vụ logistics và quản trị chuỗi cung ứng trong doanh nghiệp	CLO1, 2,3,4,5 6,7,8	
Tổng			100%

6.2 Đánh giá cuối kỳ: (tỉ trọng 50%)

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC	CẤU TRÚC ĐIỂM
----------------------	-------	--------------	---------------

		ĐÁNH GIÁ	THÀNH PHẦN
Dự án nhóm: Chủ đề: “Xây dựng chuỗi cung ứng cho một doanh nghiệp đang kinh doanh trên thị trường” Thời gian thực hiện: 01 tháng.	- Trình bày được cơ sở lý thuyết về Logistics và quản trị chuỗi cung ứng: ý nghĩa, vai trò, mô hình chuỗi cung ứng điển hình. - Cấu trúc của một chuỗi cung ứng - Nội dung quản trị Logistics và chuỗi cung ứng - Các yếu tố ảnh hưởng đến quản trị chuỗi cung ứng; - Kinh nghiệm phát triển/ hoàn thiện một chuỗi cung ứng của một đơn vị tương tự	CLO1, 2,3	30%
	Phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến thiết lập một chuỗi cung ứng - Giới thiệu về công ty - Các yếu tố môi trường + Môi trường vĩ mô + Môi trường vi mô	CLO4, 5,6,7,8	40%
	Giải pháp xây dựng một chuỗi cung ứng: - Về cấu trúc - Về quản trị	CLO1, 2,3,4,5, 6,7,8	30%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

1.Thang điểm đánh giá chuyên cần và tích cực, chủ động trong quá trình học tập

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu (chuẩn bị bài tập) trước khi đến lớp và số lần phát biểu ý kiến xây dựng bài	Đáp ứng đủ 3 điều kiện: - Tham dự các buổi học trên lớp đầy đủ; - Chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 03 lần phát biểu ý kiến trở lên	- 01 lần vắng mặt không có lý do chính đáng - Hoặc 01 lần chưa chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 02 lần phát biểu ý kiến	- 02 lần vắng mặt, không có lý do chính đáng - Hoặc 02 lần chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Và có 01 lần phát biểu ý kiến	- 03 lần trở lên vắng mặt, hoặc chưa nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp - Hoặc 03 lần trở lên chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Hoàn toàn không phát biểu ý kiến	

2. Thang điểm đánh giá kết quả bài tập nhóm/thuyết trình

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: < 5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai 1 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (15%)	Đạt 4 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; thuyết trình lôi cuốn	Không đạt 1 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc tất cả đều ở mức trung bình	
Mức độ tham gia (15%)	Có sự tham gia đầy đủ và đồng đều của các thành viên	Có sự tham gia đầy đủ nhưng không đồng đều của các thành viên không tham gia	Có 1 thành viên không tham gia trở lên	Có hơn 1 thành viên không tham gia	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 2 phút	Trễ thời gian qui định 2 - 4 phút	Trễ thời gian qui định > 4 phút	

3. Thang điểm đánh giá kết quả Dự án kết thúc học phần

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (70%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70- < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	

Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	
-----------------	---	--	--	--	--

Hiệu trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 20
Trưởng khoa **Giảng viên biên soạn**

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

TS. Phạm Ngọc Dưỡng

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Đầu tư quốc tế
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	International Investment
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	30
- Bài tập, thảo luận:	10
- Thực hành (Báo cáo chuyên đề thực tiễn từ DN):	05
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Quản trị Kinh doanh quốc tế/Khoa Thương mại
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

- Học phần trang bị cho học viên các kiến thức nâng cao và chuyên sâu về hoạt động/hình thức đầu tư quốc tế (FDI, FPI truyền thống và hiện đại) đang diễn ra trong thực tiễn trong nước và quốc tế.
- Học phần còn giúp cho người học hiểu rõ phương pháp đánh giá, lựa chọn, triển khai dự án đầu tư nước ngoài, các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài của một doanh nghiệp hoặc một địa phương.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Cung cấp các lý thuyết nền tảng và chuyên sâu về đầu tư quốc tế như các hình thức đầu tư quốc tế, nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế của doanh nghiệp.

- Hướng dẫn phương pháp nghiên cứu, lựa chọn, ra quyết định, triển khai dự án đầu tư trực tiếp và gián tiếp nước ngoài.
- Hướng dẫn phương pháp triển khai hoạt động xúc tiến đầu tư quốc tế của doanh nghiệp/tổ chức.

❖ Về kỹ năng:

- Học viên có năng lực nghiên cứu, đánh giá, lựa chọn, thiết lập dự án đầu tư quốc tế khả thi;
- Có khả năng triển khai, quản trị dự án đầu tư quốc tế;
- Có khả năng tổ chức hoạt động xúc tiến (thu hút/thúc đẩy) dự án đầu tư quốc tế

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

- Có khả năng tự nghiên cứu, khám phá các vấn đề mới liên quan lĩnh vực đầu tư quốc tế.
- Có khả năng lãnh đạo chuyên môn cho các đồng nghiệp và đưa ra các quyết định trong hoạt động phân tích, lựa chọn, triển khai dự án đầu tư quốc tế của doanh nghiệp.
- Có khả năng tư duy, ra quyết định độc lập trong hoạt động đầu tư quốc tế của doanh nghiệp.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO 1	Giải thích được vai trò, nhận dạng nguyên nhân đầu tư ra nước ngoài đối với doanh nghiệp
CLO 2	Tóm tắt các hình thức/công cụ đầu tư quốc tế: truyền thống, phái sinh, thay thế
CLO 3	Khái quát hóa, hoạch định, thiết kế hoạt động tổ chức thực hiện dự án đầu tư nước ngoài.
CLO 4	Khái quát hóa, hoạch định, thiết kế hoạt động tổ chức xúc tiến dự án đầu tư nước ngoài
Về kỹ năng	
CLO 5	Nghiên cứu, đánh giá, lựa chọn, thiết lập dự án đầu tư quốc tế khả thi
CLO 6	Triển khai, thực hiện các chức năng của quản trị đối với dự án đầu tư quốc tế
CLO 7	Triển khai các hoạt động xúc tiến (thu hút/thúc đẩy) dự án đầu tư quốc tế
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO 8	Có khả năng tự nghiên cứu, khám phá các vấn đề mới liên quan lĩnh vực đầu tư quốc tế.
CLO 9	Có khả năng lãnh đạo chuyên môn cho các đồng nghiệp và đưa ra các quyết định trong hoạt động phân tích, lựa chọn, triển khai dự án đầu tư quốc tế của doanh nghiệp.
CLO 10	Có khả năng tư duy, ra quyết định độc lập trong hoạt động đầu tư quốc tế của doanh nghiệp.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

**Ma trận liên kết chuẩn đầu ra của học phần với chuẩn đầu ra
của chương trình đào tạo**

	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10
CLO 1	R	R	R							
CLO 2				M		M				
CLO 3	M	M	M							
CLO 4	M	M	M							
CLO 5				M	M	M				
CLO 6				M	M	M				
CLO 7				M	M	M				
CLO 8							R	R	R	R
CLO 9								R	R	R
CLO 10								R	R	R
Tổng hợp học phần	M	M	M	M	M	M	R	R	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

TT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi lên lớp	Ghi chú
		SỐ TIẾT						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp: Bài tập/ Thảo luận	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
01	Chương 1: Những vấn đề chung về đầu tư quốc tế	4	1		10	<i>Thuyết giảng, thảo luận cá nhân</i>	<i>Đọc quyển 1, 3</i>	
02	Chương 2: Các lý thuyết về đầu tư nước ngoài	3	2		10	<i>Thuyết giảng, thảo luận nhóm</i>	<i>Đọc quyển 1, 3</i>	
03-04	Chương 3: Quyết định ngân sách vốn cho đầu tư trực tiếp nước ngoài	7	3		20	<i>Thuyết giảng, bài tập cá nhân, bài tập nhóm</i>	Đọc quyển 1, 5	
05	Chương 4: Các hình thức đầu tư quốc tế thay thế	4	1		10	<i>Thuyết giảng, bài tập cá nhân, nhóm</i>	Đọc quyển 1, 3, 4, 6	
06	Chương 5: Các hình thức đầu tư quốc tế phái sinh	4	1		10	<i>Thuyết giảng, bài tập cá nhân</i>	Đọc quyển 3, 4, 6	
07	Chương 6. Quy trình thực hiện đầu tư nước ngoài	4	1		10	<i>Thuyết giảng, thảo luận cá nhân</i>	Đọc quyển 1, 2, 8	
08	Chương 7: Xúc tiến đầu tư nước ngoài	4	1		10	<i>Thuyết giảng, thảo luận nhóm</i>	Đọc quyển 5, 8	
09	Chuyên đề báo cáo chuyên gia: Kỹ năng quan hệ nhà đầu tư nước		5	(5)	10	Báo cáo chuyên gia Thảo luận		

	ngoài và kêu gọi vốn Hoặc tham quan Ban quản lý Khu công nghiệp, Khu chế xuất, Sở kế hoạch – đầu tư, Sàn giao dịch chứng khoán								
	Tổng cộng	30	10 + 5	90					

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5	CLO 6	CLO 7	CLO 8	CLO 9	CLO 10
Thuyết giảng	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thảo luận								X	X	X
Thuyết giảng + thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết giảng + bài tập		X			X	X			X	
Báo cáo chuyên gia/tham quan				X						

5. HỌC LIỆU:

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

- (1). Lê Quang Huy (2013), *Đầu tư quốc tế*, NXB Kinh tế Tp.HCM.
- (2). Võ Thanh Thu & Ngô Thị Ngọc Huyền (2011), *Kỹ thuật đầu tư trực tiếp nước ngoài*, Nhà xuất bản Tổng hợp Tp.HCM.
- (3). Solnik, B., & McLeavey, D. (2013), *Global investments*, Pearson New International Edition, 6/E, Pearson Education, Inc.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- (4). CFA Institution (2020), *Derivative, Alternative investments, and Portfolio Management*, CFA Program Exam Prep, eBook 5.

- (5). Dayananda, D., Irons, R., Harrison, S., Herbohn, J., & Rowland, P. (2002), *Capital budgeting: Financial appraisals of investment project*, Cambridge University Press
- (6). Hull, J. C. (2012), *Options – futures and other derivatives*, 8th, Pearson.
- (7).. Moosa, I. A. (2002), *Foreign Direct Investment, Theory – Evident and practice*, Palgrave.
- (8) Wells, L. T., & Wint, J. G. (2000), *Marketing a country – Promotion as a tool for attracting foreign investment*, International Finance Corporation, World Bank

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

Loại hình đánh giá	Mô tả	Các chuẩn đầu ra được đánh giá	Cấu trúc điểm thành phần
1. Điểm chuyên cần (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 20%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu.	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm.	CLO8	100%
2. Bài tập nhóm (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 80%): Mỗi các nhóm (3-6 sinh viên) phải hoàn thành các bài tập ứng dụng của các chương của học phần. Nội dung các bài tập, bài thảo luận nhóm, Seminar được trình bày ngay tại lớp. Giảng viên căn cứ vào chất lượng các bài tập, bài thảo luận nhóm; Seminar trên file word; file Power point, kỹ năng tương tác, phản biện trong quá trình thuyết trình để đánh giá điểm chung của cả nhóm và điểm cá nhân theo mức độ tham gia,	Đánh giá thái độ tích cực, chủ chủ động, sáng tạo tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm.	CLO8, CLO10	20%
	Đánh giá năng lực giải thích, hướng dẫn người khác nhận thức, tổ chức thực hiện giải quyết bài tập tình huống, đề tài seminar.	CLO1,CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10	30%

đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá năng lực tự chủ lập kế hoạch, kỹ năng phối hợp tổ chức thực hiện phân tích, giải quyết bài tập tình huống, đề tài seminar.	CLO8, CLO9, CLO10	50%
Tổng			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50 % trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân Được thực hiện trong thời gian 01 tháng Học viên lựa chọn 1 trong 2 chủ đề: 1. Phân tích môi trường đầu tư của một quốc gia/địa phương/địa điểm. 2. Đề xuất 1 dự án FDI/FPI của 1 doanh nghiệp. 3. Phân tích hoạt động/xây dựng hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Doanh nghiệp.	- Trình bày được cơ sở lý thuyết về đầu tư, môi trường đầu tư, các phương pháp, chỉ tiêu phân tích môi trường đầu tư, phương pháp chỉ tiêu đánh giá dự án đầu tư FDI/FPI		30%
	Đánh giá được thực trạng môi trường đầu tư/hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài cũng như các nhân tố tác động đến môi trường đầu tư. Hoặc: đánh giá lựa chọn dự án FDI/FPI khả thi trên cơ sở có phương pháp nghiên cứu khoa học		40%
	Đề xuất các giải pháp khả thi liên quan: hoàn thiện môi trường đầu tư, triển khai dự án đầu tư, thu hút vốn đầu tư		30%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

7.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Điểm	9-10	7-<9	5- <7	3 -<5	0<3
Tiêu chí					
Có mặt trên lớp	10- 11 buổi	7-9 buổi	5- 6 buổi	4 buổi	Dưới 3 buổi

7.2 Rubric đánh giá bài tập nhóm

Tiêu chí	Không chấp nhận ≤ 5	Tạm chấp nhận 5 - 6	Khá 7 - <8	Tốt 8 - <9	Xuất sắc 9=≤
Hình thức/ cách thức trình bày	- Không theo trình tự, lộn xộn - Luồng cuống, không nắm được vấn đề	- Theo trình tự - Diễn đạt chưa rõ ràng	- Theo trình tự - Diễn đạt rõ ràng, dễ hiểu	- Theo trình tự - Diễn đạt rõ ràng, dễ hiểu	- Theo trình tự - Diễn đạt rõ ràng, dễ hiểu, súc tích, thu hút người nghe/đọc.
Nội dung	- Không nêu được ý nào thuộc vấn đề - Lạc đề	Nêu được một 50% số ý của vấn đề	- Nêu được một số ý của vấn đề (50%< - 80%)	- Nhưng không liên hệ với thực tế, mở rộng, sáng tạo.	- Nêu được đầy đủ các ý của vấn đề - Liên hệ với thực tế, mở rộng, sáng tạo

7.3 Rubric đánh giá bài tiểu luận cá nhân

Tiêu chí	Kém ≤5	Trung bình 5=≤, <7	Khá 7=≤, <8	Tốt 8=≤ - <9	Xuất sắc 9=≤
Trình bày 10%	- Lộn xộn - Văn phong cầu thả - Tác phong thiếu tự tin, không nghiêm túc	- Khó hiểu - Lộn xộn	- Tương đối dễ hiểu	- Dễ hiểu - Chưa được rõ ràng - Chưa được thu hút	- Dễ hiểu - Rõ ràng - Logic - Thu hút

Nội dung 50%	- Không nêu được ý nào thuộc vấn đề - Lạc đề	- Nêu được một số ý của vấn đề (< 70% tổng số ý)	- Nêu được một số ý của vấn đề (70%- 80% tổng số ý)	- Nêu được vấn đề (80%- 90% tổng số ý)	- Nêu được vấn đề (> 90% tổng số ý)
-----------------	---	--	---	--	-------------------------------------

Tp. Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. NGUYỄN XUÂN HIỆP TS. LÊ QUANG HUY

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị xuất nhập khẩu
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Import-Export Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	8
- Bài tập, thảo luận:	37
- Thực hành:	0
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Bộ môn Thương mại quốc tế/Khoa Thương mại
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Luật Thương mại quốc tế
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	Quản trị Logistics và chuỗi cung ứng

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần nhằm trang bị cho người học những kiến thức về nâng cao và chuyên sâu về hoạt động quản trị xuất nhập khẩu trong các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

- Học phần nhằm trang bị cho người học những kiến thức về các nghiệp vụ trong hoạt động xuất nhập khẩu bao gồm: Hoạch định chiến lược kinh doanh xuất nhập khẩu; Quản lý hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, tổ chức thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu và đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu.

- Vận dụng sáng tạo những kiến thức của môn học vào thực tiễn Quản trị xuất nhập khẩu của doanh nghiệp/đất nước.

- Vận dụng tốt những kiến thức của môn học vào việc viết đề án tốt nghiệp cao học.

❖ Về kỹ năng:

- Có khả năng giải thích, phân tích, dự báo các vấn đề phát sinh và giải quyết các tình huống trong hoạt động xuất nhập khẩu.

- Phân tích các tình huống kinh doanh thương mại quốc tế và việc vận dụng các kiến thức vào thực tế ở Việt Nam

- Phát triển kỹ năng thuyết trình thông qua hình thức trình bày theo cá nhân hay cả nhóm trước lớp và trả lời các câu hỏi

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

- Có đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp
- Có tinh thần cầu thị, chủ động sáng tạo
- Có phong cách làm việc chuyên nghiệp phù hợp với xu thế phát triển của hoạt động kinh doanh trên thế giới. Hình thành tác phong chuyên nghiệp trong môi trường kinh doanh quốc tế;

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hoạch định chiến lược kinh doanh xuất nhập khẩu
CLO2	Phân tích về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế
CLO3	Phân tích về hợp đồng ngoại thương chuyên biệt
CLO4	Phân tích tổ chức thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu
CLO5	Đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp
Về kỹ năng	
CLO6	Có kỹ năng sử dụng ngoại ngữ chuyên ngành: có thể đọc hiểu báo cáo về hầu hết các chủ đề trong công việc có liên quan đến ngành đào tạo, có thể diễn đạt bằng ngoại ngữ trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường, có thể viết báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn, trình bày được các ý kiến và phản biện một vấn đề kỹ thuật một cách rõ ràng.
Về mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm	
CLO7	Có phẩm chất chính trị, đạo đức nghề nghiệp, công tâm, khách quan, chuyên nghiệp, tôn trọng chữ tín và luôn trách nhiệm trong công việc, vì công việc;
CLO8	Thái độ tích cực trong công việc, có tinh thần hợp tác với cộng sự trong quá trình làm việc, tôn trọng sự đa dạng của văn hoá trong môi trường kinh doanh quốc tế

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO1			R							
CLO2	M						M			
CLO3	M						M			
CLO4			R	R						R
CLO5			R							R
CLO6							M			
CLO7								R		
CLO8									R	
Tổng hợp học phần	M		R	R			M	R	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Buổi 1	Chuyên đề 1: Tổng Quan Về Quản Trị Xuất Nhập Khẩu	2	2		8	Thuyết giảng, thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1	
Buổi 2	Chuyên đề 2: Hoạch Định Chiến Lược Và Kế Hoạch Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu	2	2		8	Thuyết giảng, thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1	

Buổi 3	Chuyên đề 3: Báo Cáo Chuyên Đề Quản Trị Hợp Đồng Xuất Nhập Khẩu		4		8	Thảo luận nhóm, vấn đáp, bài tập	Đọc tài liệu 1,2	
Buổi 4	Chuyên đề 4: Quản Trị Hợp Đồng Ngoại Thương Chuyên Biệt (gia công, nhập khẩu thiết bị toàn bộ, chuyển giao công nghệ, mua bán license)	1	3		8	Thuyết giảng, vấn đáp, bài tập	Đọc tài liệu 1,2	
Buổi 5	Chuyên đề 4: (tiếp theo): Quản Trị Hợp Đồng Ngoại Thương Chuyên Biệt (gia công, nhập khẩu thiết bị toàn bộ, chuyển giao công nghệ, mua bán license)	1	3		8	Thuyết giảng, bài tập	Đọc tài liệu 1,2	
Buổi 6	Chuyên đề 5: Báo Cáo Chuyên Đề Đàm Phán Hợp Đồng Xuất Nhập Khẩu		4		8	Thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1	
Buổi 7	Chuyên đề 6: Báo Cáo Chuyên Đề Tổ Chức Thực Hiện Hợp Đồng Xuất Nhập Khẩu		4		8	Thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 1	

Buổi 8	Chuyên đề 7: Báo Cáo Chuyên Đề Rủi Ro Và Biện Pháp Phòng Ngừa Trong Tổ Chức Thực Hiện Hợp Đồng Xuất Nhập Khẩu		4		8	Thảo luận nhóm	Đọc tài liệu 3	
Buổi 9	Chuyên đề 8: Báo Cáo Chuyên Đề Quản Trị Chi Phí Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu	1	3		8	Thuyết giảng, thảo luận nhóm, bài tập	Đọc tài liệu 4	
Buổi 10	Chuyên đề 9: Báo Cáo Chuyên Đề Đánh Giá Kết Quả Và Hiệu Quả Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu	1	3		8	Thuyết giảng, thảo luận nhóm, bài tập	Đọc tài liệu 4	
Buổi 11	Chuyên đề 10: Báo Cáo Chuyên Đề Tình Hình, Triển Vọng Và Các Tình Huống Xuất Nhập Khẩu Tại Việt Nam		5		10	Thảo luận nhóm		
Tổng		8	37		90			

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7
Thuyết giảng	x	x	x	x	x		
Vấn đáp		x	x			x	
Thảo luận nhóm	x	x	x	x	x		x
Thuyết trình				x	x	x	x
Bài tập		x	x	x	x		

5. HỌC LIỆU:

5.1. Tài liệu chính

1. Đoàn Thị Hồng Vân– Kim Ngọc Đạt (2017). *Quản trị xuất nhập khẩu*. NXB Kinh tế.
2. Vũ Hữu Tửu (2006). *Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*. NXB Giáo dục.
3. Đoàn Thị Hồng Vân, Kim Ngọc Đạt, Hà Đức Sơn (2013). *Quản trị rủi ro và khủng hoảng*. NXB Lao động – xã hội.
4. Nguyễn Xuân Hiệp. (2016). *Bài giảng Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu*, Trường Đại học Tài chính – Marketing.

5.2. Tài liệu tham khảo khác

5.2.1 Sách

- Albaum, G., Stradskov, J., and Duerr, E. (2002). *International Marketing and Export Management*. New York: Prentice Hall.
- Jonathan Reuvid & Jim Sherlock (2011). *International Trade*. Kogan Page
- Justin Paul (2013). *Export import management*. Oxford
- Thomas A. Cook (2012). *Mastering import & export management*. AMACOM
- Weiss, K. (1987). *Building an Import/Export Business*. New York: John Wiley and Sons.

5.2.2 Các bài báo khoa học chuyên ngành liên quan học phần

- Anderson, P. (2005). *Export intermediation and the Internet: An activity unbundling approach*. International Marketing Review, 22(2): P.147.
- Atkinson, K., and Tillen, J. (2005). *The Foreign Corrupt Practices Act: Compliance issues in the tax and customs area*. The Tax Executive: P. 446.
- Beamish, P., Karavis, L., Goerzon, A., and Lane, C. (1999). *The relationship between organizational structure and export performance*. Management International Review, 39(1): P.37.
- Beamish, P., Karavis, L., Goerzon, A., and Lane, C. (1999). *The relationship between organizational structure and export performance*. Management International Review, 39(1): P.37.
- Bello, D., and Gilliland, D. (1997). *The effect of output controls, process controls and flexibility on export channel performance*. Journal of Marketing, 61: P.22.
- Hannah, D. (2006). *Keeping trade secrets secret*. MIT Sloan Management Review, 47(3): P.17.
- Kaynak, E., and Kothavi, V. (1984). *Export behavior of small and medium-sized manufacturers: Some policy guidelines for international marketers*. Management International Review, 24: P.61.
- Lutz, J. (1994). *To import or to protect? Industrialized countries and manufactured*

products. Journal of World Trade, 28(4): P.123.

Rosenblith, R. (1991). *Letter of credit law*. Uniform Commercial Code Law Journal, 21(3): P.171.

Schwartz, M. (July 10, 2006). *ABM research finds trade shows attract buyers: Despite success of Internet, traditional advertising still pushing sales needle*. B to B, 9: P.7.

Tesfom, G., Lutz, C., and Ghauri, P. (2004). *Comparing export marketing channels: Developed versus developing countries*. International Marketing Review, 21(4/5): P.409.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: (trọng số 50%, bao gồm: Điểm chuyên cần, thảo luận, kiểm tra giữa kỳ)

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1. Điểm chuyên cần và tích cực, chủ động (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 20%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu.	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm.	CLO7, CLO8	20%
2. Bài tập nhóm (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 30%): Mỗi các nhóm (3-6 sinh viên) phải hoàn thành các bài tập ứng dụng của các chương của học phần. Nội dung các bài tập được trình bày trên file word (buổi học cuối cùng nộp giảng viên) và file Power point (thuyết trình trên lớp có phản biện của các nhóm khác). Giảng viên căn cứ vào chất lượng bài làm trên file word; file Power point, kỹ năng tương tác, phản biện trong quá trình thuyết trình để đánh giá điểm chung của cả nhóm và điểm cá nhân theo mức độ tham gia, đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá thái độ tích cực, chủ chủ động, sáng tạo tham gia các hoạt động học tập cá nhân và hoạt động nhóm.	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	30%
	Đánh giá năng lực giải thích, hướng dẫn người khác nhận thức, tổ chức thực hiện quản trị xuất nhập khẩu.	CLO7, CLO8	
	Đánh giá năng lực tự chủ lập kế hoạch, kỹ năng phối hợp tổ chức quản trị xuất nhập khẩu.	CLO7, CLO8	
3. Kiểm tra giữa kỳ (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%):	Đánh giá mức độ hiểu biết, năng lực giải thích, phân tích, đánh giá của	CLO2, CLO3, CLO4,	50%

Được thực hiện trong thời gian 50 phút. Đề kiểm tra bao gồm các câu hỏi tự luận (giải tích, phân tích, tổng hợp) và 01 bài tập ứng dụng nhằm kiểm tra các kiến thức và kỹ năng về phân tích, đánh giá quản trị chiến lược trong một tình huống, hoàn cảnh cụ thể của hoạt động quản trị xuất nhập khẩu.	học viên về quản trị xuất nhập khẩu.		
	Đánh giá năng lực vận dụng kiến thức để giải thích, phân tích, thực hiện quản trị hoạt động xuất nhập khẩu.	CLO7, CLO8	
Tổng			100%

6.2 Đánh giá cuối kỳ: (trọng số 50%)

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài thi tự luận Được thực hiện trong thời gian từ 60 đến 75 phút. Đề thi bao gồm các câu hỏi liên quan nội dung kiến thức từ chương 1 đến chương 5.	Đánh giá mức độ hiểu biết, năng lực giải thích, phân tích, đánh giá của sinh viên về quản trị hoạt động xuất nhập khẩu.	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	40%
	Đánh giá năng lực vận dụng kiến thức để giải thích, phân tích, đánh giá về hoạt động quản trị xuất nhập khẩu.	CLO7, CLO8	40%
	Đánh giá năng lực tự chủ, sáng tạo của sinh viên trong đề xuất thiết lập chiến lược hiệu quả trong quản trị xuất nhập khẩu.	CLO7, CLO8	20%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

1. Thang điểm đánh giá chuyên cần và tích cực, chủ động trong quá trình học tập

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu (chuẩn bị bài tập) trước khi đến lớp và số lần phát biểu ý kiến xây dựng bài	Đáp ứng đủ 3 điều kiện: - Tham dự các buổi học trên lớp đầy đủ; - Chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 03 lần phát biểu ý kiến trở lên	- 01 lần vắng mặt không có lý do chính đáng - Hoặc 01 lần chưa chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 02 lần phát biểu ý kiến	- 02 lần vắng mặt, không có lý do chính đáng - Hoặc 02 lần chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Và có 01 lần phát biểu ý kiến	- 03 lần trở lên vắng mặt, hoặc chưa nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp - Hoặc 03 lần trở lên chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Hoàn toàn không phát biểu ý kiến	

2. Thang điểm đánh giá kết quả bài tập nhóm

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: < 5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai 1 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (15%)	Đạt 4 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; thuyết trình lôi cuốn	Không đạt 1 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc tất cả đều ở mức trung bình	
Mức độ tham gia (15%)	Có sự tham gia đầy đủ và đồng đều của các thành viên	Có sự tham gia đầy đủ nhưng không đồng đều của các thành viên không tham gia	Có 1 thành viên không tham gia trở lên	Có hơn 1 thành viên không tham gia	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 2 phút	Trễ thời gian qui định 2 - 4 phút	Trễ thời gian qui định > 4 phút	

3. Thang điểm đánh giá kết quả bài kiểm tra giữa kỳ

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chi tiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 1,5 phút	Trễ thời gian qui định 1,5 - 3 phút	Trễ thời gian qui định > 3 phút	

4. Thang điểm đánh giá kết quả bài thi kết thúc học phần

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (70%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70- < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chi tiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	

Hiệu trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 2022

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị tài chính công ty đa quốc gia
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Multinational Financial Management
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	03
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	20
- Bài tập, thảo luận:	10
- Thực hành:	15
- Tự học:	90
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Tài chính – Ngân hàng
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	Quản trị tài chính doanh nghiệp
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Học phần trang bị kiến thức về **quản trị tài chính công ty đa quốc gia (MFM)** – một trong những nghiệp vụ quản trị quan trọng của doanh nghiệp trong thời đại hội nhập toàn cầu. Môn học giải quyết ba quyết định của TCDN nhưng ở phạm vi của **công ty đa quốc gia (MNC)**, trong đó tập trung giải quyết vấn đề rủi ro tỷ giá tác động đến ba quyết định của tài chính.

Về kiến thức: Học viên cần nắm bắt được những lợi ích của toàn cầu hóa, vai trò của các tập đoàn đa quốc gia trong cạnh tranh toàn cầu. Các kiến thức chung về động lực của các công ty khi đầu tư trực tiếp nước ngoài. Học viên nắm bắt được các mục tiêu của một tập đoàn đa quốc gia trong quá trình toàn cầu hóa, các mục tiêu và yêu cầu quản trị đối với những tập đoàn này trên các phương diện vi mô và chịu sự tác động của yếu tố vĩ

mô toàn cầu. Nắm bắt được các rủi ro trong quản trị tài chính công ty đa quốc gia trên cơ sở đó có đối sách quản trị phù hợp.

Về kỹ năng: Nâng cao kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá của học viên; phát triển kỹ năng nghiên cứu độc lập và giải quyết vấn đề, kỹ năng trình bày và thảo luận, kỹ năng làm việc nhóm

Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm: Nâng cao khả năng nghiên cứu, tìm kiếm giải pháp cho các vấn đề thực tế của học viên; nâng cao năng lực dẫn dắt chuyên môn; nâng cao nhận thức về trách nhiệm xã hội của học viên

2.2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Về kiến thức:
 - Hiểu rõ về quản trị tài chính doanh nghiệp, phân biệt được sự khác nhau giữa quản trị TCDN và quản trị tài chính ở công ty đa quốc gia.
 - Xác định được mục tiêu quản trị tài chính ở công ty đa quốc gia.
 - Hiểu rõ các quyết định của TCDN và ra các quyết định quản trị tài chính ở công ty đa quốc gia nhằm đạt được mục tiêu của chủ sở hữu công ty.
 - Vận dụng thành thạo các công cụ TCDN để quản trị như các công cụ phái sinh giúp phòng ngừa rủi ro và kinh doanh kiếm lời
 - Hiểu và có đối sách thích hợp với hoạt động chuyên gia ở công ty đa quốc gia.
- ❖ Về kỹ năng:
 - Nâng cao kỹ năng phân tích, tổng hợp và đánh giá của học viên đối với các vấn đề quản trị tài chính.
 - Phát triển kỹ năng nghiên cứu độc lập của học viên đối với các khía cạnh của tài chính MNC trong bối cảnh hội nhập sâu, rộng.
 - Phát triển kỹ năng trình bày và thảo luận vấn đề chuyên môn về QTTC MNC với chuyên gia hoặc trong nhóm nghiên cứu.
 - Có kỹ năng làm việc với các chuyên gia tài chính bậc cao trong tập đoàn hay tổng công ty.
- ❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:
 - Nghiên cứu, đưa ra những sáng kiến quan trọng để giải quyết các vấn đề thực tiễn phát sinh trong môn học MFM.
 - Năng lực dẫn dắt chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về lĩnh vực MFM; trung thực, bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn.

- Nhận thức được trách nhiệm xã hội của các công ty một cách đúng đắn để hài hoà các lợi ích trong xã hội và phát triển doanh nghiệp và kinh tế bền vững.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hiểu được rõ mục tiêu của quản trị tài chính công ty đa quốc gia và tổ chức được hoạt động tài chính của công ty.
CLO2	Phân tích môi trường rủi ro quốc gia của công ty đa quốc gia, làm cơ sở để nghiên cứu và ra quyết định đầu tư hiệu quả.
CLO3	Phân tích quyết định đầu tư và quản trị tài sản trong công ty đa quốc gia nhằm đạt mục tiêu của chủ sở hữu.
CLO4	Phân tích, xây dựng chính sách rủi ro nhất là rủi ro tỷ giá ở các công ty đa quốc gia
CLO5	Phân tích, ra quyết định khai thác và quản trị nguồn tài trợ với chi phí hợp lý
CLO6	Phân tích, đánh giá hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia
Về kỹ năng	
CLO7	Nâng cao kỹ năng phân tích, tổng hợp và đánh giá của học viên đối với các vấn đề quản trị tài chính
CLO8	Phát triển kỹ năng nghiên cứu độc lập của học viên đối với các khía cạnh của tài chính doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập sâu, rộng.
CLO9	Phát triển kỹ năng trình bày và thảo luận vấn đề chuyên môn về MFM với chuyên gia hoặc trong nhóm nghiên cứu.
CLO10	Có kỹ năng làm việc với các chuyên gia tài chính bậc cao trong tập đoàn hay tổng công ty
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
CLO11	Nghiên cứu, đưa ra những sáng kiến quan trọng để giải quyết các vấn đề thực tiễn phát sinh trong môn học QTTC
CLO12	Năng lực dẫn dắt chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về lĩnh vực QTTC; trung thực, bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn.
CLO13	Nhận thức được trách nhiệm xã hội của các công ty đa quốc gia một cách đúng đắn để hài hoà các lợi ích trong xã hội và phát triển doanh

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO1	I	I				I				
CLO2		I	R	I						
CLO3	R	R	M		M	M				
CLO4			M	M	R	M				
CLO5	R	R	M	M	M	R				
CLO6			M	M		R				
CLO7				R		M				
CLO8				M	R					
CLO9				R	R	R	R			
CLO10				M	M	M	M			
CLO11								R		
CLO12								M	R	
CLO13										R
Tổng hợp học phần	R	R	M	M	M	M	M	M	R	R

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1	Chương 1: Tổng quan về Quản trị Tài chính MNC - Khái quát về MNC	3				Thuyết giảng	[1], [2], [3]	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	- MNC và công ty nội địa - Tổng quan về quản trị tài chính MNC							
Tuần 2	Chương 2: Phân tích rủi ro quốc gia của MNC - Tổng quan về rủi ro quốc gia - Rủi ro chính trị - Rủi ro kinh tế - Rủi ro thiên nhiên	2	2			Thuyết giảng; Thảo luận; Bài tập	[1], [2], [3]	
Tuần 3	Chương 3: Thị trường tương lai và thị trường quyền chọn - Forward - Future - Option	1	3			Thuyết giảng; Bài tập	[1], [2], [3], [8]	
Tuần 4	Chương 4: Hợp đồng hoán đổi và phái sinh lãi suất - Hoán đổi - SWAP lãi suất	2	2			Thuyết giảng; Bài tập	[1], [2], [3], [8]	
Tuần 5	Chương 5: Quản trị rủi ro tỷ giá trong MNC	2	3			Thuyết giảng;	[1], [2], [3], [4], [5], [8]	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	- Rủi ro tỷ giá - Quản trị RR hoạt động - Quản trị RR giao dịch - Quản trị RR chuyển đổi					Thảo luận; Bài tập		
Tuần 6	Chương 6: Các nguồn tài trợ quốc tế - Thị trường vốn quốc tế - Nguồn vốn tài trợ ở MNC	2	3			Thuyết giảng; Thảo luận; Bài tập	[1], [2], [3], [6]	
Tuần 7	Chương 7: Chi phí sử dụng vốn ở MNC - Chi phí sử dụng vốn - WACC	2	3			Thuyết giảng; Thảo luận; Bài tập	[1], [2], [3], [4],	
Tuần 8	Chương 8: Quyết định đầu tư của MNC -Đầu tư tài chính - Đầu tư thực - QĐ đầu tư ở MNC	2	3			Thuyết giảng; Thảo luận; Bài tập	[1], [2], [3], [4], [5], [7]	
Tuần 9	Chương 9: Quản trị vốn luân chuyển MNC	2	3			Thuyết giảng;	[1], [2], [3], [4], [5],	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
	- Vốn luân chuyển - Quản trị vốn luân chuyển					Thảo luận; Bài tập		
Tuần 10	Chương 10: Vấn đề chuyển giá trong MNC - Khái niệm về giá chuyển giao, chuyển giá - Nguyên tắc định giá chuyển giao - Chuyển giá	2	3			Thuyết giảng; Thảo luận; Bài tập	[1], [3], [5]	

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5	CLO 6	CLO 7	CLO 8	CLO 9	CLO 10	CLO 11	CLO 12	CLO 13
Thuyết giảng	x	x	x	x	x	x	x				x		
Bài tập		x	x	x	x	x	x	x			x	x	
Thảo luận		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

5. HỌC LIỆU:

(Lưu ý: học liệu được chọn phải là những tài liệu được cập nhật mới nhất.)

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

[1] ALan C. Shapiro, Multinational Financial Management, 10th edition, Wiley.

- [2] Jeff Madura (2012), International Financial management, 11th edition, Thompson South-Western
- [3] Phan Thị Nhi Hiếu (chủ biên) (2015), Tài chính công ty đa quốc gia, NXB Kinh tế TPHCM.

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

- [1] Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe, “Corporate Finance”, 9th edition, McGrawHill International Edition.
- [2] International Transfer Pricing 2013/14 - PWC
- [3] Ngô Thị Ngọc Huyền (2009), Quản trị tài chính quốc tế, NXB Thống Kê.
- [4] Corporate Finance, Ross Westerfield Jaffe, 10rd edition, NXB McGraw-Hill
- [5] M. Chance Don; Robert Brooks, Sản phẩm phái sinh và quản trị rủi ro tài chính, NXB Cengage Learning, 2015.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Điểm danh	Đánh giá tính chuyên cần	CLO11, CLO12, CLO13	12,5%
2	Nhật ký theo dõi	Đánh giá thái độ chủ động, tích cực trong học tập thông qua việc phát biểu trong buổi học	CLO11, CLO12, CLO13	25%
3	Bài tập cá nhân	Hoàn thành đầy đủ các bài tập được giao trên lớp và về nhà	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6,	12,5%
4	Tiểu luận nhóm	Báo cáo tiểu luận về chủ đề liên quan tới môn học làm theo nhóm (5 sinh viên)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO11, CLO12, CLO13 CLO7, CLO8, CLO8, CLO9.	37,5%
5	Kiểm tra giữa kỳ: Bài thi tự luận gồm 2 bài tập để vận dụng lý thuyết đã học vào phân tích và xử lý tình huống	Bài tập 1	CLO7, CLO8, CLO8, CLO8, CLO11, CLO12, CLO13	6,25%
		Bài tập 2	CLO5, CLO6, CLO11, CLO12, CLO13, CLO7, CLO8, CLO8, CLO9	6,25%
TỔNG				100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI THI TỰ LUẬN KẾT HỢP TRẮC NGHIỆM: Bài thi 60 phút gồm.... câu trắc nghiệm và 2 bài tập tự luận có nội dung liên quan cả về lý thuyết và vận dụng phân tích, xử lý tình huống	Phần trắc nghiệm: Lý thuyết và bài tập	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6,	50%
	Phần tự luận: Bài tập 1	CLO1, CLO2, CLO3,	25%
	Bài tập 2	CLO4, CLO5, CLO6,	25%
	Tổng		100%

7. HOLISTIC RUBRIC :

Rubric đánh giá tính điểm danh

Tiêu chí đánh giá	Mô tả mức đạt chuẩn quy định (4 mức)			
	0-5 điểm	6-7 điểm	8-8,5 điểm	9-10 điểm
Mức độ tham dự buổi học theo TKB	Tham dự từ 50% số buổi học trở xuống	Tham dự từ 50%-70% số buổi học	Tham dự từ 70-85% số buổi học	Tham dự trên 85% số buổi học

Rubric đánh giá nhật ký theo dõi

Tiêu chí đánh giá	Mô tả mức đạt chuẩn quy định (4 mức)			
	0-5 điểm	6-7 điểm	8-8,5 điểm	9-10 điểm
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	Tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp, làm bài tập trên lớp dưới 3 lần	Có đặt/trả lời câu hỏi, làm bài trên lớp từ 3 - 4 lần	Có đặt/trả lời câu hỏi, làm bài tập trên lớp từ 5-6 lần	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời câu hỏi, làm bài tập trên lớp trên 6 lần

Rubric đánh giá bài tập cá nhân

Tiêu chí đánh giá	Mô tả mức đạt chuẩn quy định (4 mức)			
	0-5 điểm	6-7 điểm	8-8,5 điểm	9-10 điểm
Mức độ hoàn thành bài	Làm dưới 50% số bài được giao	Làm từ 50%-70% số bài được giao	Làm từ 70%-85% số bài được giao	Làm trên 85% số bài được giao
Tỷ lệ trả lời đúng	Tỷ lệ trả lời đúng $\leq 50\%$	Tỷ lệ trả lời đúng 50-70%	Tỷ lệ trả lời đúng 70-85%	Tỷ lệ trả lời đúng 85-100%

Rubric đánh giá bài tiểu luận nhóm

Tiêu chí đánh giá	Mô tả mức đạt chuẩn quy định (4 mức)			
	0-5 điểm	6-7 điểm	8-8,5 điểm	9-10 điểm
Hình thức báo cáo	Đơn điệu, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả	Đơn điệu, chữ to rõ, ít lỗi chính tả	Rõ ràng, không lỗi chính tả	Đẹp, rõ, không lỗi chính tả
Nội dung báo cáo/ chất lượng sản phẩm	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu	Đáp ứng 50% - 70% yêu cầu	Đáp ứng 70% - 85% yêu cầu	Đáp ứng 85% - 100% yêu cầu
Tham gia thực hiện	Dưới 60% thành viên tham gia thực hiện	60% - 80% thành viên tham gia thực hiện	Từ 80% - 95% thành viên tham gia thực hiện	95%-100% thành viên tham gia thực hiện

Rubric đánh giá kiểm tra giữa kỳ

Đạt	Không đạt
Bài kiểm tra tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài kiểm tra tự luận gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

Rubric đánh giá bài thi tự luận kết hợp trắc nghiệm

Đạt	Không đạt
Bài thi gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Đạt khi bài thi từ 5 điểm trở lên.	Bài thi gồm hai câu hỏi, mỗi câu 5 điểm. Không đạt khi bài thi dưới 5 điểm.

Hiệu trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20
 Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

PGS.TS Hồ Thủy Tiên

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Quản trị Đa Văn Hóa
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	Multicultural differences
1.3 Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
1.4 Hướng đào tạo:	Ứng dụng
1.5 Mã học phần:	
1.6 Số tín chỉ:	3
1.7 Phân bổ thời gian:	
- Lý thuyết:	16
- Bài tập, thảo luận:	29
- Thực hành:	
- Tự học:	
1.8 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	
1.9 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	
- Học phần học trước:	
- Học phần song hành:	

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN:

2.1 Mục tiêu chung

Có khả năng phân tích cơ bản sự khác biệt trong văn hoá.

Nhận biết các nguyên tắc cơ bản và các thông tin quan trọng làm cầu nối giữa mọi người đến từ các quốc gia khác nhau để làm việc chung trong một tổ chức.

Có kỹ năng nhận thức liên quan đến phản biện, phân tích, tổng hợp các đề tài liên quan đến đa văn hóa

2.2. Mục tiêu cụ thể

❖ Về kiến thức:

Học viên nắm vững kiến thức cơ bản về văn hóa, quản trị đa văn hóa, ý nghĩa của quản trị đa văn hóa, lãnh đạo và chuẩn mực lãnh đạo trong nhóm đa văn hóa; các kiểu văn hóa, các mô hình quản trị đa văn hóa hiện nay trên thế giới và ứng dụng vào Việt Nam. Học viên nắm vững phương thức vận dụng các công cụ giao tiếp, quản lý các mối quan hệ giao tiếp trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ của doanh nghiệp mình.

❖ Về Kỹ năng:

Học viên có khả năng vận dụng được các kiến thức cơ bản về văn hóa, quản trị doanh nghiệp trong môi trường đa văn hóa, phân tích sự khác biệt các nền văn hóa trên thế giới, sự đa dạng văn hóa trong doanh nghiệp mình quản lý. Học viên có khả năng vận dụng kỹ năng và công cụ giao tiếp trong môi trường kinh doanh của công ty cũng như cách ứng xử nhân viên trong doanh nghiệp đa quốc văn hóa, đa quốc tịch nhằm đạt hiệu quả cao trong công việc cũng như trong môi trường đa văn hóa.

❖ Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm:

Học viên, tích cực, chủ động tìm hiểu về kiến thức có liên quan đến bài học, đọc tài liệu, làm việc nhóm, cá nhân trên lớp cũng như hoàn thiện các bài tiểu luận, tham dự học tập, tham dự giờ giảng lý thuyết trên 80% số tiết học.

3. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
Về kiến thức	
CLO1	Hệ thống hóa các kiến thức chuyên sâu về các chức năng trong quản trị đa văn hoá.
CLO2	Cập nhật kiến thức về các mô hình quản trị đa văn hoá doanh nghiệp hiện đại trên thế giới.
CLO3	Tư duy phân tích các vấn đề phát sinh trong thực tiễn có luận cứ khoa học.
Về kỹ năng	
CLO4	Phân tích, đánh giá một cách khoa học các kiến thức chuyên ngành để áp dụng vào thực tiễn đa văn hoá.
CLO5	Phân tích giao tiếp trong môi trường kinh doanh của công ty.
CLO6	Nhận diện, đánh giá và giải quyết vấn đề phát sinh trong quá trình ứng xử nhân viên trong doanh nghiệp đa quốc văn hóa, đa quốc tịch nhằm đạt hiệu quả cao trong công việc cũng như trong môi trường đa văn hóa.
Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm	

CLO7	Năng lực phát hiện và đưa ra những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp trong doanh nghiệp.
CLO8	Khát vọng vươn lên để trở thành những nhà lãnh đạo, chuyên gia cao cấp.
CLO9	Trân trọng các giá trị đạo đức của dân tộc để nâng cao giá trị cuộc sống.

3.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu*
- *R (Reinforced) – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...*
- *M (Mastery) – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu*
- *A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CĐR CTĐT.*

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
CLO1		I		R						
CLO2			I				R			
CLO3					M			R		
CLO4	R		R			M			M	
CLO5										
CLO5		R		M						M
CLO7					M			M		
CLO8			M			R			M	
CLO9							R	M		M
Tổng hợp học phần	R	I	M	M	M	M	R	M	M	M

4. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

4.1 Nội dung và kế hoạch giảng dạy:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1:	Chương 1: Toàn cầu hóa và liên kết quốc tế	2	3			Thảo luận		

Từ: Đến...	1.1 Tổng quan kết nối thế giới 1.2 Hệ thống kinh tế toàn cầu 1.3 Đạo đức, trách nhiệm xã hội và phát triển bền vững của doanh nghiệp							
Tuần 2: Từ: Đến...	Chương 2: Vai trò của văn hóa 2.1 Ý nghĩa và các khía cạnh văn hóa 2.2 Đặc trưng văn hóa 2.3 Đa dạng văn hóa 2.4 Giá trị văn hóa 2.5 Kết hợp văn hóa và quản trị	2	3			Thảo luận		
Tuần 3: Từ: Đến...	Chương 3: Quản trị đa văn hóa (QTDVH) 3.1 Chiến lược QTDVH 3.2 Các đặc điểm tương đồng và khác biệt của đa văn hóa 3.3 Khác biệt văn hóa ở một số quốc gia và khu vực	2	3			Thảo luận		
Tuần 4: Từ: Đến...	Chương 4: Văn hóa tổ chức và sự đa dạng 4.1 Tính chất của văn hóa tổ chức 4.2 Sự tương tác giữa văn hóa quốc gia và văn hóa tổ chức 4.3 Văn hóa tổ chức tại các tập đoàn đa quốc gia MNCs 4.4 Quản	2	3			Thảo luận		

	trị chủ nghĩa đa văn hóa và sự đa dạng							
Tuần 5: Từ: Đến...	Chương 5: Giao tiếp đa văn hóa và đàm phán 5.1 Tổng quan về quá trình giao tiếp 5.2 Quy trình giao tiếp 5.3 Các rào cản giao tiếp 5.4 Nâng cao hiệu quả giao tiếp 5.5 Quản trị đàm phán đa văn hóa	2	3			Thảo luận		
Tuần 6: Từ: Đến...	Chương 6: Thúc đẩy nhân viên trong môi trường ĐVH 6.1 Bản chất của thúc đẩy nhân viên 6.2 Các lý thuyết thúc đẩy nhân viên: Thuyết nhu cầu, thuyết hai nhân tố, thuyết thành tựu động viên, thuyết lựa chọn quá trình 6.3 Ứng dụng thúc đẩy nhân viên trong thiết kế công việc, công việc tập trung và hệ thống khen thưởng 6.4 Khen thưởng động viên và văn hóa	2	3			Thảo luận		
Tuần 7: Từ: Đến...	Chương 7: Lãnh đạo trong môi trường đa văn hóa 7.1 Tổng quan về Lãnh đạo 7.2	2	3			Thảo luận		

	Các lý thuyết chính và các trường phái lãnh đạo 7.3 Lãnh đạo trong môi trường quốc tế 7.4 Các nghiên cứu thực nghiệm về phong cách lãnh đạo							
Tuần 8: Từ: Đến...	Chương 8: Chọn lựa và phát triển nguồn nhân lực đa văn hóa 8.1 Tầm quan trọng của nguồn nhân lực quốc tế 8.2 Các nguồn nhân sự 8.3 Tính thích ứng của nhân lực trong thay đổi văn hóa	2	3			Thảo luận		
Tuần 9: Từ: Đến...	Trình bày nhóm		5					

4.2 Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp giảng dạy với chuẩn đầu ra của học phần

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9
	X								
		X							
				X					
					X				
		X				X		X	
					X				

5. HỌC LIỆU:

(Lưu ý: học liệu được chọn phải là những tài liệu được cập nhật mới nhất.)

5.1 Tài liệu chính: (tối đa 3 quyển)

1. Luthans, F., & Doh, P.J. (2017), International Management: Culture, Strategy and Behavior (10th ed.). McGraw-Hill.

2. French, R. 2010. Cross-Cultural Management in Work Organisations, 2nd Edition. London, UK: CIPD.
3. Charlene M. Solomon Michael S. Schell, (Nguyễn Thọ Nhân) dịch, 2010, Quản lý xuyên văn hóa - Management across Cultures, Nxb. Tổng hợp TP.HCM và Nxb. Mc Graw - Hill

5.2 Tài liệu tham khảo: (tối đa 5 quyển)

1. Brad Stone and Sarah Frier (2015). “Evan Spiegel Reveals Plan to Turn Snapchat into a Real Business,” Bloomberg, May 26, 2015, <http://www.bloomberg.com/news/features/2015-05-26/evan-spiegel-reveals-plan-to-turn-snapchat-into-a-real-business>.
2. David M. Barreda (2013). “Who Supplies Apple? (It’s Not Just China),” China File, February 14, 2013, www.chinafile.com/who-supplies-apple-it-s-not-just-china-interactive-map.
3. Ernst & Young (2015). “Talent Trends in India, 2015: People and Organization,” [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-talent-trends-in-india-2015/\\$FILE/ey-talent-trends-in-india-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-talent-trends-in-india-2015/$FILE/ey-talent-trends-in-india-2015.pdf).
4. Julie Steinberg (2016). “Citi to Sell 20% Stake in China Guangfa Bank for \$3 Billion,” The Wall Street Journal, February 29, 2016, www.wsj.com/articles/citi-to-sell-20-stake-in-china-guangfa-bank-for-3-billion-1456739999.
5. Peter Dorfman, Mansour Javidan, Paul Hanges, Ali Dastmalchian, and Robert House (2012). “GLOBE: A Twenty Year Journey into the Intriguing World of Culture and Leadership,” Journal of World Business 47 (2012), pp. 504–518.

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số: 40% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1. Điểm chuyên cần và tích cực, chủ động (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Dựa vào tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp và số lần phát biểu.	Đánh giá tính chuyên cần, thái độ tích cực, chủ động tham gia các hoạt động học tập cá nhân trên lớp và hoạt động nhóm.	CLO1	50%

2. Bài tập nhóm (Tỷ trọng trong đánh giá quá trình: 50%): Mỗi các nhóm (3-6 học viên) phải hoàn thành các bài tập ứng dụng của các chương của học phần. Nội dung các bài tập được trình bày file Power point (thuyết trình trên lớp có phản biện của các nhóm khác). Giảng viên căn cứ vào chất lượng bài làm trên file Power point, kỹ năng tương tác, phản biện trong quá trình thuyết trình để đánh giá điểm chung của cả nhóm và điểm cá nhân theo mức độ tham gia, đóng góp của các thành viên trong nhóm.	Đánh giá khả năng tiếp thu lý thuyết và sử dụng lý thuyết để phân tích đánh giá các công cụ giao tiếp, quản lý các mối quan hệ giao tiếp trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ của doanh nghiệp	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8 CLO9	50%
	Đánh giá thái độ tích cực, chủ động, sáng tạo tham gia trình bày phản biện các vấn đề liên quan đến công cụ giao tiếp, quản lý các mối quan hệ giao tiếp trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ của doanh nghiệp	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8 CLO9	
Tổng			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Bài tiểu luận cá nhân Được thực hiện trong thời gian 01 tháng	- Trình bày được cơ sở lý thuyết về giao tiếp, quản lý các mối quan hệ giao tiếp trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ của doanh nghiệp - Kinh nghiệm quản trị đa văn hoá của một DN tương tự	CLO1 CLO2 CLO3	30%
	Đánh giá thực trạng quản trị đa văn hoá của một đơn vị cụ thể: - Giao tiếp, quản lý các mối quan hệ giao tiếp trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ của doanh nghiệp - Nhận xét đánh giá	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8 CLO9	40%

	Đề xuất các giải pháp hoàn thiện: - Về cấu trúc - Về quản trị đa văn hoá	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO8 CLO9	30%
Tổng			100%

7. HOLISTIC RUBRIC:

(Lưu ý : mọi phương pháp đánh giá trong đề cương phải được lập Rubric)

7.1.Thang điểm đánh giá chuyên cần và tích cực, chủ động trong quá trình học tập

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Tần suất tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu (chuẩn bị bài tập) trước khi đến lớp và số lần phát biểu ý kiến xây dựng bài	Đáp ứng đủ 3 điều kiện: -Tham dự các buổi học trên lớp đầy đủ; - Chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 03 lần phát biểu ý kiến trở lên	- 01 lần vắng mặt không có lý do chính đáng - Hoặc 01 lần chưa chuẩn bị đầy đủ bài tập trước khi đến lớp - Và có 02 lần phát biểu ý kiến	- 02 lần vắng mặt, không có lý do chính đáng - Hoặc 02 lần chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Và có 01 lần phát biểu ý kiến	- 03 lần trở lên vắng mặt, hoặc chưa nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp - Hoặc 03 lần trở lên chưa chuẩn bị bài tập trước khi đến lớp - Hoàn toàn không phát biểu ý kiến	

7.2. Thang điểm đánh giá kết quả bài tập nhóm

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: < 5	Điểm
Nội dung (60%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai 1 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70 - < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	

Hình thức (15%)	Đạt 4 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; thuyết trình lôi cuốn	Không đạt 1 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 4 tiêu chuẩn; hoặc tất cả đều ở mức trung bình	
Mức độ tham gia (15%)	Có sự tham gia đầy đủ và đồng đều của các thành viên	Có sự tham gia đầy đủ nhưng không đồng đều của các thành viên không tham gia	Có 1 thành viên không tham gia trở lên	Có hơn 1 thành viên không tham gia	
Thời gian (10%)	Đúng thời gian qui định	Trễ thời gian qui định < 2 phút	Trễ thời gian qui định 2 - 4 phút	Trễ thời gian qui định > 4 phút	

7.3. Thang điểm đánh giá tiểu luận kết thúc học phần

Tiêu chí, tiêu chuẩn	Điểm: 9 - 10	Điểm: 7- < 9	Điểm: 5 - < 7	Điểm: <5	Điểm
Nội dung (70%)	Hoàn chỉnh và đúng toàn bộ	Sai một lỗi xử lý số liệu; hoặc hoàn thành trên 80 - 90%	Sai 2- 3 lỗi xử lý xử lý số liệu; hoặc hoàn thành ở mức 70- < 80%	Sai trên 3 lỗi xử lý dữ liệu; hoặc sai phương pháp; hoặc hoàn thành dưới 70%	
Hình thức (30%)	Đạt 5 tiêu chuẩn: kết cấu hợp lý; luận giải logic; hình thức đẹp; văn phong chiết khúc; ít lỗi chính tả	Không đạt 1 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 2 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 2 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 3 tiêu chuẩn ở mức trung bình	Không đạt 3 trong 5 tiêu chuẩn; hoặc 4 tiêu chuẩn ở mức trung bình	

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm 20

Hiệu trưởng

Trưởng khoa

Giảng viên biên soạn

TS. Nguyễn Xuân Hiệp

Nguyễn Ngọc Duy Phương

PHẦN CHÍNH ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ ĐỊNH HƯỚNG ỨNG DỤNG

Yêu cầu đối với đề án tốt nghiệp định hướng ứng dụng là *giải quyết một vấn đề đặt ra trong thực tiễn hoặc báo cáo kết quả tổ chức, triển khai áp dụng một nghiên cứu lý thuyết, một mô hình mới... trong lĩnh vực chuyên ngành vào thực tế, có khối lượng 9 tín chỉ.*

- Báo cáo đề án là một bản thuyết minh quá trình xây dựng, triển khai và kết quả triển khai đề án, đáp ứng các yêu cầu sau:

a) Đề xuất và kiểm nghiệm được mô hình, giải pháp mới để giải quyết hiệu quả những thách thức trong thực tiễn; thể hiện năng lực ứng dụng khoa học, công nghệ và giải quyết vấn đề của học viên;

b) Phù hợp với các chuẩn mực về văn hóa, đạo đức và thuần phong mỹ tục của người Việt Nam;

c) Đề án phải tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật sở hữu trí tuệ. Việc sử dụng hoặc trích dẫn kết quả nghiên cứu của người khác hoặc của đồng tác giả phải được dẫn nguồn đầy đủ, rõ ràng tại vị trí trích dẫn và tại danh mục tài liệu tham khảo. Kết quả nghiên cứu trong đề án phải là kết quả lao động của chính tác giả, chưa được người khác công bố trong bất cứ một công trình nghiên cứu nào.

Tùy theo mục tiêu nghiên cứu và nội dung nghiên cứu, học viên có thể trình bày kết cấu phần chính cho phù hợp, nhưng phải đảm bảo tính logic. Một kết cấu phù hợp để trình bày kết quả nghiên cứu có thể bao gồm các nội dung sau:

Phần mở đầu:

Chương này bao gồm các nội dung:

- (1) Đặt vấn đề hay lý do chọn đề tài;
- (2) Tình hình nghiên cứu liên quan;
- (3) Mục tiêu chung, mục tiêu cụ thể;
- (4) Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu;
- (5) Phương pháp nghiên cứu;
- (6) Ý nghĩa thực tiễn;
- (7) Kết cấu của luận văn.

Chương 1: Cơ sở lý luận

(1) Tổng quan vùng nghiên cứu: bao gồm việc trình bày các khái niệm nghiên cứu, các lý thuyết giải thích mối quan hệ giữa các biến nghiên cứu;

(2) Đo lường biến nghiên cứu và các yếu tố ảnh hưởng; Có thể viện dẫn một số mô hình nghiên cứu đã được sử dụng để kế thừa;

(3) Bài học kinh nghiệm trong và ngoài nước liên quan.

Chương 2: Thực trạng vấn đề nghiên cứu

Trình bày và phân tích kết quả từ các phương pháp nghiên cứu và/hoặc mô hình nghiên cứu đã sử dụng. Có thể sử dụng thống kê mô tả.

Kết quả nghiên cứu phải là cơ sở để đưa ra các giải pháp.

Chương 3: Giải pháp, đề xuất, kiến nghị

Các giải pháp, đề xuất, kiến nghị phải giải quyết được vấn đề nghiên cứu, gắn với tổ chức, doanh nghiệp, địa phương, ngành, lĩnh vực.

Các hàm ý quản trị hoặc hàm ý chính sách phải cụ thể, khả thi.

Phần kết luận:

Khẳng định lại các kết quả nghiên cứu chính và ý nghĩa thực tiễn của kết quả nghiên cứu.