

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI**

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Kinh doanh thương mại

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần: **QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI**
- Mã học phần: DQK.02.10
- Số tín chỉ: 02
- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức ngành, bắt buộc
- Học phần học trước: Quản trị học (DQK.02.09); Marketing căn bản (DQK.01.06)
- Học phần song hành: Không
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
 - + Lý thuyết: 23 tiết
 - + Thảo luận nhóm, bài tập: 12 tiết
 - + Kiểm tra: 1 tiết
 - + Tự học: 60 tiết
- Bộ môn phụ trách học phần: Kinh doanh thương mại
- Giảng viên phụ trách học phần:
 - 1) Họ và tên: TS. Nguyễn Thông Thái

Chức danh: Giảng viên

Thông tin liên hệ: ĐT: 0982969851. Email: thongthai@fbu.edu.vn

2. Các môn học tiên quyết: Không

3. Mục tiêu học phần

3.1. Mục tiêu chung

Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức chung bao gồm: Tổng quan về kênh phân phối, môi trường kênh phân phối; cấu trúc kênh phân phối; chiến lược kênh phân phối; thiết kế kênh phân phối; quản trị kênh phân phối; công nghệ thông tin đối với kênh phân phối; hoạt động hậu cần trong phân phối. Trang bị cho người học kỹ năng mềm và kỹ năng nghiệp vụ cần thiết nhằm thực hiện các hoạt động quản trị kênh phân phối trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

3.2. Mục tiêu cụ thể

- Nắm vững được các kiến thức cơ bản về hoạt động phân phối và cách thức quản trị hệ thống kênh phân phối của một doanh nghiệp, nguyên lý và quy trình marketing.
- Phân tích được các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hệ thống kênh phân phối.

- Vận dụng kiến thức để thiết kế một cấu trúc kênh phân phối và triển khai các chính sách để quản trị kênh phân phối, đề xuất các các giải pháp giải quyết những mâu thuẫn phát sinh trong kênh.

- Hoạch định được một số chiến lược kênh phân phối và các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.

- Sinh viên có kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng trình bày một báo cáo nghiên cứu.

- Rèn luyện ý thức kỷ luật, tự học, đạo đức nghề nghiệp.

4. Chuẩn đầu ra của học phần (CLO – Courses Learning Outcomes)

4.1. Nội dung chuẩn đầu ra học phần

CLO1: Giải thích được các kiến thức cơ bản về hoạt động phân phối và cách thức quản trị hệ thống kênh phân phối, nguyên lý và quy trình marketing của một doanh nghiệp, các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến việc thiết kế kênh phân phối của tổ chức.

CLO2: Vận dụng kiến thức để thiết kế một cấu trúc kênh phân phối và triển khai các chính sách để quản trị kênh phân phối, đề xuất các các giải pháp giải quyết những mâu thuẫn phát sinh trong kênh phân phối của tổ chức.

CLO3: Triển khai được các kế hoạch, chiến lược kênh phân phối và các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.

CLO4: Thực hành các kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, ra quyết định và giải quyết vấn đề.

CLO5: Chủ động đưa ra ý kiến khi thảo luận trong nhóm hoặc thảo luận trong lớp; có khả năng tự học, tự nghiên cứu nâng cao trình độ chuyên môn. Rèn luyện khả năng tự học, tìm tòi và sáng tạo, khả năng chịu áp lực công việc, khả năng làm việc nhóm và giải quyết các vấn đề phát sinh, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu.

4.2. Ma trận nhất quán giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) với chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLO):

	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11	PLO 12
CLO 1			H									
CLO 2			H									
CLO 3										H		
CLO 4								H				
CLO5											H	
TỔNG HỢP TOÀN BỘ HP			H					H		H	H	

Trong đó:

Mức độ đóng góp của CLO và PLO được xác định cụ thể như sau:

L (Low) – CLO có đóng góp ít vào PLO

M (Medium) – CLO có đóng góp vừa vào PLO

H (High) – CLO có đóng góp nhiều vào PL

4.3. Ma trận nhất quán giữa phương pháp dạy học với chuẩn đầu ra học phần (CLO)

	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
Phương pháp thuyết giảng	H	M	M	M	
Phương pháp phát vấn	M	M	M	M	M
Phương pháp dạy học nhóm, cặp (thảo luận, bài tập tình huống theo nhóm)	H	H	M	H	M
Hướng dẫn tự học	M	M	M	M	H
Thuyết trình tích cực	H	H	H	M	M

4.4. Ma trận nhất quán giữa phương pháp, hình thức kiểm tra, đánh giá với chuẩn đầu ra học phần (CLO)

Phương pháp đánh giá	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5
Chuyên cần (mức độ đầy đủ tham gia các buổi học, bài tập về nhà, tự học, phát biểu, thái độ học tập)	M	M	M	M	H
Viết (tự luận, trắc nghiệm)	H	H	H	H	
Thảo luận, tình huống, đóng vai	H	H	H	H	M

5. Nhiệm vụ của sinh viên:

- Nghiên cứu trước giáo trình, tài liệu theo chương.
- Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp: Tối thiểu 80% số tiết học trên lớp.
- Tham gia thảo luận tại lớp.
- Làm bài tập cá nhân, bài tập nhóm được giao
- Tham gia làm bài kiểm tra giữa kỳ.
- Tham gia thi kết thúc học phần.

6. Học liệu:

Tài liệu học tập bắt buộc

- Trương Đình Chiến (2018), Giáo trình quản trị kênh phân Phối, Nhà xuất bản ĐH Kinh tế Quốc dân

Tài liệu tham khảo

- Trương Đình Chiến (2018), Giáo trình quản trị marketing. Nhà xuất bản ĐH kinh tế Quốc dân.

7. Các phương pháp dạy và học áp dụng cho học phần

Quản trị kênh phân phối là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành bắt buộc dành cho sinh viên ngành Kinh doanh thương mại. Mục tiêu cung cấp cho sinh viên kiến thức cơ bản của kênh phân phối như tổng quan về kênh phân phối, cấu trúc kênh phân phối, thiết kế kênh phân phối. Đồng thời có thể vận dụng những kiến thức về kênh phân phối để thiết lập các kênh phân phối tại các tổ chức (doanh nghiệp). Học phần rèn luyện khả năng tự học, tìm tòi và

sáng tạo, khả năng chịu áp lực công việc, khả năng làm việc nhóm và giải quyết các vấn đề phát sinh, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu. Hình thành cho người học thái độ nghiêm túc, chủ động trong học tập, nghiên cứu và tổ chức công việc và có tinh thần trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp. Nội dung giảng dạy và các ví dụ minh họa phù hợp với mục tiêu đào tạo của Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

8. Nội dung chi tiết học phần

Bài	Nội dung	Nội dung giảng dạy				CĐR CLO	HD dạy	HD học
		LT	TH, TL	KT	Tự học			
Bài 1	<p>Thành lập các nhóm thảo luận, hướng dẫn cách thức thảo luận nhóm, giao nhiệm vụ</p> <p>Chương 1. Tổng quan về kênh phân phối</p> <p>1.1. Khái niệm và vai trò của kênh phân phối</p> <p>1.2. Các chức năng và dòng chảy trong kênh phân phối</p> <p>1.3. Lý thuyết về quá trình phát triển kênh phân phối</p> <p>Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên</p>	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	<p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp;</p> <p>Làm bài tập về nhà</p>
Bài 2	<p>Chương 2. Môi trường kênh phân phối</p> <p>2.1. Môi trường bên ngoài kênh phân phối</p> <p>2.2. Môi trường bên trong kênh phân phối</p> <p>Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên</p>	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	<p>SV nộp BTVN</p> <p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi;</p> <p>SV hoàn thành câu hỏi ôn</p>

								tập chương 1
Bài 3	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO2 CLO3 CLO4	giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	trình bày trước lớp về kết quả nghiên cứu
Bài 4	Chương 3. Cấu trúc kênh phân phối 3.1. Tổng quan cấu trúc kênh phân phối 3.2. Các thành viên trong kênh phân phối 3.3. Các tổ chức hỗ trợ kênh phân phối Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp; Làm bài tập về nhà
Bài 5	Chương 4. Chiến lược kênh phân phối 4.1. Khái quát về chiến lược kênh phân phối 4.2. Chiến lược kênh phân phối trong các mục tiêu chiến lược marketing của doanh nghiệp 4.3. Chiến lược kênh phân phối với các chiến lược marketing mix 4.4. Các loại chiến lược kênh phân phối Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV nộp BTVN SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo Sinh viên trả lời câu hỏi; SV hoàn thành câu hỏi ôn

								tập chương 1
Bài 6	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO2 CLO3 CLO4	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	trình bày trước lớp về kết quả nghiên cứu
Bài 7	Chương 5. Thiết kế kênh phân phối 5.1. Khái quát về thiết kế kênh phân phối 5.2. Nhận dạng nhu cầu phải thiết kế kênh 5.3. Xác định và phối hợp các mục tiêu phân phối 5.4. Phân loại các công việc phân phối 5.5. Phân tích các biến số ảnh hưởng đến cấu trúc kênh 5.6. Phát triển các cấu trúc kênh có thể thay thế 5.7. Lựa chọn cấu trúc kênh tối ưu 5.8. Lựa chọn các thành viên kênh phân phối Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên	2	0	1	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	
Bài 8	Chương 6. Quản trị kênh phân phối 6.1. Bản chất của quản trị kênh phân phối 6.2- Nhận diện tiềm tàng và thực tại xung đột trong kênh 6.3. Đánh giá các thành viên và điều chỉnh hệ thống kênh phân phối	3	0	0	5	CLO1 CLO4 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	

	<p>6.4. Vận dụng các yếu tố marketing mix trong quản trị kênh</p> <p>6.5. Động viên khuyến khích các thành viên trong kênh phân phối</p> <p>Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên</p>							
Bài 9	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO2 CLO3 CLO4	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	trình bày trước lớp về kết quả nghiên cứu
Bài 10	<p>Chương 7. Công nghệ thông tin đối với kênh phân phối</p> <p>7.1. Công nghệ thông tin đối với quản trị kênh phân phối truyền thống</p> <p>7.2. Công nghệ thông tin trong xu thế thương mại điện tử</p> <p>Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên</p>	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	
Bài 11	<p>Chương 8. Hoạt động hậu cần trong phân phối</p> <p>8.1. Khái quát về hoạt động hậu cần trong phân phối</p> <p>8.2. Tổ chức và quản lý hoạt động hậu cần trong phân phối</p> <p>Giao nhiệm vụ về nhà cho sinh viên</p>	3	0	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	
Bài 12	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO2 CLO3 CLO4	Thuyết giảng, Phát	trình bày trước lớp về kết

							vấn, Giải quyết vấn đề	quả nghiên cứu
Tổng		23	12	1	60			
Tổng số giờ chuẩn		23	6	1	60			

9. Cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy:

- Tên giảng đường:

- Danh mục trang thiết bị (bao gồm cả phương tiện công nghệ): máy chiếu, laptop, bút dạ viết bảng, phấn, bút chỉ slide.

10. Kiểm tra, đánh giá kết quả học tập:

10.1. Phương pháp, hình thức kiểm tra, đánh giá:

*Kiểm tra – đánh giá thường xuyên:

Kiểm tra – đánh giá thường xuyên và kiểm tra – đánh giá định kỳ.

*Kiểm tra - đánh giá định kỳ

Hình thức đánh giá	Phần trăm	Yêu cầu chung, mục đích, cơ sở lý luận, minh chứng
1. Chuyên cần (kiểm tra đánh giá thường xuyên trên lớp: 01 điểm)	10%	Yêu cầu chung: <ul style="list-style-type: none"> Sinh viên có mặt, tham gia đầy đủ 100% buổi học, giờ học. Sinh viên tích cực phát biểu. Mục đích: <ul style="list-style-type: none"> Đánh giá thái độ học tập: sự chăm chỉ, nghiêm túc, kỷ luật, sự hào hứng, say mê học tập.
2. Thuyết trình và thảo luận nhóm (01 bài)	15 %	Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> Sinh viên thảo luận, làm việc theo nhóm theo các chủ đề được giao. Sinh viên thuyết trình tích cực, phản biện và trả lời các câu hỏi của GV và các nhóm SV khác. Điểm của sinh viên sẽ được đánh giá là điểm của nhóm được phân bổ trên mức độ đóng góp của các thành viên. Mục đích: Giúp sinh viên hệ thống lại kiến thức, phát triển kỹ năng phân tích, kỹ năng thuyết trình, trình bày vấn đề bằng văn bản, kỹ năng lập luận, kỹ năng phối hợp và làm việc nhóm.

3. Kiểm tra giữa kỳ (tự luận/trắc nghiệm) (1 bài) (50 phút)	15%	Yêu cầu: <ul style="list-style-type: none"> • Sinh viên thực hiện bài kiểm tra trong khoảng thời gian nhất định. Mục đích: <ul style="list-style-type: none"> • Ghi nhớ kiến thức đã học. • Có biện pháp cải tiến phương pháp học tập để đạt kết quả tốt hơn vào cuối kỳ.
4. Thi hết học phần (trắc nghiệm/tự luận) (60 phút)	60%	Yêu cầu chung: <ul style="list-style-type: none"> • Sinh viên nghiên cứu kỹ các yêu cầu của bài tập cần đạt. • Đọc, ghi nhớ tài liệu để có cơ sở lý thuyết cho bài tập phân tích tình huống. • Liên hệ thực tế các nội dung được yêu cầu. Mục đích: <ul style="list-style-type: none"> • Khuyến khích sinh viên chủ động tìm tòi, nghiên cứu. • Tăng cường khả năng quan sát, tư duy và lập luận logic và phê phán.

10.2. Miêu tả chi tiết các bài tập và bộ tiêu chí đánh giá

Tiêu chí đánh giá (Rubrics định tính cho bài thi, bài kiểm tra hết học phần tự luận)

Mức chất lượng	Thang điểm	Mô tả mức chất lượng
Xuất sắc	9-10	Nội dung đầy đủ, trả lời đúng 100% câu hỏi. Có phân tích mở rộng (phân tích đúng hướng và đủ ý). Trình bày rõ ràng, diễn đạt ngắn gọn, xúc tích, logic. Không có lỗi về thuật ngữ chuyên môn. Không có lỗi chính tả.
Khá – Giỏi	7-8	Trả lời đúng 70-80% câu hỏi. Có mở rộng, phân tích đúng hướng nhưng chưa đủ ý. Trình bày rõ ràng, diễn đạt logic. Còn lỗi chính tả.
Trung bình	5-6	Trả lời đúng 50-60% câu hỏi. Không phân tích. Trình bày không rõ ý, chưa logic. Còn lỗi chính tả.
Yếu	3-4	Trả lời sai, lạc đề, hoặc phân trả lời đúng dưới mức 50% câu hỏi. Không làm hết câu hỏi, bỏ nội dung hơn 50%. Không hiểu câu hỏi. Mắc nhiều lỗi về thuật ngữ chuyên môn (5-6 lỗi). Nhiều lỗi chính tả.

Kém	0-2	Trả lời sai, lạc đề, phần trả lời đúng dưới mức 20%. Không làm hết câu hỏi, bỏ đến 80% nội dung. Không hiểu câu hỏi. Không hiểu các thuật ngữ chuyên môn cơ bản, mắc nhiều lỗi về thuật ngữ chuyên môn (trên 6 lỗi). Diễn đạt không rõ ý. Nhiều lỗi chính tả.
------------	-----	--

10.3. Chính sách trong đánh giá chuyên cần

- Sinh viên vắng mặt quá 20% số buổi sẽ không được làm bài thi kết thúc học phần.
- Có điểm thưởng cho sinh viên tích cực phát biểu, ham học hỏi, có sự sáng tạo trong thảo luận, tranh biện.

Hà Nội, ngày 24 tháng 10 năm 2019

Trưởng khoa



TS. Phạm Phan Dũng

Trưởng Bộ môn



TS. Nguyễn Thông Thái

Người soạn đề cương



TS. Nguyễn Thông Thái