

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUỐC TẾ HỒNG BÀNG
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG (General information)

Tên học phần (tiếng Việt) : Quản trị chiến lược kinh doanh du lịch
 Tên học phần (tiếng Anh) : Strategic management for Tourism.
 Mã học phần : HM2006
 Thuộc khối kiến thức : Đại cương ☐; Cơ sở ngành ☐;
 Ngành ☐; Chuyên ngành ☐; Tốt nghiệp ☐
 Khoa, Bộ môn phụ trách : BM Du lịch
 Số tín chỉ (LT, TH, Tự học) : 3(3,0,6)
Số giờ lý thuyết : 45
Số giờ thực hành : 0
Số giờ tự học : 90
 Học phần tiên quyết : Không.
 Học phần học trước : Quản lý bộ phận ẩm thực, Quản lý lưu trú.

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (Course description)

Học phần được thiết kế cho sinh viên năm cuối học các chương trình cử nhân về quản trị du lịch, khách sạn hay sự kiện (THE). Môn học không những giúp cho người học hiểu được các đặc trưng của ngành mà còn làm giàu thêm kiến thức học thuật liên quan đến quản trị chiến lược trong ngành du lịch, khách sạn hay sự kiện. Qua đó hiểu biết về những thách thức mà một nhà quản lý phải đối mặt, cũng như cách thức ứng phó khả dĩ được xem xét của nhà quản lý để giành được các lợi thế cạnh tranh trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

3. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (Course objectives)

Sau khi hoàn thành học phần này, sinh viên phải:

Ký hiệu (Ox)	Mục tiêu học phần
Kiến thức	

O1	Hiểu được các dạng thức mục tiêu của một tổ chức/doanh nghiệp THE.
Kỹ năng	
O2	Đánh giá được tình thế của tổ chức/doanh nghiệp THE.
O3	Phát triển được các kế hoạch hành động vươn tới các mục tiêu.
O4	Đánh giá và kiểm soát được hiệu suất của chiến lược.
O5	Phát triển được các phương pháp tư duy trong quản lý chiến lược
Mức tự chủ và trách nhiệm	
O6	Thể hiện được bản lĩnh, tư duy của người làm chiến lược.

4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN (Course learning outcomes - CLOs)

O_x	CLO_x	PLO_x
Kiến thức		
O1	CLO1. Mô tả được các khái niệm, cấp độ, dạng thức thể hiện của mục tiêu trong chiến lược.	PLO11
Kỹ năng		
O2	CLO2. Đánh giá được các bối cảnh của tổ chức/doanh nghiệp THE cụ thể.	PLO (2,3,4)
	CLO3. Phân tích được sự tác động của các yếu tố từ môi trường vào hoạt động và hiệu suất một tổ chức/doanh nghiệp THE cụ thể.	PLO (2,3,4)
O3	CLO4. Phát triển được các bộ chiến lược cạnh tranh và định hướng trong bối cảnh ngành THE.	PLO (2,3,4)
	CLO5. Chọn được chiến lược phù hợp cho một tổ chức/doanh nghiệp THE cụ thể.	PLO (2,3,4)
O4	CLO6. Tổ chức triển khai được chiến lược cho một tổ chức/doanh nghiệp THE cụ thể.	PLO (2,3,4)
	CLO7. Phát triển được các công cụ đánh giá và đo lường hiệu suất của các chiến lược.	PLO (2,3,4)
O5	CLO8. Ứng dụng kỹ thuật phân tích, định trọng số nhân tố tác động và xây dựng ma trận SWOT	PLO (5,7,10)
Mức tự chủ và trách nhiệm		
O6	CLO9. Hành động kiên định, nhất quán nhưng linh hoạt ứng phó với những hoàn cảnh không mong đợi. Rèn luyện bản lĩnh không bỏ cuộc.	PLO11

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN, KẾ HOẠCH DẠY HỌC (Course content, Lesson plan)

Buổi học (... tiết)	Nội dung	CLO	Hoạt động dạy và học	Hoạt động đánh giá (Ax)
1	Chiến lược & mục tiêu chiến lược cho doanh nghiệp trong ngành THE - Định nghĩa chiến lược. - Các thành tố của chiến lược. - Các cấp độ quyết định chiến lược. - Mục tiêu. - Cách thức xác lập mục tiêu.	CLO1, CLO2.	Thuyết trình trên lớp; Sử dụng các câu hỏi gợi mở dẫn dắt người học vào các trọng tâm của bài học; Thảo luận các tình huống nhỏ để củng cố kiến thức.	A1.1
2	Giới thiệu chiến lược cho ngành THE - Tổng quan ngành THE. - Đặc trưng dịch vụ. - Đặc trưng ngành THE.	CLO1, CLO2, CLO3.	Thuyết trình trên lớp; Sử dụng các câu hỏi gợi mở dẫn dắt người học vào các trọng tâm của bài học; Thảo luận theo nhóm và báo cáo kết quả; Hướng dẫn và giao dự án - project (nhóm) để báo cáo kết quả vào ngày học tiếp theo.	A1.1
3	Bối cảnh vận hành: Năng lực – Nguồn lực – Lợi thế cạnh tranh - Năng lực – Nguồn lực – Lợi thế cạnh tranh. - Phân tích nguồn lực. - Năng lực. - Năng lực lõi.	CLO2, CLO3.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
4	Bối cảnh vận hành: Năng lực – Nguồn lực – Lợi thế cạnh tranh (tt) - Đầu ra của nghiên cứu	CLO2, CLO3.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng	A1.1, A1.3

	chiến lược. - Từ năng lực đặc trưng đến lợi thế cạnh tranh. - Phân tích các hoạt động gia tăng giá trị.		hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	
5	Bối cảnh nguồn nhân lực - Nguồn nhân lực. - Kiểm toán nhân lực. - Văn hóa tổ chức. - Các dạng thức văn hóa.	CLO2, CLO3.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
6	Bối cảnh nguồn lực tài chính - Nguồn lực tài chính trong bối cảnh ngành. - Giới thiệu phân tích tài chính. - Phân tích tài chính. - Các rủi ro hối đoái và dòng tiền trong THE.	CLO2, CLO3.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
7	Bối cảnh sản phẩm và thị trường - Chiến lược marketing cho lợi thế cạnh tranh. - STP marketing. - Product. - Lý thuyết về danh mục sản phẩm.	CLO2, CLO3.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận.	A1.1, A1.3
8	Bối cảnh vĩ mô - Môi trường vĩ mô. - Mô hình phân tích STEEP.	CLO2, CLO3.	Thuyết giảng và tổ chức thảo luận các chủ đề nhỏ tại lớp.	A1.1,
9	Bối cảnh vi mô - Ngành & Thị trường. - Phân tích ngành.	CLO2, CLO3.	Thuyết giảng và tổ chức thảo luận các chủ đề nhỏ tại lớp.	A1.1,
10	Phân tích ma trận SWOT - SWOT trong bối cảnh THE.	CLO2, CLO3, CLO4 CLO8.	Thuyết giảng và tổ chức thảo luận các chủ đề nhỏ tại lớp. Giao chủ đề cho nhóm chuẩn bị trước cho	A1.1,

			buổi học kế tiếp.	
11	Chiến lược cạnh tranh & chiến lược định hướng - Giành lợi thế cạnh tranh? - Định hình chiến lược trong bối cảnh ngành THE. - Chiến lược cạnh tranh. - Các chiến lược phổ quát của Micheal Porter. - Lợi thế cạnh tranh dựa trên năng lực. - Quản trị tri thức để tạo lợi thế cạnh tranh. - Các định hướng chiến lược.	CLO4, CLO5, CLO6.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
12	Các Phương thức chiến lược cho phát triển - Các giải pháp chiến lược thay thế. - Tăng trưởng hữu cơ. - M&A's - Liên doanh. - Hợp tác. - Đối tác công – tư. - Franchise. - Hợp đồng quản lý. - Mạng lưới hợp tác. - Đào thoát.	CLO4, CLO5, CLO6.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
13	Đánh giá và lựa chọn chiến lược - Xác định các chọn lựa. - Công cụ tài chính đánh giá lợi nhuận. - Công cụ phi tài chính đánh giá lợi nhuận.	CLO5, CLO6.	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
14	Thực thi chiến lược - Chiến lược và tiến trình chiến lược. - Các khía cạnh trong thực	CLO6	Nhóm được phân công dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng	A1.1, A1.3

	thi chiến lược. - Thực thi – nguồn lực. - Thực thi – cấu hình tổ chức & văn hóa. - Thực thi – quản lý & thay đổi. - Truyền thông, phối hợp và đo lường thực thi.		hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	
15	Chiến lược hội nhập quốc tế & toàn cầu - Quốc tế hóa & Toàn cầu hóa. - Toàn cầu hóa thị trường & ngành.	CLO6, CLO8.	Dẫn dắt thảo luận phản biện kết quả dự án được giảng viên cho trước; Giảng viên tổng hợp và đánh giá kết quả thảo luận; Hướng dẫn và giao dự án cho buổi học kế tiếp.	A1.1, A1.3
	Project	CLO (1-9)	Các nhóm được giao project, sau đó tiến hành phân tích, đánh giá và đề xuất các định hướng chiến lược để ứng phó với tình huống. Kết quả phải được thể hiện qua một báo cáo.	A1.1, A1.3, A1.4

HƯỚNG DẪN TỰ HỌC

Chương 1: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 1-30

Chương 2: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 31-37, SV làm bài tập 1

Chương 3: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 38-74, SV làm bài tập 2

Chương 4: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 75-115 SV làm bài tập 3

Chương 5: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 116-162, SV làm bài tập 4 Phân tích ma trận SWOT

Chương 6: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism, hospitality and events. Routledge, trang 163-219, SV làm bài tập 5

Chương 7: SV đọc tài liệu Evans, N. (2019). Strategic management for tourism,

hospitality and events. Routledge, trang 220-245 SV làm bài tập 6

6. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN (Course assessment)

Hoạt động đánh giá	Phương pháp đánh giá	CLO	Tỷ lệ (%)
A1. Đánh giá quá trình	A1.1. Tham gia hoạt động học tập trên lớp học tích cực, đổi mới.	CLO9	5%
	A1.2. Làm bài tập trên elearning.	CLO9	5%
	A1.3. Làm việc theo nhóm và thuyết trình kết quả.	CLO (1,2,3,5,6,7,8,9)	15%
	A1.4. Project – Phân tích và viết báo cáo về định hướng chiến lược phát triển của một doanh nghiệp THE cụ thể.	CLO (1,2,3,4,5,6,7,8,9)	15%
A2. Đánh giá tổng kết	Bài thi được thiết kế hỗn hợp: - Trắc nghiệm: 60%. - Câu tự luận: 40%	CLO (1,2,3,4,5,6,7,8,9)	60%
Tổng			100%

Công cụ đánh giá:

Rubric 1- Đánh giá chuyên cần A1.1

Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
	MỨC F (0-3.9)	MỨC D (4.0-5.4)	MỨC C (5.6-6.9)	MỨC B (7.0-8.4)	MỨC A (8.5-10)	
Chuyên cần	Không đi học (<30%)	Đi học không chuyên cần (<50%)	Đi học khá chuyên cần (<70%)	Đi học chuyên cần (<90%)	Đi học đầy đủ, rất chuyên cần (100%)	50%
Đóng góp tại lớp	Không tham gia hoạt	Hiếm khi tham gia phát biểu đóng góp cho bài học	Thỉnh thoảng tham gia phát biểu, trao đổi ý kiến tại lớp.	Thường xuyên phát biểu, trao đổi ý kiến liên quan tới bài	Thường xuyên phát biểu, trao đổi ý kiến liên quan	50%

	động gì tại lớp.	tại lớp. Đóng góp không hiệu quả.	Phát biểu ít khi có hiệu quả.	học. Các đóng góp cho bài học là hiệu quả.	tới bài học. Các đóng góp cho bài học là hiệu quả.	
--	------------------------	--	-------------------------------------	---	--	--

Rubric 6 – Đánh giá làm việc nhóm A1.3

Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
	MỨC F (0-3.9)	MỨC D (4.0-5.4)	MỨC C (5.6-6.9)	MỨC B (7.0-8.4)	MỨC A (8.5-10)	
Tổ chức nhóm	Không có sự làm việc nhóm	Trách nhiệm và nhiệm vụ công việc của các thành viên trong nhóm không được phân công cụ thể	Mỗi thành viên có nhiệm vụ công việc riêng nhưng không rõ ràng và không phù hợp với khả năng của thành viên trong nhóm.	Nhiệm vụ công việc rõ ràng và phù hợp với khả năng của thành viên trong nhóm.	Nhiệm vụ công việc của mỗi thành viên rõ ràng, cụ thể và phù hợp. Phát huy thế mạnh của các thành viên trong nhóm. Tương tác, phối hợp tốt giữa các thành viên.	40%
Tham gia làm việc nhóm (chuyên cần)	<30%	<50%	<70%	<90%	100% (tham gia đầy đủ các buổi họp, thảo luận của nhóm.	20%
Thảo luận	Không bao giờ tham gia vào	Hiếm khi tham gia vào việc thảo luận	Thỉnh thoảng tham gia thảo luận	Thường xuyên tham gia thảo luận nhóm và	Luôn tham gia thảo luận nhóm và đóng góp	20%

	việc thảo luận của nhóm.	nhóm và đóng góp ý kiến.	nhóm và đóng góp ý kiến.	đóng góp ý kiến hay.	ý kiến hay, hiệu quả cho các hoạt động của nhóm.	
Phối hợp nhóm	Không bao giờ phối hợp, hợp tác với nhóm.	Hiếm khi hợp tác, phối hợp làm việc nhóm.	Hợp tác, phối hợp với nhóm. Thỉnh thoảng tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	Hợp tác, phối hợp với nhóm. Thường xuyên tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	Hợp tác, phối hợp với nhóm. Luôn tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	20%

Rubric 3 – Thuyết trình project A1.4

Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
	MỨC F (0-3.9)	MỨC D (4.0-5.4)	MỨC C (5.6-6.9)	MỨC B (7.0-8.4)	MỨC A (8.5-10)	
Nội dung báo cáo	Không có nội dung hoặc nội dung không phù hợp với yêu cầu.	Nội dung phù hợp với yêu cầu, hình ảnh và giải thích chưa rõ ràng.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Hình ảnh minh họa rõ ràng, đẹp.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Hình ảnh minh họa rõ ràng, đẹp, phong phú. Có sử dụng video.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Hình ảnh minh họa rõ ràng, đẹp, phong phú. Có sử dụng video và giải thích	50%

					cụ thể hiểu biết trên video.	
Trình bày slide	Slide trình bày quá sơ sài, không đủ số lượng theo quy định.	Slide trình bày với số lượng phù hợp, sử dụng từ ngữ và hình ảnh rõ ràng.	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần (mở bài, thân bài, kết luận).	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần, thể hiện sự thành thạo trong trình bày.	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần. Thuật ngữ sử dụng đơn giản dễ hiểu. Thể hiện sự thành thạo trong trình bày và ngôn ngữ.	25%
Thuyết trình	Trình bày không logic, vượt quá thời gian quy định. Sử dụng thuật ngữ không đúng, phát âm không rõ, giọng nói nhỏ, người nghe	Bài trình bày đầy đủ, giọng nói nhỏ, phát âm một số từ không rõ, sử dụng thuật ngữ phức tạp, chưa có tương tác với người nghe khi trình bày.	Phần trình bày có bố cục 3 phần rõ ràng. Giọng nói vừa phải, rõ ràng, dễ nghe, thời gian trình bày đúng quy định, thỉnh thoảng có tương tác với người nghe. Người nghe có thể hiểu và kịp theo dõi nội	Phần trình bày ngắn gọn, dễ hiểu. Sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu, bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. Thời gian trình bày đúng quy định, tương tác tốt với người nghe. Người nghe có thể hiểu được nội dung	Phần trình bày ngắn gọn, bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát, thu hút sự chú ý của người nghe, tương tác tốt với người nghe. Thời gian trình bày đúng quy định.	25%

	không hiếu.		dung trình bày.	trình bày.		
--	----------------	--	--------------------	------------	--	--

7. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN (Course requirements and expectations)

- Dự lớp: theo qui định chung của trường.
- Sinh viên đọc trước slide bài giảng của học phần và những tài liệu theo yêu cầu của giảng viên trước mỗi buổi học.
- Làm bài tập về nhà, trả lời các câu hỏi ngắn trên lớp, và các bài kiểm tra tại lớp: các điểm này sẽ được đánh giá vào cột điểm quá trình của sinh viên.

8. TÀI LIỆU HỌC TẬP, THAM KHẢO

8.1. Giáo trình dạy học

Evans, N. (2019). *Strategic management for tourism, hospitality and events*. Routledge.

8.2. Tài liệu tham khảo

- 1) Köseoglu, M. A., Altin, M., Chan, E., & Aladag, O. F. (2020). What are the key success factors for strategy formulation and implementation? Perspectives of managers in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 89, 102574..
- 2) Konovalova, E. E., Yudina, E. V., Bushueva, I. V., Uhina, T. V., & Lebedev, K. A. E. (2018). Forming approaches to strategic management and development of tourism and hospitality industry in the regions. *Journal of Environmental Management & Tourism*, 9(2 (26)), 241-247.
- 3) Buhalis, D., & Leung, R. (2018). Smart hospitality—Interconnectivity and interoperability towards an ecosystem. *International Journal of Hospitality Management*, 71, 41-50.
- 4) Lin, M. S., Song, H. J., Sharma, A., & Lee, S. (2020). Formal and informal SME financing in the restaurant industry: The impact of macroenvironment. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 45, 276-284.
- 5) Pham, N. T., Tučková, Z., & Jabbour, C. J. C. (2019). Greening the hospitality industry: How do green human resource management practices influence organizational citizenship behavior in hotels? A mixed-methods study. *Tourism Management*, 72, 386-399.

8.3. Websites tham khảo

9. PHẦN MỀM HAY CÔNG CỤ HỖ TRỢ BÀI TẬP HOẶC THỰC HÀNH

- 1) <https://elearning.hiu.vn/login/index.php>

Tp.HCM, ngày tháng năm 2022

