

**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ THẠC SĨ**  
**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLDXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

**NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
**MÃ NGÀNH: 8340101**

**I. THÔNG TIN CHUNG:**

**1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo:**

**Tên ngành đào tạo:**

- Tên tiếng Việt: **Quản trị kinh doanh**
- Tên tiếng Anh: **Business Administration**

**Trình độ đào tạo:** Thạc sĩ.

**Thời gian đào tạo:** 2 năm.

**Tên văn bằng tốt nghiệp:**

- Tên tiếng Việt: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Tên tiếng Anh: Master of Business Administration

**1.2. Mục tiêu đào tạo:**

**1.2.1. Mục tiêu tổng quát** (Program general goals)

Chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh của Trường Đại học Lao động - Xã hội được xây dựng theo định hướng ứng dụng nhằm giúp học viên phát triển các kiến thức, có năng lực chuyên sâu, năng lực nghiên cứu và phát hiện các vấn đề và giải quyết các vấn đề về quản trị kinh doanh. Chương trình cũng nhằm mục tiêu cung cấp cho người học những kỹ năng để tổ chức, điều hành và quản lý các hoạt động của lĩnh vực quản trị kinh doanh; khả năng học tập, nghiên cứu trở thành nhà nghiên cứu, giảng viên tại các trường đại học, các viện nghiên cứu chuyên ngành.

**1.2.2. Mục tiêu cụ thể** (Program specific goals)

Sau khi học xong chương trình, người học đạt được các mục tiêu về kiến thức, kỹ năng, năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm như sau:

**PO1:** Có phương pháp tư duy khoa học, kiến thức nâng cao về quản trị kinh doanh hiện đại; các kiến thức về kinh tế và kinh doanh vận dụng trong quản trị kinh doanh.

**PO2:** Nắm vững kiến thức chuyên sâu về quản trị kinh doanh và điều hành doanh nghiệp.

**PO3:** Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá và kỹ năng nghiên cứu độc lập của học viên đối với các vấn đề quản trị kinh doanh, đồng thời nâng cao kỹ năng ứng dụng, để giải quyết các vấn đề thực tiễn.

**PO4:** Có kỹ năng điều hành các nghiệp vụ quản trị kinh doanh của doanh nghiệp một cách khoa học và hiệu quả.

**PO5:** Có kỹ năng vận dụng kiến thức đã được trang bị vào hoạt động thực tiễn nghề nghiệp về lĩnh vực quản trị kinh doanh.

**PO6:** Kỹ năng sử dụng ngoại ngữ bậc 3 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dành cho Việt Nam.

**PO7:** Vận hành và triển khai các chiến lược và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, giải quyết các tình huống trong kinh doanh và quản trị, ra các quyết định quản trị tối ưu, phù hợp với đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp.

**PO8:** Hiểu và thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp nhằm hài hòa các lợi ích trong xã hội và phát triển doanh nghiệp bền vững.

### **1.3. Yêu cầu đối với người dự tuyển**

#### **1.3.1. Điều kiện văn bằng**

- Thí sinh đã tốt nghiệp hoặc đủ điều kiện công nhận tốt nghiệp đại học (hoặc trình độ tương đương trở lên) ngành đúng với chuyên ngành Quản trị kinh doanh, không phải học bổ sung kiến thức khi dự tuyển. Danh mục ngành đúng với chuyên ngành Quản trị kinh doanh gồm:

+ Ngành tốt nghiệp đại học là ngành Quản trị kinh doanh hoặc

+ Ngành tốt nghiệp đại học là ngành khác có chương trình đào tạo ở trình độ đại học khác chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh của Trường Đại học Lao động - Xã hội dưới 10% tổng số tiết học hoặc đơn vị học trình hoặc tín chỉ của khối kiến thức ngành.

- Thí sinh đã tốt nghiệp hoặc đủ điều kiện công nhận tốt nghiệp đại học (hoặc trình độ tương đương trở lên) ngành phù hợp với chuyên ngành Quản trị kinh doanh, phải hoàn thành chương trình bổ sung kiến thức tại Trường Đại học Lao động - Xã hội trước thời hạn nộp hồ sơ dự tuyển. Danh mục ngành phù hợp với chuyên ngành Quản trị kinh doanh gồm:

a) Ngành tốt nghiệp đại học là một trong các ngành sau:

+ Marketing; Quản trị nhân lực; Quản trị nhà hàng và dịch vụ ăn uống; Quản trị

dịch vụ du lịch và lữ hành; Quản trị khách sạn; Quản trị kinh doanh du lịch&khách sạn; Quản trị kinh doanh quốc tế; Quản trị kinh doanh tổng hợp; Quản trị kinh doanh bất động sản; Quản trị kinh doanh thương mại; Quản trị kinh doanh ngoại thương, hoặc

+ Ngành tốt nghiệp đại học là ngành khác có chương trình đào tạo ở trình độ đại học khác chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh của Trường Đại học Lao động - Xã hội từ 10% đến 40% tổng số tiết học hoặc đơn vị học trình hoặc tín chỉ của khối kiến thức ngành.

b) Tốt nghiệp đại học thuộc một trong số các ngành sau: Kinh tế; Kinh tế quốc tế; Kinh doanh quốc tế; Kinh doanh thương mại; Tài chính - Ngân hàng; Tài chính doanh nghiệp; Bất động sản; Bảo hiểm; Kế toán; Kiểm toán; Khoa học quản lý; Hệ thống thông tin quản lý; Thống kê kinh tế; Kinh tế công nghiệp; Kinh tế xây dựng; Kinh tế nông nghiệp; Kinh tế gia đình; Kinh tế vận tải; Kinh tế tài nguyên thiên nhiên; Quản trị văn phòng; Luật kinh tế; Kinh tế học; Kinh tế phát triển; Thương mại điện tử; Kinh tế lao động; Kinh tế đầu tư; Kinh doanh nông nghiệp.

*(Danh mục ngành đúng, ngành phù hợp được cập nhật hàng năm)*

### **1.3.2. Điều kiện năng lực ngoại ngữ**

a) Thí sinh dự tuyển phải có năng lực ngoại ngữ từ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam.

Ứng viên đáp ứng yêu cầu này khi có một trong các văn bằng, chứng chỉ sau:

- Bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên ngành ngôn ngữ nước ngoài; hoặc bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên mà chương trình được thực hiện chủ yếu bằng ngôn ngữ nước ngoài;

- Một trong các văn bằng hoặc chứng chỉ ngoại ngữ đạt trình độ tương đương Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam quy định tại Bảng sau hoặc các chứng chỉ tương đương khác do Bộ Giáo dục và Đào tạo công bố còn hiệu lực trong thời hạn 2 năm từ ngày cấp chứng chỉ đến ngày đăng ký dự tuyển.

TT	Ngôn ngữ	Chứng chỉ/ Văn bằng	Trình độ/Thang điểm	
			Tương đương Bậc 3	Tương đương Bậc 4
1	Tiếng Anh	TOEFL iBT	30-45	46-93
		TOEFL ITP	450-499	
		IELTS	4.0 - 5.0	5.5 -6.5
		Cambridge Assessment	B1 Preliminary/B1 Business Preliminary/	B2 First/B2 Business Vantage/

TT	Ngôn ngữ	Chứng chỉ/ Văn bằng	Trình độ/Thang điểm	
			Tương đương Bậc 3	Tương đương Bậc 4
		English	Linguaskill. Thang điểm: 140-159	Linguaskill. Thang điểm: 160-179
		TOEIC (4 kỹ năng)	Nghe: 275-399 Đọc: 275-384 Nói: 120-159 Viết: 120-149	Nghe: 400-489 Đọc: 385-454 Nói: 160-179 Viết: 150-179
2	Tiếng Pháp	CIEP/Alliance française diplomas	TCF: 300-399 Văn bằng DELF B1 Diplôme de Langue	TCF: 400-499 Văn bằng DELF B2 Diplôme de Langue
3	Tiếng Đức	Goethe - Institut	Goethe-Zertifikat B1	Goethe-Zertifikat B2
		The German TestDaF language certificate	TestDaF Bậc 3 (TDN 3)	TestDaF Bậc 4 (TDN 4)
4	Tiếng Trung Quốc	Hanyu Shuiping Kaoshi (HSK)	HSK Bậc 3	HSK Bậc 4
5	Tiếng Nhật	Japanese Language Proficiency Test (JLPT)	N4	N3
6	Tiếng Nga	ТРКИ - Тест по русскому языку как иностранному	ТРКИ-1	ТРКИ-2

(b). Ứng viên dự tuyển là công dân nước ngoài nếu đăng ký theo học các chương trình đào tạo thạc sĩ bằng tiếng Việt phải đạt trình độ tiếng Việt từ Bậc 4 trở lên theo Khung năng lực tiếng Việt dùng cho người nước ngoài hoặc đã tốt nghiệp đại học (hoặc trình độ tương đương trở lên) mà chương trình đào tạo được giảng dạy bằng tiếng Việt; đáp ứng yêu cầu về ngoại ngữ thứ hai theo quy định của Trường (nếu có).

### **1.3.3. Điều kiện về lý lịch**

Lý lịch bản thân rõ ràng, không trong thời gian thi hành kỷ luật từ mức cảnh cáo trở lên và không trong thời gian thi hành án hình sự, được cơ quan quản lý nhân sự nơi đang làm việc hoặc chính quyền địa phương nơi cư trú xác nhận.

### **1.3.4. Có đủ sức khỏe để học tập.**

### **1.3.5. Nộp hồ sơ đầy đủ, đúng thời hạn theo quy định của trường.**

## **1.4. Đối tượng và chính sách ưu tiên**

### **1.4.1. Đối tượng ưu tiên**

- Người có thời gian công tác liên tục từ 2 năm trở lên (tính đến ngày hết hạn nộp hồ sơ đăng ký dự tuyển) tại các địa phương được quy định là Khu vực 1 trong Quy chế tuyển sinh đại học, cao đẳng hệ chính quy hiện hành. Trong trường hợp này, thí sinh phải có quyết định tiếp nhận công tác hoặc điều động, biệt phái công tác của cơ quan, tổ chức có thẩm quyền;

- Thương binh, người hưởng chính sách như thương binh;

- Con liệt sĩ;

- Anh hùng lực lượng vũ trang, anh hùng lao động;

- Người dân tộc thiểu số có hộ khẩu thường trú từ 2 năm trở lên ở địa phương được quy định tại mục a nêu trên;

- Con đẻ của người hoạt động kháng chiến bị nhiễm chất độc hoá học, được Ủy ban nhân dân cấp tỉnh công nhận bị dị dạng, dị tật, suy giảm khả năng tự lực trong sinh hoạt, học tập do hậu quả của chất độc hoá học.

### **1.4.2. Mức ưu tiên**

Người dự tuyển thuộc một hoặc nhiều diện ưu tiên được cộng 1 điểm (theo thang điểm 10) hoặc 0,4 điểm (theo thang điểm 4) vào tổng điểm xét tuyển hồ sơ.

## **1.5. Phương thức tuyển sinh**

Theo đề án tuyển sinh hàng năm của Trường.

## **1.6. Công nhận tốt nghiệp và cấp bằng thạc sĩ**

Căn cứ theo Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ của Trường Đại học Lao động - Xã hội ban hành ngày 06/01/2022, người học được công nhận tốt nghiệp và cấp bằng thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh khi có đủ các điều kiện sau:

(1) Điều kiện để học viên được công nhận tốt nghiệp

a) Đã hoàn thành các học phần của chương trình đào tạo và bảo vệ đề án đạt yêu cầu;

b) Có trình độ ngoại ngữ đạt yêu cầu theo chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo trước thời điểm xét tốt nghiệp; được minh chứng bằng một trong các văn bằng hoặc chứng chỉ ngoại ngữ đạt trình độ tương đương Bậc 4 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam quy định tại Phụ lục của Quy chế này hoặc các chứng chỉ tương đương khác do Bộ Giáo dục và Đào tạo công bố, hoặc bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên ngành ngôn ngữ nước ngoài, hoặc bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên ngành khác mà chương trình được thực hiện hoàn toàn bằng ngôn ngữ nước ngoài;

c) Hoàn thành các trách nhiệm theo quy định của Trường; không bị truy cứu trách nhiệm hình sự và không trong thời gian bị kỷ luật, đình chỉ học tập

(2). Nhà trường tổ chức xét và ra quyết định công nhận tốt nghiệp trong thời hạn 02 tháng tính từ ngày học viên bảo vệ thành công đề án; tối đa thêm 03 tháng trong trường hợp phải tổ chức thẩm định luận văn, đề án.

## **II. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH**

### **2.1. Khối lượng kiến thức:**

- Tổng số tín chỉ tích lũy: 60 tín chỉ
- Tổng số học phần: 17 học phần

Trong đó::

#### **Phần 1: Kiến thức chung: 02 học phần**

- Triết học: 04 tín chỉ
- Phương pháp nghiên cứu khoa học: 2 tín chỉ

Tổng số: 06 tín chỉ

#### **Phần 2: Kiến thức cơ sở: 04 học phần**

- *Các học phần bắt buộc:*
- + Số học phần: 02 học phần
- + Số tín chỉ: 06 tín chỉ
- *Các học phần tự chọn:*
- + Số học phần: 02 học phần
- + Số tín chỉ: 06 tín chỉ

#### **Phần 3: Kiến thức chuyên ngành: 09 học phần**

- *Các học phần bắt buộc:*
- + Số học phần: 05 học phần
- + Số tín chỉ: 15 tín chỉ
- *Các học phần tự chọn:*
- + Số học phần: 04 học phần
- + Số tín chỉ: 12 tín chỉ

#### **Phần 4. Thực tập: 06 tín chỉ**

#### **Phần 5. Đề án tốt nghiệp: 09 tín chỉ**

**Bảng 2.1. Cấu trúc chương trình đào tạo**

<b>Stt</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số tín chỉ</b>	<b>Tỷ lệ %</b>
1	<b>Phần 1. Kiến thức chung</b>	<b>6</b>	<b>10</b>
	Triết học	4	
	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	
2	<b>Phần 2. Kiến thức cơ sở</b>	<b>12</b>	<b>20</b>
	Phần kiến thức chuyên ngành bắt buộc	6	
	Phần kiến thức chuyên ngành tự chọn	6	
3	<b>Phần 3. Kiến thức chuyên ngành</b>	<b>27</b>	<b>45</b>
	Phần kiến thức chuyên sâu bắt buộc	15	
	Phần kiến thức chuyên sâu tự chọn	12	
4	<b>Phần 4. Thực tập</b>	<b>6</b>	<b>10</b>
5	<b>Phần 5. Đề án tốt nghiệp</b>	<b>9</b>	<b>15</b>
<b>Tổng số</b>		<b>60</b>	<b>100</b>

## 2.2. Khung chương trình

TT	Mã HP	Tên học phần		Số tín chỉ					Mã HP Trước	Mã HP song hành
				(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)						
		Tiếng Việt	Tiếng Anh	Tổng	LT	TH/TN	ĐA	TT		
<b>I. Kiến thức chung</b>				<b>6</b>						
1	TRH101	Triết học	Philosophy	4	4					
2	PPN102	Phương pháp nghiên cứu khoa học	Research Methodology	2	2					
<b>II. Kiến thức cơ sở</b>				<b>12</b>						
<b>2.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>			<b>6</b>						
1	QTK 201	Quản trị quan hệ khách hàng	Customer Relationship Management	3	3					
2	QTK 202	Lợi thế cạnh tranh	Competitive Advantage	3	3					
<b>2.2</b>	<b>Các học phần tự chọn (chọn 2/4)</b>			<b>6</b>						
1	QTK 203	Quản trị sự thay đổi	Change Management	3	3					
2	QTK 204	Quản lý nhà nước về kinh tế	State Management in the Economy	3	3					
3	QTK 205	Kinh doanh quốc tế	International Business	3	3					
4	QTK 206	Kinh tế vi mô ứng dụng	Applied Microeconomics	3	3					
<b>II. Kiến thức chuyên ngành</b>				<b>27</b>						
<b>3.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>			<b>15</b>						
1	QTK 307	Quản trị marketing hiện đại	Contemporary Marketing Management	3	3					
2	QTK 308	Quản trị chiến lược kinh	Corporate Strategic	3	3					



TT	Mã HP	Tên học phần		Số tín chỉ					Mã HP Trước	Mã HP song hành
				(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thi nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)						
		Tiếng Việt	Tiếng Anh	Tổng	LT	TH/TN	ĐA	TT		
		doanh	Management							
3	QTN 307	Kỹ năng lãnh đạo và quản lý	Leadership and Management Skills	3	3					
4	QTN 308	Quản lý nguồn nhân lực trong môi trường toàn cầu hóa	Human resources management on global	3	3					
5	KTO 308	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	Advanced Corporate Finance Management	3	3					
<b>3.2</b>	<b>Học phần tự chọn (chọn 4/8)</b>			<b>12</b>						
1	QTK 309	Quản trị tác nghiệp	Operations Management	3	3					
2	QTK 310	Phân tích dự án đầu tư	Investment Project Analysis	3	3					
3	QTK 311	Quản trị chuỗi cung ứng nâng cao	Advanced Supply Chain Management	3	3					
4	QTK 312	Thương mại quốc tế	International Trade	3	3					
5	QTK 313	Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	Corporate's Competitive Advantage	3	3					
6	QTK 314	Văn hóa và đạo đức kinh doanh	Corporate Culture and Business Ethics.	3	3					
7	QTK 315	Quản trị rủi ro nâng cao	Advanced Risk Management	3	3					
8	QTK 316	Quản trị Thương hiệu	Brand Management	3	3					
<b>IV. Thực tập (QTKD 417)</b>			Final Internship	<b>6</b>				6		
<b>V. Đề án tốt nghiệp (QTKD.518)</b>			Thesis	<b>9</b>			9			

### 2.3. Kế hoạch giảng dạy dự kiến

TT	TÊN HỌC PHẦN	Số tín chỉ	Năm thứ I		Năm thứ II	
			I	II	III	IV
<b>1.1</b>	<b>Kiến thức chung</b>	<b>6</b>				
1	Triết học	4	X			
2	Phương pháp NCKH	2	X			
<b>1.2</b>	<b>Kiến thức cơ sở</b>	<b>12</b>				
<b>1.2.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>	<b>6</b>				
1	Quản trị quan hệ khách hàng	3	X			
2	Lợi thế cạnh tranh	3	X			
<b>1.2.2</b>	<b><i>Các học phần tự chọn (chọn 2 trong 4 học phần sau)</i></b>	<b>6</b>				
1	Quản trị sự thay đổi	3		X		
2	Quản lý nhà nước về kinh tế	3		X		
3	Kinh doanh quốc tế	3		X		
4	Kinh tế vi mô ứng dụng	3		X		
<b>1.3</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành</b>					
<b>1.3.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>					
1	Quản trị marketing hiện đại	3	X			
2	Quản trị chiến lược kinh doanh	3	X			
3	Kỹ năng lãnh đạo và quản lý	3	X			
4	Quản lý nguồn nhân lực trong môi trường toàn cầu hóa	3		X		
5	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	3	X			
<b>1.3.2</b>	<b>Học phần tự chọn (chọn 4/8 học phần)</b>					
	Quản trị tác nghiệp	3			X	
	Phân tích dự án đầu tư	3			X	
	Quản trị chuỗi cung ứng nâng cao	3			X	
	Thương mại quốc tế	3			X	
	Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	3			X	
	Văn hóa và đạo đức kinh doanh	3			X	

	Quản trị rủi ro nâng cao	3			X	
	Quản trị Thương hiệu	3			X	
<b>1.4</b>	<b>Thực tập</b>	<b>6</b>				
<b>1.5</b>	<b>Đề án tốt nghiệp</b>	<b>9</b>				
	<b>Tổng cộng</b>	<b>60</b>				

## **2.4. Mô tả tóm tắt nội dung các học phần**

### **1. Triết học**

Số tín chỉ: 4 tín chỉ

Chương trình môn Triết học có 8 chương, trong đó gồm: chương mở đầu (chương 1: Khái luận về triết học) nhằm giới thiệu tổng quan về triết học và lịch sử triết học; 3 chương bao quát các nội dung cơ bản thuộc về thế giới quan và phương pháp luận chung của nhận thức và thực tiễn (chương 2: Bản thể luận, chương 3: Phép biện chứng, chương 4: Nhận thức luận); 4 chương bao quát các nội dung lý luận triết học về xã hội và con người (chương 5: Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội, chương 6: Triết học chính trị, chương 7: Ý thức xã hội, chương 8: Triết học về con người).

### **2. Phương pháp nghiên cứu khoa học**

Số tín chỉ: 02 tín chỉ

Học phần này được thiết kế nhằm giúp cho học viên nắm vững kiến thức cơ bản nhất về nghiên cứu khoa học và phương pháp nghiên cứu khoa học, bước đầu thực hiện được một nghiên cứu khoa học. Đồng thời, học phần còn trang bị cho sinh viên những kiến thức cần thiết để tiếp thu tốt các môn học có liên quan và có thể tự nâng cao trình độ về nghiên cứu khoa học sử dụng trong nghề nghiệp.

### **3. Quản trị quan hệ khách hàng**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Quản trị quan hệ khách hàng cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về bản chất của quản trị quan hệ khách hàng; những công việc chủ yếu trong quản trị quan hệ khách hàng; hoạt động cung cấp dịch vụ cho khách hàng; quy trình lựa chọn chiến lược quản trị quan hệ khách hàng và những tác nghiệp cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng.

### **4. Lợi thế cạnh tranh**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: lợi thế cạnh tranh trong

điều kiện cạnh tranh; xây dựng các lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp theo phương pháp phân tích chuỗi giá trị; lợi thế cạnh tranh trong điều kiện cạnh tranh trong một ngành và cạnh tranh đa ngành của doanh nghiệp.

## **5. Quản trị sự thay đổi**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: tổng quan về quản trị sự thay đổi; các hoạt động quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp; thích nghi với sự thay đổi trong doanh nghiệp; người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi.

## **6. Quản lý nhà nước về kinh tế**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: vai trò của nhà nước trong quản lý kinh tế, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam; các nội dung thuộc nội hàm của quản lý nhà nước về kinh tế như chức năng, nguyên tắc, nội dung, phương pháp và công cụ và bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế. Cùng với đó, học phần cũng trang bị kiến thức về hoạt động quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp và quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại. Đây là những lĩnh vực cụ thể, phù hợp với chuyên ngành đào tạo cao học Quản trị kinh doanh và bối cảnh doanh nghiệp hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới hiện nay.

## **7. Kinh doanh quốc tế**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Kinh doanh quốc tế giới thiệu bảy chương. Chương 1 trình bày về tổng quan kinh doanh quốc tế, bao gồm: khái niệm, đặc điểm, vai trò, động cơ tham gia kinh doanh quốc tế, các yếu tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh quốc tế, các hoạt động kinh doanh quốc tế. Chương 2 trình bày về môi trường kinh doanh quốc tế gồm môi trường bên trong và môi trường bên ngoài doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Chương 3 trình bày về chiến lược kinh doanh quốc tế, gồm: vai trò, các yếu tố ảnh hưởng, các loại hình chiến lược, cấu trúc tổ chức doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Chương 4 trình bày về quản trị hoạt động kinh doanh quốc tế, đó là: quản trị hoạt động xuất nhập khẩu, quản trị đầu tư quốc tế. Các chương còn lại trình bày một số hoạt động quản trị chức năng trong doanh nghiệp kinh doanh quốc tế như: quản trị sản xuất và logistics, marketing, rủi ro trong môi trường kinh doanh toàn cầu. Học phần này cung cấp kiến thức lý thuyết cũng như thực tế, giúp người học hiểu sâu về hoạt động kinh doanh

quốc tế.

## **8. Kinh tế vi mô ứng dụng**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức sau: Mô hình kinh tế và phương pháp tối ưu hóa; lý thuyết cung cầu thị trường và phúc lợi; lựa chọn của người tiêu dùng và ứng dụng độ co giãn của cầu; lý thuyết hành vi người sản xuất và tổ chức ngành; thị trường các yếu tố sản xuất như tài nguyên, sức lao động.

## **9. Quản trị marketing hiện đại**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Giới thiệu chung về quản trị tác nghiệp; Dự báo nhu cầu sản phẩm; Hoạch định tác nghiệp; Chiến lược tác nghiệp và kiểm soát quá trình tác nghiệp.

## **10. Quản trị chiến lược kinh doanh**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp những kiến thức về tư duy quản trị chiến lược hiện đại, đảm bảo sự cân bằng giữa hệ thống chiến lược và sự thay đổi của môi trường; triển khai thực hiện chiến lược qua bản đồ chiến lược; kiểm soát chiến lược trong doanh nghiệp bằng công cụ thẻ điểm cân bằng BSC.

## **11. Kỹ năng lãnh đạo và quản lý**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Kỹ năng lãnh đạo và quản lý là học phần cơ sở, áp dụng chung trong chương trình đào tạo bậc thạc sĩ các ngành học. Học phần này nghiên cứu mối quan hệ giữa chủ thể lãnh đạo, quản lý và đối tượng lãnh đạo, quản lý nhằm tìm ra quy luật, tính quy luật và những nguyên tắc, quy trình, phương pháp hình thành và phát triển kỹ năng lãnh đạo, quản lý.

## **12. Quản lý nguồn nhân lực trong môi trường toàn cầu hóa**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa nghiên cứu cách thức quản lý con người trong tổ chức nhằm mục tiêu sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực và nâng cao hiệu quả chung của tổ chức trong bối cảnh toàn cầu hóa, với sự bùng nổ thông tin, giao lưu, hội nhập quốc tế và những thay đổi về mọi mặt do toàn cầu hóa mang lại.

### **13. Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần nghiên cứu các vấn đề lý thuyết chuyên sâu về quản trị tài chính doanh nghiệp: Nguyên tắc quản trị tài chính hiện đại, đặc điểm các nguồn vốn của doanh nghiệp, các phương thức huy động vốn, các quyết định tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp, phân tích các chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp, quản trị dòng tiền, cơ cấu vốn và chi phí vốn, lý thuyết cơ bản của định giá doanh nghiệp. Học phần cũng nghiên cứu về kế hoạch tài chính dài hạn của một doanh nghiệp. Một số vấn đề đến mua bán, sáp nhập và kiệt quệ tài chính, tác động của thuế đến hoạt động tài chính doanh nghiệp.

### **14. Quản trị tác nghiệp**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Quản trị chiến lược cung cấp những kiến thức cơ bản với các nội dung chính: Tổng quan về quản trị chiến lược; Phân tích môi trường kinh doanh; Phân tích môi trường nội bộ doanh nghiệp; Xây dựng lợi thế cạnh tranh; Các loại chiến lược trong kinh doanh; Lựa chọn và thực hiện chiến lược; Đánh giá và điều chỉnh chiến lược.

### **15. Phân tích dự án đầu tư**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Các khía cạnh kinh tế xã hội khi nghiên cứu dự án đầu tư; các kỹ thuật phân tích về tài chính, về lợi ích kinh tế xã hội của dự án; phương pháp so sánh để lựa chọn phương án đầu tư tối ưu nhất.

### **16. Quản trị chuỗi cung ứng nâng cao**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Lý luận cơ bản về Quản trị chuỗi cung ứng; quản trị hậu cần đầu vào; quản trị hậu cần đầu ra; quản trị dự trữ và Xây dựng quan hệ liên kết trong chuỗi cung ứng.

### **17. Thương mại Quốc tế**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần tập trung vào các nội dung kiến thức cơ bản về thương mại quốc tế, các học thuyết cổ điển và hiện đại về thương mại quốc tế; kỹ năng phân tích các công cụ thuế quan và phi thuế quan; kỹ năng phân tích và ứng dụng các biện pháp phòng vệ

thương mại; hiểu được vai trò của các liên minh kinh tế đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

## **18. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế; các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh; các tiêu chí đánh giá và các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

## **19. Văn hóa và đạo đức kinh doanh**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức chung về và những kỹ năng cần thiết văn hóa kinh doanh và đạo đức kinh doanh để tổ chức, ứng dụng và phát triển các kiến thức về đó trong hoạt động kinh doanh. Học phần này tập trung nghiên cứu và bàn luận về trách nhiệm đạo Ngoài ra môn học sẽ giúp người học khám phá những vấn đề thực tiễn trong hoạt động kinh doanh liên quan đến những xung đột phức tạp trong hoạt động kinh doanh. Người học sẽ tiếp cận được các phạm trù văn hoá, đạo đức trong môi trường cạnh tranh hội nhập quốc tế cũng như cách thức mà doanh nghiệp đối phó với các ràng buộc mang tính đạo đức nhằm hướng đến sự cân bằng giữa lợi ích kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

## **20. Quản trị rủi ro nâng cao**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Quản trị rủi ro là một hoạt động cần thiết không chỉ đối với cá nhân mà còn rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Quản trị rủi ro hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc ứng phó với những tình huống xấu có thể xảy ra, từ đó có thể hạn chế những thiệt hại đáng tiếc. Môn học này sẽ trang bị cho người học những nội dung cơ bản và nâng cao liên quan đến hoạt động quản trị rủi ro như các nguyên tắc, mô hình, tiêu chuẩn trong quản trị rủi ro, đặc biệt có phân tích các nhân tố vi mô và vĩ mô thường ảnh hưởng nhiều nhất đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số rủi ro đặc thù như rủi ro mô hình hoạt động, rủi ro nhân sự, rủi ro trong đầu tư,... cũng được giới thiệu trong môn học để người học có thêm kiến thức về quản trị rủi ro trong doanh nghiệp.

## **21. Quản trị thương hiệu**

Số tín chỉ: 03 tín chỉ

Học phần Quản trị thương hiệu giới thiệu những kiến thức chuyên sâu về thương hiệu và quản trị thương hiệu. Các nội dung chủ yếu trong học phần gồm: tổng quan về thương hiệu, các nội dung cụ thể trong quản trị thương hiệu là định vị thương hiệu, xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu, cấu trúc thương hiệu và mở rộng thương hiệu, truyền thông, bảo hộ thương hiệu, đo lường và khai thác tài sản thương hiệu.

## **22. Thực tập thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh**

Số tín chỉ: 06 tín chỉ

Học phần sẽ giúp cho học viên nghiên cứu, trải nghiệm thực tế các hoạt động nghiệp vụ quản trị kinh doanh tại đơn vị và được hướng dẫn trực tiếp của giảng viên để hoàn thành các nhiệm vụ thực tập thực tế và viết báo cáo kết quả thực tập tại đơn vị. Qua quá trình nghiên cứu, trải nghiệm thực tế về tổ chức, triển khai các hoạt động nghiệp vụ quản trị kinh doanh tại đơn vị thực tập sẽ giúp cho học viên hoàn thiện hệ thống kiến thức nghiệp vụ quản trị kinh doanh.

## **23. Đề án tốt nghiệp**

Số tín chỉ: 09 tín chỉ

Học phần sẽ cung cấp cho học viên những cơ sở nền tảng và được hướng dẫn trực tiếp để thực hiện Đề án tốt nghiệp chuyên ngành quản trị kinh doanh. Học viên vận dụng các kiến thức cơ bản về phương pháp nghiên cứu khoa học và các kiến thức, kỹ năng chuyên môn có liên quan đến kinh tế, quản trị doanh nghiệp, kinh doanh. Biết tiến hành các bước nghiên cứu khoa học, hoàn thiện Đề án theo phương pháp khoa học và trình bày báo cáo kết quả trước Hội đồng cũng như đăng báo khoa học.

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**



## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

### TRIẾT HỌC

(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>TRIẾT HỌC</b> Tên tiếng Anh: <b>PHILOSOPHIA</b>
<b>2. Mã học phần</b>	TRH101
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	04 (4,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) - TLM1: Giảng viên hướng dẫn và giải thích cụ thể các nội dung của từng bài học, giúp học viên đạt được mục tiêu học tập về kiến thức và kỹ năng.</li><li>• Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên thuyết trình, diễn giải trình bày nội dung bài học, giải thích các nội dung của bài. Học viên lắng nghe, ghi chú lại những kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>• Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong quá trình dạy học, giảng viên sử dụng câu hỏi gợi mở hay đặt vấn đề, sau đó dẫn dắt, gợi ý, hướng dẫn học viên từng bước trả lời các câu hỏi.</li><li>• Thảo luận nhóm (Discussion) - TLM7: Học viên hoạt động theo nhóm, tham gia thảo luận và giải quyết các vấn đề (Case Study) do giảng viên giao. Phương pháp này vừa giúp học viên rèn luyện kỹ năng tổ chức làm việc nhóm và làm việc theo nhóm; luyện kỹ năng nghe và phát triển quan điểm cá nhân trong quan điểm nhóm, ra quyết định theo nhóm, giải quyết các vấn đề theo nhóm và phát triển kỹ năng tư duy hệ thống.</li><li>• Giải quyết vấn đề (Problem Solving) - TLM8: Giảng viên đưa ra các bài tập dưới dạng tình huống có vấn đề, học viên cần luyện ứng dụng kỹ năng giải quyết vấn đề vào để giải quyết tình huống có vấn đề đó.</li><li>• Học nhóm (Teamwork Learning)- TLM10: Giảng viên tổ chức lớp học phân thành nhiều nhóm nhỏ, giao nhiệm vụ học tập theo nhóm để nhóm học viên cùng nhau nghiên cứu, tìm kiếm tài liệu, tìm kiếm giải pháp giải quyết các nhiệm vụ được giao và báo cáo kết quả nghiên cứu của nhóm trước lớp (có thể kết hợp tổ chức tranh biện) với sự điều phối</li></ul>

	<p>của giảng viên.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Lý luận chính trị		
<b>8. Mục tiêu học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
G1	<p>+ Củng cố tri thức triết học cho công việc nghiên cứu thuộc lĩnh vực các khoa học xã hội - nhân văn; 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.</p> <p>+ 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 khoa học xã hội - nhân văn ở trình độ sau đại học.</p>	PLO1	4/6
G2	<p>+ Học viên vận dụng được các kiến thức đã học để giải thích một số hiện tượng mang tính phổ biến diễn ra trong lĩnh vực chuyên môn và công tác thực tế.</p> <p>+ Vận dụng được những kiến thức đã học để hiểu được cơ sở lý luận của Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam, hiểu biết nền tảng tư tưởng của Đảng.</p>	PLO4	4/5
G3	<p>+ Học viên có ý thức, thái độ đúng đắn trong việc thực hiện đường lối, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước.</p> <p>+ Tăng cường bản lĩnh chính trị, tính chủ</p>	PLO6	4/5

	động, tự tin cho học viên, từng bước xây dựng, củng cố niềm tin vào con đường cách mạng mà Đảng, Bác Hồ và nhân dân ta đã chọn, từ đó góp phần tích cực vào công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội ở nước ta.		
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b> (các mục tiêu hay CĐR của môn học và mức độ giảng dạy I,T,U; Mô tả CĐR bao gồm các động từ chủ động, các chủ đề CĐR cấp độ 1 (CLOs) và bối cảnh cụ thể; Mức độ I (Introduce): giới thiệu, T (Teach): dạy, U (Utilize): sử dụng			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I,T,U)</b>
<b>CLO1</b>	Học viên xác định được đối tượng, mục đích, ý nghĩa và những yêu cầu về mặt phương pháp học tập của môn học	PLO1	I, T
<b>CLO2</b>	Học viên nhận thức được thực chất giá trị, bản chất khoa học, cách mạng của triết học; nắm được lịch sử triết học, những nội dung cơ bản, hệ thống về triết học trong đời sống xã hội.	PLO1, PLO6	I, T
<b>CLO3</b>	Học viên từng bước xác lập thế giới quan, nhân sinh quan và phương pháp luận chung nhất cho bản thân, làm nền tảng lí luận cho việc nhận thức các vấn đề, nội dung của các môn học khác	PLO6	T, U
<b>CLO4</b>	Học viên có khả năng vận dụng các kiến thức đã học để giải thích một số hiện tượng mang tính phổ biến diễn ra trong lĩnh vực tự nhiên, xã hội và tư duy.	PLO1, PLO4	U
<b>CLO5</b>	Vận dụng được những kiến thức đã học để hiểu được cơ sở lý luận của Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam, hiểu biết nền tảng tư tưởng của Đảng.	PLO4	U
<b>CLO6</b>	Học viên có ý thức, thái độ đúng đắn trong việc thực hiện đường lối, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước.	PLO6	T, U

<b>CLO7</b>	Tăng cường bản lĩnh chính trị, tính chủ động, tự tin cho học viên, từng bước xây dựng, củng cố niềm tin vào con đường cách mạng mà Đảng, Bác Hồ và nhân dân ta đã chọn, từ đó góp phần tích cực vào công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội ở nước ta.	PLO4, PLO6	T, U	
<b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:</b> Thông qua việc nghiên cứu Triết học, học viên hình thành và phát triển kỹ năng vận dụng những kiến thức môn học vào trong quá trình công tác cũng như việc phân tích, đánh giá các chính sách kinh tế, xã hội, văn hóa, giáo dục... của Đảng, Nhà nước.				
<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>				
<b>LÝ THUYẾT:</b>				
<b>Giờ TC</b>	<b>Nội dung</b>	<b>CDR Học phần</b>	<b>Hoạt động dạy và học</b>	<b>Bài đánh giá</b>
1-5 (5 giờ TC)	<p>Chương 1: KHÁI LUẬN VỀ TRIẾT HỌC</p> <p>1.1. Triết học và vấn đề cơ bản của triết học</p> <p>1.1.1. Khái niệm triết học</p> <p>1.1.2. Vấn đề cơ bản của triết học và chức năng cơ bản của triết học</p> <p>1.2. Sự hình thành, phát triển tư tưởng triết học trong lịch sử</p> <p>1.2.1. Những vấn đề có tính quy luật của sự hình thành, phát triển tư tưởng triết học trong lịch sử</p> <p>1.2.2. Sự ra đời và phát triển của triết học phương Đông</p> <p>1.2.3. Sự ra đời và phát triển của triết học phương Tây</p> <p>1.3. Triết học Mác-Lênin và vai trò của nó trong đời sống xã hội</p> <p>1.3.1. Triết học Mác – Lênin</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p>Dạy: TLM1</p> <p>TLM2</p> <p>TLM4</p> <p>TLM7</p> <p>TLM8</p> <p>TLM10</p> <p>TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2</p>

	<p>1.3.2. Vai trò của triết học Mác - Lênin đối với nhận thức và thực tiễn</p> <p>1.4. Sự kế thừa, phát triển và vận dụng sáng tạo chủ nghĩa Mác-Lênin của Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng cộng sản Việt Nam trong thực tiễn cách mạng Việt Nam</p> <p>1.4.1. Sự kế thừa, phát triển và vận dụng sáng tạo của Chủ tịch Hồ Chí Minh vào thực tiễn cách mạng Việt Nam</p> <p>1.4.2. Sự vận dụng sáng tạo của Đảng Cộng sản Việt Nam vào thực tiễn cách mạng Việt Nam</p>			
	<p>Chương 2: BẢN THỂ LUẬN</p> <p>2.1. Khái niệm bản thể luận và nội dung bản thể luận trong lịch sử triết học phương Đông, phương Tây</p> <p>2.1.1. Khái niệm bản thể luận</p> <p>2.1.2. Một số nội dung cơ bản của bản thể luận trong triết học phương Đông (Ấn độ và Trung Hoa cổ - trung đại) và giá trị của nó</p>			
<p>6-10 (5 giờ TC)</p>	<p>Chương 2: BẢN THỂ LUẬN (tiếp)</p> <p>2.1.3. Một số nội dung cơ bản của bản thể luận trong triết học phương Tây, trong lịch sử đương đại và giá trị của nó</p> <p>2.2. Nội dung bản thể luận của triết học Mác - Lênin</p> <p>2.2.1. Cách tiếp cận giải quyết vấn đề bản thể luận trong triết học Mác - Lênin</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p>Đạy: TLM1</p> <p>TLM2</p> <p>TLM4</p> <p>TLM7</p> <p>TLM8</p> <p>TLM10</p> <p>TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép,</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2</p>

	<p>2.2.2. Quan niệm của triết học Mác - Lênin vật chất</p> <p>2.3. Mối quan hệ giữa khách quan và chủ quan</p> <p>2.3.1. Khái niệm “khách quan” và “chủ quan”</p> <p>2.3.2. Mối quan hệ biện chứng giữa khách quan và chủ quan</p> <p>2.3.3. Ý nghĩa phương pháp luận đối với sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam</p>		<p> nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>	
<p>11-15 (5 giờ TC)</p>	<p>Chương 3: PHÉP BIỆN CHỨNG</p> <p>3.1. Khái quát về sự hình thành, phát triển của phép biện chứng trong lịch sử</p> <p>3.1.1. Phương pháp siêu hình</p> <p>3.1.2. Phương pháp biện chứng</p> <p>3.2. Các nguyên lý và quy luật cơ bản của phép biện chứng duy vật</p> <p>3.2.1. Hai nguyên lý cơ bản của phép biện chứng duy vật</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>	<p>AM1, AM2</p>
<p>16-20 (5 giờ TC)</p>	<p>Chương 3: PHÉP BIỆN CHỨNG (tiếp)</p> <p>3.2.2. Những quy quy luật cơ bản và những cặp phạm trù của phép biện chứng duy vật</p> <p>Thảo luận nhóm: Vận dụng kiến thức đã học vào phân tích một vấn đề về kinh tế - chính trị - xã hội, liên hệ với công việc hiện tại của anh (chị)</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, phân nhóm thảo luận theo đề tài GV cho.</p>	<p>AM1, AM2</p>
<p>21-25 (5 giờ TC)</p>	<p>Thảo luận nhóm + Thảo luận lớp</p>	<p>CLO4</p>	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4,</p>	

	Vận dụng kiến thức đã học vào phân tích một vấn đề về kinh tế - chính trị - xã hội, liên hệ với công việc hiện tại của anh (chị)	CLO5 CLO6 CLO7	TLM7, TLM8, TLM10, TLM15. Học: Học viên phân nhóm thảo luận theo đề tài GV cho.
26-30 (5 giờ TC)	<p>Chương 4: NHẬN THỨC LUẬN</p> <p>4.1. Các quan niệm chính trong lịch sử triết học về nhận thức luận</p> <p>4.1.1. Mục đích, bản chất và nguồn gốc của nhận thức</p> <p>4.1.2. Chủ thể, khách thể và đối tượng của nhận thức</p> <p>4.1.3. Về khả năng nhận thức của con người</p> <p>4.1.4. Sự thống nhất và đa dạng của các kiểu tri thức</p> <p>4.2. Lý luận nhận thức duy vật biện chứng</p> <p>4.2.1. Các nguyên tắc và đối tượng của lý luận nhận thức duy vật biện chứng</p> <p>4.3 Các giai đoạn cơ bản của quá trình nhận thức</p> <p>4.3.1. Giai đoạn nhận thức cảm tính (trực quan sinh động)</p> <p>4.3.2. Giai đoạn nhận thức lý tính (tư duy trừu tượng)</p> <p>4.3.3. Quan hệ biện chứng giữa hai giai đoạn nhận thức cảm tính và nhận thức lý tính</p> <p>4.3.4. Biện chứng trong quá trình nhận thức</p> <p>4.3.5. Quan điểm duy vật biện chứng về chân lý</p> <p>4.4. Phương pháp đặc thù của</p>	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15.</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>

	<p>nhận thức xã hội</p> <p>4.4.1. Tính đặc thù của nhận thức xã hội</p> <p>4.4.2. Các phương pháp nhận thức khoa học</p> <p>4.4.3. Những nguyên tắc cơ bản của nhận thức khoa học xã hội và nhân văn</p> <p>4.5. Nguyên tắc thống nhất giữa lý luận và thực tiễn trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay</p> <p>4.5.1. Nội dung của nguyên tắc</p> <p>4.5.2. Tư tưởng Hồ Chí Minh về sự thống nhất lý luận và thực tiễn</p> <p>4.5.3. Vận dụng nguyên tắc thống nhất lý luận và thực tiễn trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay</p>			
	<p>Chương 5: HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI</p>			
	<p>5.1. Các phương pháp tiếp cận khác nhau về xã hội và sự vận động, phát triển của lịch sử nhân loại</p> <p>5.2. Những nội dung khoa học và cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội</p> <p>5.2.1. Sản xuất vật chất là nền tảng của sự vận động, phát triển xã hội</p>			
31-35 (5 giờ TC)	<p>Chương 5: HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI (tiếp)</p> <p>5.2.2. Biện chứng giữa lực lượng sản xuất vật chất và quan hệ sản xuất vật chất</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p>Đạy: TLM1</p> <p>TLM2</p> <p>TLM4</p> <p>TLM7</p> <p>TLM8</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2</p>



	<p>5.2.3. Biện chứng giữa cơ sở hạ tầng và kiến trúc thượng tầng của xã hội</p> <p>5.2.4. Sự phát triển các hình thái kinh tế - xã hội là một quá trình lịch sử tự nhiên.</p> <p>5.3. Giá trị khoa học, cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội và sự nhận thức về con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam</p> <p>5.3.1. Giá trị khoa học, cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội</p>	CLO7	<p>TLM10</p> <p>TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>	
36-40 (5 giờ TC)	<p>Chương 5: HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI (tiếp) + Thảo luận nhóm + Thảo luận lớp</p>	CLO2	TLM1	AM1, AM2
	<p>5.3. Giá trị khoa học, cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội và sự nhận thức về con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam (tiếp)</p> <p>5.3.2. Các quan điểm khác nhau về con đường đi lên chủ nghĩa xã hội</p> <p>5.3.3. Vấn đề lựa chọn con đường phát triển của xã hội Việt Nam</p> <p>5.3.4. Vấn đề phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam</p>	CLO3	TLM2	
	<p>Thảo luận nhóm + Thảo luận lớp</p> <p>Vận dụng kiến thức đã học vào phân tích một vấn đề về kinh tế - chính trị - xã hội, liên hệ với công việc hiện tại của anh (chị)</p>	CLO4	TLM4	
		CLO5	TLM7	
		CLO6	TLM8	
		CLO7	TLM10	
			TLM15	
			Hoạt động học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.	
		CLO4	Dạy: TLM1, TLM2, TLM4,	
		CLO5	TLM7, TLM8,	
		CLO6	TLM10, TLM15.	
			Học: Học viên phân nhóm thảo	

		CLO7	luận theo đề tài GV cho.	
41-45 (5 giờ TC)	Thảo luận nhóm + Thảo luận lớp Vận dụng kiến thức đã học vào phân tích một vấn đề về kinh tế - chính trị - xã hội, liên hệ với công việc hiện tại của anh (chị) (tiếp)	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15. Học: Học viên phân nhóm thảo luận theo đề tài GV cho.	AM1, AM2
	Chương 6: TRIẾT HỌC CHÍNH TRỊ	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7 CLO2 CLO3 CLO4	Dạy: TLM1 TLM2 TLM4 TLM7 TLM8 TLM10 TLM15 Học: Học viên quan sát, lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.	
	6.1. Các quan niệm về chính trị trong lịch sử triết học 6.1.1. Quan niệm của triết học ngoài mácxít về chính trị 6.1.2. Quan điểm của triết học Mác - Lênin về chính trị 6.1.3. Quan niệm đương đại về hệ thống chính trị 6.2. Các phương diện cơ bản về chính trị trong đời sống xã hội 6.2.1. Vấn đề giai cấp và đấu tranh giai cấp 6.3. Vấn đề đổi mới chính trị ở Việt Nam hiện nay 6.3.1. Vấn đề phát huy dân chủ ở Việt Nam hiện nay			
	Chương 7: Ý THỨC XÃ HỘI			
	7.1. Khái niệm tồn tại xã hội, ý thức xã hội 7.1.1. Khái niệm tồn tại xã hội và các yếu tố cơ bản hợp thành tồn tại xã hội 7.1.2. Khái niệm ý thức xã hội và kết cấu cơ bản của ý thức			

	xã hội			
46-50 (5 giờ TC)	Chương 7: Ý THỨC XÃ HỘI (tiếp)	CLO2 CLO3	Dạy: TLM1 TLM2	AM1, AM2
	7.2. Vai trò quyết định của tồn tại xã hội đối với ý thức xã hội và tính độc lập tương đối của ý thức xã hội 7.2.1. Vai trò quyết định của tồn tại xã hội đối với ý thức xã hội 7.2.2. Tính độc lập tương đối của ý thức xã hội và vai trò của ý thức xã hội đối với tồn tại xã hội 7.3. Xây dựng nền tảng tinh thần của xã hội Việt Nam hiện nay 7.3.1. Công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội và tính tất yếu của việc xây dựng nền tảng tinh thần của xã hội Việt Nam hiện nay 7.3.2. Một số vấn đề cơ bản của việc xây dựng nền tảng tinh thần của xã hội Việt Nam hiện nay	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	TLM4 TLM7 TLM8 TLM10 TLM15 Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.	
	Ra đề tiểu luận để học viên làm thay bài kiểm tra quá trình	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15 Học: Học viên nghiên cứu tài liệu, viết luận trong 01 tuần.	
51-55 (5 giờ TC)	Chương 8: TRIẾT HỌC VỀ CON NGƯỜI	CLO2 CLO3	Dạy: TLM1 TLM2	AM1, AM2
	8.1. Khái lược các quan điểm triết học về con người trong lịch sử	CLO4 CLO5	TLM4 TLM7	
	8.1.1. Quan điểm về con	CLO6	TLM8	

	<p>người trong triết học phương Đông</p> <p>8.1.2. Quan điểm về con người trong triết học phương Tây trước Mác</p> <p>8.2. Quan điểm của triết học Mác – Lênin về con người</p> <p>8.2.1. Khái niệm con người</p> <p>8.2.2. Vai trò của con người là chủ thể của thực tiễn lịch sử</p> <p>8.2.3. Hiện tượng tha hoá của con người và vấn đề giải phóng con người</p> <p>8.3. Vấn đề con người trong tư tưởng nhân văn Hồ Chí Minh</p> <p>8.4. Vấn đề phát huy nhân tố con người trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay</p> <p>8.4.1. Quan niệm triết học về nhân tố con người</p> <p>8.4.2. Phát huy nhân tố con người trong sự nghiệp đổi mới ở nước ta hiện nay</p>	CLO7	<p>TLM10</p> <p>TLM15</p> <p>Học: Học viên quan sát, lắng lắng nghe và ghi chép, nghiên cứu tài liệu, trao đổi và trả lời câu hỏi, rút ra ý bài học ý nghĩa phương pháp luận.</p>	
56-60 (5 giờ TC)	<p>Thảo luận nhóm + Thảo luận lớp</p> <p>Vận dụng kiến thức đã học vào phân tích một vấn đề về kinh tế - chính trị - xã hội, liên hệ với công việc hiện tại của anh (chị) (tiếp)</p>	CLO4 CLO5 CLO6 CLO7	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM10, TLM15.</p> <p>Học: Học viên phân nhóm thảo luận theo đề tài GV cho.</p>	AM1, AM2
<b>Tổng cộng: 60 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR môn học (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1	CLO1, CLO2	10%

		AM2	CLO4 đến CLO7	10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM7	CLO2 đến CLO7	20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4	CLO2 đến CLO7	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1] Nguyễn Thị Giáng Hương (2017), Sách chuyên khảo học phần triết học (Dành cho cao học và nghiên cứu sinh khối không chuyên ngành triết học), NXB Dân trí, Hà Nội.		
	Tài liệu tham khảo/ bổ sung	[2] Nguyễn Văn Tài, Phạm Văn Sinh (2014), (Bộ Giáo dục và Đào tạo), Giáo trình triết học (Dùng trong đào tạo trình độ thạc sĩ, tiến sĩ các ngành khoa học xã hội và nhân văn không chuyên ngành Triết học), Nxb đại học Sư phạm, Hà Nội. [3]. <a href="https://dangcongsan.vn">https://dangcongsan.vn</a> [4]. <a href="https://www.tapchiconsan.org.vn">https://www.tapchiconsan.org.vn</a>		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>	
	Chương 1: KHÁI LUẬN VỀ TRIẾT HỌC 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 chủ nghĩa Mác-Lênin của Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng cộng sản Việt Nam trong thực tiễn cách mạng Việt Nam	8	Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao. Đọc chương 1 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 1 ở tài liệu 1,2. Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH. Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]	
	Chương 2: BẢN THỂ LUẬN 2.1. Khái niệm bản thể luận và nội dung bản thể luận trong lịch sử triết học phương Đông, phương Tây	18	Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao. Đọc chương 2 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau	

	<p>2.2. Nội dung bản thể luận của triết học Mác - Lênin</p> <p>2.3. Mối quan hệ giữa khách quan và chủ quan</p>		<p>chương 2 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 3: PHÉP BIỆN CHỨNG</p> <p>3.1. Khái quát về sự hình thành, phát triển của phép biện chứng trong lịch sử</p> <p>3.2. Các nguyên lý và quy luật cơ bản của phép biện chứng duy vật</p>	24	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 3 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 3 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 4: NHẬN THỨC LUẬN</p> <p>4.1. Các quan niệm chính trong lịch sử triết học về nhận thức luận</p> <p>4.2. Lý luận nhận thức duy vật biện chứng</p> <p>4.3 Các giai đoạn cơ bản của quá trình nhận thức</p> <p>4.4. Phương pháp đặc thù của nhận thức xã hội</p> <p>4.5. Nguyên tắc thống nhất giữa lý luận và thực tiễn trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay</p>	12	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 4 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 4 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 5: HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI</p> <p>5.1. Các phương pháp tiếp cận khác nhau về xã hội và sự vận động, phát triển của lịch sử nhân loại</p> <p>5.2. Những nội dung khoa học và cách mạng của học thuyết</p>	20	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 5 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 5 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin</p>

	<p>hình thái kinh tế - xã hội</p> <p>5.3. Giá trị khoa học, cách mạng của học thuyết hình thái kinh tế - xã hội và sự nhận thức về con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam</p>		<p>tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 6: TRIẾT HỌC CHÍNH TRỊ</p> <p>6.1. Các quan niệm về chính trị trong lịch sử triết học</p> <p>6.2. Các phương diện cơ bản về chính trị trong đời sống xã hội</p> <p>6.3. Vấn đề đổi mới chính trị ở Việt Nam hiện nay</p>	8	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 6 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 6 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 7: Ý THỨC XÃ HỘI</p> <p>7.1. Khái niệm tồn tại xã hội, ý thức xã hội</p> <p>7.2. Vai trò quyết định của tồn tại xã hội đối với ý thức xã hội và tính độc lập tương đối của ý thức xã hội</p> <p>7.3. Xây dựng nền tảng tinh thần của xã hội Việt Nam hiện nay</p>	12	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 7 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 7 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>
	<p>Chương 8: TRIẾT HỌC VỀ CON NGƯỜI</p> <p>8.1. Khái lược các quan điểm triết học về con người trong lịch sử</p> <p>8.2. Quan điểm của triết học Mác – Lênin về con người</p> <p>8.3. Vấn đề con người trong tư tưởng nhân văn Hồ Chí Minh</p> <p>8.4. Vấn đề phát huy nhân tố con người trong sự nghiệp đổi mới ở Việt Nam hiện nay</p>	14	<p>Tham gia đầy đủ giờ học trên lớp và hoàn thành nhiệm vụ giảng viên giao.</p> <p>Đọc chương 8 trong tài liệu 1; 2. Trả lời câu hỏi sau chương 8 ở tài liệu 1,2.</p> <p>Tìm đọc VKĐH Đảng các kỳ ĐH.</p> <p>Tìm hiểu và cập nhật thông tin trên trang web: [3], [4]</p>

<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Thị Giáng Hương	Tiến sĩ	Triết học
	Đoàn Thị Thu Hà	Tiến sĩ	Triết học
	Nguyễn Thị Thu	Tiến sĩ	Triết học

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**



**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC</b> Tên tiếng Anh: <b>RESEARCH METHODOLOGY</b>
<b>2. Mã học phần</b>	PPN 102
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	02 (2,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) TLM1:: Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li> <li>- Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Cung cấp các kiến thức cơ bản về nghiên cứu khoa học	PLO1	4/6

	và phương pháp nghiên cứu khoa học		
<b>G2</b>	Cung cấp cơ sở lý luận và phát triển khung nghiên cứu	PLO1	5/6
<b>G3</b>	Cung cấp cho học viên các phương pháp tiếp cận định tính và định lượng.	PLO8	5/6
<b>G4</b>	Trang bị cho người học các kiến thức về xử lý và phân tích số liệu bằng phần mềm SPSS và một số phần mềm khác	PLO8	5/6
<b>G5</b>	Trang bị các kỹ năng để thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học	PLO9	4/5
<b>G6</b>	Rèn luyện ý thức học tập và tuân thủ các quy tắc, chuẩn mực về đạo đức trong nghiên cứu khoa học	PLO10 PLO12	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			

<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Người học nắm được các nội dung về khoa học, nghiên cứu khoa học và phương pháp nghiên cứu khoa học	PL04	T,U
CLO2	Tổng hợp được cơ sở lý luận và phát triển khung nghiên cứu	PL04	TU
CLO3	Hiểu và vận dụng được phương pháp tiếp cận định tính và định lượng trong nghiên cứu	PL05	TU
CLO4	Sử dụng thành thạo phần mềm SPSS trong nghiên cứu khoa học	PL08	U
CLO5	Ứng dụng thành thạo các kỹ năng trong nghiên cứu khoa học	PL08	U
CLO6	Người học có ý thức đối với môn học cũng như tuân thủ các quy tắc về đạo đức trong nghiên cứu khoa học.	PLO15	U
<p><b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:</b> Học phần sẽ cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng về phương pháp nghiên cứu khoa học xã hội và nhân văn. Thông qua môn học, học viên sẽ nắm được các nguyên lý cơ bản trong phương pháp nghiên cứu, biết được mục đích của nghiên cứu cũng như cách thức tiến hành nghiên cứu.</p>			

Học viên sẽ nắm được các bước trong một quy trình nghiên cứu, từ việc xác định vấn đề nghiên cứu, đặt câu hỏi nghiên cứu, lập kế hoạch nghiên cứu cho tới tiến hành thu thập và xử lý dữ liệu, viết báo cáo và trình bày kết quả nghiên cứu. Học phần cũng sẽ cung cấp cho người học các công cụ và phương pháp phân tích và sử lý dữ liệu như: SPSS, PLS-SEM, AMOS, Fuzzy AHP... Bên cạnh giờ giảng lý thuyết, học viên sẽ thực hiện đề án nghiên cứu để làm quen với việc tiến hành một nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế và xã hội

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

#### LÝ THUYẾT:

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC</b></p> <p><b>1.1 . Các khái niệm Nghiên cứu khoa học</b></p> <p><b>1.2 . Phân loại nghiên cứu khoa học</b></p> <p>1.2.1. Nghiên cứu ứng dụng và nghiên cứu cơ bản</p> <p>1.2.2. Nghiên cứu diễn dịch và quy nạp</p> <p>1.2.3. Nghiên cứu định tính và định lượng</p> <p>1.2.4. Nghiên cứu thực</p>	<p>CLO1</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p>TLM1,TLM2</p> <p>Dạy: Giới thiệu về các khái niệm và trình tự nghiên cứu khoa học</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận về các nội dung liên quan đến phân loại NCKH</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước liên quan đến xác định và mô tả vấn đề nghiên cứu</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2,</p>

	<p>chứng, nghiên cứu giải thích và nghiên cứu phê phán</p> <p><b>1.3. Xác định và mô tả vấn đề nghiên cứu</b></p> <p>1.3.1. Xác định vấn đề nghiên cứu</p> <p>1.3.2. Xác định mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu</p> <p>1.3.3. Lựa chọn và đặt tên đề tài</p> <p><b>1.4. Trình tự của nghiên cứu khoa học</b></p>			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHÁT TRIỂN KHUNG NGHIÊN CỨU</b></p> <p><b>2.1. Cơ sở lý luận (tổng quan nghiên cứu)</b></p> <p>2.1.2. Khái niệm</p> <p>2.2.1. Tài liệu</p>	<p>CLO2, CLO5 CLO6</p>	<p>Học: TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến tổng quan nghiên cứu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về khung nghiên cứu...</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan đến khung lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu</p>	<p>AM1, AM2,</p>

	<p>và trích dẫn tài liệu</p> <p><b>2.2. Phát triển khung lý thuyết và xây dựng giả thuyết nghiên cứu</b></p> <p>2.2.1. Khung lý thuyết</p> <p>2.2.2. Giả thuyết nghiên cứu</p>			
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3. NGHIÊN CỨU ĐỊNH TÍNH</b></p> <p><b>3.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của nghiên cứu định tính</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm</p> <p>3.1.2. Đặc điểm nghiên cứu định tính</p> <p>3.1.3. Vai trò của nghiên cứu định tính</p> <p><b>3.2. Công cụ nghiên cứu định tính</b></p> <p>3.2.1. Phỏng vấn</p> <p>3.2.2. Thảo</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4 CLO5 CLO6</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến nghiên cứu định tính</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về một số phương pháp nghiên cứu định tính</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	<p>luận nhóm</p> <p>3.2.3. Phương pháp quan sát</p> <p><b>3.3. Chọn mẫu cho nghiên cứu định tính</b></p> <p>3.3.1. Lựa chọn thực địa</p> <p>3.3.2. Lựa chọn đối tượng</p> <p><b>3.4. Phân tích và xử lý thông tin trong nghiên cứu định tính</b></p> <p>3.4.1. Các kỹ thuật phân tích dữ liệu định tính</p> <p>3.4.2. Thời điểm và quy trình tiến hành phân tích</p> <p>3.4.3. Sử dụng các phần mềm hỗ trợ</p> <p><b>3.5. Một số phương pháp nghiên cứu định tính</b></p> <p>3.5.1. Phương pháp Hệ thống ra quyết định (Decision system</p>			
--	---	--	--	--



	<p>analysis - DSA)</p> <p>3.5.2. Phương pháp câu chuyện kể của khách hàng (Consumer story telling – CST)</p> <p>3.5.3. Phương pháp Phân tích so sánh định tính (Qualitative Comparative Analysis - QCA)</p>			
16-19	<p><b>CHƯƠNG 4. NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG</b></p> <p><b>4.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của nghiên cứu định lượng</b></p> <p>4.1.1. Khái niệm nghiên cứu định lượng</p> <p>4.1.2. Đặc điểm nghiên cứu định lượng</p> <p>4.1.3. Vai trò nghiên cứu</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4 CLO5 CLO6</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nghiên cứu định lượng</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về phương pháp chọn mẫu và công cụ thu thập số liệu</p>	

	<p>định lượng</p> <p><b>4.2. Phương pháp chọn mẫu</b></p> <p>4.2.1. Tổng thể và mẫu</p> <p>4.2.2. Tổng điều tra và điều tra mẫu</p> <p>4.2.3. Khung chọn mẫu</p> <p>4.2.4. Một số phương pháp lấy mẫu</p> <p>4.2.5. Kích thước mẫu</p> <p><b>4.3. Các công cụ thu thập số liệu</b></p> <p>4.3.1. Thiết kế Bảng khảo sát</p> <p>4.3.2. Các loại thang đo</p> <p>4.3.3. Cấu trúc của bảng hỏi</p>			
19-20	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
21-25	<b>CHƯƠNG 5. XỬ LÝ VÀ PHÂN TÍCH SỐ LIỆU</b>	CLO3 CLO4, CLO5 CLO6	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15 Dạy: Thuyết giảng, hướng dẫn học viên thực hiện các thao tác trên	AM1, AM2, AM3

	<p><b>5.1. Thống kê mô tả</b></p> <p>5.1.1. Các giá trị đặc trưng của một mẫu</p> <p>5.1.2. Một số loại thống kê mô</p> <p><b>5.2. Thống kê so sánh</b></p> <p>5.2.1. Kiểm định T (T-test)</p> <p>5.2.2. Kiểm định ANOVA</p> <p><b>5.3. Thống kê suy luận</b></p> <p>5.3.1. Phân tích độ tin cậy</p> <p>5.3.2. Phân tích nhân tố khám phá</p> <p>5.3.3. Phân tích hệ số tương quan</p> <p>5.3.4. Phân tích hồi quy</p>		<p>phần mềm SPSS</p> <p>Học: Nghe giảng, thực hành các thao tác phân tích trên phần mềm SPSS</p>	
26-30	<p><b>CHƯƠNG 6. MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH ĐỊNH LƯỢNG TRONG KINH DOANH</b></p> <p><b>1.1. Phương pháp cấu trúc</b></p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4 CLO5 CLO6</p>	<p>TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Hướng dẫn sinh viên đọc một số bài báo liên quan đến các phương pháp nghiên cứu</p> <p>Học viên: Đọc và thảo luận các phương pháp nghiên cứu và ứng dụng của nó trong nghiên cứu khoa học</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	<p><b>tuyến tính (structure equation modeling – SEM)</b></p> <p>1.1.1. Các khái niệm</p> <p>1.1.2. Các bước phân tích</p> <p>1.1.3. Các chỉ số phân tích sự phù hợp của mô hình và diễn giải kết quả</p> <p><b>1.2. Phương pháp PLS- SEM</b></p> <p>1.2.1. Các khái niệm</p> <p>1.2.2. Các bước phân tích</p> <p>1.2.3. Các chỉ số phân tích sự phù hợp của mô hình và diễn giải kết quả</p> <p><b>1.3. Phương pháp cấu trúc phân tầng (Analytical hierarchy process - AHP)</b></p> <p>1.3.1. Các khái</p>			
--	--	--	--	--

	niệm 1.3.2. Các bước phân tích 1.3.3. Các chỉ số phân tích sự phù hợp của mô hình và diễn giải kết quả <b>1.4. Phương  pháp Fuzzy –  AHP, Fuzzy  TOPIS, Fuzzy  Logic</b> 1.4.1. Các khái niệm 1.4.2. Các bước phân tích 1.4.3. Diễn giải kết quả			
<b>Tổng cộng: 30 giờ TC</b>				
	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>2. Phương pháp đánh giá</b>	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5. CLO6	5%
		AM2		5%
		AM3:		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60
<b>13 Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1]. Nguyễn Quang Vĩnh (2021) Bài giảng Phương pháp nghiên cứu, Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Lao động – Xã Hội. [2]. Nguyễn Đình Thọ, Giáo trình Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh. Nhà xuất bản Tài chính.		

	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[3]. Dahlia K. Remler, Gregg G. Van Ryzin, <i>Research Methods in Practice Strategies for Description and Causation</i>, NXB SAGE Publications, Inc, 2014.</p> <p>[4] by Robert Cavana, Brian L. Delahaye, Uma Sekaran, <i>Applied Business Research</i>, John Wiley &amp; Sons Inc (August 20, 2001).</p> <p>[5] Lai Wen Shiang, Nguyen Quang Vinh, An Application of AHP Approach to Investigate Tourism Promotional Effectiveness, <i>Tourism and Hospitality Management</i>, Vol.19 (1), pp. 1-22 (2013).</p> <p>[6] Nguyen Quang Vinh (2017) Ứng dụng phương pháp AHP mờ (FAHP) trong xếp hạng thứ tự các yếu tố chủ yếu dẫn đến thành công trong khởi nghiệp.</p>		
<b>14.Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1. Tổng quan về nghiên cứu khoa học	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1], [2] và chương 1 tài liệu số [4].	
	Chương 2. Cơ sở lý luận và phát triển khung nghiên cứu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], [2] và chương 3 tài liệu số [3].	
	Chương 3. Nghiên cứu định tính	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], và chương 4 tài liệu số [4].	
	Chương 4. Nghiên cứu định lượng	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], và chương 5 tài liệu số [3].	
	Chương 5. Xử lý và phân tích số liệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 5 của tài liệu số [1], và chương 6 tài liệu số [4].	
	Chương 6. Một số Phương	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 6 của tài liệu số [1], [5] và [6]	

	pháp phân tích định lượng		
	Tổng cộng	60	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Quang Vĩnh	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Lục Mạnh Hiên	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b> Tên tiếng Anh: <b>CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK201
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>• Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>• Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li><li>• Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phân biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>Học nhóm (Teamwork Learning) – TLM10: Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>* Học trực tuyến (E-Learning) – TLM14: Thông qua hệ thống phần mềm quản trị đào tạo, giảng viên có thể tương tác và quản lý quá trình học tập của người học.</li> <li>* Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý HP</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
G1	<p><i>Về kiến thức:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Học viên nắm được những kiến thức cơ bản về quản trị quan hệ khách hàng như khái niệm, tầm quan trọng, nội dung, quy trình của quản trị quan hệ khách hàng.</li> <li>Học viên nắm được nội dung về dịch vụ khách hàng trong quản trị quan hệ khách hàng, các chiến lược quản trị quan hệ khách hàng.</li> <li>Học viên nắm được cách thức triển khai một số hoạt động cụ thể như quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng, quản trị quan hệ khách hàng trong thương mại điện tử, quản trị xung đột với khách hàng, hoạt động kiểm tra, đánh giá quản trị quan hệ khách hàng,...</li> </ul>	PLO2, PLO5, PLO7	4/6

G2	<p><i>Về Kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Học viên cần rèn luyện năng lực tư duy lý luận, phương pháp tư duy chiến lược.</li> <li>- Học viên có khả năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm trong việc nghiên cứu môn học.</li> <li>- Học viên có thể phân tích những tình huống cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng.</li> <li>- Học viên có kỹ năng hoạch định chiến lược, xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng, triển khai thực hiện và kiểm soát quản trị quan hệ khách hàng.</li> </ul>	PLO1, PLO8	4/5
G3	<p><i>Về Thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Học viên cần nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong việc phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.</li> <li>- Học viên cần có thái độ học tập nghiêm túc, tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, tự chủ trong hoạt động, có tinh thần trách nhiệm với công việc.</li> </ul>	PLO12, PLO13, PLO15	4/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
CDR (CLOs)	Mô tả chuẩn đầu ra học phần	CDR của CTĐT (PLOs)	Mức độ giảng dạy (I, T, U)
CLO1	Học viên nắm được những kiến thức cơ bản về quản trị quan hệ khách hàng như khái niệm, tầm quan trọng, nội dung, quy trình của quản trị	PLO2, PLO5, PLO7	I,T

	quan hệ khách hàng.		
CLO2	Học viên nắm được nội dung về dịch vụ khách hàng trong quản trị quan hệ khách hàng, các chiến lược quản trị quan hệ khách hàng.	PLO2, PLO5, PLO7	T,U
CLO3	Học viên nắm được cách thức triển khai một số hoạt động cụ thể như quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng, quản trị quan hệ khách hàng trong thương mại điện tử, quản trị xung đột với khách hàng, hoạt động kiểm tra, đánh giá quản trị quan hệ khách hàng,...	PLO2, PLO5, PLO7	T,U
CLO4	Học viên cần rèn luyện năng lực tư duy lý luận, phương pháp tư duy chiến lược.	PLO1, PLO8	U
CLO5	Học viên có khả năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm trong việc nghiên cứu môn học.	PLO1, PLO8	U
CLO6	Học viên có thể phân tích những tình huống cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng.	PLO1, PLO8	T,U
CLO7	Học viên có kỹ năng	PLO1, PLO8	T,U

	hoạch định chiến lược, xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng, triển khai thực hiện và kiểm soát quản trị quan hệ khách hàng.		
CLO8	Học viên cần nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong việc phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.	PLO15	U
CLO9	Học viên cần có thái độ học tập nghiêm túc, tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, tự chủ trong hoạt động, có tinh thần trách nhiệm với công việc.	PLO15	U

### 10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Học phần Quản trị quan hệ khách hàng cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về quản trị quan hệ khách hàng như khái niệm, tầm quan trọng, nội dung, quy trình quản trị quan hệ khách hàng; dịch vụ khách hàng; các chiến lược quản trị quan hệ khách hàng; một số hoạt động cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng như quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng, quản trị quan hệ khách hàng trong thương mại điện tử, quản trị xung đột với khách hàng, hoạt động kiểm tra, đánh giá quản trị quan hệ khách hàng,...

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
-------------	----------	--------------------------------	-----------------------------------	--------------------------

1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>1.1. Bản chất của quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>1.1.1. Khái niệm và vai trò</p> <p>1.1.2. Tầm quan trọng</p> <p>1.1.3. Nội dung của quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>1.1.4. Quy trình xây dựng và thực hiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng</p>	CLO1, CLO4, CLO5, CLO8	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2
6-10	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>1.2. Đặc điểm và phạm vi của quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>1.2.1. Đặc điểm</p> <p>1.2.2. Phạm vi</p> <p>1.3. Các yếu tố chi phối đến quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>1.4. Mối quan hệ giữa quản trị quan hệ khách hàng (CRM) và các hoạt động quản trị chức năng khác trong doanh nghiệp</p> <p>1.4.1. CRM với marketing</p> <p>1.4.2. CRM với bán hàng</p> <p>1.4.3. CRM với truyền thông</p> <p>1.4.4. CRM với dịch vụ khách hàng</p> <p>1.4.5. CRM với con người</p>	CLO1, CLO4, CLO5, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
11-15	<p><b>CHƯƠNG 2. DỊCH VỤ</b></p>	CLO2,	<p><b>Dạy:</b></p>	AM1,

	<p><b>KHÁCH HÀNG TRONG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>2.1. Bản chất và vai trò của dịch vụ khách hàng trong chiến lược và hoạt động CRM</p> <p>2.2. Các cấp độ của dịch vụ khách hàng</p> <p>2.2.1. Cấp độ 1 – những khách hàng mua lần đầu</p> <p>2.2.2. Cấp độ 2 – những khách hàng mua lặp lại</p> <p>2.2.3. Cấp độ 3 – những khách hàng trung thành</p> <p>2.3. Lựa chọn hình thức dịch vụ khách hàng</p> <p>2.3.1. Hồ sơ Pyramid</p> <p>2.3.2. Hồ sơ Hourglass</p> <p>2.3.3. Hồ sơ Hexagon</p>	<p>CLO4, CLO5, CLO6, CLO8, CLO9</p>	<p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><i>Học:</i> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM2, AM3, AM8</p>
16-20	<p><b>CHƯƠNG 3. CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>3.1. Cơ sở xây dựng chiến lược quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>3.1.1. Phân tích chiến lược kinh doanh</p> <p>3.1.2. Phân tích chiến lược khách hàng</p> <p>3.1.3. Phân tích ngành và môi trường cạnh tranh</p>	<p>CLO2, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><i>Dạy:</i></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><i>Học:</i> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>

21-25	<p><b>CHƯƠNG 3. CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>3.2. Phát triển chiến lược CRM</p> <p>3.2.1. Chiến lược bán hàng dựa vào sản phẩm</p> <p>3.2.2. Chiến lược quản lý dịch vụ và hỗ trợ</p> <p>3.2.3. Chiến lược marketing dựa vào khách hàng</p> <p>3.2.4. CRM cá nhân hóa</p> <p>3.3. Tổ chức xây dựng chiến lược CRM</p> <p>3.3.1. Lựa chọn người tham gia</p> <p>3.3.2. Chuẩn bị cho cuộc họp đầu tiên</p> <p>3.3.3. Họp xây dựng chiến lược CRM</p> <p>3.3.4. Xác định các chiến lược tiềm năng</p> <p>3.3.5. Lựa chọn chiến lược CRM</p>	CLO2, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
26-30	<p><b>CHƯƠNG 4. QUẢN TRỊ VÀ CHIA SẺ CƠ SỞ DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG</b></p> <p>4.1. Dữ liệu và thông tin</p> <p>4.1.1. Tầm quan trọng của dữ liệu, thông tin trong CRM</p> <p>4.1.2. Các loại dữ liệu chủ yếu</p> <p>4.2. Quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng</p> <p>4.2.1. Khái niệm về quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng</p>	CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	<p>4.2.2. Phân tích dữ liệu</p> <p>4.2.3. Lên kế hoạch sử dụng cơ sở dữ liệu</p> <p>4.2.4. Triển khai sử dụng cơ sở dữ liệu</p> <p>4.3 Vấn đề pháp lý và đạo đức trong sử dụng dữ liệu, thông tin</p> <p>4.3.1 Vấn đề pháp lý</p> <p>4.3.2 Các quy tắc đạo đức</p> <p>4.4. Công cụ thu thập thông tin khách hàng</p> <p>4.4.1. Nguồn thông tin và dữ liệu</p> <p>4.4.2. Các công cụ thu thập thông tin</p> <p>4.4.3. Độ tin cậy của thông tin</p>		luận.	
31-35	<p><b>CHƯƠNG 5. QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ</b></p> <p>5.1 Thương mại điện tử (e-CRM) và hệ thống thông tin khách hàng trong kinh doanh hiện đại</p> <p>5.1.1. Khái niệm về e-CRM</p> <p>5.1.2. Các lợi ích của e-CRM</p> <p>5.1.3. Các công cụ chủ yếu sử dụng trong e – CRM</p> <p>5.1.4. Điều kiện áp dụng e - CRM</p> <p>5.2. Các cấp độ của e-CRM</p> <p>5.2.1. Cấp độ 1 – Cung cấp thông tin cho khách hàng</p> <p>5.2.2. Cấp độ 2 - Thu nhận</p>	<p>CLO3,</p> <p>CLO4,</p> <p>CLO5,</p> <p>CLO6,</p> <p>CLO7,</p> <p>CLO8,</p> <p>CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2,</p> <p>TLM4,</p> <p>TML7,</p> <p>TLM9,</p> <p>TLM10,</p> <p>TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2,</p> <p>AM3,</p> <p>AM8</p>



	<p>và tương tác trao đổi thông tin với khách hàng</p> <p>5.2.3. Cấp độ 3 – Bán hàng trực tuyến</p> <p>5.3. Chiến lược CRM trong thương mại điện tử</p>			
36-40	<p><b>CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ XUNG ĐỘT VÀ DUY TRÌ SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG</b></p> <p>6.1. Tổ chức hoạt động chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.1. Khái niệm chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.2. Vai trò của công tác chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.3. Các nguyên tắc thiết kế chương trình chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.4. Các phương thức chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.5. Tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng trong doanh nghiệp</p> <p>6.2. Quản trị các xung đột với khách hàng</p> <p>6.2.1. Bản chất xung đột và vai trò của quản trị xung đột</p> <p>6.2.2. Đặc trưng của hành vi xung đột</p> <p>6.2.3. Phòng ngừa xung đột</p> <p>6.2.4. Giải quyết xung đột</p> <p>6.3. Xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng trong doanh nghiệp</p> <p>6.3.1. Nhận thức của nhân viên về tầm quan trọng của</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TLM7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8</p>

	<p>sự hài lòng khách hàng</p> <p>6.3.2. Các nguyên tắc xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng.</p> <p><b>KIỂM TRA QUÁ TRÌNH</b></p>			
41-45	<p><b>CHƯƠNG 7. KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>7.1. Nội dung đánh giá</p> <p>7.2. Các giai đoạn đánh giá hoạt động CRM</p> <p>7.2.1. Giai đoạn 1 – Đánh giá các ảnh hưởng bên ngoài doanh nghiệp</p> <p>7.2.2. Giai đoạn 2 – Đánh giá các ảnh hưởng bên trong doanh nghiệp</p> <p>7.3. Các tiêu chuẩn đánh giá hoạt động CRM</p> <p>7.3.1. Đánh giá hiệu quả của hệ thống CRM</p> <p>7.3.2. Đánh giá CRM về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp</p> <p>7.3.3. Đánh giá hệ thống CRM về mặt công nghệ</p> <p>7.3.4. Đánh giá mối quan hệ giữa CRM với marketing và bán hàng</p> <p>7.3.5. Dự báo về thị trường và khách hàng</p> <p>7.4. Điều chỉnh chiến lược và hoạt động CRM</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh</b>	<b>CĐR môn</b>	<b>Tỷ lệ</b>

<b>pháp đánh giá</b>	<b>( trọng số )</b>	<b>giá</b>	<b>học</b>	
	<b>A1. Điểm quá trình (20%)</b>	A1.1 Chuyên cần A1.2 Thái độ chủ động, tích cực	CLO8, CLO9	10%
		A1.3 Bài tập nhóm	CLO5, CLO6, CLO7	10%
	<b>A2. Điểm giữa kỳ (20%)</b>	A2.1 Bài kiểm tra cá nhân trên lớp	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO8, CLO9	20%
	<b>A3. Điểm cuối kỳ (60%)</b>	A3.1 Thi kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO8, CLO9	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	[1] Trương Đình Chiến và cộng sự (2020), <i>Quản trị Quan hệ khách hàng</i> , NXB Phụ nữ.		
	<b>Tài liệu tham khảo/ bổ sung</b>	[2] Phillip Kotler, Kevin Keller (2013), <i>Quản trị marketing (sách dịch)</i> , NXB Lao động – Xã hội. [3] Lưu Đan Thọ, Tôn Thất Hoàng Hải và Cao Minh Nhựt (2016), <i>Marketing B2B – Marketing khách</i>		

		<i>hàng tổ chức</i> , NXB Tài chính.	
	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b> 1.1. Bản chất của quản trị quan hệ khách hàng 1.1.1. Khái niệm và vai trò 1.1.2. Tầm quan trọng 1.1.3. Nội dung của quản trị quan hệ khách hàng 1.1.4. Quy trình xây dựng và thực hiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1]; chương 5 tài liệu số [2], chương 1 tài liệu số [3] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.
	<b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b> 1.2. Đặc điểm và phạm vi của quản trị quan hệ khách hàng 1.2.1. Đặc điểm 1.2.2. Phạm vi 1.3. Các yếu tố chi phối đến quản trị quan hệ khách hàng 1.4. Mối quan hệ giữa quản trị quan hệ khách hàng (CRM) và các hoạt động quản trị chức năng khác trong doanh nghiệp 1.4.1. CRM với marketing 1.4.2. CRM với bán hàng 1.4.3. CRM với truyền thông 1.4.4. CRM với dịch vụ	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1]; chương 5 tài liệu số [2], chương 1 tài liệu số [3] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.

	khách hàng 1.4.5. CRM với con người		
	<p><b>CHƯƠNG 2. DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TRONG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>2.1. Bản chất và vai trò của dịch vụ khách hàng trong chiến lược và hoạt động CRM</p> <p>2.2. Các cấp độ của dịch vụ khách hàng</p> <p>2.2.1. Cấp độ 1 – những khách hàng mua lần đầu</p> <p>2.2.2. Cấp độ 2 – những khách hàng mua lặp lại</p> <p>2.2.3. Cấp độ 3 – những khách hàng trung thành</p> <p>2.3. Lựa chọn hình thức dịch vụ khách hàng</p> <p>2.3.1. Hồ sơ Pyramid</p> <p>2.3.2. Hồ sơ Hourglass</p> <p>2.3.3. Hồ sơ Hexagon</p>	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], chương 2 tài liệu số [3] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.
	<p><b>CHƯƠNG 3. CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>3.1. Cơ sở xây dựng chiến lược quản trị quan hệ khách hàng</p> <p>3.1.1. Phân tích chiến lược kinh doanh</p> <p>3.1.2. Phân tích chiến lược khách hàng</p> <p>3.1.3. Phân tích ngành và môi trường cạnh tranh</p>	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], chương 2 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.

	<p><b>CHƯƠNG 3. CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>3.2. Phát triển chiến lược CRM</p> <p>3.2.1. Chiến lược bán hàng dựa vào sản phẩm</p> <p>3.2.2. Chiến lược quản lý dịch vụ và hỗ trợ</p> <p>3.2.3. Chiến lược marketing dựa vào khách hàng</p> <p>3.2.4. CRM cá nhân hóa</p> <p>3.3. Tổ chức xây dựng chiến lược CRM</p> <p>3.3.1. Lựa chọn người tham gia</p> <p>3.3.2. Chuẩn bị cho cuộc họp đầu tiên</p> <p>3.3.3. Họp xây dựng chiến lược CRM</p> <p>3.3.4. Xác định các chiến lược tiềm năng</p> <p>3.3.5. Lựa chọn chiến lược CRM</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], chương 6,7, 12,13 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHƯƠNG 4. QUẢN TRỊ VÀ CHIA SẺ CƠ SỞ DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG</b></p> <p>4.1. Dữ liệu và thông tin</p> <p>4.1.1. Tầm quan trọng của dữ liệu, thông tin trong CRM</p> <p>4.1.2. Các loại dữ liệu chủ yếu</p> <p>4.2. Quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng</p> <p>4.2.1. Khái niệm về quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], chương 2.III tài liệu số [3] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>

	<p>4.2.2. Phân tích dữ liệu</p> <p>4.2.3. Lên kế hoạch sử dụng cơ sở dữ liệu</p> <p>4.2.4. Triển khai sử dụng cơ sở dữ liệu</p> <p>4.3 Vấn đề pháp lý và đạo đức trong sử dụng dữ liệu, thông tin</p> <p>4.3.1 Vấn đề pháp lý</p> <p>4.3.2 Các quy tắc đạo đức</p> <p>4.4. Công cụ thu thập thông tin khách hàng</p> <p>4.4.1. Nguồn thông tin và dữ liệu</p> <p>4.4.2. Các công cụ thu thập thông tin</p> <p>4.4.3. Độ tin cậy của thông tin</p>		
	<p><b>CHƯƠNG 5. QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ</b></p> <p>5.1 Thương mại điện tử (e-CRM) và hệ thống thông tin khách hàng trong kinh doanh hiện đại</p> <p>5.1.1. Khái niệm về e-CRM</p> <p>5.1.2. Các lợi ích của e-CRM</p> <p>5.1.3. Các công cụ chủ yếu sử dụng trong e – CRM</p> <p>5.1.4. Điều kiện áp dụng e - CRM</p> <p>5.2. Các cấp độ của e-CRM</p> <p>5.2.1. Cấp độ 1 – Cung cấp thông tin cho khách hàng</p> <p>5.2.2. Cấp độ 2 - Thu nhận</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 5 của tài liệu số [1], chương 1, 4 tài liệu số [3] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>

	<p>và tương tác trao đổi thông tin với khách hàng</p> <p>5.2.3. Cấp độ 3 – Bán hàng trực tuyến</p> <p>5.3. Chiến lược CRM trong thương mại điện tử</p>		
	<p><b>CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ XUNG ĐỘT VÀ DUY TRÌ SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG</b></p> <p>6.1. Tổ chức hoạt động chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.1. Khái niệm chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.2. Vai trò của công tác chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.3. Các nguyên tắc thiết kế chương trình chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.4. Các phương thức chăm sóc khách hàng</p> <p>6.1.5. Tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng trong doanh nghiệp</p> <p>6.2. Quản trị các xung đột với khách hàng</p> <p>6.2.1. Bản chất xung đột và vai trò của quản trị xung đột</p> <p>6.2.2. Đặc trưng của hành vi xung đột</p> <p>6.2.3. Phòng ngừa xung đột</p> <p>6.2.4. Giải quyết xung đột</p> <p>6.3. Xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng trong doanh nghiệp</p> <p>6.3.1. Nhận thức của nhân viên về tầm quan trọng của</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 6 của tài liệu số [1]; chương 12 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối chương.</p>



	<p>sự hài lòng khách hàng</p> <p>6.3.2. Các nguyên tắc xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng.</p> <p><b>KIỂM TRA</b></p>		
	<p><b>CHƯƠNG 7. KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>7.1. Nội dung đánh giá</p> <p>7.2. Các giai đoạn đánh giá hoạt động CRM</p> <p>7.2.1. Giai đoạn 1 – Đánh giá các ảnh hưởng bên ngoài doanh nghiệp</p> <p>7.2.2. Giai đoạn 2 – Đánh giá các ảnh hưởng bên trong doanh nghiệp</p> <p>7.3. Các tiêu chuẩn đánh giá hoạt động CRM</p> <p>7.3.1. Đánh giá hiệu quả của hệ thống CRM</p> <p>7.3.2. Đánh giá CRM về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp</p> <p>7.3.3. Đánh giá hệ thống CRM về mặt công nghệ</p> <p>7.3.4. Đánh giá mối quan hệ giữa CRM với marketing và bán hàng</p> <p>7.3.5. Dự báo về thị trường và khách hàng</p> <p>7.4. Điều chỉnh chiến lược và hoạt động CRM</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 7 của tài liệu số [1] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối chương.</p>

<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Thị Thu Hương	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Đoàn Thị Quỳnh Anh	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

### LỢI THẾ CẠNH TRANH

(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt <b>LỢI THẾ CẠNH TRANH</b>  Tên tiếng Anh: ( <b>COMPETITIVE ADVANTAGE</b> )
<b>2. Mã học phần</b>	QTK202
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0)
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- TLM1 - Giải thích cụ thể (Explicit Teaching): Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- TLM7 - Thảo luận (Discussion): Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TLM8 – Giải quyết vấn đề (Problem Solving): Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình tìm giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>
--	---

<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>		Khoa Quản trị kinh doanh	
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Hiểu được khái niệm, bản chất của chiến lược cạnh tranh và các loại lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp;	PLO1	4/6
<b>G2</b>	Hiểu và vận dụng được công cụ xác định lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp – Chuỗi giá trị;	PLO2; PLO4; PLO7	5/6
<b>G3</b>	Có kỹ năng vận dụng chuỗi giá trị trong phân tích chi phí, sự khác biệt, công nghệ để xây dựng lợi thế cạnh tranh p	PLO8	4/5
<b>G4</b>	Nhận thức được đúng vai trò và tầm quan trọng của lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh;	PLO13	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Hiểu, phân tích, đánh giá được những vấn đề liên quan đến lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp	PLO2; PLO4; PLO7	T,U
CLO2	Hiểu và phân tích được lợi thế cạnh tranh trong điều kiện cạnh tranh đơn ngành và đa ngành	PLO2; PLO4; PLO7	T,U
CLO3	Có kỹ năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm trong việc nghiên cứu, phân tích các vấn đề về lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp	PLO8	U
CLO4	Tự tin trong việc tìm hiểu và phân tích các vấn đề về cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp.	PL013	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần** Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Lợi thế cạnh tranh trong điều kiện cạnh tranh; xây dựng các lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp theo phương pháp phân tích chuỗi giá trị; lợi thế cạnh tranh trong điều kiện cạnh tranh trong một ngành và cạnh tranh đa ngành của doanh nghiệp

**11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**

**LÝ THUYẾT:**

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>Chương 1: Tổng quan về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>1.1. Cạnh tranh và chiến lược cạnh tranh</b></p> <p>1.1.1. Cấu trúc ngành</p> <p>1.1.2. Các loại chiến lược cạnh tranh</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1, TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,
6-10	<p><b>Chương 1: Tổng quan về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>1.2. Bản chất của lợi thế cạnh tranh</b></p> <p>1.2.1. Bản chất của lợi thế cạnh tranh</p> <p>1.2.2. Các khối cơ bản của lợi thế cạnh tranh</p> <p>1.2.3. Quan điểm xây dựng lợi thế cạnh tranh</p> <p>1.2.3. Tiêu chuẩn lợi thế cạnh tranh bền vững</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7 TLM8, TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Bản chất của lợi thế cạnh tranh</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung liên quan đến Tiêu chuẩn lợi thế cạnh tranh bền vững</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7, AM8

			Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan	
11-15	<p><b>Chương 2. Xây dựng lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp</b></p> <p><b>2.1. Công cụ xác định lợi thế cạnh tranh – Chuỗi giá trị</b></p> <p>2.1.1. Khái niệm về chuỗi giá trị</p> <p>2.1.2. Xác định các hoạt động giá trị</p> <p>2.1.3. Những mối liên kết trong chuỗi giá trị</p> <p>2.1.4. Phạm vi cạnh tranh</p> <p><b>2.2. Lợi thế chi phí</b></p> <p>2.2.1. Chuỗi giá trị và phân tích chi phí</p> <p>2.2.2. Hành vi chi phí</p> <p>2.2.3. Lợi thế chi phí</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nội dung Công cụ xác định lợi thế cạnh tranh – Chuỗi giá trị</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Lợi thế chi phí</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8
16-20	<p><b>Chương 2. Xây dựng lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp</b></p> <p><b>2.3. Sự khác biệt hóa</b></p> <p>2.3.1. Khác biệt hóa và chuỗi giá trị</p> <p>2.3.2. Chi phí cho khác biệt hóa</p> <p>2.3.3. Giá trị dành cho khách hàng và khác biệt hóa</p> <p>2.3.4. Chiến lược khác biệt hóa</p> <p><b>2.4. Phân tích công nghệ</b></p> <p>2.4.1. Công nghệ và chuỗi</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Phân tích công nghệ</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú,</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8

	<p>giá trị</p> <p>2.4.2. Chiến lược công nghệ</p> <p>2.4.3. Phát triển công nghệ</p> <p><b>2.5. Chọn lựa đối thủ cạnh tranh</b></p> <p>2.5.1. Lợi ích chiến lược từ đối thủ cạnh tranh</p> <p>2.5.2. Phân tích đối thủ cạnh tranh</p> <p>2.5.3. Tác động đến mô hình của các đối thủ cạnh tranh</p> <p>2.5.4. Cấu trúc tối ưu của thị trường</p>		<p>tham gia thảo luận các nội dung về Chọn lựa đối thủ cạnh tranh</p>	
21-25	<p><b>Chương 3. Cạnh tranh trong một ngành</b></p> <p><b>3.1. Phân khúc ngành và lợi thế cạnh tranh</b></p> <p>3.1.1. Cơ sở phân khúc ngành</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Phân khúc ngành và lợi thế cạnh tranh</p> <p>Học: Cơ sở phân khúc ngành</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8</p>
26-30	<p><b>Chương 3. Cạnh tranh trong một ngành</b></p> <p>3.1.2. Ma trận phân khúc</p> <p>3.1.3. Phân khúc và chiến lược cạnh tranh</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8</p>



			<p>luận về các nội dung liên quan đến . Ma trận phân khúc</p> <p>Học: Phân khúc và chiến lược cạnh tranh</p>	
31-35	<p><b>Chương 3. Cạnh tranh trong một ngành</b></p> <p><b>3.2. Sự thay thế</b></p> <p>3.2.1. Xác định sản phẩm thay thế</p> <p>3.2.2. Tính kinh tế của sự thay thế</p> <p>3.2.3. Những thay đổi từ sự thay thế</p> <p>3.2.4. Lộ trình của sự thay thế</p> <p>3.2.5. Sự thay thế và chiến lược cạnh tranh</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Sự thay thế</p> <p>Học: Sự thay thế và chiến lược cạnh tranh</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8</p>
36	<b>Kiểm tra</b>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận</p>	<p>AM4</p>
37-40	<p><b>Chương 4. Cạnh tranh đa ngành</b></p> <p><b>4.1. Mối tương quan giữa các đơn vị kinh doanh</b></p> <p>4.1.1. Các loại mối tương quan giữa các đơn vị kinh doanh</p> <p>4.1.2. Tạo mối tương quan giữa các đơn vị kinh doanh</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8</p>

			<p>Các loại mối tương quan giữa các đơn vị kinh doanh</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Tạo mối tương quan giữa các đơn vị kinh doanh</p>	
41-45	<p><b>Chương 4. Canh tranh đa ngành</b></p> <p><b>4.2. Chiến lược theo chiều ngành</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM4, TLM7 TLM8,TLM9, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến . Chiến lược theo chiều ngành</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Chiến lược theo chiều ngành</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM6, AM7,AM8</p>
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2		5%
		AM3/ AM6/AM7/		10%

		AM8		
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[[1]. Michael E.Porter “ <i>Lợi thế cạnh tranh</i> ”, Nguyễn Phúc Hoàng biên dịch; NXB Trẻ Tp. Hồ Chí Minh, 2016. [2]. Michael E.Porter “ <i>Chiến lược cạnh tranh</i> ”, Nguyễn Ngọc Toàn biên dịch; NXB Trẻ Tp. Hồ Chí Minh, 2016.		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung			
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1: Tổng quan về lợi thế cạnh tranh	20	[1]; [2]; [3]	
	Chương 2: Xây dựng lợi thế cạnh tranh	20	[1]; [2]	
	Chương 3: Cạnh tranh trong một ngành	25	[1]; [2]	
	Chương 4: Cạnh tranh đa ngành	25	[1]; [2]	
	Tổng cộng	90		
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>	
	Phạm Thị Thúy Vân	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh	
	Nguyễn Thị Anh Trâm	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh	

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI</b> Tên tiếng Anh: CHANGE MANAGEMENT
<b>2. Mã học phần</b>	QTK203
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) TLM1: Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li><li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc</li></ul>

	<p>đổi mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tình huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Hiểu được các nội dung kiến thức liên quan đến quản trị sự thay đổi trong kinh doanh nói chung và các doanh nghiệp	PLO1 PLO3	4/6
<b>G2</b>	Nhận diện các vấn đề cần thay đổi	PLO4 PLO6	5/6

	trong mô hình tổ chức doanh nghiệp hoặc mô hình kinh doanh	PLO7	
<b>G3</b>	Phát triển kỹ năng tư duy logic, kỹ năng xử lý tình huống và ra quyết định, phát triển kỹ năng tự học và nghiên cứu, kỹ năng tra cứu thông tin, kỹ năng giao tiếp hai chiều, kỹ năng làm việc nhóm.	PLO9 PLO10	4/5
<b>G4</b>	Thái độ tích cực rèn luyện các kỹ năng và năng lực của cá nhân để đáp ứng các yêu cầu trong công việc.	PLO11 PLO12 PLO13	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (L, T, U)</b>
CLO1	Nhận biết được bản chất của sự thay đổi và quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp. Nhận diện được các nhân tố thúc đẩy sự thay đổi và nghiên cứu sự thay đổi trong doanh nghiệp.	PLO1 PLO3 PLO4	T,U

CLO2	Hiểu các hoạt động quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp; Hiểu được các phản ứng của cá nhân trước sự thay đổi của doanh nghiệp và quá trình thích nghi của cá nhân đối với sự thay đổi trong doanh nghiệp; Hiểu được vai trò của người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi và các kỹ năng của người lãnh đạo trong điều hành sự thay đổi trong doanh nghiệp.	PLO6 PLO7	T,U
CLO3	Vận dụng những vấn đề lý luận về sự thay đổi và quản trị sự thay đổi để nhận xét, liên hệ với thực tiễn quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp; Phân tích đánh giá và thích nghi với sự thay đổi trong doanh nghiệp.	PLO9 PLO10	U
CLO4	Hình thành và phát triển kỹ năng tư duy logic, kỹ năng xử lý tình huống và ra quyết định,	PLO11 PLO12 PLO13	U

	phát triển kỹ năng tự học và nghiên cứu, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm.		
--	--	--	--

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần Quản trị sự thay đổi cung cấp cho học viên những kiến thức sau: tổng quan về quản trị sự thay đổi; các hoạt động quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp; thích nghi với sự thay đổi trong doanh nghiệp; người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi.

**11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**  
**LÝ THUYẾT:**

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>1.1. Các vấn đề về sự thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>1.1.1. Khái quát về sự thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p>1.1.2. Sự thay đổi và phát triển của doanh nghiệp</p> <p>1.1.3. Lựa chọn phương pháp tiếp cận sự thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p>1.1.3 Tính tất yếu khách quan của sự thay đổi trong</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1, TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,



	doanh nghiệp			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 1.</b> <b>TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>1.2. Quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>1.3.1. Khái niệm và sự cần thiết quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p>1.3.2. Các mô hình quản trị sự thay đổi</p> <p>1.3.3. Chu trình tiến hành thay đổi trong doanh nghiệp</p>	CLO2, CLO3 CLO4	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3
11-15	<p><b>CHƯƠNG 2.</b> <b>CÁC HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>2.1. Nghiên cứu sự thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>2.1.1. Các nhân tố tác động đến thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p>2.1.2. Xác định nhu cầu thay đổi trong doanh nghiệp</p>	CLO2, CLO3 CLO4	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3 AM8

	<p><b>2.2. Hoạch định thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>2.2.1. Xác định tầm nhìn và mục tiêu thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p>2.2.2. Xây dựng kế hoạch chương trình thay đổi trong doanh nghiệp</p>			
16-20	<p><b>CHƯƠNG 2. CÁC HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>2.2. Hoạch định thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>2.2.2. Xây dựng kế hoạch chương trình thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p><b>2.3. Tổ chức thực hiện thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>2.3.1. Xác lập quyền lãnh đạo cho chương trình thay đổi</p> <p>2.3.2. Truyền đạt thông tin về kế hoạch chương trình thay đổi</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM1, AM2, AM3 AM8</p>

	<p>2.3.3. Phân chia trách nhiệm thực hiện chương trình thay đổi</p> <p>2.3.4. Tạo sự cam kết</p>			
21-25	<p><b>CHƯƠNG 2. CÁC HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>2.4. Kiểm soát thực hiện thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>2.4.1. Xác lập quyền lãnh đạo cho chương trình thay đổi</p> <p>2.4.2. Truyền đạt thông tin về kế hoạch chương trình thay đổi</p> <p>2.4.3. Phân chia trách nhiệm thực hiện chương trình thay đổi</p> <p><b>Thảo luận</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	AM1, AM2, AM3 AM8
26-30	<p><b>CHƯƠNG 3. THÍCH NGHI VỚI SỰ THAY ĐỔI TRONG DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>3.1. Phản ứng với</b></p>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận và trắc nghiệm.</p>	AM1, AM2, AM3

	<p><b>sự thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>3.1. Các giai đoạn phản ứng với sự thay đổi của mỗi cá nhân</p> <p>3.2. Nhận biết phản kháng với sự thay đổi trong doanh nghiệp</p>			
31-35	<p><b>3.2. Thích nghi với sự thay đổi và hỗ trợ nhân viên thích nghi với sự thay đổi trong doanh nghiệp</b></p> <p>3.2.1. Thích nghi với thay đổi của mỗi cá nhân</p> <p>3.2.2. Hỗ trợ nhân viên thích nghi với sự thay đổi</p> <p>3.2.3. Giải quyết mâu thuẫn</p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3, AM8
36-40	<p><b>CHƯƠNG 4. NGƯỜI LÃNH LẠNH ĐẠO TRONG QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI</b></p> <p><b>4.1. Vai trò của lãnh đạo trong quản trị thay đổi</b></p> <p>4.1.1. Vai trò của người lãnh đạo trong tiến trình</p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3

	<p>thay đổi</p> <p>4.1.2. Tổ chức cần có của người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi</p> <p>4.1.3. Những sai lầm cần tránh</p>			
41-45	<p><b>4.2. Kỹ năng của người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi</b></p> <p>4.2.1. Kỹ năng hoạch định thay đổi</p> <p>4.2.2. Kỹ năng tổ chức thực hiện thay đổi</p> <p>4.2.3. Kỹ năng kiểm soát thay đổi trong doanh nghiệp</p> <p><b>4.3. Thay đổi văn hóa doanh nghiệp</b></p> <p><b>Kiểm tra</b></p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5
<b>Tổng cộng: 45 tiết</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2:		5%
		AM3:		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20%
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60%	

<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1] ThS. Mai Thị Anh Đào – TS. Hoàng Thanh Tùng – Bài giảng Quản trị sự thay đổi. [2]. PGS.TS Nguyễn Ngọc Huyền “Thay đổi và phát triển doanh nghiệp” NXB Phụ nữ, 2009.	
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	[3]. Quản lý sự thay đổi và chuyển tiếp, NXB Thành phố Hồ Chí Minh. [4]. Quản lý sự thay đổi, NXB Thành phố Hồ Chí Minh.	
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1. Tổng quan về quản trị sự thay đổi	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1], [2] và chương 1 tài liệu số [3].
	Chương 2. Các hoạt động quản trị sự thay đổi trong doanh nghiệp	30	Học viên đọc trước nội dung Chương 2,3,4 của tài liệu số [1], [2] và chương 2,3 tài liệu số [3],[4].
	Chương 3. Thách thức với sự thay đổi trong doanh nghiệp	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], và chương 5 tài liệu số [2].
	Chương 4. Người lãnh đạo trong quản trị sự thay đổi	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 4,5 của tài liệu số [1], và chương 4 tài liệu số [3],[4].

	Tổng cộng	90		
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>		<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Mai Thị Anh Đào		Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Nguyễn Phương	Duy	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN  
QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ KINH TẾ**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLDXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ KINH TẾ</b>
<b>2. Mã học phần</b>	Tên tiếng Anh: <b>STATE MANAGEMENT IN THE ECONOMY</b>
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	QTK 204
<b>4. Số tín chỉ</b>	Thạc sĩ
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	03 (3,0) TC
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li><li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp</li></ul>



	<p>cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Nghiên cứu độc lập - TLM11: Phương pháp này phát triển khả năng của người học trong việc lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và giao tiếp đối với chủ đề một cách độc lập dưới sự hướng dẫn của các giảng viên. Phương pháp này cũng tăng cường động lực học và tích cực tham gia học tập vì người học được phép chọn các tài liệu họ muốn trình bày.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>
<p><b>7. Đơn vị quản lý HP</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>

<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Cung cấp các kiến thức cơ bản quản lý nhà nước về kinh tế như mục tiêu, chức năng, nguyên tắc, phương pháp, công cụ, các nội dung quản lý nhà nước về kinh tế và bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế.	PLO1,	4/6
<b>G2</b>	Cung cấp các nội dung quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp, quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay	PLO1,	5/6
<b>G3</b>	Trang bị các kỹ năng nắm bắt thông tin, phân tích và đánh giá thực trạng quản lý nhà nước về kinh tế. Có khả năng đánh giá việc vận dụng, tổ chức thực hiện các chức năng, sử dụng các phương pháp và công cụ quản lý nhà nước về kinh tế trên thực tiễn.	PLO4, PLO7	4/5
<b>G4</b>	Có thể nhận định và phản ứng kịp thời, hợp lý trước những ảnh hưởng do các quyết định chính sách, pháp luật của cơ quan quản lý nhà nước đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.	PLO4, PLO7 PLO9, PLO11	4/5
<b>G5</b>	Tôn trọng pháp luật, chính sách trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nghiêm túc trong các hoạt động quản trị kinh doanh, đề cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Đồng thời, có thái độ đúng đắn khi phản hồi đối với các chính sách liên quan đến hoạt động quản trị kinh doanh của doanh nghiệp do cơ quan quản lý nhà nước ban hành.	PL07. PL08	4/5

<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs) 1,4,7,8,9,11</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Người học nắm được các kiến thức cơ bản của Quản lý nhà nước về Kinh tế	PLO1,	I, T
CLO2	Có khả năng đánh giá việc vận dụng, tổ chức thực hiện các chức năng, sử dụng các phương pháp và công cụ quản lý nhà nước về kinh tế trên thực tiễn.	PLO3	T,U
CLO3	Ứng dụng thành thạo các kỹ năng trong xử lý các tính huống về chính sách, pháp luật của cơ quan quản lý nhà nước đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	PLO3, PLO5. PLO9, PLO11	U
CLO4	Có thái độ đúng đắn khi phản hồi đối với các chính sách liên quan đến hoạt động quản trị kinh doanh của doanh nghiệp do cơ quan quản lý nhà nước ban hành.	PLO7, PLO8	U
CLO4	Có thái độ đúng đắn khi phản hồi đối với các chính sách liên quan đến hoạt động quản trị kinh doanh của doanh nghiệp do cơ quan quản lý nhà nước ban hành.	PLO7, PLO8	U
CLO5	Nghiêm túc trong các hoạt động quản trị kinh doanh, đề cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.	PLO8	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: vai trò của nhà nước trong quản lý kinh tế, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam; các nội dung thuộc nội hàm của quản lý nhà nước về kinh tế như chức năng, nguyên tắc, nội dung, phương pháp và công cụ và bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế. Cùng với đó, học phần cũng trang bị kiến thức về hoạt động quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp và quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại. Đây là những lĩnh vực cụ thể, phù hợp với chuyên ngành đào tạo cao học Quản trị kinh doanh và bối cảnh doanh nghiệp hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới hiện nay.

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá (AMs) AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. VAI TRÒ CỦA NHÀ NƯỚC TRONG NỀN KINH TẾ</b></p> <p><b>1.1. Sự cần thiết của quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm Quản lý nhà nước về kinh tế</p> <p>1.1.2. Sự cần thiết khách quan của quản lý nhà nước về kinh tế</p> <p><b>1.2. Quản lý nhà nước trong nền kinh tế thị trường</b></p> <p>1.2.1. Kinh tế thị trường</p> <p>1.2.2. Vai trò quản lý của nhà nước trong nền kinh tế thị trường</p>	CLO1	<p>TLM2, TLM7</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi, hướng dẫn học viên làm việc nhóm</p>	AM1, AM3, AM8

5-15	<p><b>CHƯƠNG 2. MỤC TIÊU, CHỨC NĂNG VÀ NGUYÊN TẮC QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ KINH TẾ</b></p> <p><b>2.1. Mục tiêu quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>2.1.1. Mục tiêu tối cao</p> <p>2.1.2. Mục tiêu tổng quát</p> <p>2.1.3. Mục tiêu cụ thể</p> <p><b>2.2. Chức năng của quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>2.2.1. Chức năng định hướng phát triển kinh tế</p> <p>2.2.2. Chức năng tạo lập môi trường cho phát triển kinh tế</p> <p>2.2.3. Chức năng tổ chức, điều hành hoạt động kinh tế</p> <p>2.2.4. Chức năng kiểm tra, giám sát hoạt động kinh tế</p> <p><b>2.3. Nguyên tắc trong quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>2.3.1. Nguyên tắc thống nhất giữa chính trị và kinh tế</p> <p>2.3.2. Nguyên tắc tập trung dân chủ</p> <p>2.3.3. Nguyên tắc kết hợp quản lý theo ngành và theo lãnh thổ</p> <p>2.3.4. Nguyên tắc phân định QLNN về kinh tế với quản lý doanh nghiệp</p> <p>2.3.5 Nguyên tắc tương hợp với thị trường</p> <p>2.3.6. Nguyên tắc hiệu</p>	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và hướng dẫn thảo luận về các nội dung. Giao bài tự học, chuẩn bị tình huống để học viên tìm cách giải quyết</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung, và nghiên cứu tìm cách giải quyết các tình huống trong quản lý nhà nước về kinh tế.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
------	---	------------------------------	--	-----------------------------

	<p>quả kinh tế xã hội</p> <p>2.3.7. Nguyên tắc công khai, minh bạch, công bằng</p>			
16-23	<p><b>CHƯƠNG 3. CÔNG CỤ VÀ PHƯƠNG PHÁP QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ KINH TẾ</b></p> <p><b>3.1. Công cụ trong quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>3.1.1. Công cụ kế hoạch hóa</p> <p>3.1.2. Công cụ pháp luật</p> <p>3.1.3. Công cụ chính sách</p> <p>3.1.4. Tài sản quốc gia</p> <p><b>3.2. Phương pháp quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>3.2.1. Phương pháp hành chính</p> <p>3.2.2. Phương pháp kinh tế</p> <p>3.2.3. Phương pháp giáo dục, thuyết phục</p>	<p>CLO1 CLO2 CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và hướng dẫn thảo luận về các nội dung. Giao bài tự học, chuẩn bị tình huống để học viên tìm cách giải quyết</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung, và nghiên cứu tìm cách giải quyết các tình huống trong quản lý nhà nước về kinh tế.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>
24-30	<p><b>CHƯƠNG 4. NỘI DUNG VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ KINH TẾ</b></p> <p><b>4.1. Nội dung quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>4.1.1. Xây dựng, thực thi chiến lược, quy hoạch, kế hoạch, chương trình phát triển kinh tế</p> <p>4.1.2. Xây dựng và tổ chức thực hiện hệ thống văn bản pháp luật về kinh tế</p> <p>4.1.3. Điều chỉnh, điều tiết hoạt động kinh tế</p>	<p>CLO1, CLO2 CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và hướng dẫn thảo luận về các nội dung. Giao bài tự học, chuẩn bị tình huống để học viên tìm cách giải quyết</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung, và</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>

	<p>4.1.4. Thanh tra, kiểm tra và giám sát hoạt động kinh tế</p> <p><b>4.2. Bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế</b></p> <p>4.2.1. Bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế</p> <p>4.2.2. Hệ thống bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế ở Việt Nam</p>		<p>nghiên cứu tìm cách giải quyết các tình huống trong quản lý nhà nước về kinh tế.</p>	
31-39	<p><b>CHƯƠNG 5. QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>5.1. Khái quát về doanh nghiệp</b></p> <p>5.1.1. Khái niệm và vị trí của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân</p> <p>5.1.2. Phân loại doanh nghiệp</p> <p><b>5.2. Khái niệm và đặc điểm quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp</b></p> <p>5.2.1. Khái niệm QLNN đối với doanh nghiệp</p> <p>5.2.2. Đặc điểm QLNN đối với doanh nghiệp</p> <p><b>5.3. Nội dung quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp</b></p> <p>5.3.1. Lập kế hoạch quản lý doanh nghiệp</p> <p>5.3.2. Ban hành, thực thi pháp luật quản lý doanh nghiệp</p> <p>5.3.3. Xây dựng, thực thi chính sách quản lý doanh nghiệp</p> <p>5.3.4. Thanh tra, kiểm tra và giám sát hoạt động của doanh nghiệp</p>	<p>CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và hướng dẫn thảo luận về các nội dung. Giao bài tự học, chuẩn bị tình huống QLNN đối với doanh nghiệp để học viên tìm cách giải quyết</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung, và nghiên cứu tìm cách giải quyết các tình huống trong quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp</p> <p>Dạy: Giảng viên gợi ý để học viên chọn tình huống quản lý nhà nước về kinh tế để phân tích</p> <p>Học: học viên tìm tình huống và vận dụng lý thuyết vào thực tiễn để đưa ra hướng giải quyết</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>

40	<b>Kiểm tra</b>	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề kiểm tra cho 90 phút vừa kết hợp trắc nghiệm và tự luận	AM4, AM5
41-45	<p><b>CHƯƠNG 6. QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI KINH TẾ ĐỐI NGOẠI</b></p> <p><b>6.1. Kinh tế đối ngoại</b></p> <p>6.1.1. Khái niệm kinh tế đối ngoại</p> <p>6.1.2. Sự cần thiết của kinh tế đối ngoại</p> <p>6.1.3. Các hình thức kinh tế đối ngoại</p> <p><b>6.2. Khái niệm và sự cần thiết quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại</b></p> <p>6.2.1. Khái niệm QLNN về kinh tế đối ngoại</p> <p>6.2.2. Sự cần thiết khách quan của QLNN về kinh tế đối ngoại</p> <p><b>6.3. Nội dung quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại</b></p> <p>6.3.1. Xây dựng chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế đối ngoại</p> <p>6.3.2. Xây dựng và thực thi pháp luật về kinh tế đối ngoại</p> <p>6.3.3. Ban hành các chính sách đối với các hình thức kinh tế đối ngoại</p> <p>6.3.4. Xây dựng hệ thống thông tin, hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường nước ngoài</p> <p>6.3.5. Đào tạo nguồn</p>	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và hướng dẫn thảo luận về các nội dung. Giao bài tự học, chuẩn bị tình huống QLNN đối với kinh tế đối ngoại để học viên tìm cách giải quyết</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung, và nghiên cứu tìm cách giải quyết các tình huống trong quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8



	nhân lực hoạt động trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại 6.3.6. Thanh tra, kiểm tra hoạt động kinh tế đối ngoại			
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần (trọng số)</b>	<b>Bài đánh giá</b>	<b>CDR môn học</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2		5%
	<b>A2. Điểm giữa kỳ (20%)</b>	AM3:		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4, AM5		20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4, AM5		60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	[1]. PGS.TS Trang Thị Tuyết, <i>Giáo trình Quản lý nhà nước về kinh tế</i> , NXB Khoa học Kỹ thuật, 2011.		
	<b>Tài liệu tham khảo/ bổ sung</b>	[2]. GS.TS. Phan Huy Đường, <i>Giáo trình Quản lý nhà nước về kinh tế</i> , NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2015. [3]. GS.TS. Đỗ Hoàng Toàn, PGS.TS. Mai Văn Bưu, <i>Giáo trình Quản lý nhà nước về kinh tế</i> , NXB Lao động Xã hội, 2005. [4]. PGS.TS Hà Thị Ngọc Oanh, TS.GVCC Nguyễn Đăng Quế, <i>Giáo trình Quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại</i> , NXB Tài chính, 2018. [5]. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, <i>Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14</i> ngày 17/6/2020.		

<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>
	Chương 1. Vai trò của nhà nước trong nền kinh tế	10	Học viên đọc trước nội của tài liệu số [1], [2]
	Chương 2. Mục tiêu, chức năng và nguyên tắc QLNN về kinh tế	20	Học viên đọc trước nội dung của tài liệu số [1], [2] [3].
	Chương 3. Công cụ và phương pháp quản lý nhà nước về kinh tế	15	Học viên đọc trước nội dung của tài liệu số [1], [2] [3].
	Chương 4. Nội dung, bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế	15	Học viên đọc trước nội dung của tài liệu số [1], [2] [3].
	Chương 5. Quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp	20	Học viên đọc trước nội dung của tài liệu số [2] [5].
	Chương 6. Quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại	10	Học viên đọc trước nội dung của tài liệu số [2] [5].
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Doãn Thị Mai Hương	Tiến sĩ	Quản lý Kinh tế
	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
	Vũ Thị Thu Hằng	Tiến sĩ	Kinh tế

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**KINH DOANH QUỐC TẾ**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>KINH DOANH QUỐC TẾ</b> Tên tiếng Anh: <b>INTERNATIONAL BUSINESS</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 205
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Thuyết giảng (Lecture) - TLM2:</b> Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- <b>Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4:</b> Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- <b>Thảo luận (Discussion) – TLM7:</b> Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li><li>- <b>Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8:</b> Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li></ul>

	<p>- <b>Học theo tình huống (Case Study) – TLM9:</b> Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <p>- <b>Học nhóm (Teamwork Learning) - TLM10:</b> Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</p> <p>- <b>Học Trực tuyến – TLM14:</b> Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</p> <p>- <b>Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15:</b> Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</p>		
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>		
<p><b>8. Mục tiêu của học phần</b></p>			
<p><b>Mục tiêu (Gx)</b></p>	<p><b>Mô tả mục tiêu</b></p>	<p><b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b></p>	<p><b>TĐNL</b></p>
<p><b>G1</b></p>	<p>Cung cấp các kiến thức cơ bản về lý thuyết cũng như thực tiễn về hoạt động kinh doanh quốc tế</p>	<p>PLO1</p>	<p>4/6</p>

	trong bối cảnh toàn cầu hóa. môi trường kinh doanh quốc tế, nắm được những chiến lược kinh doanh quốc tế, các phương thức thâm nhập thị trường quốc tế.		
<b>G2</b>	Cung cấp các kiến thức quản trị theo nội dung về các hoạt động quản trị chức năng như quản trị sản xuất và logistics, marketing, quản trị rủi ro trong kinh doanh quốc tế	PLO4	4/6
<b>G3</b>	Trang bị các kỹ năng liên quan đến. Học viên được phát triển các kỹ năng như hoạch định chiến lược kinh doanh quốc tế, phân tích thị trường, đánh giá và ra quyết định kinh doanh quốc tế...	PLO9	3/5
<b>G4</b>	Rèn luyện ý thức học tập Học viên cần nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động kinh doanh quốc tế trong bối cảnh hiện nay. Do đó, học viên cần có thái độ nghiêm túc trong học tập, cần tích cực tìm hiểu những vấn đề thực tiễn gắn với lý thuyết được học, từ đó có sự vận dụng tốt vào công việc mình đang làm	PLO13	3/5

#### 9. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Người học nắm được các khái niệm cơ bản hoạt động kinh doanh quốc tế trong bối cảnh toàn cầu hóa	PL04	T,U
CLO2	Vận dụng các nội dung của vào công việc mình đang làm	PL04	TU

CLO3	Ứng dụng thành thạo các kỹ năng trong xử lý các tính huống về như hoạch định chiến lược kinh doanh quốc tế, phân tích thị trường, đánh giá và ra quyết định kinh doanh quốc tế...	PL05	TU
CLO4	Hình thành ý thức tuân thủ các quy tắc, , học viên cần có thái độ nghiêm túc trong học tập, cần tích cực tìm hiểu những vấn đề thực tiễn gắn với lý thuyết được học	PL08	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần Kinh doanh quốc tế giới thiệu bảy chương. Chương 1 trình bày về tổng quan kinh doanh quốc tế, bao gồm: khái niệm, đặc điểm, vai trò, động cơ tham gia kinh doanh quốc tế, các yếu tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh quốc tế, các hoạt động kinh doanh quốc tế. Chương 2 trình bày về môi trường kinh doanh quốc tế gồm môi trường bên trong và môi trường bên ngoài doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Chương 3 trình bày về chiến lược kinh doanh quốc tế, gồm: vai trò, các yếu tố ảnh hưởng, các loại hình chiến lược, cấu trúc tổ chức doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Chương 4 trình bày về quản trị hoạt động kinh doanh quốc tế, đó là: quản trị hoạt động xuất nhập khẩu, quản trị đầu tư quốc tế. Các chương còn lại trình bày một số hoạt động quản trị chức năng trong doanh nghiệp kinh doanh quốc tế như: quản trị sản xuất và logistics, marketing, rủi ro trong môi trường kinh doanh toàn cầu. Học phần này cung cấp kiến thức lý thuyết cũng như thực tế, giúp người học hiểu sâu về hoạt động kinh doanh quốc tế.

### **11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**

#### **LÝ THUYẾT:**

<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLO)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>1.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò của hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm và đặc điểm</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1,TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao</p>	AM1, AM2,

	<p>1.1.2. Vai trò</p> <p><b>1.2. Mục tiêu hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.2.1. Mở rộng thị trường, tăng lợi nhuận</p> <p>1.2.2. Sử dụng hiệu quả nguồn lực ở các quốc gia</p> <p>1.2.3. Tranh thủ những ưu đãi, thuận lợi của các quốc gia</p> <p>1.2.4. Phân tán rủi ro</p> <p><b>1.3. Các yếu tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.3.1. Bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế</p> <p>1.3.2. Sự phát triển của khoa học công nghệ</p> <p>1.3.3. Sự khác biệt giữa các quốc gia về lợi thế so sánh</p> <p><b>1.4. Các hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.4.1. Xuất khẩu, nhập khẩu, tái xuất khẩu</p> <p>1.4.2. Mua bán đối lưu</p> <p>1.4.3. Gia công quốc tế</p> <p>1.4.4. Nhượng quyền thương mại</p> <p>1.4.5 Đầu tư nước ngoài</p>		<p>bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	
6-10	<p><b>CHƯƠNG 2. MÔI TRƯỜNG KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>2.1. Môi trường bên ngoài của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</b></p> <p>2.1.1. Toàn cầu hóa</p> <p>2.1.2. Sự khác biệt giữa các quốc gia trong kinh doanh quốc tế</p> <p>2.1.3. Môi trường cạnh tranh trong kinh doanh quốc tế</p> <p><b>2.2. Môi trường bên trong</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>Học: TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>

	<p><b>doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</b></p> <p>2.2.1. Phân tích chuỗi giá trị của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p> <p>2.2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p>		<p>và thảo luận về các nội dung liên quan đến môi trường cạnh tranh</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung môi trường bên trong của doanh nghiệp</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>3.1. Khái niệm và vai trò của chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm</p> <p>3.1.2. Vai trò</p> <p><b>3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.2.1. Sức ép giảm chi phí</p> <p>3.2.2. Sức ép đáp ứng nhu cầu địa phương</p> <p><b>3.3. Các loại hình chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.3.1. Chiến lược quốc tế</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến yếu</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>



	<p>3.3.2. Chiến lược đa nội địa</p> <p>3.3.3. Chiến lược toàn cầu</p> <p>3.3.4. Chiến lược xuyên quốc gia</p> <p><b>3.4. Cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.4.1. Cấu trúc tổ chức theo chức năng</p> <p>3.4.2. Cấu trúc tổ chức theo sản phẩm</p> <p>3.4.3. Cấu trúc tổ chức theo khu vực địa lý</p> <p>3.4.4. Cấu trúc tổ chức theo sản phẩm và theo khu vực địa lý</p>		<p>tổ ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Các loại hình chiến lược kinh doanh quốc tế</p>	
16-25	<p><b>CHƯƠNG 4. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>4.1. Hoạt động kinh doanh xuất, nhập khẩu</b></p> <p>4.1.1. Nghiên cứu thị trường và lựa chọn đối tác</p> <p>4.1.2. Lập kế hoạch hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu</p> <p>4.1.3. Tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu</p> <p>4.1.4. Giám sát hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu</p> <p><b>4.2. Hoạt động đầu tư quốc tế</b></p> <p>4.2.1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài</p> <p>4.2.2. Đầu tư gián tiếp</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Hoạt động kinh doanh xuất, nhập khẩu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>

			thảo luận các nội dung về Hoạt động đầu tư quốc tế	
26-29	<b>Thảo luận</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giáo viên ra đề để lớp tổ chức thảo luận	
30	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
31-35	<p><b>CHƯƠNG 5. QUẢN TRỊ SẢN XUẤT VÀ LOGISTICS TOÀN CẦU</b></p> <p><b>5.1. Tổng quan về quản trị sản xuất và logistics toàn cầu</b></p> <p><b>5.2. Tổ chức mạng lưới sản xuất toàn cầu</b></p> <p>5.2.1. Lựa chọn địa điểm sản xuất</p> <p>5.2.2. Các thành viên trong mạng lưới sản xuất toàn cầu</p> <p>5.2.3. Các mô hình mạng lưới sản xuất toàn cầu</p> <p><b>5.3. Logistics toàn cầu</b></p> <p>5.3.1. Nội dung logistics toàn cầu</p> <p>5.3.2. Xu thế phát triển logistic toàn cầu</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Tổ chức mạng lưới sản xuất toàn cầu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Logistics toàn cầu</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

36-40	<p><b>CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ MARKETING TOÀN CẦU</b></p> <p><b>6.1. Thị trường toàn cầu</b></p> <p>6.1.1. Phân đoạn thị trường toàn cầu</p> <p>6.1.2. Lựa chọn thị trường</p> <p>6.1.3. Định vị sản phẩm và thương hiệu toàn cầu</p> <p><b>6.2. Quyết định chương trình marketing – mix</b></p> <p>6.2.1. Quyết định về sản phẩm</p> <p>6.2.2. Quyết định về giá</p> <p>6.2.3. Quyết định về phân phối</p> <p>6.2.4. Quyết định về truyền thông marketing</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Thị trường toàn cầu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Quyết định chương trình marketing – mix</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
41-45	<p><b>CHƯƠNG 7. QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>7.1. Nhận diện rủi ro trong kinh doanh quốc tế</b></p> <p>7.1.1. Rủi ro chính trị</p> <p>7.1.2. Rủi ro pháp luật</p> <p>7.1.3. Rủi ro kinh tế</p> <p>7.1.4. Rủi ro văn hóa</p> <p>7.1.5. Rủi ro công nghệ</p> <p>7.1.6. Rủi ro từ môi trường tự</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

	nhiên 7.1.7. Rủi ro từ phía đối tác <b>7.2. Phân tích rủi ro, đo lường tổn thất</b> 7.2.1. Phân tích rủi ro 7.2.2. Đo lường tổn thất <b>7.3. Kiểm soát rủi ro</b> 7.3.1. Phòng ngừa rủi ro 7.3.2. Hạn chế rủi ro 7.3.3. Đối phó với rủi ro		và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nhận diện rủi ro trong kinh doanh quốc tế  Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Phân tích rủi ro, đo lường tổn thất	
<b>Tổng cộng: 45</b>				
<b>THỰC HÀNH (Dành cho các học phần thực hành hoặc có cả lý thuyết và thực hành. Đối với những học phần chỉ có lý thuyết thì cắt bỏ nội dung này trong đề cương)</b> <b>Các các nội dung mục này thể hiện như phần hướng dẫn của lý thuyết bên trên</b>				
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLOs)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
<b>Tổng cộng</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2		5%
		AM3:AM8		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60	
<b>13.Tài liệu</b>	Tài liệu/giáo trình	[1] Nguyễn Bách Khoa, <i>Chiến lược kinh</i>		

<b>phục vụ học phần</b>	chính	<p><i>doanh quốc tế</i>, NXB Thống kê Hà Nội, 2004.</p> <p>[2] Nguyễn Hoàng Việt, Đỗ Thị Bình, <i>Giáo trình Quản trị chiến lược toàn cầu</i>, NXB Hà Nội, 2017.</p> <p>[3] Phillip Kotler, Kevin Keller, <i>Quản trị marketing</i> (sách dịch), NXB Lao động Xã hội, 2013.</p>	
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[4] Phạm Thị Hồng Yến, <i>Giáo trình Kinh doanh quốc tế</i>, NXB Thống kê, 2012</p> <p>[5] Đoàn Thị Hồng Vân và Kim Ngọc Đạt, <i>Giáo trình Quản trị xuất nhập khẩu</i>, NXB Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, 2017.</p>	
<b>14.Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1: Tổng quan về kinh doanh quốc tế	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1], [2] tài liệu số [4].
	Chương 2: Định vị thương hiệu Chương 2: Môi trường kinh doanh quốc tế	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], [2] tài liệu số [4].
	Chương 3: Chiến lược kinh doanh quốc tế	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], tài liệu số [2].
	Chương 4: Quản trị hoạt động kinh doanh quốc tế	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], tài liệu số [2].
	Chương 5: Quản trị sản xuất và Logistics toàn cầu	10	Học viên đọc trước nội của tài liệu số [1], [2], và tài liệu số [5].
	Chương 6: Quản trị marketing toàn cầu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương của tài liệu số [1], [2] và tài liệu số [3].
	Chương 7: Quản trị rủi ro trong kinh doanh quốc tế	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 7 của tài liệu số [1], và tài liệu số [2].
	Tổng cộng	90	

	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	Nguyễn Thị Thu Hương	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Nguyễn Thị Huệ	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**KINH TẾ VI MÔ ỨNG DỤNG**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>KINH TẾ VI MÔ ỨNG DỤNG</b> Tên tiếng Anh: <b>APPLIED MICROECONOMICS</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK206
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 TC (3,0)
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<p><b>Giải thích cụ thể (Explicit leaching) - TLM1:</b> Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</p> <p><b>Thuyết giảng (Lecture) - TLM2:</b> Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</p> <p><b>Câu hỏi gợi mở (Inquiry) -TLM4:</b> Giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</p> <p><b>Học theo tình huống (Case Study) – TLM9:</b> Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <p><b>Học nhóm (Teamwork Learning) – TLM10:</b> Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải</p>

	<p>quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</p> <p><b>Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15:</b> Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</p>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Ứng dụng các lý thuyết, mô hình kinh tế cơ bản trong phân tích và ra các quyết định kinh doanh.	PLO1	4/6
<b>G2</b>	Hiểu rõ cách thức hoạt động trên thị trường hàng hóa, thị trường các yếu tố sản xuất trong điều kiện thị trường tự do và khi có sự can thiệp của Chính phủ. Ứng dụng để đánh giá tác động của một số chính sách đến các thành viên tham gia vào nền kinh tế và phúc lợi xã hội trong điều kiện hội nhập.	PLO1, PLO2	4/6
<b>G3</b>	Nắm vững nguyên tắc ra quyết định kinh tế tối ưu của các tác nhân riêng rẽ (người tiêu	PLO1, PLO2	4/6



	dùng, người sản xuất...) trong nền kinh tế, đặc biệt trong điều kiện rủi ro.		
<b>G4</b>	Có thể hiểu, phân tích các bài về kinh tế được bàn luận trên các phương tiện truyền thông đại chúng như sách, báo, đài và tạp chí...	PLO8, PLO9	4/5
<b>G5</b>	Ứng dụng các lý thuyết kinh tế, nguyên tắc kinh tế tối ưu để lý giải, phân tích một số hiện tượng kinh tế diễn ra hàng ngày và đưa ra được các quyết định kinh doanh	PLO8, PLO9	4/5
<b>G6</b>	Góp phần rèn luyện học viên trở thành người có tính cẩn thận và trách nhiệm có khả năng quản trị tốt, tránh lãng phí các nguồn lực của bản thân, gia đình và xã hội khi đưa ra quyết định lựa chọn trong môi trường luôn biến động, đặc biệt trong điều kiện rủi ro.	PLO12, PLO15	4/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>	
CLO1	Học viên hiểu được các lý thuyết, mô hình kinh tế cơ bản trong phân tích và ra các quyết định kinh doanh.	T, U	

CLO2	Học viên hiểu được cách thức hoạt động trên thị trường hàng hóa, thị trường các yếu tố sản xuất trong điều kiện thị trường tự do và khi có sự can thiệp của Chính phủ. Phân tích đánh giá tác động của một số chính sách đến các thành viên tham gia vào nền kinh tế và phúc lợi xã hội trong điều kiện hội nhập.	T, U
CLO3	Học viên hiểu được cách thức vận dụng nguyên tắc ra quyết định kinh tế tối ưu của các tác nhân riêng rẽ (người tiêu dùng, người sản xuất...) trong nền kinh tế, đặc biệt trong điều kiện rủi ro.	T, U
CLO4	Học viên có kỹ năng phân tích các bài về kinh tế được bàn luận trên các phương tiện truyền thông đại chúng như sách, báo, đài và tạp chí...	I, T, U
CLO5	Học viên có kỹ năng sử dụng các nguyên tắc kinh tế tối ưu để lý giải, phân tích một số hiện tượng kinh tế diễn ra hàng ngày và đưa ra được các quyết định kinh doanh	I, T, U
CLO6	Học viên có ý thức trách nhiệm, có khả năng quản trị tốt, tránh lãng phí các nguồn lực của bản thân, gia đình và xã hội khi đưa ra quyết định lựa chọn trong môi trường luôn biến động, đặc biệt trong điều kiện rủi ro.	I

### 10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức sau: Mô hình kinh tế và phương pháp tối ưu hóa; Lý thuyết cung - cầu thị trường và phúc lợi; Lựa chọn của người tiêu dùng và ứng dụng độ co giãn của cầu; Lý thuyết hành vi người sản xuất và tổ chức ngành; Thị trường các yếu tố sản xuất như tài nguyên, vốn, sức lao động.

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

#### LÝ THUYẾT:

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá
-------------	----------	-----------------------	-----------------------------	--------------

				(AMs)
1-5 (5 giờ TC)	<p>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VI MÔ ỨNG DỤNG</p> <p>1.1. Đối tượng và nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô ứng dụng</p> <p>1.1.1. Đối tượng nghiên cứu</p> <p>1.1.2. Nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô ứng dụng</p> <p>1.2. Mô hình kinh tế và phương pháp tối ưu hóa</p> <p>1.2.1. Mô hình kinh tế</p> <p>1.2.2. Phương pháp tối ưu hóa</p> <p>1.3. Mối quan hệ giữa kinh tế vi mô ứng dụng với các môn khoa học về việc ra quyết định</p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO6	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Ghi chú</p>	AM1
	<p>CHƯƠNG 2. CUNG – CẦU: THỊ TRƯỜNG VÀ PHÚC LỢI</p> <p>2.1. Hoạt động của thị trường</p> <p>2.1.1. Cung – cầu và trạng thái cân bằng</p> <p>2.1.2. Thay đổi trạng thái cân bằng</p>	CLO1, CLO2, CLO3	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời</p>	AM1, AM2, AM5
6-10 (5 giờ TC)	<p>2.2. Cung – cầu và chính sách của chính phủ</p> <p>2.2.1. Kiểm soát giá</p> <p>2.2.2. Chính sách thuế</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM9,</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	<p>2.3. Thị trường và phúc lợi</p> <p>2.3.1. Thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất và hiệu quả của thị trường</p> <p>2.3.2. Ứng dụng đánh giá tác động của thuế đến phúc lợi</p>		<p>TLM10, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm/ Thuyết trình/ Phản biện</p>	
11-15 (5 giờ TC)	<p>2.3.3. Ứng dụng phân tích một số chính sách cơ bản trong thương mại quốc tế</p> <hr/> <p>CHƯƠNG 3. LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀ ỨNG DỤNG ĐỘ CO GIẢN CỦA CẦU</p> <p>3.1. Lựa chọn của người tiêu dùng</p> <p>3.1.1. Lựa chọn tiêu dùng tối ưu</p> <p>3.1.2. Sự điều chỉnh đối với thay đổi của thu nhập</p> <p>3.1.3. Sự điều chỉnh đối với thay đổi của giá</p>	CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm/ Thuyết trình/ Phản biện</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
16-20 (5 giờ TC)	3.1.4. Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay	CLO3, CLO4,	Dạy: TLM1,	AM1, AM2,

	<p>thế</p> <p>3.2. Độ co giãn của cầu và ứng dụng</p> <p>3.2.1. Độ co giãn của cầu</p>	<p>CLO5, CLO6</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm</p>	<p>AM8</p>
<p>21-25 (5 giờ TC)</p>	<p>3.2.2. Ứng dụng độ co giãn của cầu trong kinh doanh</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5</p>	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm/ Thuyết trình/ Phản biện</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>
	<p>CHƯƠNG 4. HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP VÀ TỔ CHỨC NGÀNH</p> <p>4.1. Sản xuất, chi phí và lợi nhuận</p> <p>4.1.1. Hàm sản xuất</p> <p>4.1.2. Chi phí và lợi nhuận</p> <p>4.1.3. Tính kinh tế quy mô và tính phi kinh tế quy mô</p> <p>4.1.4. Các yếu tố làm giảm chi phí doanh nghiệp</p>			

<p>26-30 (5 giờ TC)</p>	<p>4.2. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo  4.2.1. Đặc trưng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo  4.2.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo  4.3. Thị trường độc quyền thuần túy  4.3.1. Độc quyền và nguyên nhân dẫn đến độc quyền  4.3.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường độc quyền</p>	<p>CLO1,  CLO2,  CLO3,  CLO4,  CLO5</p>	<p>Dạy:  TLM1,  TLM2,  TLM4,  TLM9,  TLM10,  TLM15   Học: Nghiên cứu trước tài liệu/  Nghe giảng/  Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/  Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm</p>	<p>AM1,  AM2,  AM8</p>
<p>31-35 (5 giờ TC)</p>	<p>4.4. Thị trường cạnh tranh độc quyền  4.4.1. Những đặc điểm cơ bản  4.4.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh độc quyền  4.5. Thị trường độc quyền tập đoàn  4.5.1. Những đặc điểm cơ bản  4.5.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường độc quyền tập đoàn</p>	<p>CLO2,  CLO3,  CLO4,  CLO5,  CLO6</p>	<p>Dạy:  TLM1,  TLM2,  TLM4,  TLM9,  TLM15   Học: Nghiên cứu trước tài liệu/  Nghe giảng/  Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/  Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm</p>	<p>AM1,  AM2,  AM8</p>

36-40 (5 giờ TC)	Kiểm tra giữa kỳ	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5	GV: Giao đề kiểm tra HV: Tiến hành làm bài kiểm tra	AM1, AM2, AM4, AM5
	<p>CHƯƠNG 5. THỊ TRƯỜNG YẾU TỐ SẢN XUẤT</p> <p>5.1. Thị trường lao động</p> <p>5.1.1 Cầu lao động</p> <p>5.1.2 Cung lao động</p> <p>5.1.3 Cân bằng thị trường lao động</p> <p>5.2. Thị trường vốn</p> <p>5.2.1. Vốn và các hình thức của vốn</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	<p>Dạy:</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM9, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận các tình huống/ Làm việc nhóm</p>	AM1, AM2, AM8
41-45 (5 giờ TC)	<p>5.2. Thị trường vốn (tiếp)</p> <p>5.2.2. Lãi suất và giá trị hiện tại của vốn</p> <p>5.2.3. Cầu về vốn</p> <p>5.2.4. Cung về vốn</p> <p>5.2.5. Cân bằng thị trường vốn</p> <p>5.3. Thị trường đất đai</p> <p>5.3.1. Đặc điểm của thị trường đất đai</p> <p>5.3.2. Cung và cầu thị trường đất đai</p> <p>5.3.3. Địa tô</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	<p>Dạy:</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM9, TLM15</p> <p>Học: Nghiên cứu trước tài liệu/ Nghe giảng/ Ghi chú/Suy nghĩ/Trả lời/ Thảo luận</p>	AM1, AM2, AM8

			các tình huống/ Làm việc nhóm	
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1, AM2	CLO1, CLO2, CLO3	10%
		AM3; AM8	CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4, AM5	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4, AM5	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1]. N. Gregroy Mankiw, <i>Những nguyên lý Kinh tế học (Tập I: Kinh tế học vi mô)</i>, NXB Lao động – Xã hội, 2004.</p> <p>[2]. Vũ Kim Dũng, Phạm Văn Minh, <i>Giáo trình Kinh tế học vi mô (Dành cho khối cao học kinh tế và Quản trị kinh doanh)</i>, NXB Hồng Đức, 2011.</p> <p>[3]. Nguyễn Thị Vân Anh, Lương Xuân Dương, <i>Bài giảng Kinh tế vi mô ứng dụng (Dành cho cao học)</i>, NXB Công thương,</p>		



		2021	
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	[4]. David Begg, Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, <i>Kinh tế học Vi mô</i> , NXB thống kê, 2010. [5]. Phan Thế Công, Phạm Thị Minh Uyên, <i>Giáo trình Kinh tế học Quản lý</i> , NXB Thống Kê, 2019. [6]. Vũ Kim Dũng, Cao Thúy Xiêm, <i>Giáo trình kinh tế quản lý</i> , NXB Hồng Đức, 2018.	
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VI MÔ ỨNG DỤNG 1.1. Đối tượng và nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô ứng dụng 1.1.1. Đối tượng nghiên cứu 1.1.2. Nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô ứng dụng 1.2. Mô hình kinh tế và phương pháp tối ưu hóa 1.2.1. Mô hình kinh tế 1.2.2. Phương pháp tối ưu hóa 1.3. Mối quan hệ giữa kinh tế vi mô ứng dụng với các môn khoa học về việc ra quyết định	6 giờ TC	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 trong tài liệu [1], [2] và các tài liệu tham khảo
	CHƯƠNG 2. CUNG – CẦU: THỊ TRƯỜNG VÀ PHÚC LỢI 2.1. Hoạt động của thị trường 2.1.1. Cung – cầu và trạng thái cân bằng 2.1.2. Thay đổi trạng thái cân bằng 2.2. Cung – cầu và chính sách	18 giờ TC	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 trong tài liệu [1], [2] và các tài liệu tham khảo Làm bài tập về nhà và thảo luận nhóm theo yêu cầu của giảng viên

	<p>của chính phủ</p> <p>2.2.1. Kiểm soát giá</p> <p>2.2.2. Chính sách thuế</p> <p>2.3. Thị trường và phúc lợi</p> <p>2.3.1. Thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất và hiệu quả của thị trường</p> <p>2.3.2. Ứng dụng đánh giá tác động của thuế đến phúc lợi</p> <p>2.3.3. Ứng dụng phân tích một số chính sách cơ bản trong thương mại quốc tế</p>		
	<p>CHƯƠNG 3. LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀ ỨNG DỤNG ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU</p> <p>3.1. Lựa chọn của người tiêu dùng</p> <p>3.1.1. Lựa chọn tiêu dùng tối ưu</p> <p>3.1.2. Sự điều chỉnh đối với thay đổi của thu nhập</p> <p>3.1.3. Sự điều chỉnh đối với thay đổi của giá</p> <p>3.1.4. Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế</p> <p>3.2. Độ co giãn của cầu và ứng dụng</p> <p>3.2.1. Độ co giãn của cầu</p> <p>3.2.2. Ứng dụng độ co giãn của cầu trong kinh doanh</p>	24 giờ TC	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 trong tài liệu [1], [2] và các tài liệu tham khảo Làm bài tập về nhà và thảo luận nhóm theo yêu cầu của giảng viên
	<p>CHƯƠNG 4. HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP VÀ TỔ CHỨC NGÀNH</p> <p>4.1. Sản xuất, chi phí và lợi nhuận</p> <p>4.1.1. Hàm sản xuất</p>	24 giờ TC	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 trong tài liệu [1], [2] và các tài liệu tham khảo Làm bài tập về nhà và thảo luận nhóm theo

	<p>4.1.2. Chi phí và lợi nhuận</p> <p>4.1.3. Tính kinh tế quy mô và tính phi kinh tế quy mô</p> <p>4.1.4. Các yếu tố làm giảm chi phí doanh nghiệp</p> <p>4.2. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo</p> <p>4.2.1. Đặc trưng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo</p> <p>4.2.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo</p> <p>4.3. Thị trường độc quyền thuần túy</p> <p>4.3.1. Độc quyền và nguyên nhân dẫn đến độc quyền</p> <p>4.3.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường độc quyền</p> <p>4.4. Thị trường cạnh tranh độc quyền</p> <p>4.4.1. Những đặc điểm cơ bản</p> <p>4.4.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh độc quyền</p> <p>4.5. Thị trường độc quyền tập đoàn</p> <p>4.5.1. Những đặc điểm cơ bản</p> <p>4.5.2. Quyết định của doanh nghiệp trên thị trường độc quyền tập đoàn</p>		yêu cầu của giảng viên
	<p><b>CHƯƠNG 5. THỊ TRƯỜNG YẾU TỐ SẢN XUẤT</b></p> <p><i>5.1. Thị trường lao động</i></p> <p>5.1.1 Cầu lao động</p> <p>5.1.2 Cung lao động</p> <p>5.1.3 Cân bằng thị trường lao</p>	18 giờ TC	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 5 trong tài liệu [1], [2] và các tài liệu tham khảo</p> <p>Làm bài tập về nhà và thảo luận nhóm theo</p>

	<p>động</p> <p>5.2. <i>Thị trường vốn</i></p> <p>5.2.1. Vốn và các hình thức của vốn</p> <p>5.2.2. Lãi suất và giá trị hiện tại của vốn</p> <p>5.2.3. Cầu về vốn</p> <p>5.2.4. Cung về vốn</p> <p>5.2.5. Cân bằng thị trường vốn</p> <p>5.3. <i>Thị trường đất đai</i></p> <p>5.3.1. Đặc điểm của thị trường đất đai</p> <p>5.3.2. Cung và cầu thị trường đất đai</p> <p>5.3.3. Địa tô</p>		yêu cầu của giảng viên
	<b>Tổng</b>	<b>90 giờ</b> <b>TC</b>	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
	Nguyễn Thị Vân Anh	TS	Kinh tế
	Lương Xuân Dương	TS	Kinh tế
	Doãn Thị Mai Hương	TS	Kinh tế

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ MARKETING HIỆN ĐẠI**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ MARKETING HIỆN ĐẠI</b> Tên tiếng Anh: <b>CONTEMPORARY MARKETING MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 307
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Thuyết giảng (Lecture) - TLM2:</b> Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>• <b>Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4:</b> Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>• <b>Thảo luận (Discussion) – TLM7:</b> Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cùng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình.</li><li>* <b>Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8:</b> Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình tìm giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li><li>• <b>Học theo tình huống (Case Study) – TLM9:</b> Đây là phương</li></ul>

	<p>pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Học nhóm (Teamwork Learning) – TLM10:</b> Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>* <b>Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15:</b> Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý HP</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
G1	<p><i>Về kiến thức:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Nắm được tổng quan về quản trị marketing gồm khái niệm, vai trò marketing, quản trị marketing, quá trình quản trị marketing...</li> <li>+ Nắm được việc phân tích các cơ hội thị trường từ môi trường marketing, lập kế hoạch chiến lược marketing, xác định khách hàng mục tiêu, hành vi mua của khách hàng.</li> <li>+ Nhận biết được cách thức công ty tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing đã được vạch ra trong</li> </ul>	PLO2, PLO5, PLO7	4/6

	bản kế hoạch marketing.		
G2	<p><i>Về Kỹ năng:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Lựa chọn được chiến lược marketing cho một công ty cụ thể ở những vị trí khác nhau trên thị trường trên cơ sở phối hợp hài hòa những mục tiêu, sở trường cốt lõi và các nguồn lực của công ty với những nhu cầu và cơ hội trên thị trường khi được yêu cầu.</li> <li>+ Lập được bản kế hoạch marketing cho một công ty cụ thể, trong đó phải phân bổ nguồn lực cho các hoạt động marketing (ngân sách, nguồn nhân lực, thời gian...) để đạt mục tiêu đã định.</li> <li>+ Sử dụng phối thức marketing hỗn hợp để tác động vào từng thị trường mục tiêu khi có yêu cầu.</li> <li>+ Rèn luyện năng lực tư duy quản trị marketing, có kỹ năng phân tích và xử lý tình huống với những tình huống về quản trị marketing.</li> </ul>	PLO1, PLO8, PLO9,	4/5
G3	<p><i>Về Thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Ý thức được vai trò và tầm quan trọng của quản trị marketing trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong hoạt động marketing nói riêng.</li> <li>+ Rèn luyện phẩm chất của nhà quản trị marketing như linh hoạt, nhạy bén, có khả năng bao quát và ra quyết định hướng tới khách hàng.</li> </ul>	PLO12, PLO13, PLO15	4/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Học viên nắm được tổng quan về quản trị marketing gồm khái niệm, vai trò	PLO2, PLO5, PLO7	I,T

	marketing, quản trị marketing, quá trình quản trị marketing...		
CLO2	Học viên nắm được việc phân tích các cơ hội thị trường từ môi trường marketing, lập kế hoạch chiến lược marketing, xác định khách hàng mục tiêu, hành vi mua của khách hàng.	PLO2, PLO5, PLO7	T,U
CLO3	Học viên nhận biết được cách thức công ty tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing đã được vạch ra trong bản kế hoạch marketing.	PLO2, PLO5, PLO7	T,U
CLO4	Học viên lựa chọn được chiến lược marketing cho một công ty cụ thể ở những vị trí khác nhau trên thị trường trên cơ sở phối hợp hài hòa những mục tiêu, sở trường cốt lõi và các nguồn lực của công ty với những nhu cầu và cơ hội trên thị trường khi được yêu cầu.	PLO1, PLO8, PL09,	T,U
CLO5	Học viên lập được bản kế hoạch marketing cho một	PLO1, PLO8, PL09,	T,U



	công ty cụ thể, trong đó phải phân bổ nguồn lực cho các hoạt động marketing (ngân sách, nguồn nhân lực, thời gian...) để đạt mục tiêu đã định.		
CLO6	Học viên sử dụng phối thức marketing hỗn hợp để tác động vào từng thị trường mục tiêu khi có yêu cầu.	PLO1, PLO8, PLO9,	T,U
CLO7	Học viên rèn luyện năng lực tư duy quản trị marketing, có kỹ năng phân tích và xử lý tình huống với những tình huống về quản trị marketing.	PLO1, PLO8, PLO9,	T,U
CLO8	Học viên ý thức được vai trò và tầm quan trọng của quản trị marketing trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong hoạt động marketing nói riêng.	PLO12, PLO13, PLO15	U
CLO9	Học viên cần rèn luyện phẩm chất của nhà quản trị marketing như linh hoạt, nhạy bén, có khả năng bao quát và ra quyết định hướng tới khách hàng.	PLO12, PLO13, PLO15	U

<b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần</b>				
<p>Học phần đề cập đến những vấn đề tổng quan về quản trị marketing gồm khái niệm, vai trò marketing, quản trị marketing, quá trình quản trị marketing...; phân tích các cơ hội thị trường từ môi trường marketing, lập kế hoạch chiến lược marketing, xác định khách hàng mục tiêu, hành vi mua của khách hàng; các chiến lược marketing thành phần gồm chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối; quản trị marketing trong thời đại số.</p>				
<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>				
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLOs)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ MARKETING</b></p> <p><b>1.1. Bản chất của marketing</b></p> <p>1.1.1. Các khái niệm</p> <p>1.1.2. Vai trò của marketing</p> <p>1.1.3. Các quan điểm định hướng kinh doanh của doanh nghiệp</p> <p><b>1.2. Quản trị marketing</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm</p> <p>1.2.2. Đặc điểm của quản trị marketing</p> <p>1.2.3. Những nhiệm vụ chủ yếu của quản trị marketing</p> <p><b>1.3. Quá trình cung ứng giá trị cho khách hàng và marketing quan hệ</b></p>	CLO1, CLO3, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	<p>1.3.1. Giá trị, chi phí và sự thỏa mãn của khách hàng</p> <p>1.3.2. Quá trình cung ứng giá trị cho khách hàng và chuỗi giá trị theo quan điểm marketing hiện đại</p> <p>1.3.3. Marketing quản trị quan hệ khách hàng</p>			
6-10	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.1. Xây dựng chiến lược marketing</b></p> <p>2.1.1. Phân tích môi trường marketing và thị trường</p> <p>2.1.2. Xây dựng chiến lược marketing</p> <p>2.1.3. Thực hiện và kiểm tra thực hiện kế hoạch marketing chiến lược</p>	CLO2, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
11-15	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.2 Phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu</b></p> <p>2.2.1 Phân đoạn thị trường</p> <p>2.2.2 Lựa chọn thị trường mục tiêu</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập,</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

			thảo luận.	
16-20	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.2 Phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu</b></p> <p>2.2.3 Nghiên cứu hành vi khách hàng và lựa chọn giá trị cung cấp cho khách hàng, sự hài lòng và lòng trung thành</p> <p>2.2.4 Định vị thị trường</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
21-25	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.1. Chiến lược sản phẩm</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm và các cấp độ sản phẩm</p> <p>3.1.2. Phân loại sản phẩm</p> <p>3.1.3. Các quyết định về sản phẩm</p>	CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
26-30	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.2. Chiến lược giá</b></p> <p>3.2.1. Khái quát chung về</p>	CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10,</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	<p>giá</p> <p>3.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến định giá</p> <p>3.2.3. Quy trình định giá</p> <p>3.2.4. Một số chiến lược giá</p>		<p>TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	
31-35	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.3. Chiến lược phân phối</b></p> <p>3.3.1. Khái quát về hệ thống kênh phân phối</p> <p>3.3.2. Cấu trúc và tổ chức hoạt động của hệ thống kênh phân phối</p> <p>3.3.3. Lựa chọn kênh và quản lý kênh</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>
36-40	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.4 Chiến lược truyền thông – xúc tiến hỗn hợp</b></p> <p>3.4.1. Khái quát về hệ thống xúc tiến hỗn hợp</p> <p>3.4.2. Các công cụ xúc tiến hỗn hợp</p> <p><b>KIỂM TRA QUÁ TRÌNH</b></p>	<p>CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p><b>Học:</b></p> <p>Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8</p>

			bài tập, thảo luận.	
41-45	<b>CHUYÊN ĐỀ 4: QUẢN TRỊ MARKETING TRONG THỜI ĐẠI SỐ</b> <b>4.1 Các khái niệm cơ bản về digital marketing</b> <b>4.2 Chiến lược marketing trong môi trường số</b> 4.2.1 Marketing trên website 4.2.2 Marketing trên mạng xã hội 4.2.3 Marketing trên thiết bị di động	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO7, CLO8, CLO9	<b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15 <b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.	AM1, AM2, AM3, AM8
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần (trọng số)</b>	<b>Bài đánh giá</b>	<b>CDR môn học</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	<b>A1. Điểm quá trình (20%)</b>	A1.1 Chuyên cần A1.2 Thái độ chủ động, tích cực	CLO7, CLO8, CLO9	10%
		A1.3 Bài tập nhóm	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7 CLO8, CLO9	10%
	<b>A2. Điểm giữa kỳ (20%)</b>	A2.1 Bài kiểm tra cá nhân trên lớp	CLO1, CLO2, CLO3,	20%

			CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	
	<b>A3. Điểm cuối kỳ (60%)</b>	A3.1 Thi kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	[1] Phillip Kotler và Kevin Keller (2013), <i>Quản trị marketing (sách dịch)</i> , NXB Lao động – Xã hội.		
	<b>Tài liệu tham khảo/ bổ sung</b>	[2] PGS. TS. Trương Đình Chiến (2011), <i>Quản trị Marketing</i> , NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>	
	<b>CHUYÊN ĐỀ 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ MARKETING</b> <b>1.1. Bản chất của marketing</b> 1.1.1. Các khái niệm 1.1.2. Vai trò của marketing 1.1.3. Các quan điểm định hướng kinh doanh của doanh nghiệp <b>1.2. Quản trị marketing</b> 1.2.1. Khái niệm 1.2.2. Đặc điểm của quản	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1, 5 của tài liệu số [1]; chương 1 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.	

	<p>trị marketing</p> <p>1.2.3. Những nhiệm vụ chủ yếu của quản trị marketing</p> <p><b>1.3. Quá trình cung ứng giá trị cho khách hàng và marketing quan hệ</b></p> <p>1.3.1. Giá trị, chi phí và sự thỏa mãn của khách hàng</p> <p>1.3.2. Quá trình cung ứng giá trị cho khách hàng và chuỗi giá trị theo quan điểm marketing hiện đại</p> <p>1.3.3. Marketing quản trị quan hệ khách hàng</p>		
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.1. Xây dựng chiến lược marketing</b></p> <p>2.1.1. Phân tích môi trường marketing và thị trường</p> <p>2.1.2. Xây dựng chiến lược marketing</p> <p>2.1.3. Thực hiện và kiểm tra thực hiện kế hoạch marketing chiến lược</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], chương 2, 4 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.2 Phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu</b></p> <p>2.2.1 Phân đoạn thị trường</p> <p>2.2.2 Lựa chọn thị trường mục tiêu</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 8 của tài liệu số [1], chương 7 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 2: LẬP</b></p>	10	<p>Học viên đọc trước</p>



	<p><b>CHIẾN LƯỢC MARKETING MỤC TIÊU</b></p> <p><b>2.2 Phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu</b></p> <p>2.2.3 Nghiên cứu hành vi khách hàng và lựa chọn giá trị cung cấp cho khách hàng, sự hài lòng và lòng trung thành</p> <p>2.2.4 Định vị thị trường</p>		<p>nội dung Chương 6,7, 9, 10 của tài liệu số [1]; chương 5, 8 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.1. Chiến lược sản phẩm</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm và các cấp độ sản phẩm</p> <p>3.1.2. Phân loại sản phẩm</p> <p>3.1.3. Các quyết định về sản phẩm</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 12, 13 của tài liệu số [1], chương 11 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p> <p><b>3.2. Chiến lược giá</b></p> <p>3.2.1. Khái quát chung về giá</p> <p>3.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến định giá</p> <p>3.2.3. Quy trình định giá</p> <p>3.2.4. Một số chiến lược giá</p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 14 của tài liệu số [1]; chương 12 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b></p>	10	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 15, 16 của tài liệu số [1]; chương 13</p>

	<p><b>3.3. Chiến lược phân phối</b>  3.3.1. Khái quát về hệ thống kênh phân phối  3.3.2. Cấu trúc và tổ chức hoạt động của hệ thống kênh phân phối  3.3.3. Lựa chọn kênh và quản lý kênh</p>		của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 3: CÁC CHIẾN LƯỢC MARKETING THÀNH PHẦN</b>  <b>3.4 Chiến lược truyền thông – xúc tiến hỗn hợp</b>  3.4.1. Khái quát về hệ thống xúc tiến hỗn hợp  3.4.2. Các công cụ xúc tiến hỗn hợp</p>	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 17, 18, 19 của tài liệu số [1]; chương 14 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.
	<p><b>CHUYÊN ĐỀ 4: QUẢN TRỊ MARKETING TRONG THỜI ĐẠI SỐ</b>  <b>4.1 Các khái niệm cơ bản về digital marketing</b>  <b>4.2 Chiến lược marketing trong môi trường số</b>  4.2.1 Marketing trên website  4.2.2 Marketing trên mạng xã hội  4.2.3 Marketing trên thiết bị di động</p>	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 17 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối chương.

<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Thị Thu Hương	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Lục Mạnh Hiền	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt <b>QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH</b> Tên tiếng Anh: <b>CORPORATE STRATEGIC MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 308
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- TLM1 - Giải thích cụ thể (Explicit Teaching): Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>-TLM3 - Tham luận (Guest Lecture): Theo phương pháp này, người học tham gia vào các khóa học mà người diễn giảng, thuyết trình đến từ các tổ chức ngoài trường. Thông qua những trao đổi chia sẻ những kinh nghiệm, hiểu biết của diễn giảng để giúp người học hình thành kiến thức tổng quan hay cụ thể về chuyên ngành đào tạo.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo</li></ul>

	<p>luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li><li>- TLM10 - Học nhóm (Teamwork Learning): Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li><li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li><li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li></ul>
--	--

<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>		Khoa Quản trị kinh doanh	
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Nắm được khái niệm cơ bản về chiến lược, nhà quản trị chiến lược và nội dung cơ bản về quá trình quản trị chiến lược trong doanh nghiệp.	PLO1	4/6
<b>G2</b>	Hiểu, phân tích và đánh giá được những vấn đề liên quan đến quá trình hoạch định chiến lược như sứ mệnh, mục tiêu của doanh nghiệp, môi trường kinh doanh.	PLO4	5/6
<b>G3</b>	Rèn luyện kỹ năng tư duy chiến lược, hình thành “phản xạ” đối với các nhân tố chiến lược.	PLO9	4/5
<b>G4</b>	Ý thức được vai trò và tầm quan trọng của quản trị chiến lược trong hoạt động kinh doanh.	PLO13	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Lựa chọn chiến lược theo các định hướng chiến lược cả 3 cấp (cấp doanh nghiệp, cấp kinh doanh và cấp chức năng).	PL04	T,U
CLO2	Hiểu, phân tích được những vấn đề liên quan đến triển khai thực hiện chiến lược qua công cụ bản đồ chiến lược; cách thức kiểm soát và	PL04	T,U

	điều chỉnh chiến lược qua thẻ điểm cân bằng BSC			
CLO3	Phân tích, đánh giá và tổng hợp các vấn đề liên quan đến những tình huống quản trị chiến lược cụ thể.	PL05	U	
CLO4	Có sự tự tin trong việc tìm hiểu và phân tích các vấn đề kinh tế nảy sinh trong thực tiễn sản xuất kinh doanh.	PL08	U	
<p><b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần</b> Học phần này cung cấp những kiến thức về tư duy quản trị chiến lược hiện đại, đảm bảo sự cân bằng giữa hệ thống chiến lược và sự thay đổi của môi trường; triển khai thực hiện chiến lược qua bản đồ chiến lược; kiểm soát chiến lược trong doanh nghiệp bằng công cụ thẻ điểm cân bằng BSC.</p>				
<p><b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b></p> <p><b>LÝ THUYẾT:</b></p>				
Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC</b></p> <p><b>1.1. Khái niệm, vai trò của quản trị chiến lược</b></p> <p><b>1.1. Khái niệm, vai trò của quản trị chiến lược</b></p> <p>1.1.1. Các khái niệm chiến lược và quản trị chiến lược</p> <p>1.1.2. Vai trò của quản trị chiến lược</p> <p><b>1.2. Mô hình quản trị chiến lược</b></p> <p>1.2.1. Mô hình quản trị chiến lược tổng quát</p> <p>1.2.2. Mô hình ba giai đoạn</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1,TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,

	quản trị chiến lược			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC</b></p> <p><b>.3. Các cấp quản trị chiến lược</b></p> <p>1.3.1. Chiến lược cấp doanh nghiệp</p> <p>1.3.2. Chiến lược kinh doanh</p> <p>1.3.3. Chiến lược cấp chức năng.</p> <p><b>1.4. Nhà quản trị chiến lược</b></p> <p>1.4.1. Khái niệm và vai trò của nhà quản trị chiến lược</p> <p>1.4.2. Yêu cầu về năng lực của nhà quản trị chiến lược</p> <p><b>1.5. Nhiệm vụ và mục tiêu chiến lược</b></p> <p>1.5.1. Xác định nhiệm vụ của doanh nghiệp</p> <p>1.5.2. Mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp</p> <p>1.5.3. Trách nhiệm xã hội và đạo đức kinh doanh</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>Học: TLM1,TLM2, TLM3TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các cấp quản trị chiến lược</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội Nhiệm vụ và mục tiêu chiến lược</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
11-15	<p><b>CHƯƠNG 2. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH</b></p> <p><b>2.1. Phân tích môi trường kinh doanh</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2, TLM3TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,



	<p>2.1.1. Môi trường vĩ mô</p> <p>2.1.2. Môi trường vi mô</p>		<p>minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nội dung Phân tích môi trường kinh doanh nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Môi trường vĩ mô Môi trường vi mô</p>	
16-20	<p><b>CHƯƠNG 2. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH</b></p> <p><b>2.2. Phân tích môi trường nội bộ doanh nghiệp</b></p> <p>2.2.1. Phân tích chuỗi giá trị</p> <p>2.2.2. Phân tích theo tiềm năng các nguồn lực của doanh nghiệp</p> <p><b>2.3. Lựa chọn định hướng chiến lược</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2, TLM3TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Phân tích môi trường nội bộ doanh nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Lựa chọn định hướng chiến lược</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>

21-25	<p><b>CHƯƠNG 3. XÂY DỰNG BẢN ĐỒ CHIẾN LƯỢC</b></p> <p><b>3.1. Các nguyên tắc xây dựng và mô hình bản đồ chiến lược tổng quát</b></p> <p>3.1.1. Các nguyên tắc xây dựng bản đồ chiến lược</p> <p>3.1.2. Mô hình bản đồ chiến lược tổng quát</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2, TLM3TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các nguyên tắc xây dựng bản đồ chiến lược</p> <p>Học: Mô hình bản đồ chiến lược tổng quát</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
26-30	<p><b>CHƯƠNG 3. XÂY DỰNG BẢN ĐỒ CHIẾN LƯỢC</b></p> <p><b>3.2. Xây dựng các mục tiêu chiến lược</b></p> <p>3.2.1. Giá trị dài hạn của cổ đông</p> <p>3.2.2. Tập hợp giá trị cung ứng cho khách hàng</p> <p><b>3.3. Xây dựng các quy trình tạo giá trị</b></p> <p>3.3.1. Các quy trình quản trị vận hành</p> <p>3.3.2. Các quy trình quản trị khách hàng</p> <p>3.3.3. Các quy trình đổi mới</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2, TLM3TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Xây dựng các mục tiêu chiến lược</p> <p>Học: Xây dựng các quy trình tạo giá trị</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

31-35	<p><b>CHƯƠNG 3. XÂY DỰNG BẢN ĐỒ CHIẾN LƯỢC</b></p> <p><b>3.4. Gắn kết các nguồn lực với chiến lược</b></p> <p>3.4.1. Sự sẵn sàng của nguồn nhân lực</p> <p>3.4.2. Sự sẵn sàng của nguồn lực thông tin</p> <p>3.4.3. Sự sẵn sàng của nguồn vốn tổ chức</p> <p><b>3.5. Điều chỉnh bản đồ chiến lược theo chiến lược của doanh nghiệp</b></p> <p>3.5.1. Chiến lược dẫn đầu về chi phí</p> <p>3.5.2. Chiến lược dẫn đầu về sản phẩm</p> <p>3.5.3. Chiến lược giải pháp khách hàng toàn diện</p> <p>3.5.4. Chiến lược khóa chặt vào hệ thống</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM3, TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan <b>đến</b> Gắn kết các nguồn lực với chiến lược</p> <p>Học: Điều chỉnh bản đồ chiến lược theo chiến lược của doanh nghiệp</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
36	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
37-40	<p><b>CHƯƠNG 4. KIỂM SOÁT CHIẾN LƯỢC QUA THỂ ĐIỂM CÂN BẰNG</b></p> <p><b>4.1. Khái niệm và vai trò của kiểm soát chiến lược</b></p> <p>4.1.1. Khái niệm kiểm soát chiến lược</p> <p>4.1.2. Vai trò của kiểm soát chiến lược</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM3, TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan <b>Khái</b></p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

			nhiệm kiểm soát chiến lược  Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Vai trò của kiểm soát chiến lược	
41-45	<b>CHƯƠNG 4. KIỂM SOÁT CHIẾN LƯỢC QUA THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG</b> <b>4.2. Thẻ điểm cân bằng BSC</b> 4.2.1. Đo lường khía cạnh tài chính 4.2.2. Đo lường khía cạnh khách hàng 4.2.3. Đo lường khía cạnh quy trình nội bộ 4.2.4. Đo lường khía cạnh học tập và tăng trưởng 4.2.5. Kết nối các thước đo của thẻ điểm cân bằng với chiến lược	CLO2, CLO3 CLO4	TLM1, TLM2, TLM3, TLM4, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến . Đo lường khía cạnh tài chính, khách hàng , học tập và tăng trưởng Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về . Kết nối các thước đo của thẻ điểm cân bằng với chiến lược	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2	CLO3, CLO4	5%
		AM3: AM8		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60%
<b>13.Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1]. PGS.TS Ngô Kim Thanh, <i>Giáo trình Quản trị chiến lược</i> - NXB ĐH Kinh tế quốc dân, 2012 [2]. Fred R. David, <i>Quản trị chiến lược</i> - NXB Kinh tế TP. HCM, 2015		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	[3]. TS. Nguyễn Mạnh Hùng, TS. Lê Việt Long, TS, Đỗ Thị Thanh Vinh, Ths. Nguyễn Kim Nam, <i>Giáo trình quản trị chiến lược</i> , NXB Phương Đông. [4]. PGS.TS Lê Thế Giới, TS. Nguyễn Thanh Liêm, Ths. Trần Hữu Hải, <i>Quản trị chiến lược</i> , NXB Thống kê, 2007.		
<b>14.Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1. Tổng quan về Quản trị chiến lược	20	[1], [2]	
	Chương 2. Xây dựng chiến lược kinh doanh	20	[1], [2]	
	Chương 3. Xây dựng bản đồ chiến lược	25	[1], [2], [3]	
	Chương 4. Kiểm soát chiến lược qua thể điểm cân bằng	25	[1], [2], [4]	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>90</b>		

15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy	Họ và tên	Học hàm, học vị	Chuyên môn
	Nguyễn Thị Anh Trâm	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Lục Mạnh Hiền	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA**  
*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022*  
*của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA</b> Tên tiếng Anh: <b>HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ON GLOBAL</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTN 308
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Triết học, Phương pháp nghiên cứu khoa học
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) - TLM1: Giảng viên hướng dẫn và giải thích cụ thể các nội dung bài học, giúp sinh viên đạt được mục tiêu học tập về kiến thức và kỹ năng;</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên thuyết trình, diễn giải trình bày nội dung bài học, giải thích các nội dung của bài. Sinh viên lắng nghe, ghi chú lại những kiến thức mà giảng viên truyền đạt;</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: trong quá trình giảng dạy, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay đặt vấn đề, sau đó dẫn dắt, gợi ý, hướng dẫn sinh viên từng bước trả lời các câu hỏi;</li> <li>- Thảo luận (Discussion) - TLM7: sinh viên hoạt động theo nhóm, tham gia thảo luận và giải quyết các vấn đề (bài tập tình huống) do giảng viên giao. Phương pháp này vừa giúp sinh viên rèn kỹ năng tổ chức làm việc nhóm và làm việc theo nhóm, luyện kỹ năng nghe và phát triển quan điểm cá nhân trong quan điểm nhóm, ra quyết định theo nhóm, giải quyết các vấn đề chuyên môn theo nhóm và phát triển kỹ năng tư duy hệ thống;</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) - TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra nhằm giải quyết một vấn đề cụ thể gắn với các chủ</li> </ul>

	đề của môn học. Sinh viên chủ động thu thập kiến thức, tự định hướng, độc lập tìm hướng giải quyết.		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản lý nguồn nhân lực		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	<i>Về kiến thức:</i> Môn học trang bị cho học viên cao học chuyên ngành Quản trị nhân lực những kiến thức tổng hợp về Quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức trong mối tương quan với những sự thay đổi toàn diện do quá trình toàn cầu hóa mang lại.	PLO2, PLO3	3/6
<b>G2</b>	<i>Về kỹ năng:</i> Môn học trang bị cho học viên cao học kỹ năng phân tích và giải quyết các tình huống xảy ra trong quá trình quản lý, nhằm sử dụng có hiệu quả NNL và đạt được các mục tiêu mà tổ chức đã đặt ra trong một môi trường kinh tế - xã hội có nhiều sự thay đổi dưới tác động của toàn cầu hóa.	PLO4, PLO5, PLO8	3/5
<b>G3</b>	<i>Về năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm:</i> Giáo dục học viên nhận thức được ý nghĩa và tầm quan trọng của quản lý	PLO6, PLO7	4/5



	nguồn nhân lực trong môi trường toàn cầu hóa, từ đó, có định hướng chính sách quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng hiện nay và thời gian tới.		
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>	
CLO1	Nắm vững được khái niệm, vai trò, đặc điểm của toàn cầu hóa và tác động của toàn cầu hóa đến quản lý nguồn nhân lực	I, T	
CLO2	Hiểu được bản chất, vai trò, mục tiêu của các chính sách quản trị nhân lực của các tổ chức dưới tác động của toàn cầu hóa	I, T	
CLO3	Hiểu được bản chất, vai trò của môi trường đa văn hóa	I, T	
CLO4	Phân tích được những cơ hội và thách thức đối với vấn đề quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa.	I, T, U	
CLO5	Phân tích được nguyên nhân, sự thay đổi của các chính sách quản trị nhân lực của các tổ chức dưới tác động của toàn cầu hóa	I, T, U	
CLO6	Phân tích các chính sách quản trị nhân lực của các tổ chức đa văn hóa	I, T, U	
CLO7	Có khả năng làm việc độc lập, đồng thời có kỹ năng làm việc nhóm và tổ chức làm việc nhóm; Có kỹ năng tư duy, phản biện, kỹ năng lập kế hoạch	I, U	
CLO8	Chủ động tự nghiên cứu tài liệu học tập trước khi đến lớp, tích cực tham gia học tập và tìm hiểu thực tế học phần theo một nhóm học chính thức thuộc lớp học phần,	I, U	

	tham gia nghe giảng đầy đủ và thực hiện các nhiệm vụ học tập do giảng viên giao			
<p><b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần</b></p> <p>Học phần Quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa nghiên cứu cách thức quản lý con người trong tổ chức nhằm mục tiêu sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực và nâng cao hiệu quả chung của tổ chức trong bối cảnh toàn cầu hóa, với sự bùng nổ thông tin, giao lưu, hội nhập quốc tế và những thay đổi về mọi mặt do toàn cầu hóa mang lại.</p>				
<p><b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b></p> <p><b>LÝ THUYẾT:</b></p>				
Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5 (5 giờ TC)	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA</b></p> <p><b>1.1. Tổng quan về toàn cầu hóa</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm toàn cầu hóa</p> <p>1.1.2. Những đặc điểm cơ bản của toàn cầu hóa.</p> <p>1.1.3. Toàn cầu hóa ở Việt Nam.</p>	CLO1, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gợi mở (TLM4), thảo luận (TLM7)</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM1 AM2
6-10 (5 giờ TC)	<p><b>1.2. Tác động của toàn cầu hóa đến nguồn nhân lực và quản lý nguồn nhân lực</b></p> <p>1.2.1. Tác động của toàn cầu hóa đến nguồn nhân lực</p> <p>1.2.2. Tác động của toàn cầu hóa đến quản lý nguồn nhân lực</p>	CLO1, CLO4, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gợi mở (TLM4), thảo luận (TLM7), bài tập về nhà (TLM15).</p>	AM1 AM2

	1.2.3. Cơ hội và thách thức đối với vấn đề quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa.		- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.	
11-15 (5 giờ TC)	<p><b>1.3. Những vấn đề mới đang đặt ra đối với quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa</b></p> <p>1.3.1. Di dân và di chuyển lao động quốc tế và sự thay đổi về môi trường dân cư, môi trường lao động.</p> <p>1.3.2. Sự hình thành của các Công ty đa quốc gia và vấn đề đa văn hóa trong nguồn nhân lực của tổ chức.</p> <p>1.3.3. Hội nhập, cạnh tranh và sự cần thiết phải lựa chọn mô hình quản trị nhân lực phù hợp.</p> <p>1.3.4. Đòi hỏi đối với việc vượt qua các rào cản kỹ thuật, rào cản thương mại và vấn đề trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p>	CLO1, CLO3, CLO4, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gợi mở (TLM4), thảo luận (TLM7)</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM1 AM2
16-20 (5 giờ TC)	<b>CHƯƠNG 2. QUẢN LÝ SỰ THAY ĐỔI CỦA CÁC CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC</b>	CLO2, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8	- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu	AM1 AM2

	<p><b>TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA</b></p> <p><b>2.1. Sự cần thiết phải thay đổi các chính sách quản trị nhân lực của các tổ chức dưới tác động của toàn cầu hóa</b></p> <p>2.1.1. Những nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi.</p> <p>2.1.2. Các chính sách quản lý nguồn nhân lực đã, đang và sẽ có sự thay đổi.</p> <p>2.1.3. Sự xuất hiện của một số chính sách quản trị nhân lực mới.</p>		<p>hỏi gọi mở (TLM4), thảo luận (TLM7)</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	
21-25 (5 giờ TC)	<p><b>2.2. Sự thay đổi của các chính sách quản lý nguồn nhân lực</b></p> <p>2.2.1. Chính sách tuyển dụng nhân lực.</p> <p>2.2.2. Chính sách đào tạo nhân lực.</p> <p>2.2.3. Đánh giá thực hiện công việc.</p> <p>2.2.4. Chính sách thù lao và phúc lợi.</p> <p>2.2.5. Chính sách an toàn - vệ sinh lao động.</p> <p>2.2.6. Chính sách quan hệ lao động.</p> <p>2.2.7. Các chính sách khác.</p>	CLO2, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gọi mở (TLM4), thảo luận (TLM7), bài tập về nhà (TLM15).</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM1 AM2
26-30 (5 giờ)	<p><b>2.3. Sự xuất hiện của</b></p>	CLO2,	- Dạy: Giải	AM1

TC)	<p><b>một số chính sách nhân lực mới</b></p> <p>2.3.1. Chính sách quản lý nhân lực đa văn hóa.</p> <p>2.3.2. Chính sách đối với lao động nhập cư.</p> <p>2.3.3. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và sự điều chỉnh chính sách quản trị nhân lực</p>	CLO5, CLO6, CLO7, CLO8	<p>thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gọi mở (TLM4), thảo luận (TLM7), bài tập về nhà (TLM15).</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM2
31-35 (5 giờ TC)	<p><b>2.4. Quản lý sự thay đổi trong các chính sách quản lý nguồn nhân lực</b></p> <p>2.4.1. Quản lý sự thay đổi liên quan đến vấn đề quyền và lợi ích của người lao động.</p> <p>2.4.2. Quản lý sự thay đổi liên quan đến sự phát triển hay đổi mới tương lai của tổ chức.</p> <p>2.4.3. Quản lý sự thay đổi trong các chính sách nhân lực cụ thể.</p> <p><b>Kiểm tra</b></p>	CLO2, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gọi mở (TLM4), thảo luận (TLM7), bài tập về nhà (TLM15).</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM1 AM2 AM4
36-40 (5 giờ TC)	<p><b>CHƯƠNG 3. QUẢN TRỊ NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG ĐA VĂN HÓA</b></p> <p><b>3.1. Đa văn hóa và</b></p>	CLO3, CLO6, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gọi mở</p>	AM1 AM2

	<p><b>quản trị nhân lực đa văn hóa</b></p> <p>3.1.1. Một số khái niệm.</p> <p>3.1.2. Quan điểm về quản trị nhân lực đa văn hóa.</p> <p>3.1.3. Những thách thức trong quản trị nhân lực đa văn hóa.</p> <p>3.1.4. Chiến lược quản trị nhân lực đa văn hóa.</p> <p>3.1.5. Yêu cầu đối với nhà quản lý, lãnh đạo trong quản trị nhân lực đa văn hóa.</p>		<p>(TLM4), thảo luận (TLM7), bài tập về nhà (TLM15).</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	
41-45 (5 giờ TC)	<p><b>3.2. Quản trị nhân lực đa văn hóa trong tổ chức</b></p> <p>3.2.1. Nguồn gốc của sự đa văn hóa trong nguồn nhân lực của tổ chức.</p> <p>3.2.2. Nguyên nhân chính phải xây dựng chính sách quản trị nhân lực đa văn hóa trong các tổ chức có nguồn nhân lực đa văn hóa.</p> <p>3.2.3. Xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách quản trị nhân lực đa văn hóa trong một tổ chức.</p> <p>3.2.4. Quản trị nhân lực đa văn hóa trong các công ty đa quốc gia.</p>	CLO3, CLO6, CLO7, CLO8	<p>- Dạy: Giải thích cụ thể (TLM1), thuyết giảng (TLM2), câu hỏi gợi mở (TLM4), thảo luận (TLM7)</p> <p>- Học: Nghe giảng, trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, tự nghiên cứu.</p>	AM1 AM2
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>THỰC HÀNH</b>				

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
<b>Tổng cộng</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1	CLO8	10%
		AM2	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7	10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1]. Lê Thanh Hà (2009), <i>Giáo trình Quản trị nhân lực</i>, Tập 1, Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.</p> <p>[2]. Lê Thanh Hà (2009), <i>Giáo trình Quản trị nhân lực</i>, Tập 2, Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.</p> <p>[3]. Vũ Hồng Phong (2018), <i>Giáo trình Quản trị nhân lực</i>, Đại học Lao động – Xã hội.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[4] Bộ môn quản trị tác nghiệp TMQT (2020), <i>Bài giảng Quản trị đa văn hóa</i>, Đại học Thương Mại.</p> <p>[5] Nguyễn Phúc Nguyên (2014), <i>Giáo trình Quản trị sự thay đổi</i>, Đại học Kinh tế Đà Nẵng</p>		
	Trang Web/ CDs tham khảo			
<b>14. Hướng dẫn học viên</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	<b>BÀI 1. TỔNG QUAN VỀ</b>	28	Đọc trước nội dung	

<b>tự học, nghiên cứu</b>	<b>QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA</b> 1.1. Tổng quan về toàn cầu hóa 1.2. Tác động của toàn cầu hóa đến nguồn nhân lực và quản lý nguồn nhân lực 1.3. Những vấn đề mới đang đặt ra đối với quản lý nguồn nhân lực trong bối cảnh toàn cầu hóa		Chương 1 tài liệu số 1. Chương 1 tài liệu số 3 Chương 1 tài liệu số 5 Làm bài tập chương 1 tài liệu 4
	<b>BÀI 2. QUẢN LÝ SỰ THAY ĐỔI CỦA CÁC CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU HÓA</b> 2.1. Sự cần thiết phải thay đổi các chính sách quản trị nhân lực của các tổ chức dưới tác động của toàn cầu hóa 2.2. Sự thay đổi của các chính sách quản lý nguồn nhân lực 2.3. Sự xuất hiện của một số chính sách nhân lực mới 2.4. Quản lý sự thay đổi trong các chính sách quản lý nguồn nhân lực	32	Đọc trước nội dung Chương 2,3,4 tài liệu số 1. Chương 5,6 tài liệu số 2 Chương 2,3,4 tài liệu số 3 Chương 3,4 tài liệu số 5
	<b>BÀI 3. QUẢN TRỊ NHÂN LỰC TRONG MÔI TRƯỜNG ĐA VĂN HÓA</b> 3.1. Đa văn hóa và quản trị	30	Đọc trước nội dung Chương 3,4 tài liệu số 4 Chương 2,3,4 tài liệu số 5



	nhân lực đa văn hóa 3.2. Quản trị nhân lực đa văn hóa trong tổ chức		
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Lê Thanh Hà	PGS. TS	Kinh tế
	Vũ Hồng Phong	TS	Kinh tế lao động
	Nguyễn Thị Hồng	TS	Quản lý kinh tế
	Cán Hữu Dạn	TS	Quản trị nhân lực

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NÂNG CAO**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NÂNG CAO</b> Tên tiếng Anh: <b>ADVANCED CORPORATE FINANCE MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	KTO 308
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) TLM1: Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người giảng chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) TLM4: Trong quá trình dạy học, giảng viên sử dụng câu hỏi gợi mở hay đặt vấn đề, dẫn dắt, hướng dẫn người học từng bước trả lời từng câu hỏi. Người học có thể tham gia thảo luận theo nhóm để cùng nhau giải quyết các vấn đề đặt ra.</li> <li>- Thảo luận (Discussion) TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) TLM15: Giảng viên giao các nhiệm vụ cụ thể để người học tự học, tự nghiên cứu nhằm giải quyết các vấn đề cụ thể gắn với các chủ đề</li> </ul>

	của học phần. Người học chủ động thu thập kiến thức, tự định hướng, độc lập tìm hướng giải quyết, thông qua đó học viên cải thiện kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng nghiên cứu.		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Kế toán		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
G1	Sau khi học xong, học viên hiểu về các kiến thức quản trị tài chính nâng cao làm giúp học viên chuyên ngành kế toán nghiên cứu các nội dung liên quan đến kế toán doanh nghiệp nâng cao.		Bậc 4/6
G2	Biết cách lập các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như: báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, bảng cân đối kế toán; từ đó có thể phân tích khái quát tài chính doanh nghiệp		Bậc 3/6
G3	Hiểu được các hình thức huy động vốn của doanh nghiệp như: huy động nợ, huy động vốn chủ sở hữu		Bậc 3/6
G4	Biết đánh giá rủi ro của 1 tài sản và của 1 danh mục đầu tư và hiểu được mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận		Bậc 3/6
G5	Biết cách xác định các chi phí vốn. Hiểu được cách xác định cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp		Bậc 3/6
G6	Biết cách lập kế hoạch tài chính dài hạn cho doanh nghiệp		Bậc 3/6
G7	Hiểu được quản lý tài sản lưu động và cố định trong doanh		Bậc 3/6

	ngành		
G8	Biết các hình thức mua bán lại doanh nghiệp		Bậc 3/6
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	<b>Nhận biết, giải thích và có khả năng vận dụng tốt chính sách, pháp luật và nhà nước;</b>		I
CLO2	<b>Nhận biết, giải thích và có khả năng vận dụng kiến thức tài chính trong việc thực hiện các quyết định tài chính của doanh nghiệp;</b>		I, T, U
	(1) Giải thích những nguyên tắc cơ bản của quản trị tài chính trong doanh nghiệp;		
	(2) Giải thích các tiêu chí để đánh giá dự án đầu tư, lựa chọn và ra quyết định đầu tư; quản trị tài sản; quyết định quan hệ cơ cấu giữa đầu tư tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn; quyết định nguồn vốn và quyết định phân phối lợi nhuận		
CLO3	<b>Phân tích, tổng hợp với tư duy phản biện, tư duy logic, tư duy sáng tạo trong xử lý các vấn đề liên quan đến các nguyên tắc, quy định trong quản trị tài chính doanh nghiệp</b>		T, U
	(1) Thực hành thành thạo các nguyên tắc quản trị tài chính doanh nghiệp, bao gồm: giá trị theo thời gian của tiền; đánh đổi giữa rủi ro và lợi nhuận; tiết kiệm thuế nhờ lãi vay; mối quan hệ giữa nhà quản trị tài		

	chính và chủ sở hữu.		
	(2) Xử lý các tình huống thực tế liên quan đến việc quyết định những vấn đề tài chính cơ bản trong doanh nghiệp: quyết định đầu tư, quyết định tài trợ và quyết định quản trị tài sản.		
CLO4	<b>Vận dụng và phát huy được kỹ năng làm việc độc lập, tự học, tự nghiên cứu để đạt được những mục tiêu của học phần</b>		T, U
	(1) Hoàn tất các bài tập cá nhân liên quan đến mỗi chương học;		
	(2) Tư duy và tổng hợp các vấn đề liên quan đến các nguyên tắc trong quản trị tài chính doanh nghiệp.		
CLO5	<b>Phân tích, đánh giá để đưa ra các kết luận chuyên môn, nghiệp vụ thông thường, phát hiện và giải quyết một số vấn đề phức tạp về quản trị tài chính doanh nghiệp</b>		T, U
	(1) Ứng dụng kiến thức quản trị tài sản, nguồn huy động vốn, chi phí sử dụng vốn... để hỗ trợ cho công tác kế toán trong việc xử lý các vấn đề tài chính doanh nghiệp trước khi tiến hành hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đồng thời nâng cao nhận thức của các nghiệp vụ kế toán.		
	(2) Ứng dụng được kiến thức về quản trị tài chính doanh nghiệp để hỗ trợ cho các công việc kiểm toán nội bộ và sự phát triển của học viên khi muốn trở thành kiểm toán viên độc lập.		
	<b>Tuân thủ pháp luật, tuân thủ các quy định chung của Nhà Trường</b>		

CLO6	<b>và các quy định riêng của học phần do giảng viên phụ trách đưa ra</b>		I, U	
	(1) Tham gia giờ giảng đầy đủ, chủ động, tích cực;			
	(2) Chính trực và minh bạch trong quá trình làm bài tập cá nhân, bài thi và bài kiểm tra liên quan đến học phần.			
<b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:</b>				
<p>Học phần nghiên cứu các vấn đề lý thuyết nâng cao về quản trị tài chính doanh nghiệp: Nguyên tắc quản trị tài chính hiện đại, đặc điểm các nguồn vốn của doanh nghiệp, các phương thức huy động vốn, các quyết định tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp, phân tích các chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp, quản trị dòng tiền, cơ cấu vốn và chi phí vốn, lý thuyết cơ bản của định giá doanh nghiệp. Học phần cũng nghiên cứu về kế hoạch tài chính dài hạn của một doanh nghiệp. Một số vấn đề đến mua bán, sáp nhập và kiệt quệ tài chính, tác động của thuế đến hoạt động tài chính doanh nghiệp.</p>				
<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>				
<b>LÝ THUYẾT:</b>				
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLOs)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5 (5 giờ TC)	<p><b>CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP</b></p> <p>1.1. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường</p> <p>1.1.1. Mục tiêu của quản trị tài chính doanh nghiệp và những bài học về doanh nghiệp phá sản khi quản trị yếu kém</p> <p>1.1.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp</p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO5, CLO6	<p>Dạy: TLM1, TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi</p>	AM1, AM2

	<p>1.2. Các nguyên tắc quản trị tài chính doanh nghiệp</p> <p>1.2.1. Nguyên tắc giá trị thời gian của tiền</p> <p>1.2.2. Nguyên tắc sử dụng nợ vay trong kinh doanh</p> <p>1.2.3. Nguyên tắc đánh đổi rủi ro và lợi nhuận</p> <p>1.2.4. Các nguyên tắc khác</p> <p>1.3. Các báo cáo tài chính và dòng tiền</p> <p>1.3.1. Các báo cáo tài chính</p> <p>1.3.2. Dòng tiền dưới góc độ kế toán và dưới góc độ tài chi</p> <p><b>CHƯƠNG 2: QUẢN TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP</b></p> <p>2.1. Quản trị tài sản ngắn hạn</p> <p>2.1.1. Quản trị dự trữ</p> <p>2.1.2. Quản trị tiền mặt</p>			
<p>6 -10 (5 giờ TC)</p>	<p>2.1.3. Quản trị các khoản phải thu</p> <p>2.1.4. Quản trị các khoản chi</p> <p>2.2. Quản trị tài sản dài hạn</p> <p>2.2.1. Quản trị tài sản cố định</p> <p>2.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá</p> <p><b>CHƯƠNG 3: NGUỒN HUY ĐỘNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP</b></p> <p>3.1. Nguồn huy động vốn trung và dài hạn của doanh nghiệp</p> <p>3.1.1. Vốn chủ sở hữu</p>	<p>CLO3, CLO5, CLO6</p>	<p>Dạy: TLM1, TLM2, TLM4, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi</p>	<p>AM1, AM2</p>

	3.1.2. Vốn vay			
11-15 (5 giờ TC)	<p>3.2. Nguồn huy động vốn ngắn hạn của doanh nghiệp</p> <p>3.2.1. Vay tiền mặt</p> <p>3.2.2. Phát hành quá số dư</p> <p>3.2.3. Chiết khấu giấy tờ có giá</p> <p>3.2.4. Khách hàng trả tiền trước</p> <p><b>CHƯƠNG 4: RỦI RO VÀ TỶ SUẤT SINH LỢI</b></p> <p>4.1. Tỷ suất sinh lợi</p> <p>4.1.1. Tỷ suất sinh lợi của một thời kỳ</p>	CLO3, CLO5, CLO6	<p>Dạy</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm</p>	AM1, AM2
16 -20 (5 giờ TC)	<p>4.1.2. Tỷ suất sinh lợi trung bình của chứng khoán và tỷ suất sinh lợi phi rủi ro</p> <p>4.2. Rủi ro hệ thống và rủi ro phi hệ thống</p>	CLO3, CLO5, CLO6	<p>Dạy</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm</p>	AM1, AM2
21-25 (5 giờ TC)	<p>4.3. Chi phí sử dụng vốn</p> <p>4.3.1. Chi phí sử dụng vốn thành phần và chi phí sử dụng vốn bình quân</p> <p>4.3.2. Hệ thống đòn bẩy trong doanh nghiệp</p> <p><b>CHƯƠNG 5: ĐỊNH GIÁ, HOẠCH ĐỊNH NGÂN</b></p>	CLO2 CLO3, CLO5, CLO6	<p>Dạy</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15</p> <p>Học: Nghe</p>	AM1, AM2



	<p><b>SÁCH VỐN CHO CÔNG TY CÓ SỬ DỤNG NỢ VAY VÀ CÁC HÌNH THỨC CHI TRẢ CỔ TỨC</b></p> <p>5.1.1. Phương pháp hiện giá hiệu chỉnh</p> <p>5.1.2. Phương pháp dòng tiền thuộc về vốn chủ sở hữu</p> <p>5.1.3. Phương pháp chi phí sử dụng vốn bình quân gia quyền</p>		giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm	
	Kiểm tra			AM4
26 -30 (5 giờ TC)	<p>5.2. Các hình thức chi trả cổ tức</p> <p>5.2.1. Quy trình chuẩn của việc chi trả cổ tức tiền mặt</p> <p>5.2.2. Các hình thức chi trả cổ tức</p> <p><b>CHƯƠNG 6: CÁC CHỦ ĐỀ ĐẶC BIỆT</b></p> <p>6.1. Sát nhập, mua lại và thoái vốn</p> <p>6.1.1. Các hình thức cơ bản của mua lại</p> <p>6.1.2. Mặt trái về tài chính của hoạt động mua lại</p>	CLO2 CLO3, CLO5, CLO6	<p>Dạy</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm</p>	AM1, AM2
31-35 (5 giờ TC)	<p>6.1.3. Giá trị hiện thuần của sáp nhập</p> <p>6.1.4. Các hình thức thuế trong thương vụ mua lại</p> <p>6.2. Kiệt quệ tài chính</p> <p>6.2.1. Khái niệm về kiệt quệ tài chính</p>	CLO2 CLO3, CLO4 CLO5, CLO6	<p>Dạy</p> <p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15</p> <p>Học: Nghe giảng/ Trả</p>	

			lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm	
36 -40 (5 giờ TC)	6.2.2. Rủi ro khi doanh nghiệp kiệt quệ tài chính <b>CHƯƠNG 7: DỰ BÁO TÀI CHÍNH</b> 7.1. Tổng quan về dự báo tài chính 7.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của dự báo 7.1.2. Các phương pháp dự báo 7.1.3. Các nguyên tắc dự báo	CLO2 CLO3, CLO5, CLO6	Dạy TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15  Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm	AM1, AM2
41-45 (5 giờ TC)	7.2. Dự báo tài chính 7.2.1. Dự báo doanh thu 7.2.2. Dự báo kết quả kinh doanh 7.2.3. Dự báo ngân quỹ	CLO2 CLO3, CLO5, CLO6	Dạy TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM15  Học: Nghe giảng/ Trả lời câu hỏi/ Thuyết trình/ Làm bài tập nhóm	
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần (trọng số)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>

	<b>A1. Điểm chuyên cần (10%)</b>	AM1: Đánh giá chuyên cần, ý thức học tập	CLO6	10%
	<b>A2. Điểm giữa kỳ (30%)</b>	AM2: Đánh giá bài tập (Bài tập thực hành trên lớp và về nhà)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CL06	10%
		AM4: Bài kiểm tra trên lớp	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CL06	20%
	<b>A3. Điểm thi cuối kỳ (60%)</b>	AM4/AM5: Bài thi kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	[1] <b>PGS.TS. Dương Đức Lân</b> , (2011). <i>Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp</i> . Nhà xuất bản tài chính.		
	<b>Tài liệu tham khảo/bổ sung</b>	[2] <b>PGS.TS. Lưu Thị Hương</b> , (2003). <i>Giáo trình Tài chính doanh nghiệp</i> . Nhà xuất bản thống kê [3] <b>Nguyễn Hải Sản</b> , (1996). <i>Quản trị Tài chính doanh nghiệp</i> . Nhà xuất bản thống kê [4] <b>Eugene F.Brigham và Joel F. Houston</b> (2009), <i>Quản trị tài chính</i> , Đại học Florida [5] <b>Ross Weterfield Jaff</b> (2013), <i>Tài chính doanh nghiệp</i> , Mac Graw Hill Education. [6] Ross- Fundamentals of Corporate		

		Finance Vol I – 6th, Mc GrawHill Companies, 2003. [7] Luật doanh nghiệp (2020), Quốc hội.	
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về quản trị tài chính doanh nghiệp	8	Học viên đọc trước nội dung chương 1 của tài liệu số [1] và chương 1 tài liệu số [2].
	Chương 2: Quản trị tài sản của doanh nghiệp	10	Học viên đọc trước nội dung chương 2 của tài liệu số [1] và chương 2 của tài liệu số [3]
	Chương 3: Nguồn huy động vốn của doanh nghiệp	10	Học viên đọc trước nội dung chương 3 của tài liệu số [1] và chương 3 của tài liệu số [4]
	Chương 4: Rủi ro và tỷ suất sinh lợi	18	Học viên đọc trước nội dung chương 4 của tài liệu số [1]
	Chương 5: định giá, hoạch định ngân sách vốn cho công ty có sử dụng nợ vay và các hình thức chi trả cổ tức	8	Học viên đọc trước nội dung chương 5 của tài liệu số [1]
	Chương 6: Các chủ đề đặc biệt	18	Học viên đọc trước nội dung chương 6 của tài liệu số [1]
	Chương 7: Dự báo tài chính	18	Học viên đọc trước nội dung chương 7 của tài liệu số [1]
	<b>Tổng cộng</b>	<b>90 giờ TC</b>	

	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	Vũ Thị Thanh Thủy	Tiến sĩ	Kinh tế tài chính – ngân hàng
	Lương Thị Huyền	Tiến sĩ	Kinh tế tài chính – ngân hàng
	Ngô Thị Minh	Tiến sĩ	Kinh tế tài chính – ngân hàng

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt <b>QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP</b>  Tên tiếng Anh: <b>OPERATIONS MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 309
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0)
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li><li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính</li></ul>

	<p>huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <p><b>-TLM11 – Nghiên cứu độc lập:</b> Phương pháp này phát triển khả năng của người học trong việc lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và giao tiếp đối với chủ đề một cách độc lập dưới sự hướng dẫn của các giảng viên. Phương pháp này cũng tăng cường động lực học và tích cực tham gia học tập vì người học được phép chọn các tài liệu họ muốn trình bày.</p> <p>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</p> <p>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</p>		
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>		
<p><b>8. Mục tiêu của học phần</b></p>			
<p><b>Mục tiêu (Gx)</b></p>	<p><b>Mô tả mục tiêu</b></p>	<p><b>CDR của CTĐT (PLOs)</b></p>	<p><b>TĐNL</b></p>
<p><b>G1</b></p>	<p>Học viên nắm vững những kiến thức cơ bản về quản trị tác nghiệp bao gồm khái niệm cơ bản về hoạt động</p>	<p>PLO1</p>	<p>4/6</p>

	sản xuất và tác nghiệp, các nội dung chủ yếu của quản trị tác nghiệp. Có thể vận dụng những kiến thức này trong việc ra quyết định sản xuất, dự báo, lập kế hoạch sản xuất cho doanh nghiệp.		
<b>G2</b>	Học viên có các kỹ năng cơ bản về quản trị tác nghiệp như: dự báo, lập kế hoạch tổng hợp, ra các quyết định chiến lược tác nghiệp.	PLO4	5/6
<b>G3</b>	Có kỹ năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm trong việc nghiên cứu, phân tích các vấn đề, kỹ năng trình bày, thuyết trình một số vấn đề về quản trị tác nghiệp	PLO9	4/5
<b>G4</b>	Học viên nhận thức đúng đắn về vai trò, nhiệm vụ của nhà quản trị tác nghiệp trong bối cảnh hiện nay.	PLO13	5/5

#### 9. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Hiểu rõ các khái niệm cơ bản về hoạt động tác nghiệp, vai trò và nội dung của quản trị tác nghiệp trong doanh nghiệp. Phân tích và đánh giá được những vấn đề liên quan đến các nội dung chủ yếu của hoạt động quản trị tác nghiệp bao gồm dự báo nhu cầu, hoạch định công suất, hoạch định tổng hợp, các chiến lược tác nghiệp và hệ thống kiểm soát sản xuất.	PL04	T,U



CLO2	Hiểu rõ và vận dụng thành thạo các phương pháp, các công cụ, bài toán quản trị tác nghiệp. Có khả năng dự báo nhu cầu sản phẩm, lập kế hoạch, chiến lược sản xuất kinh doanh cụ thể cho doanh nghiệp.	PL04	T,U
CLO3	Có kỹ năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm trong việc nghiên cứu, phân tích các vấn đề, kỹ năng trình bày, thuyết trình một số vấn đề về quản trị tác nghiệp	PL05	U
CLO4	Học viên nhận thức đúng đắn về vai trò, nhiệm vụ của nhà quản trị tác nghiệp trong bối cảnh hiện nay.	PL08	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần** Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Giới thiệu chung về quản trị tác nghiệp; Dự báo nhu cầu sản phẩm; Hệ thống hoạch định tác nghiệp; Chiến lược tác nghiệp và kiểm soát hệ thống sản xuất.

### **11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**

#### **LÝ THUYẾT:**

<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLO)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>1.1. Khái niệm quản trị tác nghiệp</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm và vai trò của quản trị tác nghiệp</p> <p>1.1.2. Mục tiêu và các quyết định trong quản trị tác nghiệp</p> <p><b>1.2. Những nội dung chính trong quản trị tác nghiệp</b></p>	CLO1 CLO4	<p>TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,

	<p>1.2.1. Dự báo nhu cầu sản phẩm</p> <p>1.2.2. Hoạch định tác nghiệp</p> <p>1.2.3. Các chiến lược tác nghiệp</p> <p>1.2.4. Kiểm soát quá trình tác nghiệp</p>			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>1.3. Các quyết định trong quản trị tác nghiệp</b></p> <p>1.3.1. Quyết định chiến lược</p> <p>1.3.2. Quyết định tác nghiệp</p> <p>1.3.3. Quyết định kiểm soát</p> <p><b>1.4. Quá trình phát triển và xu hướng vận động của quản trị tác nghiệp</b></p> <p>1.4.1. Lịch sử hình thành và phát triển của quản trị tác nghiệp</p> <p>1.4.2. Xu hướng phát triển của quản trị tác nghiệp</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các quyết định trong quản trị tác nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung liên quan</p> <p>Quá trình phát triển và xu hướng vận động của quản trị sản xuất</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>
11-15	<p><b>CHƯƠNG 2. DỰ BÁO NHU CẦU SẢN PHẨM</b></p> <p><b>2.1 Thực chất và vai trò</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14,</p>	<p>AM1, AM2, AM3,</p>

	<p><b>của dự báo trong quản trị tác nghiệp</b></p> <p>2.1.1 Khái niệm, vai trò và phân loại dự báo nhu cầu sản phẩm</p> <p>2.1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến dự báo nhu cầu sản phẩm</p>		<p>TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nội dung Khái niệm, vai trò và phân loại dự báo nhu cầu sản phẩm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Các nhân tố ảnh hưởng đến dự báo nhu cầu sản phẩm</p>	<p>AM4, AM5, AM8,</p>
16-20	<p><b>CHƯƠNG 2. DỰ BÁO NHU CẦU SẢN PHẨM</b></p> <p><b>2.2 Các phương pháp dự báo nhu cầu sản phẩm</b></p> <p>2.2.1 Các phương pháp dự báo định tính</p> <p>2.2.2 Các phương pháp dự báo định lượng</p> <p><b>2.3 Kiểm soát dự báo</b></p> <p>2.3.1 Các chỉ tiêu kiểm soát dự báo</p> <p>2.3.2 Tín hiệu theo dõi</p> <p><b>2.3.3 Giới hạn kiểm soát</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các phương pháp dự báo nhu cầu sản phẩm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Kiểm soát dự báo</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>

21-25	<p><b>CHƯƠNG 3. HOẠCH ĐỊNH TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>3.1 Hoạch định công suất trong dài hạn</b></p> <p>3.1.1 Khái niệm và vai trò của hoạch định công suất trong dài hạn</p> <p>3.1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạch định công suất</p> <p>3.1.3 Dự báo công suất trong dài hạn</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạch định công suất</p> <p>Học: Dự báo công suất trong dài hạn</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
26-30	<p><b>CHƯƠNG 3. HOẠCH ĐỊNH TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>3.2 Hoạch định tổng hợp</b></p> <p>3.2.1 Khái niệm và vai trò của hoạch định tổng hợp</p> <p>3.2.2 Các phương pháp hoạch định tổng hợp</p> <p>3.2.3 Quá trình hoạch định tổng hợp</p> <p><b>3.3 Lịch trình sản xuất chính (MPS)</b></p> <p>3.3.1 Khái niệm lịch trình sản xuất chính</p> <p>3.3.2 Mục tiêu của lịch trình sản xuất chính</p> <p>3.3.3 Lập lịch trình sản xuất chính</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Hoạch định tổng hợp</p> <p>Học: Lịch trình sản xuất chính (MPS)</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

31-35	<p><b>CHƯƠNG 3. HOẠCH ĐỊNH TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>3.4. Quản trị dự trữ</b></p> <p>3.4.1 Khái niệm và vai trò của quản trị dự trữ</p> <p>3.4.2 Nội dung quản trị dự trữ</p> <p>3.4.3 Các mô hình quản trị dự trữ</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan <b>đến</b> Nội dung quản trị dự trữ</p> <p>Học: Các mô hình quản trị dự trữ</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
36	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
37-40	<p><b>CHƯƠNG 4. CÁC CHIẾN LƯỢC TÁC NGHIỆP</b></p> <p><b>4.1. Sự phát triển của chiến lược tác nghiệp</b></p> <p>4.1.1 Nhiệm vụ của doanh nghiệp</p> <p>4.1.2 Các chiến lược kinh doanh</p> <p>4.1.3 Kế hoạch sản xuất và tác nghiệp</p> <p>4.1.4 Các ưu tiên cạnh tranh</p> <p><b>4.2. Các quyết định chiến lược tác nghiệp</b></p> <p>4.2.1 Sản phẩm và dịch vụ</p> <p>4.2.2 Quy trình và công nghệ sản xuất</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM11, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan Sự phát triển của chiến lược tác nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Các quyết định chiến</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

	4.2.3 Công suất và thiết bị 4.2.4 Nguồn nhân lực 4.2.5 Nguồn cung cấp 4.2.6 Hệ thống tác nghiệp 4.2.7 Chất lượng sản phẩm và dịch vụ		lược tác nghiệp	
41-45	<b>CHƯƠNG 5. KIỂM SOÁT QUÁ TRÌNH TÁC NGHIỆP</b> <b>5.1. Khái niệm và vai trò của kiểm soát</b> <b>5.2. Các loại hình kiểm soát</b> <b>5.3. Các công cụ kiểm soát</b> 5.3.1. Biểu đồ Pareto 5.3.2. Biểu đồ nhân quả 5.3.3. Biểu đồ kiểm soát	CLO2, CLO3 CLO4	TLM2, TLM4, TLM8,TLM9, TLM11, TLM14, TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến. Các loại hình kiểm soát Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Các công cụ kiểm soát	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2		5%
		AM3: AM8		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20%
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60%	
<b>13.Tài liệu phục vụ</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1]. TS. Trương Đức Lực và TS. Nguyễn Đình Trung, <i>Quản trị Tác nghiệp</i> , NXB Đại học		

<b>học phần</b>		Kinh tế quốc dân, 2013 [2]. Ths. Nguyễn Đình Trung, Bài tập quản trị tác nghiệp, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2011	
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	[3]. GS.TS. Nguyễn Thành Độ, PGS.TS Nguyễn Ngọc Huyền, Giáo trình <i>Quản trị kinh doanh</i> , NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2012 [4]. TS. Nguyễn Thành Hiếu, Sách chuyên khảo <i>Quản trị chuỗi cung ứng</i> , NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2015	
<b>14.Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1. Giới thiệu chung về quản trị tác nghiệp	20	[1]
	Chương 2. Dự báo nhu cầu sản phẩm	20	[1]
	Chương 3. Hoạch định tác nghiệp	20	[1], [2]
	Chương 4. Các chiến lược tác nghiệp	20	[1], [2]
	Chương 5. Kiểm soát quá trình tác nghiệp	10	[1], [2]
	Tổng cộng	90	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Thị Anh Trâm	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**PHÂN TÍCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>PHÂN TÍCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b> Tên tiếng Anh: <b>INVESTMENT PROJECT ANALYSIS</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 310
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li><li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu</li></ul>



	<p>cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- TLM10 - Học nhóm (Teamwork Learning): Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>		
<p><b>8. Mục tiêu của học phần</b></p>			
<p><b>Mục tiêu (Gx)</b></p>	<p><b>Mô tả mục tiêu</b></p>	<p><b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b></p>	<p><b>TĐNL</b></p>
<p><b>G1</b></p>	<p>Hiểu được sự cần thiết tiến hành các hoạt động đầu tư theo dự án và tầm quan trọng của việc phân tích các dự án đầu tư.</p>	<p>PLO1</p>	<p>4/6</p>
<p><b>G2</b></p>	<p>Hiểu được mục đích của phân tích kỹ thuật, phân tích tài chính và phân tích</p>	<p>PLO4</p>	<p>5/6</p>

	kinh tế - xã hội.		
<b>G3</b>	Phân tích, tổng hợp, và đánh giá hiệu quả dự án đầu tư	PLO9	4/5
<b>G4</b>	Có ý thức đúng đắn, nghiêm túc trong việc nhìn nhận vai trò quan trọng của phân tích dự án đối với hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp và tổ chức	PLO13	5/5

#### 9. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Nắm vững các nội dung, các chỉ tiêu khi tiến hành phân tích kỹ thuật, phân tích tài chính và phân tích kinh tế - xã hội khi tiến hành phân tích, lựa chọn dự án đầu tư.	PL04	T,U
CLO2	Có kỹ năng phân tích, lựa chọn dự án trên các phương diện: kỹ thuật, tài chính, kinh tế - xã hội.	PL04	TU
CLO3	Áp dụng các kiến thức đã học vào các học phần khác và công việc thực tế....	PL05	TU
CLO4	Có ý thức nghiên cứu khoa học trong lý luận cũng như thực tiễn của phân tích dự án đầu tư và thích nghi với một nền kinh tế hội nhập luôn biến động.	PL08	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Các khía cạnh kinh tế xã hội khi nghiên cứu dự án đầu tư; các kỹ thuật

phân tích về tài chính, về lợi ích kinh tế xã hội của dự án; phương pháp so sánh để lựa chọn phương án đầu tư tối ưu nhất.

**11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**  
**LÝ THUYẾT:**

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẦU TƯ VÀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>1.1. Đầu tư</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm</p> <p>1.1.2. Những đặc điểm của hoạt động đầu tư</p> <p>1.1.3. Nguồn vốn đầu tư</p> <p>1.1.4. Nội dung của vốn đầu tư</p> <p><b>1.2. Dự án đầu tư</b></p> <p>1.2.1. Sự cần thiết phải tiến hành các hoạt động đầu tư theo dự án</p> <p>1.2.2. Khái niệm và công dụng của dự án đầu tư</p> <p>1.2.3. Đặc trưng của một dự án đầu tư</p> <p>1.2.4. Phân loại dự án đầu tư</p> <p>1.2.5. Chu kỳ của một dự án đầu tư</p> <p><b>1.3. Tầm quan trọng của việc phân tích dự án đầu tư</b></p>	CLO1 CLO4	TLM1,TLM2 Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.	AM1, AM2,

6-10	<p><b>CHƯƠNG 2. NGHIÊN CỨU KHÍA CẠNH KINH TẾ - XÃ HỘI TỔNG QUÁT VÀ THỊ TRƯỜNG DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>2.1. Xem xét tình hình kinh tế khái quát liên quan đến dự án đầu tư</b></p> <p><b>2.2. Nghiên cứu thị trường của dự án đầu tư</b></p> <p>2.2.1. Mục đích, vai trò của nghiên cứu thị trường sản phẩm của dự án</p> <p>2.2.2. Phân tích và đánh giá khái quát thị trường tổng thể</p> <p>2.2.3. Phân đoạn thị trường và xác định thị trường mục tiêu</p> <p>2.2.4. Xác định sản phẩm của dự án</p> <p>2.2.5. Dự báo cung – cầu thị trường về sản phẩm của dự án trong tương lai</p> <p>2.2.6. Nghiên cứu vấn đề tiếp thị sản phẩm của dự án</p> <p>2.2.7. Nghiên cứu khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị trường của dự án</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>Học: TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến dự án đầu tư</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội phân tích và đánh giá khái quát thị trường tổng thể</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3. PHÂN TÍCH KỸ THUẬT DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>3.1. Mục đích của phân tích kỹ thuật</b></p> <p><b>3.2. Nội dung của phân</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

	<p><b>tích kỹ thuật</b></p> <p>3.2.1. Mô tả sản phẩm của dự án</p> <p>3.2.2. Nghiên cứu kỹ thuật và phương pháp sản xuất</p> <p>3.2.3. Xác định công suất của máy móc thiết bị và của dự án</p> <p>3.2.4. Xác định nhu cầu và giải pháp đáp ứng các yếu tố đầu vào dự án</p> <p>3.2.5. Phân tích địa bàn triển khai dự án</p> <p>3.2.6. Lịch trình thực hiện dự án</p>		<p>giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nội dung của phân tích kỹ thuật</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Xác định nhu cầu và giải pháp đáp ứng các yếu tố đầu vào dự án</p>	AM9
16-25	<p><b>CHƯƠNG 4. PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>4.1. Mục đích của phân tích tài chính</b></p> <p><b>4.2. Giá trị theo thời gian của tiền</b></p> <p>4.2.1. Khái niệm về giá trị thời gian của tiền</p> <p>4.2.2. Biểu đồ dòng tiền tệ</p> <p>4.2.3. Giá trị tương đương của tiền</p> <p><b>4.3. Nội dung phân tích tài chính dự án đầu tư</b></p> <p>4.3.1. Xác định tổng mức vốn đầu tư và cơ cấu nguồn vốn của dự án</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Mục đích của phân tích tài chính</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9

	<p>4.3.2. Xác định doanh thu, chi phí, lợi nhuận ròng và dòng tiền ròng của dự án</p> <p>4.3.3. Tính toán và phân tích các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của dự án</p>		<p>dung về xác định tổng mức vốn đầu tư và cơ cấu nguồn vốn của dự án</p>	
26-29	<p><b>CHƯƠNG 5. PHÂN TÍCH KINH TẾ - XÃ HỘI DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>5.1. Sự cần thiết phải xem xét khía cạnh kinh tế - xã hội các dự án đầu tư</b></p> <p><b>5.2. Mục tiêu và tiêu chuẩn đánh giá khía cạnh kinh tế - xã hội dự án đầu tư</b></p> <p>5.2.1. Mục tiêu</p> <p>5.2.2. Các tiêu chuẩn đánh giá</p> <p><b>5.3. Phương pháp đánh giá lợi ích kinh tế - xã hội do thực hiện dự án đầu tư</b></p> <p>5.3.1. Xuất phát từ góc độ nhà đầu tư</p> <p>5.3.2. Xuất phát từ góc độ quản lý vĩ mô của nhà nước</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến tiêu chuẩn đánh giá khía cạnh kinh tế - xã hội dự án đầu tư</p> <p>Học: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế - xã hội của dự án đầu tư xem xét ở tầm vĩ mô</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9</p>
30-34	<p><b>CHƯƠNG 5. PHÂN TÍCH KINH TẾ - XÃ HỘI DỰ ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>5.4. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế - xã hội của dự án đầu tư xem xét ở tầm vĩ mô</b></p> <p>5.4.1. Giá trị gia tăng thuần</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa,</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9,</p>

	<p>túy</p> <p>5.4.2. Chi số số lao động</p> <p>5.4.3. Tác động đến phân phối thu nhập và công bằng xã hội</p> <p>5.4.4. Tiết kiệm và tăng nguồn ngoại tệ</p> <p>5.4.5. Chỉ tiêu khả năng cạnh tranh quốc tế</p> <p>5.4.6. Những tác động khác của dự án</p>		<p>đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Tác động đến phân phối thu nhập và công bằng xã hội</p> <p>Học: Chỉ tiêu khả năng cạnh tranh quốc tế</p>	
35	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
36-40	<p><b>CHƯƠNG 6. SO SÁNH LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>6.1. So sánh lựa chọn phương án đầu tư xét trên phương diện tài chính</b></p> <p>6.1.1. So sánh phương án đầu tư loại trừ nhau</p> <p>6.1.2. Lựa chọn tập phương án đầu tư</p>	CLO2, CLO3, CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến So sánh phương án đầu tư loại trừ nhau</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Phân Lựa chọn tập</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9

			phương án đầu tư	
41-45	<p><b>CHƯƠNG 6. SO SÁNH LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ</b></p> <p><b>6.2. So sánh lựa chọn phương án đầu tư theo khía cạnh kinh tế xã hội</b></p> <p><b>6.3. So sánh lựa chọn phương án đầu tư phối hợp các chỉ tiêu hiệu quả</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến So sánh lựa chọn phương án đầu tư theo khía cạnh kinh tế xã hội</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Phân So sánh lựa chọn phương án đầu tư phối hợp các chỉ tiêu hiệu quả</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8, AM9
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2	CLO3, CLO4	5%



		AM3:AM8:AM9		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1]. Nguyễn Bạch Nguyệt, <i>Lập và thẩm định dự án đầu tư</i>, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2014.</p> <p>[2]. Nguyễn Bạch Nguyệt, <i>Lập dự án đầu tư</i>, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2012.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[3]. Mai Văn Bru, <i>Giáo trình hiệu quả và quản lý dự án Nhà nước</i>, NXB Khoa học và Kỹ thuật, 2001.</p>		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1. Những vấn đề chung về đầu tư và dự án đầu tư	10	[1], [2], [3]	
	Chương 2. Nghiên cứu khía cạnh kinh tế - xã hội tổng quát và thị trường dự án đầu tư.	10	[1], [2], [3]	
	Chương 3. Phân tích kỹ thuật dự án đầu tư	20	[1], [2], [3]	
	Chương 4. Phân tích tài chính dự án đầu tư	20	[1], [2], [3]	
	Chương 5. Phân tích kinh tế - xã hội dự án đầu tư	20	[1], [2], [3]	
	Chương 6. So sánh lựa chọn phương án đầu tư	10	[1], [2], [3]	
	Tổng cộng	90		

	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Lục Mạnh Hiền	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG NÂNG CAO**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG NÂNG CAO</b>  Tên tiếng Anh: <b>ADVANCED SUPPLY CHAIN MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 311
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>- TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>- TLM7 - Thào luận (Discussion): Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra.</li><li>- TLM8 - Giải quyết vấn đề (Problem Solving): Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TLM9 - Học theo tình huống (Case Study): Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- TLM10 - Học nhóm (Teamwork Learning): Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>- TLM14 - Học trực tuyến: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- TLM15 - Bài tập ở nhà (Work Assignment): Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Nắm vững các lý thuyết về Quản trị chuỗi cung ứng trong hoạt động sản xuất kinh doanh.	PLO1	4/6
<b>G2</b>	Nắm được quy trình, phương pháp		5/6

	và nội dung cơ bản về các hoạt động chức năng trong chuỗi cung ứng.	PLO4	
<b>G3</b>	Kỹ năng tạo lập mối liên kết và quan hệ ràng buộc giữa các quyết định và hành vi trong một chuỗi cung ứng thực tế.	PLO9	4/5
<b>G4</b>	Nhìn nhận nghiêm túc các chức năng và hoạt động cơ bản trong chuỗi cung ứng, từ cấp địa phương đến toàn cầu.	PLO13	5/5

### 9. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Nắm được quy trình, phương pháp và nội dung cơ bản về các hoạt động chức năng trong chuỗi cung ứng.	PL04	T,U
CLO2	Vận dụng lý thuyết để triển khai áp dụng các biện pháp để cải thiện các hoạt động trong chuỗi cung ứng thực tế.	PL04	TU
CLO3	Áp dụng các kiến thức đã học vào các học phần khác và công việc thực tế.	PL05	TU
CLO4	Cẩn thận, sáng tạo trong từng hoạt động, từng bộ phận của chuỗi cung ứng.	PL08	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Lý luận cơ bản về Quản trị chuỗi cung ứng; quản trị hậu cần đầu vào; quản trị hậu cần đầu ra; quản trị dự trữ và Xây dựng quan hệ liên kết trong chuỗi cung ứng.

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

#### LÝ THUYẾT:

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG (SCM)</b></p> <p><b>1.1. Khái quát về chuỗi cung ứng</b></p> <p>1.1.1. Thành viên tham gia chuỗi cung ứng</p> <p>1.1.2. Các hoạt động chức năng của chuỗi cung ứng</p> <p>1.1.3. Các nhân tố môi trường ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng</p> <p><b>1.2. Quản trị chuỗi cung ứng</b></p> <p>1.1.4. Hoạt động quản trị chuỗi cung ứng</p> <p>1.1.5. Các mô hình quản trị chuỗi cung ứng</p> <p><b>1.2. Chiến lược hoạt động của chuỗi cung ứng</b></p> <p>1.2.1. Chuỗi cung ứng hoạt động theo hệ thống đẩy</p> <p>1.2.2. Chuỗi cung ứng hoạt động theo hệ thống kéo</p> <p>1.2.3. Chuỗi cung ứng hoạt động theo hệ thống kéo - đẩy và đẩy – kéo</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1, TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,
6-10	<p><b>CHƯƠNG 2. QUẢN TRỊ HẬU CẦN ĐẦU VÀO</b></p> <p><b>2.1. Quản trị nguồn cung nguyên vật liệu</b></p> <p>2.1.1. Lựa chọn nguồn cung cấp</p> <p>2.1.2. Duy trì và phát triển nguồn</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>Học: TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,

	<p>cung</p> <p>2.1.3. Nguồn cung quốc tế</p> <p><b>2.2. Quản trị thu mua</b></p> <p>2.2.1. Xác định nhu cầu nguyên vật liệu</p> <p>2.2.2. Lập đơn hàng và ký hợp đồng</p> <p>2.2.3. Tổ chức thực hiện hợp đồng thu mua và vận chuyển</p> <p><b>2.3. Quản trị chi phí hậu cần đầu vào</b></p> <p>2.3.1. Các chi phí mua nguyên vật liệu</p> <p>2.3.2. Chi phí vận chuyển, giao nhận</p> <p>2.3.3. Giảm thiểu chi phí hậu cần đầu vào</p> <p><b>2.4. Những lựa chọn chiến lược</b></p> <p>2.4.1. Chiến lược hậu cần tập trung giảm thiểu chi phí</p> <p>2.4.2. Chiến lược hậu cần tập trung vào mức độ dịch vụ</p> <p>2.4.3. Chiến lược hậu cần kết hợp</p> <p>2.3.4. Các lựa chọn chiến lược hậu cần khác</p>		<p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Lựa chọn nguồn cung cấp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung liên quan</p> <p>Duy trì và phát triển nguồn cung</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3: QUẢN TRỊ HẬU CẦN ĐẦU RA</b></p> <p><b>3.1. Quản trị bán hàng</b></p> <p>3.1.1. Lập kế hoạch cung ứng</p> <p>3.1.2. Tiếp nhận và xử lý đơn hàng</p> <p>3.1.3. Vận chuyển và giao nhận sản phẩm</p> <p><b>3.2. Quản trị hệ thống phân phối</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>

	<p>3.2.1. Tổ chức hệ thống phân phối</p> <p>3.2.2. Kiểm soát hoạt động của hệ thống phân phối</p> <p>3.3.3. Giảm thiểu chi phí hậu cần đầu ra</p>		<p>đến Lập kế hoạch cung ứng</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Kiểm soát hoạt động của hệ thống phân phối</p>	
16-25	<p><b>CHƯƠNG 3: QUẢN TRỊ HẬU CẦN ĐẦU RA</b></p> <p><b>3.3. Quản trị chi phí hậu cần đầu ra</b></p> <p>3.3.1. Chi phí tiếp nhận và xử lý đơn hàng</p> <p>3.3.2. Chi phí vận chuyển, giao nhận hàng hóa</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Chi phí tiếp nhận và xử lý đơn hàng</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Chi phí vận chuyển, giao nhận hàng hóa</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>
26-29	<p><b>CHƯƠNG 4: QUẢN TRỊ DỰ TRỮ</b></p> <p><b>4.1. Dự trữ và quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng</b></p> <p>4.1.1. Hoạt động dự trữ</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,</p>



	4.1.2. Quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng		giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng  Học: . Quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng	
30-34	<b>CHƯƠNG 4: QUẢN TRỊ DỰ TRỮ</b> <b>4.2. Các mô hình quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng</b> 4.2.1. Mô hình mức đặt hàng tối ưu (EOQ) 4.2.2. Mô hình mức đặt hàng theo sản xuất (POQ) 4.2.3. Mô hình dự trữ thiếu (BOQ) 4.2.4. Mô hình khấu trừ theo số lượng (QDM)	CLO2, CLO3 CLO4	TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15  Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các mô hình quản trị dự trữ trong chuỗi cung ứng  Học: Mô hình khấu trừ theo số lượng (QDM)	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
35	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4

36-40	<p><b>CHƯƠNG 5: XÂY DỰNG QUAN HỆ LIÊN KẾT TRONG CHUỖI CUNG ỨNG</b></p> <p><b>5.2. Quan hệ liên kết bên ngoài chuỗi cung ứng</b></p> <p>5.2.1. Liên kết với các đối tác cạnh tranh</p> <p>5.2.2. Liên kết với cơ quan chức năng</p> <p><b>5.3. Xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược</b></p> <p>5.3.1. Mối quan hệ đối tác chiến lược</p> <p>5.3.2. Biện pháp xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan</p> <p>Quan hệ liên kết bên ngoài chuỗi cung ứng</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Phân Xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược</p>	AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8,
41-45	<p><b>5.4. Quản trị thông tin trong chuỗi cung ứng</b></p> <p>5.4.1. Luồng thông tin giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng</p> <p>5.4.2. Xây dựng cơ chế trao đổi, tiếp nhận, xử lý thông tin</p>	CLO2, CLO3 CLO4		
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2	CLO3, CLO4	5%
		AM3: AM8/		10%

	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4/AM5		20
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4/AM5		60
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1]. Đoàn Thị Liên, Trương Tiến Sĩ, Nguyễn Xuân Đạo, <i>Thương mại Quốc tế</i>, NXB Lao động-Xã hội, 2011.</p> <p>[2]. PGS.TS. Hà Thị Ngọc Oanh, <i>Kinh doanh Thương mại Quốc tế</i>, NXB Đại học Lao động-Xã hội, 2014.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[3]. GS.TS. Đỗ Đức Bình, PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng, <i>Kinh tế Quốc tế</i>, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2012.</p> <p>[4]. Nguyễn Minh Chí, Phạm Thế Hưng, Triệu Thị Thanh Hương, <i>Các điều ước quốc tế về thương mại</i>, NXB Chính trị Quốc gia.</p> <p>[5]. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, <i>Luật Thương mại Quốc tế</i>, NXB Khoa học và Kỹ thuật.</p> <p>[6]. GS. Đỗ Đức Bình, PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng, <i>Giáo trình kinh tế quốc tế</i>, NXB Đại học KTQD.</p> <p>[7]. Ths. Trần Văn Nam, PTS. Trần Thị Hoà Bình, <i>Giáo trình luật thương mại quốc tế</i>, NXB Khoa học và kỹ thuật, 1999.</p>		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1. Tổng quan về Quản trị chuỗi cung ứng	10	[1]; [2]	
	Chương 2. Quản trị hậu cần đầu vào	20	[1]; [2]	
	Chương 3. Quản trị hậu cần đầu ra	20	[1]; [2]	
	Chương 4. Quản trị dự trữ	20	[1]; [2]	

	Chương 5. Xây dựng quan hệ liên kết trong chuỗi cung ứng	20	[1]; [2]
	Tổng cộng	90	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN  
THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b>  Tên tiếng Anh: <b>INTERNATIONAL TRADE</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK312
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<p>- <b>Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) - TLM1:</b> Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</p> <p>- <b>Thuyết giảng (Lecture) - TLM2:</b> Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</p> <p>- <b>Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4:</b> Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</p> <p>- <b>Thảo luận (Discussion) – TLM7:</b> Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong</p>

phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình

- **Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8:** Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.

- **Học theo tình huống (Case Study) – TLM9:** Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.

- **Học nhóm (Teamwork Learning) - TLM10:** Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.

**Nghiên cứu độc lập - TLM11:** Phương pháp này phát triển khả năng của người học trong việc lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và giao tiếp đối với chủ đề một cách độc lập dưới sự hướng dẫn của các giảng viên. Phương pháp này cũng tăng cường động lực học và tích cực tham gia học tập vì người học được phép chọn các tài liệu

**Nhóm nghiên cứu giảng dạy (Teaching Research Team) - TLM13:** Người học được khuyến khích tham gia vào các dự án, nhóm nghiên cứu và giảng dạy của giảng viên, giúp hình thành năng lực nghiên cứu và kỹ năng sáng tạo.

o muốn trình bày.

- **Học Trực tuyến – TLM14:** Chiến lược tự học giúp cho

	<p>người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</p> <p><b>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15:</b> Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</p>		
<b>7. Đơn vị quản lý học phần</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Cung cấp các kiến thức cơ bản về TMQT trong nền kinh tế hiện đại, Các lý thuyết về thương mại quốc tế bao gồm các lý thuyết cổ điển và hiện đại	PLO1	4/6
<b>G2</b>	Cung cấp các kiến thức quản trị theo nội dung về Hệ thống các nguyên tắc, biện pháp kinh tế, hành chính và pháp luật Nhà nước sử dụng để thực hiện những mục	PLO4	4/6

	tiêu đã xác định trong lĩnh vực TMQT;		
<b>G3</b>	<p>Trang bị các kỹ năng liên quan đến. Phân tích tác động của chính sách thuế quan đối với hoạt động thương mại quốc tế; Phân tích và ứng dụng được các công cụ phi thuế quan mà các nước đang áp dụng để điều chỉnh chính sách thương mại; Phân tích và ứng dụng được các biện pháp phòng vệ thương mại; Phân tích được vai trò của các liên minh thương mại đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.</p>	PLO9	3/5
<b>G4</b>	<p>Rèn luyện ý thức học tập Nhận thức được tầm quan trọng của các vấn đề liên quan đến thương mại quốc tế; Nghiêm túc thực hiện các hoạt động học tập có liên quan</p>	<p>PL16 PLO13</p>	3/5



<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Người học nắm được các khái niệm cơ bản TMQT trong nền kinh tế hiện đại	PL04	T,U
CLO2	Vận dụng các nội dung của vào công việc mình đang làm	PL04	TU
CLO3	Ứng dụng thành thạo các kỹ năng trong xử lý các tính huống về Phân tích tác động của chính sách thuế quan đối với hoạt động thương mại quốc tế; Phân tích và ứng dụng được các công cụ phi thuế quan mà các nước đang áp dụng để điều chỉnh chính sách thương mại;	PL05	TU
CLO4	Hình thành ý thức tuân thủ các quy tắc, , Phân tích được vai trò của các liên minh thương mại đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.	PL08	U
<p><b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:</b> Học phần tập trung vào các nội dung kiến thức cơ bản về thương mại quốc tế, các học thuyết cổ điển và hiện đại về thương mại quốc tế; kỹ năng phân tích các công cụ thuế quan và phi thuế quan; kỹ năng phân tích và ứng dụng các biện pháp phòng vệ thương mại; hiểu được vai trò của các liên minh kinh tế đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.</p>			

<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>				
<b>LÝ THUYẾT:</b>				
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLO)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>1.1. Đặc trưng của thương mại quốc tế</p> <p>1.2. Các hình thức và nội dung của thương mại quốc tế</p> <p>1.3. Xu hướng phát triển của thương mại quốc tế</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1,TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,
6-10	<p><b>C CHƯƠNG 2. LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>2.1. Lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế</p> <p>2.2. Lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Lý thuyết cổ điển về thương mại</p>	AM1, AM2, AM4, AM7,AM8

			<p>quốc tế Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung Lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>3.1. Tổng quan về chính sách thương mại</p> <p>3.2. Nguyên tắc điều chỉnh chính sách thương mại</p> <p>3.3. Các loại chính sách thương mại</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan Tổng quan về chính sách thương mại</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia</p>	AM1, AM2, AM4, AM7,AM8,

			thảo luận các nội dung về Các loại chính sách thương mại	
16-25	<p><b>CHƯƠNG 3. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ ( TIẾP)</b></p> <p>3.3.1. Chính sách thương mại tự do</p> <p>3.3.2. Chính sách bảo hộ mậu dịch</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung Chính sách thương mại tự do</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung Chính sách bảo hộ mậu dịch</p>	AM1, AM2, AM4, AM7, AM8
26-29	<b>Thảo luận</b>	CLO1CLO2CLO3 CLO4	Giáo viên ra đề để lớp tổ chức thảo luận	
30	<b>Kiểm tra</b>	CLO1CLO2CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4

31-35	<p><b>CHƯƠNG 4. CÁC CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>4.1. Công cụ thuế quan</p> <p>4.2. Công cụ phi thuế quan</p> <p>4.3. Các biện pháp tự vệ thương mại</p> <p>4.4. Chống bán phá giá</p> <p>4.5. Trợ cấp và thuế chống trợ cấp</p>	CLO2 CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15</p> <p>Day: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Các biện pháp tự vệ thương mại</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Trợ cấp và thuế chống trợ cấp</p>	AM1, AM2, AM4, AM7, AM8
36-40	<p><b>CHƯƠNG 5. LIÊN KẾT KINH TẾ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p><b>5.1. Các nguyên tắc liên kế thương mại</b></p>	CLO2 CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15</p> <p>Day: Thuyết giảng</p>	AM1, AM2, AM4, AM7, AM8,

			<p>cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung</p> <p><b>Các nguyên tắc liên kết thương mại</b></p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Khu vực mậu dịch tự do</p>	
41-45	<p><b>CHƯƠNG 5. LIÊN KẾT KINH TẾ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (TIẾP)</b></p> <p><b>5.2. Các hình thức liên kết thương mại</b></p> <p>5.2.1. Khu vực mậu dịch tự do</p> <p>5.2.2. Liên minh thuế quan,</p> <p>5.2.3. Khu vực thị trường chung</p> <p>5.2.4. Liên minh kinh tế</p> <p>5.2.5. Liên minh tiền tệ</p>	CLO2CLO3 CLO4	<p>TM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM11, TLM13, TML14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Liên minh thuế quan,Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	AM1, AM2, AM4, AM7,AM8,

			các nội dung về Phân tích rủi ro, đo lường tổn thất	
			Liên minh kinh tế	
<b>Tổng cộng: 45</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2	CLO3, CLO4	5%
		AM7:AM8		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60	
<b>13.Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1]. Đoàn Thị Liên, Trương Tiên Sĩ, Nguyễn Xuân Đạo, <i>Thương mại Quốc tế</i>, NXB Lao động-Xã hội, 2011.</p> <p>[2]. PGS.TS. Hà Thị Ngọc Oanh, <i>Kinh doanh Thương mại Quốc tế</i>, NXB Đại học Lao động-Xã hội, 2014.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[3]. GS.TS. Đỗ Đức Bình, PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng, <i>Kinh tế Quốc tế</i>, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2012.</p> <p>[4]. Nguyễn Minh Chí, Phạm Thế Hưng, Triệu Thị Thanh Hương, <i>Các điều ước quốc tế về thương mại</i>, NXB Chính trị Quốc gia.</p> <p>[5]. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, <i>Luật Thương mại Quốc tế</i>, NXB Khoa học và Kỹ thuật.</p> <p>[6]. GS. Đỗ Đức Bình, PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng, <i>Giáo trình kinh tế quốc tế</i>, NXB Đại học KTQD.</p> <p>[7]. Ths. Trần Văn Nam, PTS. Trần Thị Hoà Bình,</p>		

		Giáo trình luật thương mại quốc tế, NXB Khoa học và kỹ thuật, 1999.	
<b>14.Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1: Tổng quan về Thương mại Quốc tế	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1], [2] và chương 1 tài liệu số [4].
	Chương 2: Lý thuyết thương mại Quốc tế	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], [2] và chương 3 tài liệu số [4].
	Chương 3: Chính sách thương mại Quốc tế	30	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], và chương 8 tài liệu số [5].
	Chương 4: Các công cụ của chính sách thương mại quốc tế	30	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], và chương 8 tài liệu số [5].
	Chương 5: Liên kết kinh tế -Thương mại quốc tế	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 5 của tài liệu số [1], và chương 5 tài liệu số [5].
	Tổng cộng	90	



<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
	Nguyễn Thị Huê	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP**  
*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022*  
*của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt <b>NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP</b> Tên tiếng Anh: <b>COMPETING CAPABILITY</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK313
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0)
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TLM1 - Giải thích cụ thể (Explicit Teaching): Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li> <li>- TLM3 - Tham luận (Guest Lecture): Theo phương pháp này, người học tham gia vào các khóa học mà người diễn giảng, thuyết trình đến từ các tổ chức ngoài trường. Thông qua những trao đổi chia sẻ những kinh nghiệm, hiểu biết của diễn giảng để giúp người học hình thành kiến thức tổng quan hay cụ thể về chuyên ngành đào tạo.</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán,</li> </ul>

	<p>vấn đề đặt ra.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- TLM7 - Thào luận (Discussion): Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra.</li> <li>- <b>TLM10 - Học nhóm (Teamwork Learning):</b> Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>		
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>		
<p><b>8. Mục tiêu của học phần</b></p>			
<p><b>Mục tiêu (Gx)</b></p>	<p><b>Mô tả mục tiêu</b></p>	<p><b>CDR của CTĐT (PLOs)</b></p>	<p><b>TĐNL</b></p>
<p><b>G1</b></p>	<p>Hiểu được về cạnh tranh ở các cấp độ</p>	<p>PLO1</p>	<p>4/6</p>
<p><b>G2</b></p>	<p>Nắm vững các nội dung nâng</p>	<p>PLO2; PLO4; PLO7</p>	<p>5/6</p>

	cao năng cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp		
<b>G3</b>	Kỹ năng nhận biết và xác định năng lực cạnh tranh ở cấp doanh nghiệp	PLO8	4/5
<b>G4</b>	Nghiêm túc trong hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động quản lý	PLO13	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Nắm được kiến thức thực tiễn và bước đầu trau dồi năng lực vận dụng các kiến thức vào thực tiễn	PLO2; PLO4; PLO7	T,U
CLO2	Nắm vững các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	PLO2; PLO4; PLO7	T,U
CLO3	Vận dụng lý thuyết để triển khai các hoạt động nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập	PLO8	U
CLO4	Nhiệt tình, tận tụy trong điều hành và quản lý; trong nghiên cứu	PLO13	U
<p><b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần</b> Học phần này cung cấp cho học viên những kiến thức sau: Cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế; Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh; các tiêu chí đánh giá và các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.</p>			
<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>			
<b>LÝ THUYẾT:</b>			
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CĐR HP (CLO)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>
			<b>Bài đánh giá (AMs)</b>

1-5	<p><b>Chương 1: Tổng quan về năng lực cạnh tranh</b></p> <p><b>1.1. Năng lực cạnh tranh</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của năng lực cạnh tranh</p> <p>1.1.2. Các quan điểm về cạnh tranh</p> <p>1.1.3. Vai trò của nâng cao năng lực cạnh tranh</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1,TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,
6-10	<p><b>Chương 1: Tổng quan về năng lực cạnh tranh</b></p> <p><b>1.2. Các cấp độ năng lực cạnh tranh</b></p> <p>1.2.1. Năng lực cạnh tranh về sản phẩm</p> <p>1.2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</p> <p>1.2.3. Năng lực cạnh tranh ngành</p> <p>1.2.4. Năng lực cạnh tranh quốc gia</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Năng lực cạnh tranh về sản phẩm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các Năng lực cạnh tranh quốc gia</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,
11-15	<p><b>Chương 2: Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>2.1. Trình độ và năng lực quản trị doanh nghiệp</b></p> <p>2.1.1. Năng lực lãnh đạo</p> <p>2.1.2. Trình độ chuyên môn</p> <p>2.1.3. Cơ chế quản trị</p> <p><b>2.2. Các nguồn lực của</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9, ,

	<p><b>doanh nghiệp</b></p> <p>2.2.1. Nguồn lực tài chính</p> <p>2.2.2. Nguồn lực khoa học kỹ thuật, công nghệ</p> <p>2.2.3. Nguồn nhân lực</p>		<p>Nội dung Trình độ và năng lực quản trị doanh nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Các nguồn lực của doanh</p>	
16-20	<p><b>Chương 2: Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>2.3. Sản phẩm và thị trường của doanh nghiệp</b></p> <p>2.3.1. Năng lực cạnh tranh về sản phẩm</p> <p>2.3.2. Thị trường và thị phần của doanh nghiệp</p> <p>2.3.3. Hoạt động nghiên cứu và phát triển</p> <p><b>2.4. Marketing và thương hiệu</b></p> <p>2.4.1. Hoạt động marketing</p> <p>2.4.2. Danh tiếng và uy tín của doanh nghiệp</p> <p><b>2.5. Phát triển bền vững</b></p> <p>2.5.1. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p> <p>2.5.2. Hoạt động bảo vệ môi trường</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Sản phẩm và thị trường của doanh nghiệp</p> <p>Học: Phát triển bền vững</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,
21-25	<p><b>Chương 3: Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>3.1. Nhóm các yếu tố bên trong</b></p> <p>3.1.1. Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp</p> <p>3.1.2. Nhận thức của người lao động trong doanh nghiệp</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,

			Học: . Nhận thức của người lao động trong doanh nghiệp	
26-30	<p><b>Chương 3: Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>3.2. Nhóm các yếu tố bên ngoài</b></p> <p>3.2.1. Chính sách pháp luật</p> <p>3.2.2. Điều kiện kinh tế xã hội, cơ sở hạ tầng</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nhóm các yếu tố bên trong</p> <p>Học: Điều kiện kinh tế xã hội, cơ sở hạ tầng</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,
31-35	<p><b>Chương 3 Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>3.2. Nhóm các yếu tố bên ngoài</b></p> <p>3.2.3. Sự sẵn có của các nhân tố đầu vào</p> <p>3.2.4. Dung lượng thị trường</p> <p>3.2.5. Sản phẩm thay thế</p> <p>3.2.6. Năng lực cạnh tranh quốc gia</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Nhóm các yếu tố bên trong</p> <p>Học: Năng lực cạnh tranh quốc gia</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,

36	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
37-40	<p><b>Chương 4: Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>4.1. Danh tiếng và thương hiệu của doanh nghiệp</b></p> <p>4.1.1. Hình ảnh và biểu tượng</p> <p>4.1.2. Thương hiệu và uy tín</p> <p><b>4.2. Thị phần và khả năng chiếm lĩnh thị trường</b></p> <p>4.2.1. Thị phần của doanh nghiệp</p> <p>4.2.2. Khả năng duy trì và mở rộng thị trường</p> <p><b>4.3. Hiệu quả sản xuất kinh doanh</b></p> <p>4.3.1. Năng suất lao động</p> <p>4.3.2. Chất lượng sản phẩm</p> <p>4.3.3. Lợi nhuận thu được</p> <p><b>4.4. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</b></p> <p>4.4.1. Trách nhiệm đối với người lao động</p> <p>4.4.2. Trách nhiệm với cộng đồng</p> <p>4.4.3. Trách nhiệm bảo vệ môi trường</p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan Danh tiếng và thương hiệu của doanh nghiệp</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9, ,
41-45	<p><b>Chương 5: Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp</b></p> <p><b>5.1. Nâng cao chất lượng nhân lực</b></p> <p>5.1.1. Nâng cao trình độ nhân lực</p> <p>5.1.2. Nâng cao ý thức tổ chức kỷ luật, tinh thần, thái độ</p> <p>5.1.3. Nâng cao sức khỏe thể chất và tinh thần</p> <p><b>5.2. Đổi mới cơ cấu tổ chức</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>TLM1,TLM2,TLM3 TLM4, TLM7,TLM10, TLM14, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến . Nâng cao chất lượng nhân lực</p>	AM1, AM2, AM3, AM8, AM9,



	<p><b>và tăng cường các nguồn lực</b></p> <p>5.2.1. Đổi mới cơ cấu tổ chức, hoàn thiện quy chế hoạt động</p> <p>5.2.2. Tăng cường nguồn lực tài chính</p> <p>5.2.3. Tăng cường nguồn nhân lực</p> <p>5.2.4. Tăng cường nguồn lực khoa học công nghệ</p> <p>5.2.5. Cải thiện cơ sở vật chất</p> <p><b>5.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm</b></p> <p>5.3.1. Nâng cao chất lượng sản phẩm</p> <p>5.3.2. Đổi mới bao bì, mẫu mã sản phẩm</p> <p>5.3.3. Tăng cường hoạt động nghiên cứu và phát triển</p> <p><b>5.4. Nâng cao thương hiệu và uy tín</b></p> <p>5.4.1. Xây dựng và phát triển thương hiệu</p> <p>5.4.2. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp</p> <p>5.4.3. Tăng cường hoạt động Marketing</p> <p>5.4.3. Nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p> <p><b>5.5. Nâng cao năng lực dịch vụ</b></p> <p>5.5.1. Nâng cao năng lực logistics</p> <p>5.5.2. Nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng</p>		Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về . Nâng cao năng lực dịch vụ	
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>

	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2	CLO3, CLO4	5%
		AM3: AM8		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20%
	A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[[1]. Michael E.Porter “<i>Lợi thế cạnh tranh</i>”, Nguyễn Phúc Hoàng biên dịch; NXB Trẻ Tp. Hồ Chí Minh, 2016.</p> <p>[2]. Michael E.Porter “<i>Chiến lược cạnh tranh</i>”, Nguyễn Ngọc Toàn biên dịch; NXB Trẻ Tp. Hồ Chí Minh, 2016.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[[3]. Sách tham khảo: “<i>Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện toàn cầu hóa</i>”, GS.TS Trần Sửu, NXB Lao động, 2006 (HLTK 1)</p> <p>[4]. Sách tham khảo: “<i>Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế</i>”, Trường Đào tạo, bồi dưỡng CBCT Trung ương, NXB Công thương, 2010 (HLTK 2)</p>		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1: Tổng quan về năng lực cạnh tranh	20	[1]; [2]; [3]	
	Chương 2: Các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	20	[1]; [2]	
	Chương 3: Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	20	[1]; [2]	
	Chương 4: Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	20	[1]; [2]	
	Chương 5: Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh	10	[1]; [2]	

	nghiệp		
	Tổng cộng	90	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
	Phạm Thị Thúy Vân	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**VĂN HOÁ VÀ ĐẠO ĐỨC KINH DOANH**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>VĂN HOÁ VÀ ĐẠO ĐỨC KINH DOANH</b> Tên tiếng Anh: CORPRATE CULTURE AND BUSINESS ETHICS.
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 314
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) TLM1: Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li> <li>- Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>

<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Nắm nắm vững những kiến thức cơ bản và kinh nghiệm trên thế giới về văn hóa kinh doanh, đạo đức kinh doanh, vai trò và ảnh hưởng của văn hóa kinh doanh như một nhân tố quan trọng đối với sự phát triển kinh doanh, nâng cao tầm quản lý.	PLO3 PLO4	4/6
<b>G2</b>	Hiểu được sự đa dạng, phong phú của các nhân tố văn hóa kết tinh trong hoạt động kinh doanh để xây dựng các mối quan hệ kinh doanh lành mạnh, hướng tới lợi ích bền vững.	PLO5	5/6
<b>G3</b>	Cung cấp cho học viên những kỹ	PLO9	4/5

	<p>năng cần thiết để tổ chức, ứng dụng và phát triển về văn hóa kinh doanh trong quá trình kinh doanh. Xây dựng kỹ năng cần thiết để xây dựng văn hóa kinh doanh trong bối cảnh hội nhập quốc tế.</p>		
<b>G4</b>	<p>Nhận thức tầm quan trọng của văn hóa kinh doanh trong hoạt động kinh doanh và tổ chức doanh nghiệp, từ đó có thái độ tích cực rèn luyện các kỹ năng và năng lực của cá nhân để đáp ứng các yêu cầu trong công việc.</p> <p>Nhận thức được tầm quan trọng của văn hóa kinh doanh Việt Nam và</p>	<p>PLO12 PLO13 PLO15</p>	<p>5/5</p>

	<p>các quốc gia trên thế giới từ đó có những thái độ, hành vi phù hợp với từng đối tác trong nền kinh tế hội nhập thế giới.</p> <p>Nhận thức những vấn đề văn hóa kinh doanh để xây dựng một nền văn hóa với bản sắc riêng của mình.</p>		
--	--	--	--

**9. Chuẩn đầu ra của học phần**

<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (L, T, U)</b>
CLO1	<p>Nắm nắm vững những kiến thức cơ bản và kinh nghiệm trên thế giới về văn hóa kinh doanh, đạo đức kinh doanh, vai trò và ảnh hưởng của văn hóa kinh doanh như một nhân tố quan trọng</p>	<p>PLO3 PLO4</p>	<p>T,U</p>



	đôi với sự phát triển kinh doanh, nâng cao tầm quản lý.		
CLO2	Hiểu được sự đa dạng, phong phú của các nhân tố văn hóa kết tinh trong hoạt động kinh doanh để xây dựng các mối quan hệ kinh doanh lành mạnh, hướng tới lợi ích bền vững.	PLO5	T,U
CLO3	Vận dụng những vấn đề lý luận về Văn hoá và đạo đức kinh doanh để nhận xét, liên hệ với thực tiễn ứng dụng văn hoá và đạo đức kinh doanh trong hoạt động quản trị kinh doanh. Phân tích, đánh giá sự phù hợp của các giá trị	PLO9	U

	văn hoá ứng dụng xây dựng và duy trì trong doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.		
CLO4	Hình thành và phát triển kỹ năng tư duy logic, kỹ năng xử lý tình huống và ra quyết định, phát triển kỹ năng tự học và nghiên cứu, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm.	PLO12 PLO13 PLO15	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần Văn hoá và đạo đức kinh doanh cung cấp cho học viên những kiến thức chung về văn hóa kinh doanh và những kỹ năng cần thiết để tổ chức, ứng dụng và phát triển các kiến thức về văn hóa kinh doanh, đạo đức kinh doanh trong hoạt động kinh tế, kinh doanh.

**11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy**  
**LÝ THUYẾT:**

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
1-5	<b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ</b>	CLO1 CLO4	TLM1, TLM2 Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2,

	<p><b>VĂN HÓA KINH DOANH</b></p> <p><b>1.1. Khái quát chung về văn hóa</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm văn hóa</p> <p>1.1.2. Các yếu tố cấu thành văn hóa</p> <p>1.1.3. Chức năng, vai trò văn hóa</p> <p><b>1.2. Một số vấn đề chung về văn hóa kinh doanh</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm văn hóa kinh doanh</p> <p>1.2.2. Các đặc trưng của văn hóa kinh doanh</p> <p>1.2.3. Các tác động đến văn hóa kinh doanh</p> <p>1.2.4. Vai trò của văn hóa kinh doanh</p> <p><b>1.3. Các yếu tố cấu thành văn hóa kinh doanh</b></p>		<p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	
--	---	--	--	--

	<p>1.3.1. Triết lý kinh doanh</p> <p>1.3.3. Văn hóa doanh nhân</p> <p>1.3.4. Văn hóa doanh nghiệp</p>			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ VĂN HÓA KINH DOANH</b></p> <p><b>1.3. Các yếu tố cấu thành văn hóa kinh doanh</b></p> <p>1.3.1. Triết lý kinh doanh</p> <p>1.3.3. Văn hóa doanh nhân</p> <p>1.3.4. Văn hóa doanh nghiệp</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM1, AM2, AM3 AM8</p>
11-15	<p><b>CHƯƠNG 2. VĂN HÓA KINH DOANH VIỆT NAM</b></p> <p><b>2.1. Văn hóa kinh doanh Việt Nam trước thời kỳ đổi mới</b></p> <p>2.1.1. Văn hóa kinh doanh thời kỳ phong kiến</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM1, AM2, AM3 AM8</p>

	<p>2.1.2. Văn hóa kinh doanh thời kỳ Pháp thuộc</p> <p>2.1.3. Văn hóa kinh doanh giai đoạn 1954-1975</p> <p>2.1.4. Văn hóa kinh doanh 1975-1986</p>			
16-20	<p><b>CHƯƠNG 2.</b></p> <p><b>VĂN HÓA KINH DOANH VIỆT NAM</b></p> <p><b>2.2. Văn hóa kinh doanh thời kỳ đổi mới</b></p> <p>2.2.1. Văn hóa kinh doanh trong doanh nghiệp nhà nước</p> <p>2.2.2. Văn hóa kinh doanh trong doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</p> <p>2.2.3. Văn hóa kinh doanh trong khu vực kinh tế tư nhân</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM1, AM2, AM3 AM8</p>

	2.3. Một số vấn đề trong văn hóa kinh doanh tại Việt Nam			
21-25	<p><b>CHƯƠNG 3. VĂN HÓA KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>3.1. Khác biệt văn hóa trong kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.1.1. Khác biệt và giao lưu văn hóa</p> <p>3.1.2. Hiện tượng sốc văn hóa và vượt qua sốc văn hóa</p> <p><b>3.2. Những biểu hiện cơ bản của văn hóa kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.2.1. Giao tiếp trong môi trường kinh doanh đa văn hóa</p> <p>3.2.2. Giao tiếp bằng văn</p>	CLO2, CLO3 CLO4	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm  Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận	AM1, AM2, AM3 AM8

	bản			
26-30	<p><b>CHƯƠNG 3. VĂN HÓA KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>3.3. Đàm phán đa văn hóa</b></p> <p>3.3.1. Những khác biệt văn hóa trong đàm phán</p> <p>3.3.2. Hợp đồng và các biến số văn hóa</p> <p>3.3.3. Nghệ thuật đàm phán giữa các nền văn hóa</p> <p><b>3.4. Marketing đa văn hóa</b></p> <p>3.4.1. Truyền thông và giao với khách hàng</p> <p>3.4.2. Hành vi người tiêu dùng toàn cầu</p> <p><b>3.5. Văn hóa kinh doanh một số quốc gia</b></p>	CLO1, CLO2, CLO3 CLO4	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15 Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia	AM1, AM2, AM3 AM8
31-35	<b>CHƯƠNG 4.</b>	CLO1,	TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8,	AM1,

	<p><b>ĐẠO ĐỨC KINH DOANH</b></p> <p><b>4.1. Khái niệm đạo đức kinh doanh</b></p> <p><b>4.2. Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</b></p> <p>4.2.1. Khái niệm trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p> <p>4.2.2. Nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM2, AM3 AM8</p>
36-40	<p><b>CHƯƠNG 4. ĐẠO ĐỨC KINH DOANH</b></p> <p><b>4.3. Vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp</b></p> <p><b>4.4. Các khía cạnh của đạo đức kinh doanh</b></p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận, thảo luận nhóm.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3 AM4 AM8</p>



	<p>4.4.1. Đạo đức kinh doanh trong các chức năng của doanh nghiệp</p> <p>4.4.2. Đạo đức kinh doanh trong marketing</p> <p><b>4.5. Đạo đức kinh doanh trong nền kinh tế toàn cầu</b></p> <p>KIỂM TRA</p>			
40-45	<p><b>CHƯƠNG 5. CÁC TÌNH HUỐNG VĂN HÓA KINH DOANH</b></p> <p>5.1. Các tình huống về khác biệt và hài hòa về văn hóa trong kinh doanh</p> <p>5.2. Các tình huống về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</p> <p>5.3. Các tình huống về giao</p>	<p>CLO1, CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	tiếp, ứng xử trong kinh doanh			
	5.4. Một số tình huống văn hóa kinh doanh Việt Nam			
<b>Tổng cộng: 45 tiết</b>				
<b>12.Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CDR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2 CLO3, CLO4	5%
		AM2:		5%
		AM3:		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60	
<b>13.Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	[1]. PGS. TS. Dương Thị Liễu, <i>Giáo trình văn hóa kinh doanh</i> (tái bản lần 2), NXB ĐH KTQD, 2018. [2]. PGS. TS. Nguyễn Mạnh Quân, <i>Đạo đức kinh doanh và văn hóa công ty</i> (tái bản lần 1), NXB ĐH KTQD, 2012.		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	[3]. Erison, <i>Bộ quy tắc ứng xử</i> , 2017.		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Chương 1: Tổng quan về văn hóa kinh doanh	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 1,2 của tài liệu số [1].	
	Chương 2: Văn hóa kinh doanh Việt Nam	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1].	

	Chương 3. Văn hóa kinh doanh quốc tế	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1].	
	Chương 4: Các tình huống văn hóa kinh doanh	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 5 của tài liệu số [1].	
	Chương 5: Đạo đức kinh doanh	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1,2,3,4 của tài liệu số [2].	
	Tổng cộng	90		
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>	
	Phạm Hải Hưng	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh	
	Nguyễn Duy Phương	Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh	

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ RỦI RO NÂNG CAO**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ RỦI RO NÂNG CAO</b> Tên tiếng Anh: <b>ADVANCED RISK MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 315
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Thuyết giảng (Lecture) - TLM2:</b> Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li><li>• <b>Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4:</b> Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li><li>• <b>Thảo luận (Discussion) – TLM7:</b> Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan điểm, giải pháp của mình.</li><li>• <b>Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8:</b> Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình tìm giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li><li>• <b>Học theo tình huống (Case Study) – TLM9:</b> Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung</li></ul>

	<p>tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Học nhóm (Teamwork Learning) – TLM10:</b> Người học được tổ chức thành các nhóm nhỏ để cùng nhau giải quyết các vấn đề được đặt ra và trình bày kết quả của nhóm thông qua các báo cáo hay thuyết trình trước các nhóm khác và giảng viên.</li> <li>• <b>Học trực tuyến (E-Learning) – TLM14:</b> Thông qua hệ thống phần mềm quản trị đào tạo, giảng viên có thể tương tác và quản lý quá trình học tập của người học.</li> <li>• <b>Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15:</b> Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul> <p>Kỹ thuật “Động não” hay “Công não” (Brainstorming) – TLM17: Là phương pháp nhằm huy động những tư tưởng mới mẻ, độc đáo về một chủ đề của các thành viên trong nhóm cùng thảo luận. Nhóm trưởng điều hành hoạt động thảo luận chung của cả nhóm trong một thời gian quy định, các ý kiến đều được thư ký ghi nhận, khuyến khích thành viên đưa càng nhiều ý kiến càng tốt. Các thành viên tham gia một cách tích cực nhằm tạo ra “con lóc” ý tưởng.</p>		
<p><b>7. Đơn vị quản lý HP</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>		
<p><b>8. Mục tiêu của học phần</b></p>			
<p><b>Mục tiêu (Gx)</b></p>	<p><b>Mô tả mục tiêu</b></p>	<p><b>CDR của CTĐT (PLOs)</b></p>	<p><b>TĐNL</b></p>
<p>G1</p>	<p><i>Về kiến thức:</i>  + Nắm được tổng quan về quản trị rủi ro nói chung, rủi ro doanh nghiệp và rủi ro kinh doanh...  + Cung cấp cho người học khái niệm, mô</p>		

	<p>hình ứng dụng chuyên sâu về quản trị rủi ro trong doanh nghiệp như các mô hình quản trị rủi ro phổ biến đã được nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam và thế giới áp dụng như <i>ISO 31000:2009</i> và <i>COSO ERM</i>; đồng thời cung cấp các giải pháp quản trị rủi ro trong doanh nghiệp theo nhóm nhân tố tác động là vi mô và vĩ mô.</p>		
<b>G2</b>	<p><i>Về Kỹ năng:</i></p> <p>Học viên có các kỹ năng nhận dạng, phân tích, kiểm soát và tài trợ rủi ro; kỹ năng ứng dụng các tiêu chuẩn hoặc mô hình quản trị rủi ro cho doanh nghiệp từ đó chủ động ứng phó với những rủi ro trong công việc kinh doanh, cụ thể:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Nhận biết các rủi ro tác động đến doanh nghiệp</li> <li>+ Có khả năng phân tích, đánh giá và trọng một chừng mực nào đó có thể lượng hóa những thiệt hại do các rủi ro tác động</li> <li>+ Vận dụng được các công cụ quản trị rủi ro để có thể đề xuất những biện pháp quản trị một cách hợp lý, hiệu quả trong doanh nghiệp.</li> <li>+ Giúp học viên có khả năng nghiên cứu sâu hơn sau khi tốt nghiệp.</li> </ul>		
<b>G3</b>	<p><i>Về Thái độ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Ý thức được vai trò và tầm quan trọng của quản trị rủi ro trong doanh nghiệp, từ đó có ý thức ứng dụng các công cụ, kỹ thuật quản trị rủi ro trong công việc và cuộc sống.</li> <li>+ Rèn luyện văn hóa quản trị rủi ro cho nhà quản trị trước khi ra các quyết định đầu tư, kinh doanh.</li> </ul>		

<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Học viên nắm được tổng quan về quản trị rủi ro gồm khái niệm, vai trò quản trị rủi ro, quá trình quản trị rủi ro...		I,T
CLO2	Học viên nắm được việc phân tích các cơ hội thị trường từ môi trường quản trị rủi ro, lập kế hoạch chiến lược quản trị rủi ro, xác định mô hình quản trị rủi ro thích hợp cho doanh nghiệp.		T,U
CLO3	Học viên nhận biết được cách thức công ty tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động quản trị rủi ro đã được vạch ra trong bản chiến lược quản trị rủi ro.		T,U
CLO4	Học viên lựa chọn được chiến lược quản trị rủi ro cho một công ty cụ thể ở những bối cảnh khác nhau, trên cơ sở phối hợp hài hòa những mục tiêu, giá trị cốt lõi và các nguồn lực của công ty với		T,U

	những nhu cầu và cơ hội kinh doanh thực tế.		
CLO5	Học viên lập được mô hình quản trị rủi ro cho một công ty cụ thể, trong đó phải phân bổ nguồn lực cho các hoạt động quản trị rủi ro (ngân sách, nguồn nhân lực, thời gian...), đánh giá, phân tích và đưa ra quyết định quản trị để đạt mục tiêu đã định.		T,U
CLO6	Học viên sử dụng kiến thức quản trị rủi ro nâng cao để áp dụng trong từng môi trường kinh doanh hoặc bối cảnh kinh tế - xã hội cụ thể.		T,U
CLO7	Học viên rèn luyện năng lực tư duy quản trị rủi ro, có kỹ năng phân tích và xử lý tình huống với những tình huống cần đưa ra các quyết định về quản trị rủi ro.		T,U
CLO8	Học viên ý thức được vai trò và tầm quan trọng của quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong hoạt động quản trị rủi ro doanh		U



	ngành nói riêng.		
CLO9	Học viên cần rèn luyện phẩm chất của nhà quản trị về các ứng xử rủi ro như: không coi rủi ro là tổn thất mà là cơ hội, linh hoạt, nhạy bén.. có khả năng bao quát và ra quyết định hướng tới hiệu quả kinh tế - xã hội.		U

### 10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Quản trị rủi ro là một hoạt động cần thiết không chỉ đối với cá nhân mà còn rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Quản trị rủi ro hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc ứng phó với những tình huống xấu có thể xảy ra, từ đó có thể hạn chế những thiệt hại đáng tiếc. Môn học này sẽ trang bị cho người học những nội dung cơ bản và nâng cao liên quan đến hoạt động quản trị rủi ro như các nguyên tắc, mô hình, tiêu chuẩn trong quản trị rủi ro, đặc biệt có phân tích các nhân tố vi mô và vĩ mô thường ảnh hưởng nhiều nhất đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số rủi ro đặc thù như rủi ro mô hình hoạt động, rủi ro nhân sự, rủi ro trong đầu tư,... cũng được giới thiệu trong môn học để người học có thêm kiến thức về quản trị rủi ro trong doanh nghiệp.

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CDR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (TLMs)	Bài đánh giá (AMs)
Tiết 1- tiết 5	<p><b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO VÀ RỦI RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>1.1. Những vấn đề cơ bản về rủi ro</b></p> <p>1.1.1. Các khái niệm cơ bản</p> <p>1.1.2. Phân loại</p> <p>1.1.3. Đánh giá chi phí</p>	CLO1, CLO3, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><b>Học:</b> Nghe</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	trong quản trị rủi ro		giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.	
Tiết 6 – tiết 10	<p><b>(tiếp Chương 1)</b></p> <p><b>1.2. Rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>1.2.1. Các quan điểm quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p>1.2.2. Phân loại rủi ro doanh nghiệp</p> <p>1.2.3. Kỹ thuật thuật cơ bản nhận diện rủi ro doanh nghiệp</p>	CLO2, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b><i>Đạy:</i></b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><b><i>Học:</i></b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8
Tiết 11 – tiết 15	<p><b>CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN VÀ MÔ HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>2.1. Quản trị rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>2.1.1. Khái niệm quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p>2.1.2. Khung quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p>2.1.3. Vai trò của quản trị rủi ro doanh nghiệp.</p> <p><b>2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến khung quản trị rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>2.2.1. Triết lý và nguyên</p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO7, CLO8, CLO9	<p><b><i>Đạy:</i></b></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><b><i>Học:</i></b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	AM1, AM2, AM3, AM8

	<p>tác quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p>2.2.2. Yếu tố khẩu vị rủi ro</p> <p>2.2.3. Hoạt động quản lý và điều hành</p> <p>2.2.4. Văn hoá về rủi ro</p> <p>2.2.5. Cơ cấu tổ chức</p> <p>2.2.6. Mức độ ủy quyền và giao trách nhiệm</p> <p>2.2.7. Những yếu tố liên quan đến nguồn nhân lực</p> <p>2.2.8. Triết lý quản trị và phong cách lãnh đạo</p> <p>2.2.9. Môi quan hệ với mục tiêu, khẩu vị rủi ro và cơ hội kinh doanh</p> <p>2.2.10. Phương pháp tiếp cận quản trị rủi ro</p> <p>2.2.11. Quy trình quản trị rủi ro</p>			
Tiết 16 – tiết 20	<p>(tiếp Chương 2)</p> <p><b>2.3. Các tiêu chuẩn khung quản trị rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>2.3.1. Hệ thống tiêu chuẩn chung</p> <p>2.3.2. Một số tiêu chuẩn, chuẩn mực quốc tế về quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p><b>2.4. Nhận diện rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>2.4.1. Thiết lập giả thiết và điều kiện tiêu chuẩn</p> <p>2.4.2. Nhận diện rủi ro doanh nghiệp</p>	<p>CLO2,</p> <p>CLO3,</p> <p>CLO4,</p> <p>CLO5,</p> <p>CLO7,</p> <p>CLO8,</p> <p>CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2,</p> <p>TLM4,</p> <p>TML7,</p> <p>TLM9,</p> <p>TLM10,</p> <p>TLM15,</p> <p>TLM17.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2,</p> <p>AM3,</p> <p>AM8</p>
Tiết 21 – tiết 25	<p><b>CHƯƠNG 3. PHÂN TÍCH VÀ ƯỚC LƯỢNG RỦI</b></p>	<p>CLO3,</p> <p>CLO4,</p>	<p><b>Dạy:</b></p> <p>TLM2,</p>	<p>AM1,</p> <p>AM2,</p>

	<p><b>RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>3.1. Khái quát về phương pháp và kỹ thuật phân tích, ước lượng rủi ro</b></p> <p><b>3.2. Lựa chọn các kỹ thuật và thang đo phân tích rủi ro</b></p>	<p>CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p>TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><i>Học:</i> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM3, AM8</p>
<p>Tiết 26 – tiết 30</p>	<p><b>(tiếp Chương 3)</b></p> <p><b>3.3. Phương pháp phân tích định tính</b></p> <p>3.3.1. Sự cần thiết áp dụng phương pháp phân tích định tính</p> <p>3.3.2. Một số kỹ thuật phân tích định tính phổ biến</p> <p><b>3.4. Phương pháp phân tích định lượng</b></p> <p>3.4.1. Lý do sử dụng phương pháp phân tích định lượng</p> <p>3.4.2. Một số phương pháp phân tích định lượng</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><i>Đạy:</i></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><i>Học:</i> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>
<p>Tiết 31 – tiết 35</p>	<p><b>CHƯƠNG 4. ĐỐI PHÓ VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>4.1. Đối phó rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>4.1.1. Khái niệm đối phó với rủi ro</p> <p>4.1.2. Hoạch định việc đối phó với rủi ro</p>	<p>CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><i>Đạy:</i></p> <p>TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><i>Học:</i> Nghe</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>

	<p>4.1.3. Các chiến lược đối phó với rủi ro</p> <p>4.1.4. Thực hiện đối phó với rủi ro</p> <p><b>4.2. Kiểm soát rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p>4.2.1. Đặc điểm hoạt động kiểm soát rủi ro.</p> <p>4.2.2. Phân loại các hoạt động kiểm soát</p> <p>4.2.3. Kiểm soát rủi ro theo mô hình tích hợp</p> <p>4.2.4. Một số hoạt động kiểm soát đặc thù</p> <p>4.2.5. Hệ thống kiểm soát có hiệu quả</p>		<p>giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	
Tiết 36 – tiết 40	<p><b>(tiếp Chương 4)</b></p> <p><b>4.3. Giám sát và điều chỉnh quy trình kiểm soát rủi ro</b></p> <p>4.3.1. Tầm quan trọng của hoạt động giám sát</p> <p>4.3.2. Các hình thức giám sát hoạt động kiểm soát rủi ro</p> <p>4.3.3. Thực hiện báo cáo, truyền thông trong doanh nghiệp</p> <p><b>KIỂM TRA</b></p> <p><b>CHƯƠNG 5. THỰC HIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO DOANH NGHIỆP TÍCH HỢP</b></p> <p><b>5.1. Quản trị rủi ro chiến lược</b></p>	<p>CLO3, CLO4, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TLM7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM4, AM5, AM8</p>

	<p>5.1.1. Mục tiêu quản trị rủi ro chiến lược</p> <p>5.1.2. Hướng tiếp cận và khung lý thuyết quản trị rủi ro chiến lược</p> <p>5.1.3. Các bước tổ chức thực hiện và duy trì quản trị rủi ro chiến lược</p> <p>5.1.4. Phân công chức năng và nhiệm vụ các bộ phận quản trị rủi ro chiến lược</p> <p><b>5.2. Quản trị rủi ro hoạt động</b></p> <p>5.2.1. Mục tiêu và phạm vi quản trị rủi ro hoạt động</p> <p>5.2.2. Khung lý thuyết và mối quan hệ với quản trị rủi ro doanh nghiệp</p> <p>5.2.3. Phân chia nhiệm vụ trong việc quản trị rủi ro hoạt độ</p>			
Tiết 41 – tiết 45	<p>(tiếp Chương 5)</p> <p><b>5.3. Quản trị rủi ro tuân thủ</b></p> <p>5.3.1. Mục tiêu quản trị rủi ro tuân thủ</p> <p>5.3.2. Phương pháp tiếp cận và khung lý thuyết quản trị tuân thủ</p> <p>5.3.3. Trách nhiệm của phòng ban chức năng liên quan</p> <p><b>5.4. Quản trị rủi ro báo cáo về trách nhiệm và đạo đức của doanh nghiệp</b></p> <p>5.4.1. Mục tiêu quản trị rủi ro về báo cáo</p>	<p>CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO7, CLO8, CLO9</p>	<p><b>Dạy:</b> TLM2, TLM4, TML7, TLM9, TLM10, TLM15, TLM17.</p> <p><b>Học:</b> Nghe giảng, ghi chú, tham gia học nhóm, làm bài tập, thảo luận.</p>	<p>AM1, AM2, AM3, AM8</p>

	5.4.2. Khung lý thuyết của quản trị rủi ro báo cáo 5.4.3. Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận trong quản trị rủi ro báo cáo <b>TỔNG KẾT MÔN HỌC</b>			
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần ( trọng số )</b>	<b>Bài đánh giá</b>	<b>CĐR môn học</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	<b>A1. Điểm quá trình (20%)</b>	A1.1 Chuyên cần A1.2 Thái độ chủ động, tích cực	CLO7, CLO8, CLO9	10%
		A1.3 Bài tập nhóm	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7 CLO8, CLO9	10%
	<b>A2. Điểm giữa kỳ (20%)</b>	A2.1 Bài kiểm tra cá nhân trên lớp	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9	20%
	<b>A3. Điểm cuối kỳ (60%)</b>	A3.1 Thi kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5,	60%

			CLO6, CLO7, CLO8, CLO9
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	[1]. PGS. TS. Nguyễn Thị Liên Diệp, Quản trị rủi ro doanh nghiệp, NXB Hồng Đức, 2017	
	<b>Tài liệu tham khảo/ bổ sung</b>	[2]. PhD. Robert J. Chapman, Simple Tools and Techniques for Enterprise Risk Management, tái bản lần 2, Nhà xuất bản A John Wiley & Sons, Ltd., Publication, 2015	
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>
	<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO VÀ RỦI RO DOANH NGHIỆP</b> <b>1.1. Những vấn đề cơ bản về rủi ro</b> <b>1.2. Rủi ro doanh nghiệp</b>	18	Học viên đọc trước nội dung Chương 1, 5 của tài liệu số [1]; chương 1 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.
	<b>CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN VÀ MÔ HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO DOANH NGHIỆP</b> <b>2.1. Quản trị rủi ro doanh nghiệp</b> <b>2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến khung quản trị rủi ro doanh nghiệp</b> <b>2.3. Các tiêu chuẩn khung quản trị rủi ro doanh nghiệp</b> <b>2.4. Nhận diện rủi ro doanh nghiệp</b>	18	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], chương 2, 4 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.



	<p><b>CHƯƠNG 3. PHÂN TÍCH VÀ ƯỚC LƯỢNG RỦI RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>3.1. Khái quát về phương pháp và kỹ thuật phân tích, ước lượng rủi ro</b></p> <p><b>3.2. Lựa chọn các kỹ thuật và thang đo phân tích rủi ro</b></p> <p><b>3.3. Phương pháp phân tích định tính</b></p> <p><b>3.4. Phương pháp phân tích định lượng</b></p>	18	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 8 của tài liệu số [1], chương 7 tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHƯƠNG 4. ĐỐI PHÓ VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO DOANH NGHIỆP</b></p> <p><b>4.1. Đối phó rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p><b>4.2. Kiểm soát rủi ro doanh nghiệp</b></p> <p><b>4.3. Giám sát và điều chỉnh quy trình kiểm soát rủi ro</b></p>	18	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 6,7, 9, 10 của tài liệu số [1]; chương 5, 8 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối mỗi chương.</p>
	<p><b>CHƯƠNG 5. THỰC HIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO DOANH NGHIỆP TÍCH HỢP</b></p> <p><b>5.1. Quản trị rủi ro chiến lược</b></p> <p><b>5.2. Quản trị rủi ro hoạt động</b></p> <p><b>5.3. Quản trị rủi ro tuân thủ</b></p> <p><b>5.4. Quản trị rủi ro báo cáo về trách nhiệm và đạo đức của doanh nghiệp</b></p>	18	<p>Học viên đọc trước nội dung Chương 17 của tài liệu số [2] và làm các câu hỏi ôn tập, bài tập thảo luận cuối chương.</p>

<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Nguyễn Duy Phương	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Lục Mạnh Hiến	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU**

*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU</b> Tên tiếng Anh: <b>BRAND MANAGEMENT</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTK 316
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	03 (3,0) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Không
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải thích cụ thể (Explicit Teaching) TLM1:: Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</li> <li>- Thuyết giảng (Lecture) - TLM2: Giảng viên trình bày nội dung bài học và giải thích các nội dung trong bài giảng. Giảng viên là người thuyết trình, diễn giảng. Người học chỉ nghe giảng và ghi chú để tiếp nhận các kiến thức mà giảng viên truyền đạt.</li> <li>- Câu hỏi gợi mở (Inquiry) - TLM4: Trong tiến trình dạy học, giảng viên sử dụng các câu hỏi gợi mở hay các vấn đề và hướng dẫn giúp người học từng bước trả lời câu hỏi. Người học có thể tham gia vào thảo luận nhóm để cùng nhau giải quyết bài toán, vấn đề đặt ra.</li> <li>- Thảo luận (Discussion) – TLM7: Là phương pháp dạy học trong đó người học được chia thành các nhóm và tham gia thảo luận về những quan điểm cho một vấn đề nào đó được giảng viên đặt ra. Khác với các phương pháp tranh luận, trong phương pháp thảo luận, người với cũng quan điểm mục tiêu chung tìm cách bổ sung để hoàn thiện quan</li> </ul>

	<p>điểm, giải pháp của mình</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giải quyết vấn đề (Problem Solving) – TLM8: Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</li> <li>- Học theo tình huống (Case Study) – TLM9: Đây là phương pháp hướng đến cách tiếp cận dạy và học lấy người học làm trung tâm, giúp người học hình thành kỹ năng tư duy phản biện, giao tiếp. Theo phương pháp này, giảng viên liên hệ các tính huống, vấn đề hay thách thức trong thực tế và yêu cầu người học giải quyết, giúp cho người học hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định cũng như khả năng nghiên cứu.</li> <li>- Học Trực tuyến – TLM14: Chiến lược tự học giúp cho người học tiếp thu kiến thức và hình thành các kỹ năng để có thể tự định hướng, chủ động trong việc học. Người học có cơ hội lựa chọn chủ đề học, khám phá và nghiên cứu sâu về một vấn đề. Từ đó, người học hình thành các kỹ năng quản lý thời gian và tự giám sát việc học. Phương pháp học theo chiến lược này được chương trình đào tạo ngành Kế toán áp dụng chủ yếu là Bài tập ở nhà.</li> <li>- Bài tập ở nhà (Work Assignment) – TLM15: Theo phương pháp này, người học được giao nhiệm vụ làm việc ở nhà với nội dung và yêu cầu do giảng viên đặt ra. Thông qua hoàn thành các nhiệm vụ được giao ở nhà này, người học được tự học, cũng như đạt được những nội dung về kiến thức cũng như kỹ năng theo yêu cầu.</li> </ul>
<p><b>7. Đơn vị quản lý học phần</b></p>	<p>Khoa Quản trị kinh doanh</p>

<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Cung cấp các kiến thức cơ bản về quản trị thương hiệu	PLO5	4/6
<b>G2</b>	Cung cấp các kiến thức quản trị theo nội dung về quản trị thương hiệu	PLO7	5/6
<b>G3</b>	Cung cấp các tính huống ứng dụng trong thực tiễn quản trị thương hiệu	PLO7	
<b>G4</b>	Trang bị các kỹ năng liên quan đến quản trị thương hiệu	PLO9	4/5
<b>G5</b>	Rèn luyện ý thức học tập và tuân thủ các quy tắc, chuẩn mực về đạo đức trong kinh doanh, luật sở hữu trí tuệ trong quản trị thương hiệu	PL12 PLO13	5/5
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>

CLO1	Người học nắm được các khái niệm cơ bản quản trị thương hiệu	PLO1	T,U
CLO2	Vận dụng các nội dung của quản trị thương hiệu vào thực tiễn kinh doanh	PLO4	T,U
CLO3	Vận dụng các kiến thức trong xây dựng, phát triển, bảo vệ và khai thác giá trị thương hiệu	PLO4	U
CLO4	Ứng dụng thành thạo các kỹ năng trong xử lý các tình huống về quản trị thương hiệu trong hoạt động kinh doanh	PLO8	U
CLO5	Hình thành ý thức tuân thủ các quy tắc, chuẩn mực về đạo đức trong kinh doanh, luật sở hữu trí tuệ trong quản trị thương hiệu	PLO12	U

**10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:** Học phần Quản trị thương hiệu giới thiệu những kiến thức chuyên sâu về thương hiệu và quản trị thương hiệu. Các nội dung chủ yếu trong học phần gồm: tổng quan về thương hiệu, các nội dung cụ thể trong quản trị thương hiệu là định vị thương hiệu, xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu, cấu trúc thương hiệu và mở rộng thương hiệu, truyền thông thương hiệu, bảo hộ thương hiệu, đo lường và khai thác tài sản thương hiệu.

<b>11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy</b>				
<b>LÝ THUYẾT:</b>				
<b>Giờ tín chỉ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đáp ứng CDR HP (CLO)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (TLMs)</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>
1-5	<p><b>CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>1.1. Khái niệm thương hiệu và các quan điểm tiếp cận thương hiệu</b></p> <p>1.1.1 Khái niệm thương hiệu</p> <p>1.1.2 Phân biệt thương hiệu và những khái niệm liên quan</p> <p>1.1.3 Các quan điểm tiếp cận thương hiệu</p> <p><b>1.2. Vai trò của thương hiệu</b></p> <p><b>1.3. Các thành tố thương hiệu</b></p> <p>1.3.1. Tên thương hiệu</p> <p>1.3.2. Biểu trưng và biểu</p>	CLO1 CLO4	<p>TLM1, TLM2</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước và trả lời các câu hỏi.</p>	AM1, AM2,

	<p>tượng</p> <p>1.3.3. Khẩu hiệu, nhạc hiệu</p> <p>1.3.4. Các thành tố khác</p> <p><b>1.4. Phân loại thương hiệu</b></p> <p>1.4.1. Các tiêu chí phân loại</p> <p>1.4.2. Một số loại thương hiệu</p> <p><b>1.5. Khái niệm và quy trình quản trị thương hiệu</b></p> <p>1.5.1. Khái niệm quản trị thương hiệu</p> <p>1.5.2. Quy trình quản trị thương hiệu</p>			
6-10	<p><b>CHƯƠNG 2. ĐỊNH VỊ THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>2.1. Khái niệm và vai trò định vị thương hiệu</b></p> <p>2.1.1. Khái niệm</p> <p>2.1.2. Vai trò</p> <p><b>2.2. Tiến trình định vị thương</b></p>	CLO2, CLO3 CLO4	<p>Học: TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến định vị thương hiệu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung xây dựng và gia tăng giá trị thương hiệu.</p> <p>Dạy: Giao bài tự học chuẩn bị trước một đề tài và viết các nội dung liên quan đến tuyên ngôn giá trị</p>	AM1, AM2, AM3



	<p><b>hiệu</b></p> <p>2.2.1. Xác định và phân tích thị trường mục tiêu</p> <p>2.2.2. Nhận diện bản chất cạnh tranh và phân tích đối thủ cạnh tranh</p> <p>2.2.3. Thiết lập điểm tương đồng và điểm khác biệt</p> <p><b>2.3. Giá trị thương hiệu cốt lõi</b></p> <p>2.3.1. Khái niệm</p> <p>2.3.2. Tuyên ngôn giá trị</p> <p><b>2.4 Xây dựng thương hiệu và gia tăng giá trị thương hiệu</b></p> <p>2.4.1. Xây dựng thương hiệu</p> <p>2.4.2. Gia tăng giá trị thương hiệu</p>			
11-15	<p><b>CHƯƠNG 3. HỆ THỐNG NHẬN DIỆN THƯƠNG</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	<p><b>HIỆU</b></p> <p><b>3.1 Khái niệm, vai trò, phân loại hệ thống nhận diện thương hiệu</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm</p> <p>3.1.2. Vai trò</p> <p>3.1.3. Phân loại</p> <p><b>3.2. Thiết kế hệ thống nhận diện thương hiệu</b></p> <p>3.2.1. Yêu cầu cơ bản</p> <p>3.2.2. Quy trình thiết kế</p> <p><b>3.3. Triển khai hệ thống nhận diện thương hiệu</b></p> <p>3.3.1. Tổ chức áp dụng hệ thống nhận diện thương hiệu</p> <p>3.3.2. Đồng bộ hóa các điểm tiếp xúc thương hiệu</p>		<p>nội dung liên quan đến hệ thống nhận diện thương hiệu.</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Triển khai hệ thống nhận diện thương hiệu</p>	
16-25	<p><b>CHƯƠNG 4. CẤU TRÚC THƯƠNG</b></p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4 CLO5</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	<p><b>HIỆU VÀ MỞ RỘNG THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>4.1. Ma trận thương hiệu sản phẩm</b></p> <p>4.1.1. Các khái niệm</p> <p>4.1.2. Nội dung ma trận thương hiệu sản phẩm</p> <p><b>4.2. Chiến lược gắn thương hiệu</b></p> <p>4.2.1. Các loại chiến lược gắn thương hiệu</p> <p>4.2.2. Tiến trình thiết kế chiến lược gắn thương hiệu</p> <p><b>4.3. Mở rộng thương hiệu</b></p> <p>4.3.1. Bản chất của mở rộng thương hiệu</p> <p>4.3.2. Lợi ích và rủi ro của mở rộng thương hiệu</p> <p>4.3.3. Các nguyên tắc mở rộng thương hiệu</p>		<p>nội dung liên quan đến cấu trúc thương hiệu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về mở rộng thương hiệu</p>	
--	---	--	--	--

	4.3.4. Tiến trình thiết kế mở rộng thương hiệu			
26-29	<b>Thảo luận</b>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5	Giáo viên ra đề để lớp tổ chức thảo luận	
30	<b>Kiểm tra</b>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	Giảng viên ra đề thi cho 60 phút tự luận	AM4
31-35	<p><b>CHƯƠNG 5. TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>5.1. Khái quát về truyền thông thương hiệu</b></p> <p>5.1.1. Khái niệm</p> <p>5.1.2. Vai trò</p> <p>5.1.3. Yêu cầu và nguyên tắc</p> <p><b>5.2. Các công cụ truyền thông thương hiệu</b></p> <p>5.2.1. Quảng cáo</p> <p>5.2.2. Quan hệ</p>	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến Truyền thông thương hiệu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về các công cụ truyền thông thương hiệu</p>	AM1, AM2, AM3

	<p>công chúng</p> <p>5.2.3. Các công cụ truyền thông khác</p> <p><b>5.3. Quy trình truyền thông thương hiệu</b></p> <p>5.3.1. Mô hình truyền thông</p> <p>5.3.2. Nội dung quy trình truyền thông</p>			
36-40	<p><b>CHƯƠNG 6. BẢO HỘ THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>6.1. Hoạt động bảo hộ thương hiệu</b></p> <p>6.1.1. Quy định pháp luật của quốc tế và Việt Nam về quyền bảo hộ đối với thương hiệu</p> <p>6.1.2. Quy trình thủ tục xác lập quyền bảo hộ thương hiệu</p> <p>6.1.3. Một số kỹ năng khi thực hiện thủ tục xác lập quyền bảo hộ</p>	<p>CLO2, CLO3 CLO4 CLO5</p>	<p>TLM1,TLM2,TLM4,TLM7,TLM8, TLM9,TLM10,TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến bảo hộ thương hiệu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Tranh chấp thương hiệu và xử lý tình huống tranh chấp thương hiệu</p>	<p>AM1, AM2, AM3</p>

	<p>thương hiệu</p> <p><b>6.2. Các biện pháp tự bảo vệ thương hiệu của doanh nghiệp</b></p> <p>6.2.1. Các tình huống xâm phạm thương hiệu</p> <p>6.2.2. Các biện pháp chống xâm phạm thương hiệu</p> <p>6.2.3. Các biện pháp tiếp sức thương hiệu</p> <p><b>6.3. Tranh chấp thương hiệu và xử lý tình huống tranh chấp thương hiệu</b></p> <p>6.3.1. Khái niệm</p> <p>6.3.2. Các hình thức và nội dung</p> <p>6.3.3. Nguyên tắc xử lý chung</p> <p>6.3.4. Kỹ năng phân tích tình huống và xử lý tranh chấp thương hiệu</p>			
--	---	--	--	--

41-45	<p><b>CHƯƠNG 7. ĐO LƯỜNG VÀ KHAI THÁC TÀI SẢN THƯƠNG HIỆU</b></p> <p><b>7.1. Đo lường giá trị tài sản thương hiệu</b></p> <p>7.1.1. Các tiêu chí đo lường</p> <p>7.1.2. Mục đích đo lường</p> <p>7.1.3. Phương pháp đo lường</p> <p><b>7.2. Khai thác tài sản thương hiệu</b></p>	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5	<p>TLM1, TLM2, TLM4, TLM7, TLM8, TLM9, TLM10, TLM15</p> <p>Dạy: Thuyết giảng cho ví dụ minh họa, đặt câu hỏi và thảo luận về các nội dung liên quan đến đo lường và khai thác tài sản thương hiệu</p> <p>Học: Nghe giảng, ghi chú, tham gia thảo luận các nội dung về Khai thác tài sản thương hiệu</p>	AM1, AM2, AM3
<b>Tổng cộng: 45 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR học phần (CLOs)</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	A1. Điểm quá trình (20%)	AM1:	CLO1, CLO2	5%
		AM2:	CLO3, CLO4	5%
		AM3:		10%
	A2. Điểm giữa kỳ (20%)	AM4		20
A3. Điểm cuối kỳ (60%)	AM4		60	

b. Tài liệu phục vụ học phần	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1] Lục Mạnh Hiến, Nguyễn Quang Vĩnh (2021), Giáo trình Quản trị Thương hiệu, NXB Đại học kinh tế Quốc Dân</p> <p>[2]. Phạm Thị Lan Hương, Lê Thế Giới, Lê Thị Minh Hằng, <i>Quản trị Thương hiệu</i>, NXB Tài chính, 2014.</p>	
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[[3] Luật sở hữu trí tuệ, NXB Lao động, 2018.</p> <p>[4] Phillip Kotler, Kevin Keller, <i>Quản trị marketing</i> (sách dịch), NXB Lao động Xã hội, 2013.</p> <p>[5]. Trần Văn Hòe, Doãn Thị Mai Hương, Giáo trình <i>Quản trị Marketing</i>, NXB Lao động, 2017.</p> <p>[6]. Nguyễn Quốc Thịnh, <i>Quản trị thương hiệu</i>, NXB Thống Kê, 2018.</p>	
14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>
	Chương 1: Tổng quan về quản trị thương hiệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 1 của tài liệu số [1], [2] và chương 1 tài liệu số [4].
	Chương 2: Định vị thương hiệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 2 của tài liệu số [1], [2] và chương 3 tài liệu số [4].
	Chương 3: Hệ thống nhận diện thương hiệu	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 3 của tài liệu số [1], và chương 8 tài liệu số [5].
	Chương 4: Cấu trúc thương hiệu và mở rộng thương hiệu	20	Học viên đọc trước nội dung Chương 4 của tài liệu số [1], và chương 8 tài liệu số [5].



	Chương 5: Truyền thông thương hiệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 5 của tài liệu số [1], và chương 5 tài liệu số [5].	
	Chương 6: Bảo hộ thương hiệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 6 của tài liệu số [1], và tài liệu số [3].	
	Chương 7: Đo lường và khai thác tài sản thương hiệu	10	Học viên đọc trước nội dung Chương 7 của tài liệu số [1], và tài liệu số [2].	
	Tổng cộng	90		
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>		<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên môn</b>
	Lục Mạnh Hiền		Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Nguyễn Thị Thu Hương		Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh
	Nguyễn Quang Vĩnh		Tiến sĩ	Quản trị Kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**THỰC TẬP THẠC SĨ NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022*  
*của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>THỰC TẬP CUỐI KHOÁ</b> Tên tiếng Anh: <b>INTERNSHIP OF BUSINESS ADMINISTRATION</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTKD 417
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	06 (0,6) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Đã tích lũy đủ 45 tín chỉ các học phần trong chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<p><b>Giải thích cụ thể (Explicit leaching) TLM1:</b> Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</p> <p><b>Thực tập, thực tế (Field Trip) TLM6:</b> Thông qua các hoạt động tham quan, đi thực tế tại công ty, doanh nghiệp... để giúp cho người học tiếp cận và hiểu được môi trường thực tế của ngành đào tạo sau khi tốt nghiệp, học hỏi các công nghệ đang được áp dụng trong lĩnh vực đào tạo, hình thành kỹ năng nghề nghiệp và văn hóa làm việc trong công ty. Phương pháp này không chỉ giúp cho người học hình thành kiến thức, kỹ năng mà còn tạo cơ hội nghề nghiệp cho người học sau khi tốt nghiệp.</p> <p><b>Giải quyết vấn đề (Problem Solving TLM9):</b> Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</p> <p><b>Nghiên cứu độc lập TLM11:</b> Phương pháp này phát triển khả năng của người học trong việc lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và</p>

	giao tiếp đối với chủ đề một cách độc lập dưới sự hướng dẫn của các giảng viên. Phương pháp này cũng tăng cường động lực học và tích cực tham gia học tập vì người học được phép chọn các tài liệu họ muốn trình bày. Tại Trường ĐH Lao động – Xã hội có nhiều sách, tài liệu tham khảo được cập nhập hỗ trợ hữu ích cho người học		
<b>7. Đơn vị quản lý HP</b>	Khoa Quản trị kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu của học phần</b>			
<p>Học phần sẽ giúp cho học viên nghiên cứu, trải nghiệm thực tế các hoạt động nghiệp vụ quản trị kinh doanh tại đơn vị và được hướng dẫn trực tiếp của giảng viên để hoàn thành các nhiệm vụ thực tập thực tế và viết báo cáo kết quả thực tập tại đơn vị. Qua quá trình nghiên cứu, trải nghiệm thực tế về tổ chức, triển khai các hoạt động nghiệp vụ quản trị kinh doanh tại đơn vị thực tập sẽ giúp cho học viên hoàn thiện hệ thống kiến thức nghiệp vụ quản trị kinh doanh.</p>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vận dụng kiến thức, kỹ năng đã học vào thực tiễn triển khai các hoạt động quản trị kinh doanh tại đơn vị thực tập.</li> <li>- Tổng hợp các kiến thức đã học, tham khảo tài liệu và vận dụng tổ chức, triển khai trong thực tế các hoạt động quản trị kinh doanh tại đơn vị thực tập.</li> <li>- Đánh giá được thực trạng kinh doanh của các cơ sở thực tập trên các khía cạnh: sự phù hợp giữa tổ chức bộ máy và lĩnh vực kinh doanh, phân tích đặc điểm kinh doanh và đánh giá sự phù hợp giữa đặc điểm kinh doanh với các chính sách, phương thức và công cụ quản trị đang được sử dụng tại cơ sở thực tập.</li> </ul>	PLO1 PLO4 PLO7	4/6

<b>G2</b>	<p>- Lập được kế hoạch triển khai công việc một cách khoa học, tìm hiểu, xác định được vấn đề nghiên cứu tại cơ sở thực tập.</p> <p>- Vận dụng được các kỹ năng như: kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng ra quyết định, kỹ năng đàm phán cũng như kỹ năng tổ chức và triển khai hoạt động kinh doanh tại đơn vị thực tập.</p> <p>- Trình bày được một báo cáo kết quả thực tập với số liệu phân tích chính xác, nghiêm túc, trách nhiệm trong công việc tìm hiểu, nghiên cứu, trung thực với các kết quả; tiếp tục học hỏi, tự nâng cao trình độ chuyên môn nhằm hoàn thiện các nghiệp vụ quản trị kinh doanh.</p>	PLO8 PLO9 PLO10 PLO11	4/6
-----------	--	--------------------------------	-----

#### 9. Chuẩn đầu ra của học phần

<b>CĐR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra học phần</b>	<b>CĐR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy (I, T, U)</b>
CLO1	Học viên thu thập, phân tích và xử lý được số liệu thông tin tại cơ sở thực tập liên quan tới kiến thức quản trị kinh doanh khi làm việc với cơ sở thực tập.	PLO1 PLO8	I,U
CLO2	Học viên hiểu và vận dụng các kiến thức chuyên ngành, tổng hợp, đánh giá được thực trạng kinh doanh của các cơ sở thực tập trên các khía cạnh: sự phù hợp giữa tổ chức bộ máy và lĩnh vực kinh doanh, phân tích đặc điểm kinh doanh và đánh giá sự phù hợp giữa đặc điểm kinh doanh với các chính sách và công cụ quản trị đang được sử dụng tại cơ sở thực tập.	PLO7 PLO9	T,U
CLO3	Học viên phát hiện và giải quyết các vấn đề phát sinh tại cơ sở thực tập với người	PLO4 PLO10	U

	lao động, môi trường đầu tư...phù hợp với thực tiễn kinh doanh của cơ sở thực tập		
CLO4	Học viên đề xuất xây dựng mô hình tổ chức, phân công, quản lý phù hợp với đặc điểm kinh doanh	PLO3 PLO11	U

### 10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Học phần thực tập cuối khóa tạo tiền đề cho học viên ứng dụng những kiến thức và kinh doanh và quản trị vào thực tiễn, giúp học viên tham gia nghiên cứu và học hỏi kinh nghiệm giải quyết một vấn đề nhất định mà thực tiễn sản xuất, kinh doanh và quản trị tổ chức đặt ra. Sinh viên sẽ có điều kiện ứng dụng các kiến thức và kỹ năng đã nghiên cứu vào thực tiễn quản trị một ngân hàng, một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hay doanh nghiệp thương mại, hoặc vào một tổ chức thuộc lĩnh vực nào đó.

### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Giờ tín chỉ	Nội dung	Đáp ứng CĐR HP (CLOs)	Hoạt động dạy và học (CLOs)	Bài đánh giá (AMs)
3	Hướng dẫn tổng thể về thực tập cuối khóa: nội dung, yêu cầu của chương trình thực tập cuối khóa	CLO1 CLO2	Dạy: TLM1 Học: nhận tài liệu, ghi chép, đặt câu hỏi, thảo luận	AM1
6	Liên hệ cơ sở thực tập và đăng ký cơ sở thực tập, tên đề tài thực tập. Thực tập tại cơ sở.	CLO1 CLO2	Dạy: TLM1 Học: Chủ động liên hệ cơ sở thực tập, thu thập thông tin về cơ sở thực tập phù hợp với nội dung và yêu cầu của học phần. Liên hệ với giáo viên để xin tư vấn, giải đáp thắc mắc. Đăng ký cơ sở thực tập, đăng ký tên đề tài thực tập.	AM1, AM2, AM10
3	Hướng dẫn trực	CLO1	Dạy: TLM1, TLM6,	AM1

	tiếp lần 1	CLO2	TLM9 Học: Ghi chép, đặt câu hỏi, thảo luận	
6	Thực tập tại cơ sở	CLO3 CLO4	Đạy: TLM6, TLM9 Học: Lập kế hoạch thực tập. Thực tập, viết và nộp đề cương sơ bộ.	AM2, AM10
3	Hướng dẫn trực tiếp lần 2		Đạy: TLM1, TLM6, TLM9, TLM11 Học: ghi chép, đặt câu hỏi.	AM1, AM2
6	Thực tập tại cơ sở	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6 Học: Ghi chép, bổ sung chỉnh sửa, và hoàn thiện đề cương sơ bộ, nộp lại đề cương sơ bộ hoàn chỉnh. Viết và nộp đề cương chi tiết thực tập.	AM1, AM2,
9	Thực tập tại cơ sở	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6 Học: Ghi chép, bổ sung chỉnh sửa đề cương chi tiết. Viết và nộp đề cương chi tiết hoàn chỉnh.	AM10
3	Hướng dẫn trực tiếp lần 3	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6, TLM9, TLM11 Học: ghi chép, đặt câu hỏi.	AM1, AM2,
12	Thực tập tại cơ sở	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6 Học: Ghi chép, chỉnh sửa và hoàn thiện đề cương chi tiết theo hướng dẫn. Viết và nộp báo cáo thực tập lần 1.	AM1, AM2, AM10
12	Thực tập tại cơ sở	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6 Học: Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo và nộp lần 2.	AM1, AM2, AM10
3	Kiểm tra quá trình thực tập và thu thập dữ liệu của học viên	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6, TLM9, TLM11 Học: ghi chép, thu thập dữ liệu	AM1, AM2
12	Chỉnh sửa báo cáo	CLO1	Đạy: TLM1, TLM6	AM1,

		CLO2 CLO3 CLO4	Học: Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo và nộp lần 3.	AM2, AM10
12	Hoàn thiện báo cáo	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Đạy: TLM1, TLM6 Học: Hoàn thiện báo cáo thực tập.	AM1, AM2, AM10
<b>Tổng cộng: 90 giờ TC</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần (trọng số)</b>	<b>Bài đánh giá</b>	<b>CĐR môn học</b>	<b>Tỷ lệ</b>
	<b>A1. Điểm quá trình (40%)</b>	AM1	CLO1, CLO2	10%
		AM2	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4.	30%
	<b>A2. Điểm cuối kỳ (60%)</b>	AM10	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4.	60%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	<b>Tài liệu/giáo trình chính</b>	1. Đề cương học phần thực tập cuối khóa của Khoa 2. Quy định về thể thức báo cáo thực tập tốt nghiệp của Trường và của Khoa 3. Các báo cáo, hồ sơ, tài liệu.... của đơn vị thực tập		
	<b>Tài liệu tham khảo/ bổ sung</b>	4. Các giáo trình liên quan tới đề tài thực tập 5. Các trang web, internet...		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học, nghiên cứu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số giờ TC</b>	<b>Nhiệm vụ của học viên</b>	
	Hướng dẫn tổng thể về thực tập tốt nghiệp: nội dung, yêu cầu của chương trình thực tập cuối khóa	6	Tham dự buổi sermina của khoa, nhận tài liệu, ghi chép, đặt câu hỏi, thảo luận	
	Liên hệ cơ sở thực tập và đăng ký cơ sở thực tập, tên đề tài thực tập. Thực tập tại cơ sở.	12	Liên hệ cơ sở thực tập, thu thập thông tin về cơ sở thực tập phù hợp với nội dung và yêu cầu của học phần. Liên hệ với giáo viên để xin tư vấn, giải đáp thắc mắc. Đăng ký cơ sở thực tập, đăng ký tên đề tài thực tập.	
	Hướng dẫn trực tiếp lần 1	6	Chuẩn bị câu hỏi cần giải đáp	

	Thực tập tại cơ sở	12	Lập kế hoạch thực tập. Thực tập, viết và nộp đề cương sơ bộ.
	Hướng dẫn trực tiếp lần 2 và kiểm tra việc thực tập và thu thập dữ liệu của học viên.	6	Chuẩn bị câu hỏi cần giải đáp
	Thực tập tại cơ sở	12	Ghi chép, bổ sung chỉnh sửa, và hoàn thiện đề cương sơ bộ, nộp lại đề cương sơ bộ hoàn chỉnh. Viết và nộp đề cương chi tiết.
	Thực tập tại cơ sở	18	Ghi chép, bổ sung chỉnh sửa đề cương chi tiết. Viết và nộp đề cương chi tiết hoàn chỉnh. Xin ký nhật ký thực tập tại cơ sở.
	Hướng dẫn trực tiếp lần 3	6	Chuẩn bị câu hỏi cần giải đáp
	Thực tập tại cơ sở	24	Ghi chép, chỉnh sửa và hoàn thiện đề cương chi tiết theo hướng dẫn. Viết và nộp báo cáo thực tập lần 1.
	Thực tập tại cơ sở	24	Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo và nộp lần 2.
	Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo thực tập	30	Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo và nộp lần 3.
	Hoàn thiện báo cáo thực tập.	24	Hoàn thiện báo cáo. Xin ký nhật ký thực tập tại cơ sở. Nộp báo cáo thực tập
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Học hàm, học vị</b>	<b>Chuyên ngành</b>
1	Lục Mạnh Hiền	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
2	Hoàng Thanh Tùng	PGS.TS	Kinh tế
3	Nguyễn Thị Anh Trâm	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
4	Đỗ Thị Thanh Hoa	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh



5	Phạm Thị Thúy Vân	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
6	Nguyễn Thị Vân Anh	Tiến sĩ	Quản lý Kinh tế
7	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
8	Mai Thị Anh Đào	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
9	Nguyễn Thị Thu Hương	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
10	Nguyễn Quang Vĩnh	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**

## MỘT SỐ DẠNG CHUYÊN ĐỀ THỰC TẬP NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

### **Quản trị tài chính**

- 1.1. Một số giải pháp nâng cao tổ chức, quản lý và hiệu quả sử dụng vốn tại công ty
- 1.2. Hoàn thiện công tác quản lý dự trữ vật tư cho công ty.
- 1.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị vốn lưu động tại công ty.
- 1.4. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ.
- 1.5. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.
- 1.6. Một số giải pháp nâng cao Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của Công ty.
- 1.7. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định ở Công ty.
- 1.8. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty.
- 1.9. Phân tích cấu trúc vốn và các biện pháp giảm thấp chi phí sử dụng vốn tại công ty
- 1.10. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty...
- 1.11. Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm và xây dựng một số biện pháp nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm tại Công ty.
- 1.12. Phân tích công tác kế hoạch hoá sản xuất sản phẩm công ty.
- 1.13. Phân tích tình hình tài chính và đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính tại Công ty.
- 1.14. Phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

### **Quản trị chiến lược**

- 2.1. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.
- 2.2. Hoàn thiện công tác hoạch định chiến lược kinh doanh tại công ty
- 2.3. Hoạch định chiến lược cạnh tranh cho Công ty.
- 2.4. Một số giải pháp góp phần xây dựng chiến lược kinh doanh tại Công ty.
- 2.5. Một số giải pháp hoàn thiện công tác lập chiến lược kinh doanh của công ty.
- 2.6. Xây dựng chiến lược phát triển thị trường của Công ty trong giai đoạn 2010-2015.

### **Quản trị chất lượng**

- 3.1. Hoàn thiện công tác Quản lý chất lượng và hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu

chuẩn 9001: 2000

3.2. Nghiên cứu áp dụng hệ thống quản lý chất lượng trong điều hành doanh nghiệp.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng HTQLCL theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 tại Công ty

3.4. Hoàn thiện công tác xây dựng hệ thống tài liệu trong quá trình áp dụng ISO 9000 Tại công ty

3.5. Một số giải pháp hoàn thiện hệ thống quản trị chất lượng sản phẩm ở Công ty

#### **Quản trị nhân sự**

4.1. Hoàn thiện công tác Công tác tuyển dụng lao động tại Công ty.

4.2. Nghiên cứu và xây dựng chỉ tiêu đánh giá thực hiện công việc cho một số vị trí điều hành của cán bộ nhân viên ở Công ty.

4.3. Hoàn thiện công tác quản trị nhân sự tại công ty.

4.4. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng lao động ở công ty

#### **Quản trị marketing**

5.1. Hoàn thiện công tác lập kế hoạch tại công ty

5.2. Một số giải pháp phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vận tải

5.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh ở Công ty.

5.4. Chiến lược Marketing - mix với việc mở rộng thị trường của Công ty

5.5. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của công ty

5.6. Chiến lược phát triển thị trường- Mục tiêu của công ty.

5.7. Giải pháp thực hiện kế hoạch phát triển thị trường tại công ty

5.8. Một số giải pháp nhằm củng cố và mở rộng thị trường

5.9. Chiến lược Marketing trong cạnh tranh chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp.

5.10. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm tại Công ty

5.11. Hoàn thiện chính sách sản phẩm dịch vụ của Công ty

5.12. Chiến lược phát triển sản phẩm mới cho Công ty

5.13. Áp dụng lý thuyết thị trường ngách vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

5.14. Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh ở Công ty cổ phần.

5.15. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vận tải (xây dựng), Thực trạng và giải pháp

- 5.16. Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng thắng thầu của công ty công trình giao thông.
- 5.17. Nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế
- 5.18. Chi phí sản xuất và các giải pháp hạ thấp chi phí sản xuất kinh doanh tại Công ty.
- 5.19. Hoàn thiện chính sách giá nhằm thu hút khách hàng.
- 5.20. Quản lý chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của Công ty.
- 5.21. Một số giải pháp nhằm hạ giá thành sản phẩm tại Công ty
- 5.22. Một số vấn đề về công tác quản trị vật tư tại công ty.
- 5.23. Một số giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý nguyên vật liệu trong doanh nghiệp.
- 5.24. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả đàm phán, kí kết và thực hiện hợp đồng
- 5.25. Tìm hiểu về thái độ và tâm lý của khách hàng truyền thống của doanh nghiệp

### **Quản trị tổ chức**

- 6.1. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty
- 6.2. Phương hướng và biện pháp chuyển đổi mô hình tổ chức quản lý
- 6.3. Hoàn thiện tổ chức hoạt động marketing của Công ty

### **Quản trị công nghệ**

- 7.1. Hiệu quả kinh tế của việc áp dụng thiết bị công nghệ mới trong xây dựng

### **Quản trị rủi ro**

- 8.1. Một số giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....

### **Quản trị sản xuất**

- 9.1. Xây dựng (Hoàn thiện) mô hình quản trị hàng tồn kho cho công ty...
- 9.2. Dự báo mức bán sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp...
- 9.3. Giải pháp bố trí lại mặt bằng sản xuất tại công ty...
- 9.4. Hoàn thiện công tác tổ chức sản xuất...
- 9.5. Xây dựng phương án lập lịch trình sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp...
- 9.6. Áp dụng mô hình Kanban, Kaizen...trong doanh nghiệp...

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
*(Ban hành theo Quyết định số 1431A/QĐ-ĐHLĐXH ngày 22 tháng 7 năm 2022*  
*của Hiệu trưởng Trường Đại học Lao động - Xã hội)*

<b>1. Tên học phần</b>	Tên tiếng Việt: <b>ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH</b> Tên tiếng Anh: <b>GRADUATION THESIS OF BUSINESS ADMINISTRATION</b>
<b>2. Mã học phần</b>	QTKD 518
<b>3. Trình độ đào tạo</b>	Thạc sĩ
<b>4. Số tín chỉ</b>	09 (0,9) TC
<b>5. Học phần tiên quyết</b>	Thực tập tốt nghiệp
<b>6. Phương pháp giảng dạy</b>	<p><b>Giải thích cụ thể (Explicit leaching) TLM1:</b> Đây là phương pháp thuộc chiến lược dạy học trực tiếp trong đó giảng viên hướng dẫn giải thích chi tiết cụ thể các nội dung liên quan đến bài học, giúp cho người học đạt được mục tiêu dạy học về kiến thức và kỹ năng.</p> <p><b>Thực tập, thực tế (Field Trip) TLM6:</b> Thông qua các hoạt động tham quan, đi thực tế tại công ty, doanh nghiệp... để giúp cho người học tiếp cận và hiểu được môi trường thực tế của ngành đào tạo sau khi tốt nghiệp, học hỏi các công nghệ đang được áp dụng trong lĩnh vực đào tạo, hình thành kỹ năng nghề nghiệp và văn hóa làm việc trong công ty. Phương pháp này không chỉ giúp cho người học hình thành kiến thức, kỹ năng mà còn tạo cơ hội nghề nghiệp cho người học sau khi tốt nghiệp.</p> <p><b>Giải quyết vấn đề (Problem Solving TLM9):</b> Trong tiến trình dạy và học, người học làm việc với các vấn đề được đặt ra và học được những kiến thức mới thông qua việc đối mặt với vấn đề cần giải quyết. Thông qua các quá trình giải pháp cho vấn đề đặt ra, người học đạt được những kiến thức, kỹ năng theo yêu cầu của học phần.</p> <p><b>Nghiên cứu độc lập TL11:</b> Phương pháp này phát triển khả năng của người học trong việc lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và giao tiếp đối với chủ đề một cách độc lập dưới sự hướng dẫn của các giảng viên. Phương pháp này cũng tăng cường động lực học và tích</p>

	cực tham gia học tập vì người học được phép chọn các tài liệu họ muốn trình bày.		
<b>7. Đơn vị quản lý HP</b>	Khoa Quản trị Kinh doanh		
<b>8. Mục tiêu học phần:</b>			
<b>Mục tiêu (Gx)</b>	<b>Mô tả mục tiêu</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>TĐNL</b>
<b>G1</b>	Giúp học viên vận dụng các kiến thức đã học và kiến thức thực tiễn trong lĩnh vực quản trị kinh doanh để thực hiện công việc nghiên cứu theo chủ đề cụ thể; Phân tích hướng nghiên cứu và xác định được phương pháp nghiên cứu phù hợp; Lập kế hoạch triển khai công việc khoa học, phù hợp với kế hoạch học tập cá nhân, đảm bảo thời gian qui định của Đề án tốt nghiệp; Trình bày được một kết quả nghiên cứu khoa học rõ ràng với số liệu phân tích chính xác, có độ tin cậy; Đánh giá và giải thích được các kết quả, xác định tồn tại và biết cách đề xuất hướng giải quyết.	PLO1 PLO4 PLO5	4/6
<b>G2</b>	Giúp học viên phát triển khả năng tổng hợp các kiến thức đã học, tham khảo tài liệu, làm quen với các phương pháp tư duy sáng tạo và nghiên cứu khoa học; sử dụng các phần mềm xử lý văn bản và các phần mềm phân tích chuyên môn; kỹ năng làm việc nhóm và tác phong làm việc độc lập; kỹ năng thuyết trình, ứng xử trong việc bảo vệ kết quả nghiên cứu.	PLO9 PLO10	4/6
<b>G3</b>	Khuyến khích học viên nâng cao trách nhiệm, tự chủ cao trong công việc; nghiêm túc trong công việc nghiên cứu, trung thực với các kết quả; tiếp tục học hỏi, tự nâng cao trình độ chuyên môn và định hướng nghiên cứu chuyên sâu.	PLO12 PLO13 PLO15 PLO16	4/6
<b>9. Chuẩn đầu ra của học phần</b> (các mục tiêu hay CDR của môn học và mức độ giảng dạy I,T,U; Mô tả CDR bao gồm các động từ chủ động, các chủ đề CDR cấp độ 1 (CLOs) và bối cảnh cụ thể; Mức độ I (Introduce): giới thiệu, T (Teach): dạy, U			

<i>(Utilize): sử dụng</i>			
<b>CDR (CLOs)</b>	<b>Mô tả chuẩn đầu ra</b>	<b>CDR của CTĐT (PLOs)</b>	<b>Mức độ giảng dạy</b>
<b>CLO1</b>	Nhận biết, vận dụng các kiến thức đã học và kiến thức thực tiễn trong lĩnh vực quản trị kinh doanh để thực hiện công việc nghiên cứu theo chủ đề cụ thể	PLO4 PLO5	T,U
<b>CLO2</b>	Thiết lập được các câu hỏi nghiên cứu và tên đề án tốt nghiệp từ hiện tượng thuộc ngành quản trị kinh doanh đã khám phá. Lập kế hoạch triển khai công việc khoa học, phù hợp với kế hoạch học tập cá nhân, đảm bảo thời gian qui định của Đề án tốt nghiệp	PLO4 PLO5 PLO9 PLO10	I,U
<b>CLO3</b>	Tổng hợp được các công trình nghiên cứu trước, các lý thuyết khoa học có liên quan, thực tiễn của hiện tượng cần nghiên cứu để đề xuất, trình bày được một kết quả nghiên cứu khoa học rõ ràng với số liệu phân tích chính xác, có độ tin cậy của đề án nghiên cứu cũng như mối quan hệ giữa chúng.	PLO4 PLO5 PLO9 PLO10	U
<b>CLO4</b>	Thiết kế và triển khai thực hiện quy trình thu thập có hệ thống các dữ liệu cần thiết, phân tích, đánh giá và giải thích được các kết quả, xác định tồn tại và biết cách đề xuất hướng giải quyết.	PLO4 PLO5 PLO9 PLO10	U
<b>CLO5</b>	Ghi nhận và báo cáo đầy đủ, rõ ràng, trung thực các kết quả của quá trình nghiên cứu; tổng hợp các kiến thức đã học, tham khảo tài liệu, làm quen với các phương pháp tư duy sáng tạo và nghiên cứu khoa học.	PLO4 PLO5 PLO9 PLO10	I,T
<b>CLO6</b>	Có ý thức tự chủ, tự nghiên cứu, phát triển và vận dụng kiến thức quản trị kinh doanh hiện đại một cách sáng tạo và linh hoạt; nghiêm túc trung thực với các kết quả và định hướng nghiên cứu chuyên sâu.	PLO12 PLO13 PLO14 PLO16	I,U
<b>10. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:</b>			

Học phân sẽ cung cấp cho học viên những cơ sở nền tảng và được hướng dẫn trực tiếp để thực hiện Đề án tốt nghiệp chuyên ngành quản trị kinh doanh. Học viên vận dụng các kiến thức cơ bản về phương pháp nghiên cứu khoa học và các kiến thức, kỹ năng chuyên môn có liên quan đến kinh tế, quản trị doanh nghiệp, kinh doanh. Tiến hành các bước nghiên cứu khoa học, hoàn thiện Đề án theo phương pháp khoa học và trình bày báo cáo kết quả trước Hội đồng cũng như đăng báo khoa học.

#### 11. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Giờ tín chỉ	Nội dung	CDR môn học (CLOs)	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá (AMs)
1-135	Phổ biến, hướng dẫn tổng thể về nội dung, phạm vi, yêu cầu, kết cấu của Đề án tốt nghiệp	CLO1, CLO2.	Dạy: TLM1 Học: Tham dự buổi sermina của khoa, nhận tài liệu, ghi chép, đặt câu hỏi.	AM10
	Hướng dẫn học viên lựa chọn và đăng ký đề án tốt nghiệp	CLO1, CLO2.	Dạy: TLM1, TLM9 Học: Trao đổi với giảng viên để xác định đề tài nghiên cứu, câu hỏi nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu, đối tượng nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu	AM10
	Duyệt tên đề án, hướng dẫn lập kế hoạch viết đề án tốt nghiệp, viết và hoàn thiện đề cương sơ bộ	CLO1, CLO2, CLO3	Dạy: TLM1, TLM9, TLM11 Học: Viết và hoàn thiện theo góp ý của GVHD kế hoạch viết KL, ĐC sơ bộ.	AM10
	Hướng dẫn hoàn thiện đề cương chi tiết	CLO1, CLO2, CLO3.	Dạy: TLM1, TLM11 Học: Ghi chép, bổ sung chỉnh sửa đề cương chi tiết. Viết và nộp đề cương chi tiết hoàn chỉnh.	AM10



	Kiểm tra quá trình thực hiện nhiệm vụ của học viên về việc thu thập dữ liệu đã lên kế hoạch ở tuần thứ 1 giải đáp thắc mắc của học viên, hướng dẫn và giao nhiệm vụ viết bản thảo đề án tốt nghiệp	CLO2, CLO3, CLO4.	Dạy: TLM1, TLM6, TLM9, TLM11 Học: Ghi chép, chỉnh sửa và thực hiện thu thập dữ liệu	AM10
	Hướng dẫn hoàn thành bản thảo đề án tốt nghiệp	CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	Dạy: TLM1, TLM11 Học: Ghi chép, hoàn thiện bản thảo khóa luận và nộp cho giảng viên để chỉnh sửa theo yêu cầu	AM10
	Kiểm tra việc hoàn thành bản thảo đề án của học viên, sửa bảo thảo, giải đáp toàn bộ vướng mắc của học viên trong quá trình viết đề án tốt nghiệp, hướng dẫn cho học viên hoàn thành đề án tốt nghiệp theo quy định	CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	Dạy: TLM1, TLM11 Học: Ghi chép, chỉnh sửa báo cáo và nộp cho giảng viên theo yêu cầu	AM10
	Hoàn thành nội	CLO1,	Dạy: TLM1, TLM9, TLM11	AM10

	dung đề án tốt nghiệp	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	Học: ghi chép, đặt câu hỏi và chỉnh sửa hoàn thiện khóa luận	
	Chỉnh sửa, hoàn thiện in ấn đề án.	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6.	Dạy: TLM11 Học: Hoàn thiện khóa luận, in, đóng quyển và nộp khóa luận theo quy định	AM10
<b>Tổng 135 giờ tín chỉ</b>				
<b>12. Phương pháp đánh giá</b>	<b>Điểm thành phần</b>	<b>Bài đánh giá (AMs)</b>	<b>CĐR môn học (CLOs)</b>	<b>Tỉ lệ</b>
	A3. Điểm cuối kỳ (100%)	AM10	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6	100%
<b>13. Tài liệu phục vụ học phần</b>	Tài liệu/giáo trình chính	<p>[1] Vũ Cao Đàm, <i>Phương pháp luận nghiên cứu khoa học</i>, NXB Giáo dục, 2017.</p> <p>[2] Phillip Kotler, Kevin Keller, <i>Quản trị marketing (sách dịch)</i>, NXB Lao động – Xã hội, 2013.</p> <p>[3] Lưu Đan Thọ, Tôn Thất Hoàng Hải và Cao Minh Nhựt, <i>Marketing B2B – Marketing khách hàng tổ chức</i>, NXB Tài chính, 2016.</p> <p>[4]. Trần Văn Hòe, Doãn Thị Mai Hương, Giáo trình <i>Quản trị Marketing</i>, NXB Lao động, 2017.</p> <p>[5]. Trương Đình Chiến và cộng sự, <i>Quản trị Quan hệ khách hàng</i>, NXB Phụ nữ, 2009.</p> <p>[6] Nguyễn Thị Anh Trâm, Hà Sơn Tùng, <i>Quản trị chiến lược kinh doanh, 2020</i>.</p>		
	Tài liệu tham khảo/bổ sung	<p>[7] Các giáo trình, tài liệu học tập chuyên ngành Quản trị kinh doanh và liên quan đến đề án nghiên cứu.</p> <p>[8] Các tài liệu liên quan tới đề án tốt nghiệp</p>		
	Trang web, CDs	Các trang web, internet có liên quan tới đề án tốt nghiệp		

	tham khảo	nghịệp		
<b>14. Hướng dẫn học viên tự học</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Giờ TC</b>	<b>Hoạt động của học viên</b>	
	Hướng dẫn tổng thể về nội dung, phạm vi, yêu cầu, kết cấu của Đề án tốt nghiệp	5	Nghiên cứu tài liệu số 1, số 2.	
	Hướng dẫn học viên lựa chọn và đăng ký đề tài khóa luận	5	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 4,5,6	
	Lập kế hoạch viết khóa luận tốt nghiệp. Viết và hoàn thiện đề cương sơ bộ	60	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 3, 7, 8	
	Hoàn thiện đề cương chi tiết	30	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 3.	
	Thu thập số liệu, tài liệu tham khảo, xử lý dữ liệu phục vụ cho viết khóa luận	80	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 3, 4,7,8	
	Hoàn thành bản thảo khóa luận tốt nghiệp	80	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 3, 4,5,6,7,8	
	Chỉnh sửa và hoàn thành khóa luận	10	Nghiên cứu tài liệu số 1, 2, 3, 4.	
<b>15. Đội ngũ giảng viên giảng dạy</b>	<b>Họ tên giảng viên</b>		<b>Học hàm/học vị</b>	<b>Chuyên ngành</b>
	Lục Mạnh Hiễn		Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Hoàng Thanh Tùng		PGS.TS	Kinh tế
	Nguyễn Thị Anh Trâm		Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Đỗ Thị Thanh Hoa		Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Phạm Thị Thúy Vân		Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Nguyễn Thị Vân Anh		Tiến sĩ	Quản lý Kinh tế

	Lê Thị Hải Hà	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Mai Thị Anh Đào	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Nguyễn Thị Thu Hương	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh
	Nguyễn Quang Vĩnh	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Xuân Hùng**