VIỆN QUẢN TRỊ - KINH DOANH
BỘ MÔN KINH DOANH THƯƠNG MẠI
----------*----------**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
----------*----------**

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Kinh doanh thương mại

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần: **Xúc tiến thương mại** (Commerce Promotion)
- Mã học phần: DQK.01.16
- Số tín chỉ: 02
- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức chuyên ngành, bắt buộc
- Đối tượng học: Sinh viên ngành KDTM
- Các học phần tiên quyết: Marketing căn bản (DQK.01.06)
- Học phần học trước: Không
- Học phần song hành: Không
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động: 100 tiết

+ 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: Kinh doanh thương mại
- Giảng viên phụ trách học phần:

Họ và tên: Th.S Lê Thu Huyền
Chức danh: Giảng viên
Thông tin liên hệ: ĐT: 0975932889; Email: lehuyen@fbu.edu.vn

2. Mô tả học phần:

Học phần Xúc tiến thương mại là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành bắt buộc giành cho sinh viên chuyên ngành KDTM. Học phần trang bị cho người học lý luận và thực tiễn về những vấn đề cơ bản liên quan đến viêch quản trị các hoạt động xúc tiến thương mại tại doanh nghiệp với các quy trình quyết định cụ thể cho từng công cụ xúc tiến bao gồm: Quảng cáo thương mại; Quan hệ công chúng; Xúc tiến bán; Bán hàng cá nhân; Marketing trực tiếp và các công cụ khác. Bên cạnh đó học phần cung cấp cho người học các kỹ năng nghề nghiệp và các kỹ năng mềm cần thiết, phù hợp. 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.

3. Mục tiêu của học phần:

Mục tiêu học phần	Mô tả mục tiêu học phần Học phần nhằm cung cấp cho người học:
CSO1.1	Lý luận và thực tiễn về những vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động xúc tiến thương mại tại doanh nghiệp như: quảng cáo thương mại, quan hệ công chúng, xúc tiến bán, bán hàng cá nhân và marketing trực tiếp
CSO2.1	Lập kế hoạch, xây dựng chiến lược xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp
CSO2.2	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.
CSO3.1	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	CĐR học phần	Mô tả chuẩn đầu ra học phần *Hoàn thành học phần này, người học thực hiện được:*	CĐR của CTĐT	Mức độ
CĐR về kiến thức:				
CSO1.1	CLO1.1	Phân tích được các chức năng cơ bản của quản trị xúc tiến thương mại và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp	PLO1.3	3
	CLO1.2	Vận dụng các kiến thức liên quan đến các công cụ trong hoạt động xúc tiến thương mại để giải quyết các tình huống thực tế trong doanh nghiệp	PLO1.3	3
CĐR về kỹ năng:				
CSO2.1	CLO2.1	Chủ động tiếp cận và phân tích, đánh giá các hoạt động của nhà quản trị xúc tiến thương mại, các hoạt động xúc tiến thương mại thực tiễn trong doanh nghiệp.	PLO2.5	3
	CLO2.2	Thực hiện giao tiếp, đàm phán, xử lý tình huống, làm việc nhóm hiệu quả.	PLO2.3	3
CĐR về năng lực tự chủ và trách nhiệm:				
CSO3.1	CLO3.1	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	3

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

6. Học liệu:

Tài liệu bắt buộc:

- Bài giảng gốc " Xúc tiến thương mại" – Trường ĐH Tài chính – Ngân hàng Hà Nội, 2020

Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình An Thị Thanh Nhàn, Lục Thị Thu Hường (2012), Giáo trình quảng cáo và xúc tiến thương mại quốc tế, Nhà XB Thống kê
- An Thị Thanh Nhàn, Lục Thị Thu Hường (2010) Giáo trình quản trị xúc tiến thương mại trong xây dựng và phát triển thương hiệu, NXB Lao động – Xã hội

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

x	Thuyết trình tích cực	x	Làm việc nhóm	x	Giải quyết vấn đề	□	Dạy học theo dự án
x	Thảo luận/Semina	x	Phát vấn	□	Đóng vai	x	Thuyết giảng
□	Tiểu luận/Bài tập lớn	x	Tình huống	□	Thực tập	x	Tự học
□	Phương pháp khác						

7. Nội dung chi tiết học phần

Bài dạy	Nội dung giảng dạy	Dạy trên lớp			Tự học	CĐR HP (CLO)	Hoạt động dạy	Hoạt động học
		LT	BT, TLN, TH	KT				
Bài 1	*Giới thiệu về mục tiêu, vị trí môn học, lập nhóm lớp đề cương HP.* **Chương 1: Tổng quan về xúc tiến thương mại** **1.1. Khái quát về xúc tiến thương mại** 1.1.1. Khái niệm và vai trò của xúc tiến thương mại 1.1.2. Bản chất của quá trình xúc tiến thương mại 1.1.3. Chức năng của xúc tiến thương mại **1.2. Các nhân tố môi trường trong xúc tiến thương mại** 1.2.1. Môi trường kinh tế 1.2.2. Môi trường nhân khẩu 1.2.3. Môi trường văn hóa 1.2.4. Môi trường chính trị - pháp luật	*2*	*1*	0	5	CLO1.1, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 2	**1.3. Quá trình quản trị xúc tiến thương mại** ***1.3.1. Quá trình xúc tiến thương mại và tâm lý khách hàng***	2	1	0	5	CLO1.1, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn	SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo

	1.3.1.1. Quá trình truyền thông thương mại 1.3.1.2.Quá trình đáp ứng tâm lý của khách hàng						đề	Tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 3	***1.3.2. Quản trị xúc tiến thương mại*** 1.3.2.1.Phân tích thị trường và hiện trạng công ty 1.3.2.2.Xác định mục tiêu xúc tiến 1.3.2.3.Xác định ngân sách xúc tiến 1.3.2.4.Thiết kế các công cụ xúc tiến thương mại 1.3.2.5.Thực thi các chương trình xúc tiến 1.3.2.6.Đo lường và đánh giá hiệu quả 1.3.2.7.Hệ thống truyền thông hợp nhất *GV: Phân công lớp thành các nhóm (dưới 10 SV 1 nhóm), giao bài tập nhóm và HD làm việc nhóm.*	2	1	0	5	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	***Tình huống khởi động*** ***Chương 2: Quảng cáo thương mại*** ***2.1 Khái quát về quảng cáo*** 2.1.1: Khái niệm, chức năng và vai trò của quảng cáo 2.1.2. Phân loại quảng cáo 2.1.3.Các thành viên tham gia hệ thống quảng cáo ***2.2. Các quyết định cơ bản trong quảng cáo*** 2.2.1. Xác định mục tiêu 2.2.2. Xác định ngân sách quảng cáo 2.2.3. Lựa chọn phương thức quảng cáo 2.2.4. Thiết kế thông điệp 2.2.5. Kế hoạch phương tiện 2.2.6. Đo lường và đánh giá hiệu quả quảng cáo	2	1	0	5	CLO1.2, CLO2.1, 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	***2.3 Thiết kế nội dung thông điệp quảng cáo*** 2.3.1 Các nguyên tắc cơ bản và nội dung thiết kế thông điệp 2.3.2. Phong cách quảng cáo 2.3.3. Phương pháp thu hút của quảng cáo 2.4.Kế hoạch phương tiện quảng cáo 2.4.1.Các phương tiện quảng cáo 2.4.2.Các chỉ tiêu đánh giá phương tiện quảng cáo 2.4.3.Xây dựng thời biểu quảng cáo **Thảo luận nhóm**	2	1	0	5	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	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	**Chương 3: Quan hệ công chúng** **3.1. Khái quát về quan hệ công chúng** 3.1.1. Khái niệm, đặc điểm và chức năng của quan hệ công chúng 3.1.2. Các nhóm công chúng **3.2. Các công cụ quan hệ công chúng** 3.2.1. Tuyên truyền 3.2.2. Tài trợ và tổ chức sự kiện 3.2.3. Hoạt động cộng đồng 3.2.4. Giải quyết khủng hoảng *Bài tập tình huống*	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	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	**3.3. Quy trình hoạch định và thực thi hoạt động quan hệ công chúng** 3.3.1. Nghiên cứu thái độ và ý kiến của công chúng 3.3.2. Kế hoạch hành động 3.3.3. Truyền thông về hoạt động công ty 3.3.4. Đánh giá hiệu quả chương trình quan hệ công chúng **Thảo luận nhóm**	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	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	**Chương 4: Xúc tiến bán và bán hàng cá nhân** **4.1. Xúc tiến bán** 4.1.1. Khái quát về xúc tiến bán 4.1.2. Xúc tiến bán tới người tiêu dùng 4.1.3. Xúc tiến bán tới trung gian phân phối	2	1	0	5	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	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 + Nhóm thuyết trình
Bài 9	**4.2. Bán hàng cá nhân** 4.2.1. Khái quát về bán hàng cá	1	1	1	5	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	Thuyết giảng, Phát vấn,	- SV đọc trước giáo trình và TLTK

	nhân 4.2.2. Quy trình bán hàng cá nhân 4.2.3. Tổ chức lực lượng bán hàng *Bài tập tình huống* *Kiểm tra*					CLO3.1	Tình huống	- Tham gia làm bài tập tình huống - Làm bài kiểm tra trắc nghiệm 1 tiết
Bài 10	**Chương 5: Marketing trực tiếp và các công cụ xúc tiến thương mại khác** **5.1. Marketing trực tiếp** 5.1.1. Khái quát về Marketing trực tiếp 5.1.2. Các phương tiện sử dụng trong marketing trực tiếp 5.1.3. Thiết kế và thực hiện chương trình marketing trưc tiếp	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	Thuyết giảng, Phát vấn, Tình huống	SV đọc trước giáo trình, tài liệu. - Tham gia làm bài tập tình huống và trả lời câu hỏi phát vấn trên lớp
Bài 11	**5.2. Xúc tiến thương mại trên Internet** 5.2.1. Sự ra đời và phát triển của Internet 5.2.2. Đặc điểm của Internet trong xúc tiến thương mại 5.2.3. Xúc tiến thương mại qua Internet 5.2.4. Xây dựng chương trình xúc tiến thương mại trên Internet	2	1	0	5	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2,	Thuyết giảng, Phát vấn, Tổ chức học tập theo nhóm	SV đọc trước giáo trình và làm bài tập nhóm ở nhà. + Nhóm thuyết trình, trả lời câu hỏi trên lớp.
Bài 12	**5.3. Hội chợ - triển lãm** 5.3.1. Khái quát về hội chợ - triển lãm 5.3.2. Quy trình tham gia hội chợ - triển lãm Bài tập tình huống *Tổng kết học phần* *Hướng dẫn ôn tập*	2	1	0	6	CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2, CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và làm bài tập cá nhân ở nhà. - Làm BT trên lớp, nghe hướng dẫn ôn tập học phần.
Tổng số tiết		**23**	**12**	**1**	**64**			
Tổng giờ chuẩn		**23**	**6**	**1**				

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 CLOtrong thành phần đánh giá (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Điểm chuyên cần	10	Đánh giá quá trình	Rubric	CLO3.1	100%
1 bài kiểm tra giữa kỳ	15	Tự luận	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1	40% 20% 40%
1 bài thảo luận nhóm	15	Bài tập nhóm	Rubric	CLO1.2 CLO2.1 CLO2.2	20% 30% 50%
Bài thi hết học phần 60 phút	60	Tự luận	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1	30% 40% 30%

9.3. Các Rubric đánh giá kết quả học tập

9.3.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng				Điểm
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt	
		10 – 8.5	8.4 – 7.0	6.9 – 5.0	4.9 – 0.0	
Mức độ tham dự theo TKB	50%	Tham dự >90% buổi học	Tham dự 85 - 90% buổi học	Tham dự 80 – 85 % buổi học	Tham dự < 80% buổi học	
Mức độ tham gia hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập tích cực	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập khá	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập trung bình	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp, có ý thức, thái độ học tập thiếu tích cực	

9.3.2 Các Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí đánh giá	CĐR	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	CLO2.2	10%	Đẹp, khoa	----------		Đơn điệu,	

thức			học, không lỗi chính tả			không khoa học, nhiều lỗi chính tả	
Kỹ năng thuyết trình	CLO2.2	20%	Rõ ràng, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	----------		Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe	
Nội dung	CLO1.2 CLO2.1	10% 20%	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	CLO1.2 CLO2.1	10% 10%	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	CLO2.2	20%	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	
Tổng điểm							

Hà Nội, ngày 25 tháng 10 năm 2022

Viện trưởng	**Trưởng Bộ môn**	**Người soạn đề cương**
PGS.TS. Hoàng Văn Hải	**TS. Nguyễn Thông Thái**	**ThS. Lê Thu Huyền**