

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP 3**

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Quản trị kinh doanh

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần: **Quản trị doanh nghiệp 3** (Business administration 3)
- Mã học phần: DQK.02.30
- Số tín chỉ: 02
- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức ngành, bắt buộc
- Đối tượng học: Sinh viên chuyên ngành QTKD
- Các học phần tiên quyết: Không
- Học phần học trước: Quản trị học
- 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: Quản trị kinh doanh
- Giảng viên phụ trách học phần:

Họ và tên: Th.S Võ Thị Đào

Chức danh: Giảng viên

Thông tin liên hệ: ĐT: 0389233426; Email: vodao@fbu.edu.vn

2. Các môn học tiên quyết: Không

3. Mục tiêu của học phần

3.1. Mục tiêu chung

Học phần trang bị cho người học lý luận và thực tiễn về những vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động kinh doanh, kinh doanh thương mại và triển khai các hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại. Bên cạnh đó học phần cung cấp cho người học các kỹ năng về hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các hoạt động tác nghiệp trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại và các kỹ năng mềm như: giao tiếp, đàm phán, xử lý tình huống,...

3.2. Mục tiêu cụ thể

Lý luận và thực tiễn về những vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động kinh doanh và triển khai các hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại như: bán hàng, mua hàng, dự trữ.

Thiết lập được sự khác biệt của doanh nghiệp thương mại và các loại hình doanh nghiệp khác.

Giao tiếp hiệu quả thông qua đọc hiểu, soạn thảo văn bản, thuyết trình và lắng nghe; Có khả năng làm việc độc lập; xây dựng, tổ chức, điều hành nhóm làm việc hiệu quả.

Có năng lực làm việc khoa học, sáng tạo, rèn luyện khả năng tự học, tự nghiên cứu, có tư duy hệ thống giải quyết vấn đề. Có khả năng và phương pháp cập nhật các kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

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

4.1. Nội dung chuẩn đầu ra học phần:

CLO 1: Phân tích được ảnh hưởng các yếu tố của môi trường đến hoạt động của doanh nghiệp thương mại.

CLO 2: Vận dụng các kiến thức liên quan các hoạt động quản trị mua hàng, bán hàng, dự trữ để giải quyết các tình huống thực tế của doanh nghiệp thương mại.

CLO 3: Phân biệt được doanh nghiệp thương mại và các loại hình doanh nghiệp khác.

CLO 4: Thực hiện giao tiếp, đàm phán, xử lý tình huống, làm việc nhóm hiệu quả.

CLO 5: Làm việc khoa học, rèn luyện khả năng tự học, tự nghiên cứu, có tư duy hệ thống. Có khả năng cập nhật thường xuyên kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

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	PLO 13
CLO 1					H								
CLO 2				H									
CLO 3									H				
CLO 4							H	H					
CLO 5												H	
TỔNG HỢP TOÀN BỘ HỌC PHẦN				H	H		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 PLO

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

	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5

Phương pháp thuyết giảng	H	M	M		
Phương pháp phát vấn	H	M	M	M	M
Phương pháp dạy học nhóm, cặp (thảo luận, làm bài tập, bài tập lớn theo nhóm)	H	H	M	H	H
Hướng dẫn tự học	M	M	M		H
Thuyết trình tích cực	H	H	M	H	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 bắt buộc:

- Giáo trình “Quản trị doanh nghiệp thương mại” – PGS.TS Nguyễn Thừa Lộc, PGS.TS Trần Văn Bảo, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

Tài liệu tham khảo:

- Bài giảng gốc “Quản trị doanh nghiệp thương mại” – TS. Trần Đức Lộc, Th.S Nguyễn Quang Trung – 2018
- Giáo trình “Quản trị doanh nghiệp thương mại” –PGT.TS Hoàng Minh Đường, PGS.TS Nguyễn Thừa Lộc. NXB Lao động – Xã hội.

7. Mô tả học phần:

Học phần QTDN3 là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành bắt buộc giành cho sinh viên chuyên ngành QTKD. Học phần trang bị cho người học lý luận và thực tiễn về những vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động kinh doanh, kinh doanh thương mại và triển khai các hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại bao gồm:

Quản trị bán hàng: Các nghiệp vụ của bán hàng, nội dung của quản trị bán hàng trong doanh nghiệp thương mại bao gồm: Lập kế hoạch bán hàng, tổ chức lực lượng bán hàng, lãnh đạo đội ngũ bán hàng, kiểm soát hoạt động bán hàng. Quản trị mua hàng: Xác định nhu cầu và lập kế hoạch mua hàng, triển khai công tác mua hàng, đánh giá kết quả

mua hàng. Quản trị dự trữ hàng hóa: Xây dựng kế hoạch, tổ chức thực hiện và đánh giá công tác dự trữ hàng hóa.

Bên cạnh đó học phần cung cấp cho người học các kỹ năng về hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các hoạt động tác nghiệp trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại và các kỹ năng mềm như: giao tiếp, đàm phán, xử lý tình huống,...

8. Nội dung chi tiết học phần

Bài dạy	Nội dung giảng dạy	Dạy trên lớp			Tự học	CDR HP (CLO)	Hoạt động dạy	Hoạt động học
		L T	BT, TL, TH	KT				
Bài 1	<p><i>Giới thiệu về mục tiêu, vị trí môn học.</i></p> <p><i>- Phân công lớp thành các nhóm (dưới 10 SV 1 nhóm), giao bài tập nhóm và HD làm việc nhóm.</i></p> <p>Chương 1: Tổng quan về quản trị doanh nghiệp thương mại (DNTM)</p> <p>1.1. Thương mại và Kinh doanh thương mại</p> <p> 1.1.1. Thương mại</p> <p> 1.1.2. Kinh doanh thương mại</p> <p>1.2. Doanh nghiệp thương mại</p> <p> 1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của DNTM</p> <p> 1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của DNTM</p>	2	1	0	5	CLO1, CLO3, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình chương 1 và tài liệu tham khảo
								Nhận nhiệm vụ học tập theo nhóm
Bài 2	<p>1.2. Doanh nghiệp thương mại (tiếp)</p> <p>1.2.3. Vai trò của DNTM</p> <p>1.2.4. Các loại hình DNTM</p> <p>1.3. Quản trị doanh nghiệp thương mại</p> <p> 1.3.1. Khái niệm quản trị DNTM</p>	2	1	0	5	CLO1, CLO3, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo

	<p>1.3.2. Nội dung quản trị DNTM</p> <p>1.3.3. Phương pháp QT DNTM</p>							Tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 3	<p>1.4. Môi trường kinh doanh của DNTM</p> <p>1.4.1. Khái niệm và phân loại</p> <p>1.4.2. Ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến hoạt động của DNTM</p> <p><i>Giao bài tập về nhà: Phân biệt DNTM với DNSX</i></p>	2	1	0	5	CLO1 CLO5	Thuyết trình tích cực, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	<p>SV đọc trước giáo trình</p> <p>Tham gia trả lời câu hỏi GV</p>
Bài 4	<p><i>Thu bài tập về nhà SV và giải đáp trên lớp</i></p> <p>Chương 2: Quản trị bán hàng trong DNTM</p> <p>2.1. Bán hàng trong cơ chế thị trường</p> <p>2.1.1. Khái niệm bán hàng</p> <p>2.1.2. Vai trò của bán hàng</p> <p>2.1.3. Đặc điểm của bán hàng</p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	<p>+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.</p> <p>+ Nhóm thuyết trình trên lớp</p>
Bài 5	<p>2.2. Nghiệp vụ bán hàng ở DNTM</p> <p>2.2.1 Nghiên cứu thị trường để xây dựng chiến lược và kế hoạch bán hàng</p> <p>2.2.2 Xác định kênh phân phối, hình thức bán</p> <p>2.2.3 Phân phối hàng hóa, xác định các chính sách và biện pháp bán hàng</p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	<p>+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.</p>

	<p>2.2.4 Quảng cáo và xúc tiến bán hàng</p> <p>2.2.5 Thực hiện các nghiệp vụ kỹ thuật bán hàng ở quầy hàng và cửa hàng</p> <p>2.2.6 Xây dựng đội ngũ bán hàng</p> <p><i>Tình huống đóng vai bán hàng</i></p>							<p>+ Nhóm thuyết trình trên lớp</p> <p>+ Tham gia đóng vai theo tình huống của GV yêu cầu</p>
Bài 6	<p>2.3. Quản trị bán hàng ở DNTM</p> <p>2.3.1. Khái niệm và tầm quan trọng của quản trị bán hàng</p> <p>2.3.2. Nội dung của quản trị bán hàng trong DNTM</p> <p><i>Bài tập tình huống</i></p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	<p>+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.</p>
	<p>+ Làm bài tập tình huống</p>							
Bài 7	<p>Chương 3: Quản trị mua hàng</p> <p>3.1. Nguồn hàng và vai trò của nó trong KDTM</p> <p>3.1.1. Khái niệm</p> <p>3.1.2. Phân loại</p> <p>3.1.3. Vai trò của nguồn hàng đối với DNTM</p> <p><i>Giao bài tập về nhà</i></p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	<p>+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.</p>
	<p>+ Nhóm thuyết trình</p>							
Bài 8	<p><i>Thu bài tập về nhà và giải đáp cho SV.</i></p> <p>3.2. Quản trị mua hàng trong DNTM</p> <p>3.2.1. Khái niệm mua hàng và quản trị mua hàng</p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập	<p>+ Đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo nội</p>

	<p>3.2.2. Vai trò của quản trị mua hàng</p> <p>3.2.3. Nội dung của quản trị mua hàng</p>						theo nhóm	<p>dung bài giảng + Nộp bài tập về nhà</p> <p>+ Nhóm thuyết trình</p>
Bài 9	<p>3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến QT mua hàng trong DNTM</p> <p>3.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp</p> <p>3.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp</p> <p><i>Bài tập tình huống</i></p>	1	1	1	5	CLO1 CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	<p>- SV đọc trước giáo trình</p> <p>- Tham gia làm bài tập tình huống</p> <p>- Làm bài kiểm tra trắc nghiệm 1 tiết</p>
Bài 10	<p>Tình huống khởi động</p> <p>4.1. Dự trữ hàng hóa của DNTM</p> <p>4.1.1. Khái niệm và phân loại dự trữ hàng hóa trong nền kinh tế quốc dân</p> <p>4.1.2. Sự hình thành dự trữ hàng hóa ở DNTM</p> <p>4.1.3. Phân biệt dự trữ và tồn kho hàng hóa</p>	2	1	0	5	CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	<p>SV đọc trước giáo trình, tài liệu.</p> <p>- Tham gia làm bài tập tình huống và trả lời câu hỏi phát vấn trên lớp</p>
Bài 11	<p>4.2. Cơ cấu hàng dự trữ và chỉ tiêu đánh giá hàng dự trữ của DNTM</p> <p>4.2.1. Cơ cấu hàng dự trữ ở DNTM</p> <p>4.2.2. Nhân tố ảnh hưởng đến dự trữ hàng hóa ở DNTM</p> <p>4.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hàng dự trữ của DNTM</p> <p><i>Bài tập về nhà</i></p>	2	1	0	5	CLO1 CLO2, CLO4, CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	<p>SV đọc trước giáo trình và làm bài tập nhóm ở nhà.</p> <p>+ Nhóm thuyết trình, trả</p>

								lời câu hỏi trên lớp.
Bài 12	<p>4.3. Nội dung quản trị dự trữ hàng hóa ở DNTM</p> <p>4.3.1. Khái niệm quản trị dự trữ hàng hóa</p> <p>4.3.2. Nội dung quản trị dự trữ hàng hóa</p> <p>4.3.3. Các chi phí liên quan đến hàng dự trữ</p> <p>4.3.4. Kỹ thuật phân tích ABC trong quản trị hàng dự trữ</p> <p><i>Bài tập phần dự trữ</i></p> <p><i>Hướng dẫn ôn tập</i></p>	2	1	0	5	CLO1, CLO2, CLO3	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	<p>SV đọc trước giáo trình và làm bài tập cá nhân ở nhà.</p> <p>- Làm BT trên lớp, nghe hướng dẫn ôn tập học phần.</p>
Tổng số tiết		23	12	1	60			
Tổng 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%	<p>Yêu cầu chung:</p> <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. <p>Mục đích:</p> <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)	10 %	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: <ul style="list-style-type: none"> • 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 (trắc nghiệm/tự luận) (1 bài)	20%	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 (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 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 phần 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 31 tháng 10 năm 2019.

Trưởng khoa



TS. Phạm Phan Dũng

Trưởng Bộ môn



TS. Trần Đức Lộc

Người soạn đề cương



ThS. Võ Thị Đào