

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Quản trị kinh doanh

**1. Thông tin chung về học phần**

- Tên học phần: **Quản trị doanh nghiệp thương mại** (Administration of commercial enterprise)

- Mã học phần: DQK.02.44

- Số tín chỉ: 02

- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức ngành, tự chọn

- Đối tượng học: Sinh viên 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, thực hành: 12 tiết

+ Kiểm tra: 1 tiết

+ Tự học: 64 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. Mô tả học phần:**

Học phần Quản trị doanh nghiệp là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, khối kiến thức tự chọn 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,...

### 3. Mục tiêu của học phần:

Mục tiêu học phần	Mô tả mục tiêu học phần
CSO 1.1	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.
CSO 2.1	Có năng lực chuyên môn đa dạng để đáp ứng được công việc ở nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau trong thời đại công nghệ số.
CSO 2.2	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.
CSO 3.1	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)

Mục tiêu học phần	CDR học phần	Mô tả chuẩn đầu ra học phần	CDR của CTĐT	Mức độ
<i>CDR về kiến thức:</i>				
CSO 1.1	CLO 1.1	Phân tích được ảnh hưởng các yếu tố của môi trường từ đó nhận diện cơ hội và rủi ro cho hoạt động của doanh nghiệp thương mại.	PLO1.5	2
	CLO1.2	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 trong thời kỳ công nghệ số.	PLO1.3	2
<i>CDR về kỹ năng:</i>				
CSO 2.1	CLO 2.1	Thực hiện được các kế hoạch liên quan đến bán hàng, mua hàng, dự trữ tại doanh nghiệp thương mại.	PLO2.5	2
	CLO 2.2	Thực hiện giao tiếp, đàm phán, xử lý tình huống, làm việc nhóm hiệu quả.	PLO2.3	2

Mục tiêu học phần	CDR học phần	Mô tả chuẩn đầu ra học phần	CDR của CTĐT	Mức độ
<i>CDR về kiến thức:</i>				
<i>CDR về năng lực tự chủ và trách nhiệm:</i>				
CSO 3.1	CLO 3.1	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.	PLO3.1	2

[Hướng dẫn: Mức đóng góp: nhiều (3); trung bình (2); ít (1); không (-).]

## 5. 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. 2021

### *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.

## 6. Các phương pháp dạy và học áp dụng cho học phần

<input checked="" type="checkbox"/>	Thuyết trình tích cực	<input checked="" type="checkbox"/>	Làm việc nhóm	<input checked="" type="checkbox"/>	Giải quyết vấn đề	<input type="checkbox"/>	Dạy học theo dự án
<input checked="" type="checkbox"/>	Thảo luận/Semina	<input checked="" type="checkbox"/>	Phát vấn	<input checked="" type="checkbox"/>	Đóng vai	<input checked="" type="checkbox"/>	Thuyết giảng
<input type="checkbox"/>	Tiểu luận/Bài tập lớn	<input checked="" type="checkbox"/>	Tình huống	<input type="checkbox"/>	Thực tập	<input checked="" type="checkbox"/>	Tự học
<input type="checkbox"/>	Phương pháp khác						

## 7. 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, lập nhóm lớp đề cương HP.</i>  <i>GV: 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>	2	1	0	5	CLO1.1, CLO2.1, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình

	<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>								SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
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> <p>1.3.2. Nội dung quản trị DNTM</p> <p>1.3.3. Phương pháp QT DNTM</p>	2	1	0	5	CLO1.1, CLO2.1 CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo	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>	2	1	0	6	CLO1.1 CLO3.1	Thuyết trình tích cực, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	SV đọc trước giáo trình	Tham gia trả lời câu hỏi GV, Nhận nhiệm vụ học tập theo nhóm
Bài 4	<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	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.	+ Nhóm thuyết trình trên lớp

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> <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>	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.
								+ Nhóm thuyết trình trên lớp
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	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.
								+ Làm bài tập tình huống
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	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập nhóm ở nhà.
								+ Nhóm thuyết trình
Bài 8	<p>3.2. Quản trị mua hàng trong DNTM</p> <p>3.2.1. Khái niệm mua hàng và quản trị mua hàng</p> <p>3.2.2. Vai trò của quản trị mua hàng</p>	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	+ Đọc trước giáo trình nội dung bài giảng và làm bài tập về nhà. + Nộp bài tập về nhà

	3.2.3. Nội dung của quản trị mua hàng							+ Nhóm thuyết trình
Bài 9	3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến QT mua hàng trong DNTM							- SV đọc trước giáo trình (5 tiết)
	3.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp	1	1	1	5	CLO1.1 CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	- Tham gia làm bài tập tình huống
	3.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp <i>Bài tập tình huống</i>							- Làm bài kiểm tra trắc nghiệm/tự luận 1 tiết
Bài 10	Tình huống khởi động							SV đọc trước giáo trình, tài liệu.
	4.1. Dự trữ hàng hóa của DNTM 4.1.1. Khái niệm và phân loại dự trữ hàng hóa trong nền kinh tế quốc dân 4.1.2. Sự hình thành dự trữ hàng hóa ở DNTM 4.1.3. Phân biệt dự trữ và tồn kho hàng hóa	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	- Tham gia làm bài tập tình huống và trả lời câu hỏi phát vấn trên lớp
Bài 11	4.2. Cơ cấu hàng dự trữ và chỉ tiêu đánh giá hàng dự trữ của DNTM							SV đọc trước giáo trình và làm bài tập nhóm ở nhà.
	4.2.1. Cơ cấu hàng dự trữ ở DNTM 4.2.2. Nhân tố ảnh hưởng đến dự trữ hàng hóa ở DNTM 4.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hàng dự trữ của DNTM <i>Bài tập về nhà</i>	2	1	0	5	CLO1.1 CLO1.2, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	+ Nhóm thuyết trình, trả lời câu hỏi trên lớp.
Bài 12	4.3. Nội dung quản trị dự trữ hàng hóa ở DNTM				5	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và làm bài tập cá nhân ở nhà.
	4.3.1. Khái niệm quản trị dự trữ hàng hóa 4.3.2. Nội dung quản trị dự trữ hàng hóa 4.3.3. Các chi phí liên quan đến hàng dự trữ	2	1	0				- Làm BT trên lớp, nghe hướng

4.3.4. Kỹ thuật phân tích ABC trong quản trị hàng dự trữ <i>Bài tập phân dự trữ</i> <i>Hướng dẫn ôn tập</i>							dẫn ôn tập học phần.
<b>Tổng số tiết</b>	<b>23</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>64</b>			
<b>Tổng giờ chuẩn</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>1</b>				

## 8. 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.

## 9. Đánh giá kết quả học tập và cho điểm

### 9.1. Thang điểm đánh giá

Đánh giá theo thang điểm 10, sau đó được quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 theo Quy chế đào tạo hiện hành.

### 9.2. Phương thức đánh giá

Thành phần đánh giá	Trọng số (%)	Hình thức đánh giá	Công cụ đánh giá	CLO	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Điểm chuyên cần	10	Đánh giá quá trình	Rubric	CLO 3.1	10%
01 bài kiểm tra 50 phút giữa kỳ	30	Trắc nghiệm	Đáp án bài KT	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1	40% 20% 40%
01 bài thảo luận nhóm		Bài tập nhóm	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1 CLO2.2	20% 20% 20% 40%
Bài thi hết học phần (60 phút)	60	Tự luận (đề mở)	Rubric	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1	30% 30% 40%

### 9.3. Các Rubric đánh giá kết quả học tập

#### 9.3.1 Các Rubric đánh giá bài kiểm tra tự luận trong kỳ và thi tự luận hết học phần

Tiêu chí đánh giá của từng câu hỏi trong đề thi	Mức chất lượng	Thang điểm %
- Nội dung đủ, trả lời đúng 100% câu hỏi.	Mức A	85 - 100

- Trình bày rõ ràng, diễn đạt ngắn gọn, súc tích, logic.	(Vượt quá mong đợi)	
- Trả lời đúng 70-80% câu hỏi. - Trình bày rõ ràng, diễn đạt logic. - Mắc ít lỗi (3-5) lỗi về thuật ngữ chuyên môn.	Mức B (Đáp ứng được mong đợi)	70 - 84
- Trả lời đúng 50-60% câu hỏi. - Trình bày không rõ ý, chưa logic. - Mắc lỗi về thuật ngữ chuyên môn (trên 5 lỗi).	Mức C (Đạt)	55 - 69
- Trả lời đúng 40-50% câu hỏi. - Không làm hết câu hỏi, bỏ nội dung hơn 60%. - Trình bày tối nghĩa, diễn đạt không rõ ý. - Mắc nhiều lỗi về thuật ngữ chuyên môn.	Mức D (Đạt, song cần cải thiện)	40 - 54
- Các trường hợp còn lại	Mức F (Không đạt)	Dưới 40

### 9.3.2 Rubric đánh giá chuyên cần

Tiêu chí đánh giá	Mức chất lượng	Thang điểm
- Tham gia học tập trên lớp đạt trên 90% số tiết học - Tham gia tích cực thảo luận trên lớp - Ý thức, thái độ học tập tốt	Mức A (Vượt quá mong đợi)	8,5 - 10
- Tham gia học tập trên lớp đạt trên 90% số tiết học - Ít tham gia thảo luận trên lớp - Ý thức, thái độ học tập tốt	Mức B (Đáp ứng được mong đợi)	7,0 - 8,4
- Tham gia học tập trên lớp đạt từ 80-85% số tiết học - Không tham gia thảo luận trên lớp - Ý thức, thái độ học tập khá	Mức C (Đạt)	5,5 - 6,9
- Tham gia học tập trên lớp đạt từ 80-85% số tiết học - Không tham gia thảo luận trên lớp - Ý thức, thái độ học tập không nghiêm túc	Mức D (Đạt, song cần cải thiện)	4,0 - 5,4
- Tham gia học tập trên lớp dưới 80% số tiết học	Mức F (Không đạt)	Dưới 4,0

### 9.3.3 Các Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí đánh giá	CDR	Trọng số	Mức chất lượng				Điểm
			Giỏi	Khá	Trung bình	Yếu, kém	
			8.5 - 10	7,0 - 8,4	5,0 - 6,9	Dưới 4,0	
Hình thức	CLO 2.1	10%	Đẹp, khoa học, không lỗi chính tả	-----	Đơn điệu, không khoa học, nhiều lỗi chính tả		



Kỹ năng thuyết trình	CLO 2.2	15%	Rõ ràng, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	-----	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe	
Nội dung	CLO 1.1 CLO 1.2 CLO 2.1	20% 20% 10%	Đáp ứng 80%- 100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu
Phản biện	CLO 2.2	15%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi, đặt trên 5 câu hỏi cho các nhóm khác	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi, đặt từ 3-5 câu hỏi cho các nhóm	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi, đặt từ 1-3 câu hỏi cho nhóm khác	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi, không đặt được câu hỏi nào
Tham gia thực hiện	CLO 2.2	10% 10%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	60% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	40% thành viên tham gia thực hiện/trình bày
<b>Tổng điểm</b>						

*Hà Nội, ngày 09 tháng 09 năm 2023*

**Viện trưởng**

**Trưởng Bộ môn**

**Người soạn đề cương**





**PGS.TS. Hoàng Văn Hải**

**PGS.TS. Hoàng Văn Hải**

**ThS. Võ Thị Đào**