BỘ LAO ĐỘNG THƯƠNG BINH - XÃ HỘI
TRƯỜNG CAO ĐẲNG FPT POLYTECHNIC

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO: QUẢN TRỊ KINH DOANH
TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP

(Ban hành kèm theo Quyết định số 41 /QĐ-CĐFPL ngày 23 tháng 02 năm 2022 của Hiệu trưởng Cao đẳng FPT Polytechnic)

Hà Nội – Năm 2022

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số 41/QĐ-CĐFPL ngày 23 tháng 02 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng FPT Polytechnic)

Tên ngành, nghề:	**Quản trị kinh doanh**
Mã ngành, nghề:	**5340404**
Trình độ đào tạo:	**Trung cấp**
Hình thức đào tạo:	**Chính quy**
Đối tượng tuyển sinh:	**Tốt nghiệp Trung học cơ sở và tương đương**
Thời gian đào tạo:	**2 năm**

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1. Mục tiêu chung

Quản trị kinh doanh trình độ trung cấp là một ngành, nghề có sự kết hợp của khoa học và nghệ thuật quản lý - kinh doanh. Đây là ngành, nghề hỗ trợ phát triển tối đa tư duy hệ thống trong quản lý và cải tiến hiệu quả hệ thống sản phẩm hàng hóa, dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu xã hội, đáp ứng được yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Ngành, nghề Quản trị kinh doanh thực hiện việc duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của tổ chức, bao gồm việc cân nhắc, tạo ra hệ thống, quy trình và tối đa hóa hiệu quả hoạt động, "quản lý hoạt động kinh doanh" bằng quá trình tư duy và ra quyết định của nhà quản trị. Để kết nối và vận hành được toàn hệ thống hoạt động của tổ chức, người học ngành, nghề quản trị kinh doanh có thể đảm nhận những vị trí việc làm liên quan tại từng bộ phận như: nhân sự, kinh doanh, marketing, hành chính, trợ lý. Đây là những vị trí việc làm phổ biến trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Các công việc của ngành, nghề chủ yếu được thực hiện tại các bộ phận của tổ chức hoặc các cơ sở sản xuất kinh doanh. Do đó, những vị trí việc làm này phải chịu cường độ làm việc cao, chịu áp lực lớn về thời gian và yêu cầu đảm bảo tiến độ kế hoạch kinh doanh của tổ chức. Để thực hiện tốt các nhiệm vụ, cần phải đảm bảo các

điều kiện làm việc thiết yếu như: Môi trường và điều kiện làm việc phải đảm bảo sức khỏe; mặt bằng kinh doanh hợp lý, các loại thiết bị, dụng cụ phù hợp với tiêu chuẩn của từng công việc; các phần mềm giám sát, quản lý sản phẩm; hệ thống thông tin liên lạc tốt; các quy định nội bộ về chuẩn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

Học sinh tốt nghiệp nghề "Quản trị kinh doanh" sẽ có kiến thức, kỹ năng và phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm, và năng lực thực hành nghề nghiệp:

1.2.1. Về kiến thức

- Trình bày được khái niệm cơ bản trong lĩnh vực kinh doanh, hành chính, nhân sự, marketing, trợ lý;
- Giải thích được các quyền và nghĩa vụ của người lao động theo Luật lao động;
- Xác định được nội dung và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động của tổ chức;
- Liệt kê được các trách nhiệm và nhiệm vụ của bản thân khi làm việc nhóm;
- Xác định được cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp với loại hình tổ chức;
- Xác định được quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Xác định được quy trình thực hiện công việc, nhật ký công việc;
- Mô tả được quy trình và cách thức thực hiện công việc trong hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Cập nhật được các quy định, chính sách về hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất theo quy định.

1.2.2. Về kỹ năng

- Lập được kế hoạch thực hiện công việc;
- Vận hành được hệ thống tiêu thụ sản phẩm sẵn có tại đơn vị một cách hiệu quả;
- Lập được báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức;
- Cung cấp được các thông tin kinh tế - xã hội về hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị để phục vụ cho yêu cầu lãnh đạo và quản lý kinh tế ở đơn vị và các cơ quan quản lý có liên quan;
- Giải quyết được những khiếu nại, thắc mắc của khách hàng trong mọi trường hợp;
- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; khai thác, xử lý, ứng

dụng công nghệ thông tin trong công việc chuyên môn của ngành, nghề;

- Sử dụng được ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào công việc chuyên môn của ngành, nghề.

1.2.3 Về khả năng tự chủ và trách nhiệm

- Chấp hành nghiêm chỉnh đường lối chính sách của Đảng và pháp luật nhà nước, nội qui làm việc tại doanh nghiệp, đơn vị;
- Giao tiếp hiệu quả thông qua văn bản viết, thuyết trình, thảo luận và làm chủ tình huống;
- Có ý thức trách nhiệm trong công việc với cộng đồng xã hội; có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, có ý thức tự nghiên cứu, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn để nâng cao trình độ;
- Hỗ trợ được các thành viên trong nhóm hay bộ phận để đảm bảo đạt mục tiêu đã đề ra;
- Làm việc theo chuẩn đạo đức nghề nghiệp và tuân thủ đúng Luật doanh nghiệp, Luật lao động, chuẩn mực đạo đức trong kinh doanh;
- Làm việc có phương pháp khoa học có tính tổ chức kỷ luật và trách nhiệm với công việc; biết phân tích, giải quyết vấn đề, đúc kết kinh nghiệm, cải tiến công việc được giao; có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, biết đoàn kết và phối hợp, hợp tác, tự tin, sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm với đồng nghiệp trong công việc;
- Thích nghi được với môi trường làm việc khác nhau;
- Ý thức trách nhiệm, tự giác tham gia các hoạt động bảo vệ môi trường;
- Thích ứng được với sự thay đổi trong các thời kỳ công nghệ 4.0.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp người học có năng lực đáp ứng các yêu cầu tại các vị trí việc làm của ngành, nghề bao gồm:

- Nhân sự;
- Kinh doanh;
- Hành chính;
- Marketing;

Ngoài ra, học sinh còn có khả năng học lên các bậc cao hơn để phát triển nghề nghiệp vững chắc.

- Khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học phải đạt được sau khi tốt nghiệp ngành, nghề quản trị kinh doanh, trình độ trung cấp có thể tiếp tục phát triển ở các trình độ cao hơn;
- Người học sau tốt nghiệp có năng lực tự học, tự cập nhật những tiến bộ khoa học công nghệ trong phạm vi ngành, nghề để nâng cao trình độ hoặc học liên thông lên trình độ cao hơn trong cùng ngành, nghề hoặc trong nhóm ngành, nghề hoặc trong cùng lĩnh vực đào tạo./.

2. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC VÀ THỜI GIAN KHÓA HỌC

- Số lượng môn học, mô đun: 23
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 55 tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung/ đại cương: 255 giờ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1155 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 439 giờ, Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 922 giờ

3. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Mã MH/ MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành Thực tập Thí nghiệm	Thi/ Kiểm tra
					Bài tập	
					Thảo luận	
I	***Các môn học chung***	**12**	**255**	**94**	**148**	**13**
MĐ01	Giáo dục chính trị	2	30	15	13	2
MĐ02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MĐ03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MĐ04	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	2	45	21	21	3
MĐ05	Tin học	2	45	15	29	1
MĐ06	Tiếng Anh 1	4	90	30	56	4

II	***Các môn học, mô đun chuyên môn***	**43**	**1155**	**345**	**774**	**36**
II.1	**Môn học, mô đun cơ sở**	**14**	**300**	**120**	**168**	**12**
MĐ07	Kỹ năng học tập	2	45	15	28	2
MĐ08	Kỹ năng làm việc	2	45	15	28	2
MĐ09	Kỹ năng sáng tạo	2	45	15	28	2
MĐ10	Tiếng Anh 2	3	60	30	28	2
MĐ11	Tiếng Anh 3	3	60	30	28	2
MĐ12	Kinh tế	2	45	15	28	2
II.2	**Môn học, mô đun chuyên môn**	**27**	**795**	**210**	**563**	**22**
MĐ13	Nhập môn Marketing và bán hàng	2	60	15	43	2
MĐ14	Nghiên cứu Marketing	2	60	15	43	2
MĐ15	Marketing dịch vụ	2	60	15	43	2
MĐ16	Quản trị bán hàng	2	60	15	43	2
MĐ17	Kỹ năng bán hàng	3	75	30	43	2
MĐ18	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	75	30	43	2
MĐ19	Kỹ năng đàm phán	3	75	30	43	2
MĐ20	Hành vi khách hàng	3	75	30	43	2
MĐ21	Quan hệ công chúng	3	75	30	43	2
MĐ22	Dự án tốt nghiệp	4	180		176	4
II.3	**Môn học, mô đun tự chọn**	**2**	**60**	**15**	**43**	**2**
	Học sinh lựa chọn 2 trong 7 chuyên đề sau					
MĐ23	Thiết kế hình ảnh với Photoshop	2	60	15	43	2
MĐ24	Truyền thông đa phương tiện	2	60	15	43	2
	Tổng cộng 23 môn	**55**	**1410**	**439**	**922**	**49**

(Nội dung chi tiết tại Phụ lục kèm theo)

4. HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG CHƯƠNG TRÌNH

4.1. Các môn học chung bắt buộc: được thực hiện theo quy định của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội, bao gồm các môn sau:

- Giáo dục chính trị
- Pháp luật
- Giáo dục thể chất
- Giáo dục quốc phòng và an ninh
- Tin học
- Tiếng Anh

4.2. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa (được bố trí ngoài thời gian đào tạo) nhằm đạt được mục tiêu giáo dục toàn diện:

Nội dung	Thời gian

1. Thể dục, thể thao	5 giờ đến 6 giờ; trong tuần (cuối tuần)
2. Văn hoá, văn nghệ ✔ Qua các phương tiện thông tin đại chúng ✔ Sinh hoạt tập thể, đội văn nghệ	 ✔ Ngoài giờ học hàng ngày ✔ 2 giờ/tuần
3. Hoạt động thư viện Ngoài giờ học, người học có thể đến thư viện đọc sách và tham khảo tài liệu	 Vào tất cả các ngày làm việc trong tuần
4. Vui chơi, giải trí và các hoạt động đoàn thể	Đoàn thanh niên tổ chức các buổi giao lưu, sinh hoạt câu lạc bộ vào tối thứ 7 hàng tuần (từ 19 giờ đến 21 giờ)
5. Hoạt động mở Giao lưu với các chuyên gia đến từ các doanh nghiệp về những gì đang xảy ra trong xã hội có liên quan đến nghề nghiệp Tham quan các doanh nghiệp	Thực hiện theo khung thời gian của môn học
6. Hoạt động tại xưởng thực hành Thực hiện các phần việc trong các dự án thực Nghiên cứu các công nghệ mới có tiềm năng	Thực hiện theo bố trí của nhà trường
7. Thực tập tại doanh nghiệp Học sinh bắt buộc phải thực tập tại doanh nghiệp và được doanh nghiệp đánh giá là đạt thì mới được thực hiện và bảo vệ dự án tốt nghiệp	Thực hiện theo môn học kỳ 7

4.3. Kiểm tra hết môn học, mô đun:

Tất cả các môn học đào tạo nghề khi kết thúc môn học đều được kiểm tra đánh giá kết quả, theo dõi mục tiêu của môn học. Tuân thủ Điều 15 của 09/2017/TT-BLĐTBXH về cách tính điểm môn học, mô-đun, điểm trung bình chung học kỳ/năm học/khóa học và điểm trung bình chung tích lũy

4.3.1 Điểm học mô-đun

a/ Điểm môn học, mô-đun bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số **40%** và điểm thi kết thúc môn học, mô-đun có trọng số **60%**.

✔ Đánh giá quá trình: **40%**

- o Bài học online: 10%
- o 02 bài kiểm tra quá trình: 30% (Progress test)

✔ Điểm thi kết thúc môn học/mô đun: **60%**

- o Đánh giá tiến độ Assignment: 20%
- o Bảo vệ Assignment: 40%

b/ Điểm trung bình điểm kiểm tra là trung bình cộng của các điểm kiểm tra thường xuyên, điểm kiểm tra định kỳ theo hệ số của từng loại điểm. Trong đó, điểm kiểm tra thường xuyên tính hệ số 1, điểm kiểm tra định kỳ tính hệ số 2

c/ Điểm môn học, mô-đun đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5 trở lên.

4.3.2 Điểm trung bình chung học kỳ/năm học/khóa học và điểm trung bình chung tích lũy

- Công thức tính điểm trung bình chung học kỳ/năm học/khóa học và điểm trung bình chung tích lũy:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i \times n_i}{\sum_{i=1}^{n} n_i}$$

Trong đó:

+ A: là điểm trung bình chung học kỳ/năm học/khóa học hoặc điểm trung bình chung tích lũy;

+ i: là số thứ tự môn học, mô-đun;

+ ai: là điểm của môn học, mô-đun thứ i;

+ ni: là số tín chỉ của môn học, mô-đun thứ i;

+ n: là tổng số môn học, mô-đun trong học kỳ/năm học/khóa học hoặc số môn học, mô-đun đã tích lũy.

- Điểm trung bình chung tích lũy là điểm trung bình của các môn học, mô-đun mà người học đã tích lũy được, tính từ đầu khóa học cho tới thời điểm được xem xét vào lúc kết thúc mỗi học kỳ;

- Điểm trung bình chung học kỳ/năm học/khóa học, điểm trung bình chung tích lũy bao gồm cả điểm môn học, mô-đun được bảo lưu, không bao gồm điểm môn học, mô-đun được miễn trừ và môn học điều kiện;

- Trường hợp người học được tạm hoãn học môn học, mô-đun thì chưa tính khối lượng học tập của môn học, mô-đun đó trong thời gian được tạm hoãn.

4.4. Hướng dẫn xét công nhận tốt nghiệp:

Tuân thủ Điều 25 của 09/2017/TT-BLĐTBXH để xét và công nhận tốt nghiệp cho học sinh.

4.4.1. Điều kiện xét tốt nghiệp:

a) Học sinh phải học hết chương trình đào tạo được ban hành và phải tích lũy đủ số môn học/mô đun/tín chỉ theo quy định trong chương trình đào tạo.
b) Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học theo thang điểm 10 đạt từ 5 trở lên;
c) Thỏa mãn một số yêu cầu về kết quả học tập đối với nhóm môn học, mô đun thuộc ngành, nghề đào tạo và các điều kiện khác do hiệu trưởng quy định;
d) Không trong thời gian: bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự;
e) Có đơn gửi nhà trường đề nghị được xét tốt nghiệp trong trường hợp đủ điều kiện tốt nghiệp sớm hoặc muộn so với thời gian thiết kế của khóa học;
f) Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó.

4.4.2. Trường hợp người học bị kỷ luật ở mức đình chỉ học tập có thời hạn, hết thời gian bị kỷ luật hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự và đã có kết luận của cơ quan có thẩm quyền nhưng không thuộc trường hợp bị xử lý kỷ luật ở mức bị buộc thôi học thì được hiệu trưởng tổ chức xét công nhận tốt nghiệp.

4.4.3. Hiệu trưởng Trường Cao đẳng FPT Polytechnic căn cứ vào kết quả tích lũy của học sinh để công nhận tốt nghiệp cho học sinh

4.4.4. Hiệu trưởng Trường Cao đẳng FPT Polytechnic căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp để cấp bằng tốt nghiệp theo quy định của trường.

HIỆU TRƯỞNG

Vũ Chí Thành

PHỤ LỤC 1

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC, MÔ ĐUN

(Ban hành kèm theo Quyết định số 41 /QĐ-CĐFPL ngày 23 tháng 02 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng FPT Polytechnic)

TT	MÃ MÔN	TÊN MÔN HỌC, MÔ ĐUN
1	MĐ01	Giáo dục chính trị
2	MĐ02	Pháp luật
3	MĐ03	Giáo dục thể chất
4	MĐ04	Giáo dục Quốc phòng và An ninh
5	MĐ05	Tin học
6	MĐ06	Tiếng Anh 1
7	MĐ07	Kỹ năng học tập
8	MĐ08	Kỹ năng làm việc
9	MĐ09	Kỹ năng sáng tạo
10	MĐ10	Tiếng Anh 2
11	MĐ11	Tiếng Anh 3
12	MĐ12	Kinh tế
13	MĐ13	Nhập môn Marketing và bán hàng
14	MĐ14	Nghiên cứu Marketing
15	MĐ15	Marketing dịch vụ
16	MĐ16	Quản trị bán hàng
17	MĐ17	Kỹ năng bán hàng
18	MĐ18	Phân tích hoạt động kinh doanh
19	MĐ19	Kỹ năng đàm phán
20	MĐ20	Hành vi khách hàng
21	MĐ21	Quan hệ công chúng
22	MĐ22	Dự án tốt nghiệp
23	MĐ23	Thiết kế hình ảnh với Photoshop
24	MĐ24	Truyền thông đa phương tiện

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: GIÁO DỤC CHÍNH TRỊ

Mã số mô đun: MĐ01

Thời gian thực hiện: 30 giờ: (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập 13 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔN HỌC:

- Vị trí: Môn học Giáo dục chính trị là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

- Tính chất: Chương trình môn học bao gồm khái quát về chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam; hình thành thế giới quan, nhân sinh quan khoa học và cách mạng cho thế hệ trẻ Việt Nam; góp phần đào tạo người lao động phát triển toàn diện đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp xây dựng, bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa.

II. MỤC TIÊU MÔN HỌC:

1. Về kiến thức:

Trình bày được một số nội dung cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; quan điểm, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam và những nhiệm vụ chính trị của đất nước hiện nay; nội dung học tập, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt..

2. Về kỹ năng: Vận dụng được được các kiến thức chung được học về quan điểm, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước vào giải quyết các vấn đề của cá nhân, xã hội và các vấn đề khác trong quá trình học tập, lao động, hoạt động hàng ngày và tham gia xây dựng, bảo vệ Tổ quốc.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có năng lực vận dụng các nội dung đã học để rèn luyện phẩm chất chính trị, đạo đức, lối sống; thực hiện tốt quan điểm, đường lối của Đảng; chính sách, pháp luật của Nhà nước.

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành /thảo luận	Kiểm tra
1	Bài mở đầu	1	1		

2	Bài 1: Khái quát về chủ nghĩa Mác - Lênin	4	2	2	
3	Bài 2: Khái quát về tư tưởng Hồ Chí Minh	5	3	2	
4	Bài 3: Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng	5	3	2	
5	Bài 4: Phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam	10	5	5	
6	Bài 5: Tu dưỡng, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt	3	1	2	
7	Kiểm tra	2			2
	Tổng	**30**	**15**	**13**	**2**

2. Nội dung chi tiết

BÀI MỞ ĐẦU

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, phương pháp dạy học và đánh giá môn học.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất môn học

2.2. Mục tiêu của môn học

2.3. Nội dung chính

2.4. Phương pháp dạy học và đánh giá môn học

Bài 1:

KHÁI QUÁT VỀ CHỦ NGHĨA MÁC - LÊNIN

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được khái niệm, nội dung cơ bản, vai trò của chủ nghĩa Mác - Lênin trong nhận thức và thực tiễn đời sống xã hội;

- Bước đầu vận dụng được thế giới quan và phương pháp luận của chủ nghĩa Mác - Lênin vào giải quyết các vấn đề của cá nhân và xã hội.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm chủ nghĩa Mác - Lênin

2.2. Một số nội dung cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin

2.2.1. Triết học Mác - Lênin

2.2.2. Kinh tế chính trị Mác - Lênin

2.2.3. Chủ nghĩa xã hội khoa học

2.3. Vai trò nền tảng tư tưởng, lý luận của chủ nghĩa Mác - Lênin

Bài 2:

KHÁI QUÁT VỀ TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được một số điểm cơ bản về nguồn gốc, quá trình hình thành, nội dung cơ bản, giá trị của tư tưởng Hồ Chí Minh; sự cần thiết, nội dung học tập, làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh;

- Có nhận thức đúng đắn, vận dụng tốt các kiến thức đã học vào việc tu dưỡng, rèn luyện đạo đức và phong cách của cá nhân.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, nguồn gốc và quá trình hình thành tư tưởng Hồ Chí Minh

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Nguồn gốc

2.1.3. Quá trình hình thành

2.2. Một số nội dung cơ bản của tư tưởng Hồ Chí Minh

2.2.1. Tư tưởng về độc lập dân tộc gắn liền với chủ nghĩa xã hội, kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh thời đại

2.2.2. Tư tưởng về quyền làm chủ của nhân dân, xây dựng nhà nước thật sự của dân, do dân, vì dân

2.2.3. Tư tưởng về đại đoàn kết toàn dân

2.2.4. Tư tưởng về phát triển kinh tế và văn hóa, không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân

2.2.5. Tư tưởng về đạo đức cách mạng, cần, kiệm, liêm, chính, chí công vô tư

2.2.6. Tư tưởng về chăm lo bồi dưỡng thế hệ cách mạng cho đời sau

2.3. Vai trò của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với cách mạng Việt Nam

2.4. Học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong giai đoạn hiện nay

2.4.1. Sự cần thiết phải học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

2.4.2. Nội dung chủ yếu của học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

Bài 3:

NHỮNG THÀNH TỰU CỦA CÁCH MẠNG VIỆT NAM DƯỚI SỰ LÃNH ĐẠO CỦA ĐẢNG

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được quá trình ra đời và những thành tựu của cách mạng Việt Nam do Đảng Cộng sản Việt Nam lãnh đạo;

- Khẳng định, tin tưởng và tự hào về sự lãnh đạo đúng đắn của Đảng đối với sự nghiệp cách mạng ở nước ta.

2. Nội dung

2.1. Sự ra đời và lãnh đạo của Đảng Cộng sản Việt Nam đối với cách mạng Việt Nam

2.1.1. Sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam

2.1.2. Vai trò lãnh đạo của Đảng trong các giai đoạn cách mạng

2.2. Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng

2.2.1. Thắng lợi của đấu tranh giành và bảo vệ nền độc lập dân tộc

2.2.2. Thắng lợi của công cuộc đổi mới

Bài 4:

PHÁT TRIỂN KINH TẾ, XÃ HỘI, VĂN HÓA, CON NGƯỜI Ở VIỆT NAM

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được một số quan điểm và giải pháp xây dựng và phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay;

- Nhận thức được đường lối phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người của nước ta trong giaiđoạn hiện nay là phù hợp và chủ động thực hiện đường lối đó.

2. Nội dung

2.1. Nội dung của chủ trương phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay

2.2. Giải pháp phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay

2.2.1. Nội dung phát triển kinh tế, xã hội

2.2.2. Nội dung phát triển văn hóa, con người

Bài 5:

TU DƯỠNG, RÈN LUYỆN ĐỂ TRỞ THÀNH NGƯỜI CÔNG DÂN TỐT, NGƯỜI LAO ĐỘNG TỐT

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được quan niệm, nội dung tu dưỡng và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt;

- Tích cực học tập và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt.

2. Nội dung

2.1. Quan niệm về người công dân tốt, người lao động tốt

2.1.1. Người công dân tốt

2.1.2. Người lao động tốt

2.2. Nội dung tu dưỡng và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt

2.2.1. Phát huy truyền thống yêu nước, trung thành với sự nghiệp cách mạng cửa nhân dân Việt Nam

2.2.2. Phấn đấu học tập nâng cao năng lực và rèn luyện phẩm chất cá nhân

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Xã hội và sự phát triển của xã hội

+ Con người chủ thể của xã hội lịch sử

+ Đường lối chính sách của ĐCS Việt Nam trong thời kỳ quá độ đi lên CNXH

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp

+ Tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình giáo dục chính trị (Dùng trong CTĐT trình độ trung cấp) – Tổng cục giáo dục nghề nghiệp – Bộ LĐTBXH - 2020

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: PHÁP LUẬT

Mã số mô đun: MĐ02

Thời gian thực hiện: 15 giờ; (Lý thuyết: 9 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 5 giờ; Kiểm tra: 1 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔN HỌC:

- Vị trí: Môn học Pháp luật là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

- Tính chất: Chương trình môn học bao gồm một số nội dung về nhà nước và pháp luật; giúp người học có nhận thức đúng và thực hiện tốt các quy định của pháp luật.

II. MỤC TIÊU MÔN HỌC:

1. Về kiến thức:

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và hệ thống pháp luật của Việt Nam;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; pháp luật dân sự, lao động, hành chính, hình sự; phòng, chống tham nhũng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2. Về kỹ năng

- Nhận biết được cấu trúc, chức năng của các cơ quan trong bộ máy nhà nước và các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội ở Việt Nam; các thành tố của hệ thống pháp luật và các loại văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam;

- Phân biệt được khái niệm, đối tượng, phương pháp điều chỉnh và vận dụng được các kiến thức được học về pháp luật dân sự, lao động, hành chính, hình sự; phòng, chống tham nhũng; bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng vào việc xử lý các vấn đề liên quan trong các hoạt động hàng ngày.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tôn trọng, sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật; tự chủ được các hành vi của mình trong các mối quan hệ liên quan các nội dung đã được học, phù hợp với quy định của pháp luật và các quy tắc ứng xử chung của cộng đồng và của xã hội.

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/thảo luận	Kiểm tra
1	Bài 1: Một số vấn đề chung về nhà nước và pháp luật	2	1	1	
2	Bài 2: Hiến pháp	2	1	1	
3	Bài 3: Pháp luật lao động	7	5	2	
4	Bài 4: Pháp luật phòng, chống tham nhũng	2	1	1	
5	Bài 5: Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng	1	1	0	
6	Kiểm tra	1			1
	Tổng	**15**	**9**	**5**	**1**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NHÀ NƯỚC VÀ PHÁP LUẬT

1. Mục tiêu

- Nhận biết được bản chất, chức năng, nguyên tắc tổ chức và hoạt động của các cơ quan trong bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;

- Nhận biết được các thành tố của hệ thống pháp luật và hệ thống văn bản quy phạm pháp luật Việt Nam.

2. Nội dung

2.1. Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.1.1. Bản chất, chức năng của Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.1.2. Nguyên tắc tổ chức và hoạt động của bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

2.1.3. Bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.2. Hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2.1. Các thành tố của hệ thống pháp luật

2.2.1.1. Quy phạm pháp luật

2.2.1.2. Chế định pháp luật

2.2.1.3. Ngành luật

2.2.2. Các ngành luật trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2.3. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật

2.2.3.1. Khái niệm văn bản quy phạm pháp luật

2.2.3.2. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam hiện nay

Bài 2:

HIẾN PHÁP

1. Mục tiêu

- Trình bày được khái niệm, vị trí của hiến pháp và một số nội dung cơ bản của Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;

- Nhận thức được trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân trong việc thi hành và bảo vệ Hiến pháp.

2. Nội dung

2.1. Hiến pháp trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.1.1. Khái niệm hiến pháp

2.1.2. Vị trí của hiến pháp trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2. Một số nội dung cơ bản của Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2013

2.2.1. Chế độ chính trị

2.2.2. Quyền con người, quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân

2.2.3. Kinh tế, xã hội, văn hóa, giáo dục, khoa học, công nghệ và môi trường

Bài 3:

PHÁP LUẬT LAO ĐỘNG

1. Mục tiêu

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Luật lao động.

- Nhận biết được quyền, nghĩa vụ của người lao động, người sử dụng lao động và một số vấn đề cơ bản khác trong pháp luật lao động.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, đối tượng và phương pháp điều chỉnh của Luật lao động

2.2. Các nguyên tắc cơ bản của Luật lao động

2.3. Một số nội dung của Bộ luật lao động

2.3.1. Quyền và nghĩa vụ của người lao động

2.3.2. Quyền và nghĩa vụ của người sử dụng lao động

2.3.3. Hợp đồng lao động

2.3.4. Tiền lương

2.3.5. Bảo hiểm xã hội

2.3.6. Thời gian làm việc, thời gian nghỉ ngơi

2.3.7. Kỷ luật lao động

2.3.8. Tranh chấp lao động

2.3.9. Công đoàn

Bài 4:

PHÁP LUẬT PHÒNG, CHỐNG THAM NHŨNG

1. Mục tiêu

- Trình bày được một số nội dung về phòng, chống tham nhũng và các điểm chính của Luật Phòng, chống tham nhũng;

- Nhận thức đúng quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của công dân trong công tác phòng, chống tham nhũng.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm tham nhũng

2.2. Nguyên nhân, hậu quả của tham nhũng

2.3. Ý nghĩa, tầm quan trọng của công tác phòng, chống tham nhũng

2.4. Trách nhiệm của công dân trong việc phòng, chống tham nhũng

2.5. Giới thiệu Luật Phòng, chống tham nhũng

Bài 5:

PHÁP LUẬT BẢO VỆ QUYỀN LỢI NGƯỜI TIÊU DÙNG

1. Mục tiêu

- Trình bày được quyền và nghĩa vụ của người tiêu dùng;

- Nhận thức được trách nhiệm của tổ chức, cá nhân đối với người tiêu dùng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2. Nội dung

2.1. Quyền và nghĩa vụ của người tiêu dùng

2.2. Trách nhiệm của tổ chức, cá nhân đối với người tiêu dùng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

o Nhà nước và hệ thống pháp luật Việt Nam

o Luật Nhà nước (Luật Hiến pháp)

o Luật Dạy nghề

o Pháp luật Lao động

o Luật Phòng, chống tham nhũng

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Phân tích và áp dụng các quy định của pháp luật

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp

+ Tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp

+ Chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Pháp luật (Dùng trong CTĐT trình độ trung cấp) – Tổng cục giáo dục nghề nghiệp – Bộ LĐTBXH - 2020

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: GIÁO DỤC THỂ CHẤT

Mã số mô đun: MĐ03

Thời gian thực hiện: 30 giờ; (Lý thuyết: 4 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 24 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN

- Vị trí: Môn học Giáo dục thể chất là môn học điều kiện, bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

- Tính chất: Chương trình môn học bao gồm một số nội dung cơ bản về thể dục, thể thao; giúp người học tập luyện để nâng cao sức khỏe, phát triển thể lực, tầm vóc, góp phần thực hiện mục tiêu giáo dục toàn diện**.**

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN

1. Kiến thức:

- Trình bày được tác dụng, các kỹ thuật cơ bản và một số quy định của luật môn thể dục thể thao được học để rèn luyện sức khỏe, phát triển thể lực chung.

2. Kỹ năng

- Tự tập luyện, rèn luyện đúng các yêu cầu về kỹ thuật, quy định của môn thể dục thể thao được học.

3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tự giác và hình thành thói quen tập luyện thể dục thể thao hàng ngày để góp phần bảo đảm sức khỏe trong học tập, lao động và trong các hoạt động khác

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

TT	Chương/ bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
I	**BÀI MỞ ĐẦU**	1	1		
II	**Chương I: GIÁO DỤC THỂ CHẤT CHUNG**				
1	Bài 1: Thể dục cơ bản	6	1	5	
2	Bài 2: Điền kinh	8	1	7	
3	Kiểm tra giáo dục thể chất chung	1			1

III	**Chương II: CHUYÊN ĐỀ THỂ DỤC THỂ THAO TỰ CHỌN (chọn 1 trong các chuyên đề sau)**	14	1	12	1
1	Chuyên đề 1: Môn bơi lội	14	1	12	1
2	Chuyên đề 2: Môn cầu lông	14	1	12	1
3	Chuyên đề 3: Môn bóng chuyền	14	1	12	1
4	Chuyên đề 4: Môn bóng rổ	14	1	12	1
5	Chuyên đề 5: Môn bóng đá	14	1	12	1
6	Chuyên đề 6: Môn bóng bàn	14	1	12	1
7	Chuyên đề 7: Môn thể dục thể thao khác	14	1	12	1
	Tổng	**30**	**4**	**24**	**2**

2. Nội dung chi tiết

BÀI MỞ ĐẦU

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, phương pháp dạy học và đánh giá môn học.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất môn học

2.2. Mục tiêu của môn học

2.3. Nội dung chính

2.4. Tổ chức dạy học và đánh giá kết quả học tập

Chương I: GIÁO DỤC THỂ CHẤT CHUNG

Bài 1: THỂ DỤC CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật cơ bản của một số bài thể dục cơ bản;

- Thực hiện được đúng động tác kỹ thuật của các bài thể dục được học.

2. Nội dung

2.1. Giới thiệu về thể dục cơ bản

2.2. Thể dục tay không liên hoàn

2.2.1. Tác dụng của thể dục tay không liên hoàn

2.2.2. Các động tác kỹ thuật

2.3. Thể dục cơ bản với dụng cụ đơn giản

2.3.1. Tác dụng của thể dục cơ bản với dụng cụ đơn giản

2.3.2. Các động tác kỹ thuật

Bài 2: ĐIỀN KINH

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật cơ bản và một số nội dung trong Luật Điền kinh như: Chạy cự ly ngắn, chạy cự ly trung bình, nhảy xa hoặc nhảy cao;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật và bảo đảm các yêu cầu khác của môn điền kinh được học.

2. Nội dung

2.1. Chạy cự ly ngắn

2.1.1. Tác dụng của chạy cự ly ngắn

2.1.2. Các động tác kỹ thuật

2.1.3. Một số quy định trong Luật Điền kinh về chạy cự ly ngắn

2.2. Chạy cự ly trung bình

2.2.1. Tác dụng của chạy cự ly trung bình

2.2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.3. Một số quy định trong Luật Điền kinh về chạy cự ly trung bình

Chương II: CHUYÊN ĐỀ THỂ DỤC THỂ THAO TỰ CHỌN

(Chọn 1 trong các chuyên đề sau)

Chuyên đề 1: MÔN BƠI LỘI

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật bơi;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bơi lội.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bơi lội

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Làm quen với nước, phương pháp thở nước và thả nổi

2.2.2. Động tác chân và tay

2.2.3. Phối hợp tay - chân

2.2.4. Phối hợp tay - chân - thở

2.3. Một số quy định của Luật bơi

Chuyên đề 2: MÔN CẦU LÔNG

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Cầu lông;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Cầu lông.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Cầu lông

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Tư thế cơ bản và cách cầm vợt

2.2.2. Các bước di chuyển (phải trái, trước, sau, chếch), bước đơn, kép, đệm

2.2.3. Kỹ thuật đánh cầu phải, trái cao tay

2.2.4. Kỹ thuật đánh cầu phải, trái thấp tay

2.2.5. Kỹ thuật đánh cầu sát lưới và bỏ nhỏ

2.2.6. Kỹ thuật phát cầu (thấp gần, cao sâu)

2.3. Một số quy định của Luật Cầu lông

Chuyên đề 3: MÔN BÓNG CHUYỀN

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng chuyền;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng chuyền.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng chuyền

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Tư thế cơ bản, các bước di chuyển

2.2.2. Kỹ thuật chuyền bóng cao tay cơ bản (chuyền bước 2)

2.2.3. Kỹ thuật chuyền bóng thấp tay cơ bản (chuyền bước 1)

2.2.4. Kỹ thuật phát bóng thấp tay trước mặt

2.2.5. Kỹ thuật phát bóng cao tay trước mặt

Chuyên đề 4: MÔN BÓNG RỔ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng rổ;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng rổ

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng rổ

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Cách cầm bóng và tư thế chuẩn bị và di chuyển

2.2.2. Kỹ thuật dẫn bóng

2.2.3. Kỹ thuật chuyền bóng và bắt bóng hai tay trước ngực

2.2.4. Kỹ thuật ném rổ bằng một tay trên vai

2.2.5. Kỹ thuật hai bước ném rổ

2.3. Một số quy định của Luật Bóng rổ

Chuyên đề 5: MÔN BÓNG ĐÁ

1. Mục tiêu

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng đá;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng đá.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng đá

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Kỹ thuật di chuyển

2.2.2. Kỹ thuật dẫn bóng

2.2.3. Kỹ thuật giữ/ khống chế bóng

2.2.4. Kỹ thuật đá bóng bằng lòng bàn chân

2.2.5. Kỹ thuật đá biên hoặc ném biên

2.3. Một số quy định của Luật Bóng đá

Chuyên đề 6: MÔN BÓNG BÀN

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng bàn;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng bàn.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng bàn

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Cách cầm vợt và tư thế chuẩn bị và di chuyển

2.2.2. Kỹ thuật giao bóng, đỡ giao bóng thuận tay và trái tay

2.2.3. Kỹ thuật líp bóng thuận tay và trái tay

2.2.4. Kỹ thuật gò bóng thuận và trái tay

2.3. Một số quy định của Luật Bóng bàn

Chuyên đề 7: MÔN THỂ DỤC THỂ THAO KHÁC

Căn cứ vào điều kiện thực tế và nhu cầu của người học, Hiệu trưởng nhà trường có thể xem xét, quyết định xây dựng và thực hiện các chuyên đề thể dục thể thao tự chọn khác như: Võ thuật, đẩy tạ, tenis, đá cầu...bảo đảm yêu cầu về mục tiêu, nội dung và thời lượng của chuyên đề thể dục thể thao

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN

Điều kiện chung: Nhà tập luyện/ thi đấu đa năng; video/clip, tranh ảnh, máy chiếu, loa, đài, còi, cờ lệnh, đồng hồ bấm giờ; bàn, ghế; quần áo tập luyện, dụng cụ y tế.

2. Trang thiết bị

2.1. Đối với giáo dục thể chất chung

- Thể dục cơ bản: Sân tập, còi, tranh động tác, thảm tập; dụng cụ tập như gậy, bóng, hoa; nhạc tập và các thiết bị khác.

- Điền kinh:

+ Chạy cự ly ngắn và trung bình: Sân chạy, dụng cụ phát lệnh, bàn đạp xuất phát và các thiết bị khác;

+ Nhảy cao: Nệm nhảy cao, trụ, xà nhảy cao và các thiết bị khác;

+ Nhảy xa: Hố nhảy xa, thước đo và các thiết bị khác.

2.2. Đối với chuyên đề thể dục thể thao tự chọn:

- Môn bơi lội: Hồ bơi, phao bơi, nón bơi, kính bơi và các thiết bị khác;

- Môn cầu lông: Sân cầu lông, bộ trụ; lưới, vợt, quả cầu lông, bảng lật tỷ số và các và các thiết bị khác;

- Môn bóng chuyền: Sân bóng chuyền; trụ, lưới, bóng chuyền; bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng rổ: Sân bóng rổ, trụ bóng rổ; bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng đá: Sân bóng đá, khung thành, bóng đá, thẻ phạt, bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng bàn: Phòng tập; bàn, vợt, bóng, bảng lật tỷ số và các thiết bị khác

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Cách di chuyển, kiến thức cơ bản …

- Kỹ năng: Kỹ năng cơ bản các môn thể thao

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra qua luyện tập

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra qua biểu diễn

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tập luyện chăm chỉ, nghe kỹ hướng dẫn của giáo viên trước khi luyện tập

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Giáo dục thể chất (Dùng trong CTĐT trình độ trung cấp) – Tổng cục giáo dục nghề nghiệp – Bộ LĐTBXH - 2020

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: GIÁO DỤC QUỐC PHÒNG VÀ AN NINH

Mã số mô đun: MĐ04

Thời gian thực hiện: 45 giờ; (Lý thuyết: 21 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 21 giờ; Kiểm tra: 3 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔN HỌC:

- **Vị trí**: Môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh là môn học điều kiện, bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trung cấp

- **Tính chất**: Chương trình môn học bao gồm những nội dung cơ bản về quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về công tác quốc phòng và an ninh; xây dựng thế trận quốc phòng toàn dân gắn với thế trận an ninh nhân dân, xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân; có kiến thức cơ bản về phòng thủ dân sự, rèn luyện kỹ năng quân sự; sẵn sàng tham gia bảo vệ Tổ quốc.

II. MỤC TIÊU MÔN HỌC

1. Về kiến thức

- Trình bày được những nội dung cơ bản về chiến lược "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam;

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội; đường lối quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về bảo vệ an ninh chính trị, kinh tế, văn hóa, tư tưởng;

- Trình bày được những vấn đề cơ bản về xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân Việt Nam; đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước về kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường, củng cố quốc phòng và an ninh;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội; tác dụng, tính năng, cấu tạo và cách thức sử dụng của một số loại vũ khí bộ binh thông thường; kỹ thuật cấp cứu chuyển thương.

2. Về kỹ năng:

- Nhận biết được một số biểu hiện, hoạt động về "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay;

- Nhận biết được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

- Xác định được một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội; chiến tranh nhân dân bảo vệ Tổ quốc; xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân Việt Nam;

- Nhận thức đúng đường lối quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về bảo vệ an ninh chính trị, kinh tế, văn hóa, tư tưởng; kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường củng cố quốc phòng và an ninh;

- Thực hiện đúng các động tác trong đội ngũ đơn vị; kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh; cấp cứu chuyển thương.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Luôn có tinh thần cảnh giác cao trước những âm mưu thủ đoạn của các thế lực thù địch; chấp hành tốt mọi đường lối chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về công tác quốc phòng và an ninh;

- Rèn luyện bản lĩnh chính trị, đạo đức, hình thành lối sống có kỷ luật, có ý thức tự giác và tác phong nhanh nhẹn trong các hoạt động;

- Sẵn sàng tham gia xây dựng và bảo vệ Tổ quốc và các hoạt động xã hội góp phần xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc;

- Có ý thức, trách nhiệm trong việc xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân; chiến tranh nhân dân, phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường, củng cố quốc phòng và an ninh

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/ thảo luận	Kiểm tra
1	Bài 1: Nhập môn Giáo dục quốc phòng và an ninh	2	2		
2	Bài 2: Phòng chống chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam	4	3	1	
3	Bài 3: Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, lực lượng dự bị động viên	4	3	1	
4	Bài 4: Xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia	4	3	1	

STT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/ thảo luận	Kiểm tra
5	Bài 5: Một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo	4	3	1	
6	Bài 6: Những vấn đề cơ bản về phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội	4	3	1	
7	Kiểm tra	1			1
8	Bài 7: Đội ngũ đơn vị	4	1	3	
9	Bài 8: Giới thiệu và hướng dẫn kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh	10	2	8	
10	Bài 9: Kỹ thuật cấp cứu và chuyển thương	6	1	5	
11	Kiểm tra	2			2
	Tổng	**45**	**21**	**21**	**3**

2.Nội dung chi tiết

Bài 1:

NHẬP MÔN GIÁO DỤC QUỐC PHÒNG VÀ AN NINH

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, điều kiện thực hiện, yêu cầu về kiểm tra đánh giá môn học; các yêu cầu tối thiểu về lễ tiết tác phong quân nhân cho người học môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh;

- Nâng cao ý thức, trách nhiệm của người học trong học tập môn học, nhận thức được tầm quan trọng của công tác quốc phòng và an ninh, bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất, mục tiêu của môn học

2.2. Các nội dung chính

2.3. Một số yêu cầu cơ bản về lễ tiết tác phong quân nhân cho người học

2.4. Điều kiện thực hiện môn học

2.5. Tổ chức dạy, học và đánh giá kết quả học tập

Bài 2:

PHÒNG CHỐNG CHIẾN LƯỢC "DIỄN BIẾN HÒA BÌNH", BẠO LOẠN LẬT ĐỔ CỦA CÁC THẾ LỰC THÙ ĐỊCH ĐỐI VỚI VIỆT NAM

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung cơ bản về chiến lược “Diễn biến hoà bình”, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với các nước xã hội chủ nghĩa và Việt Nam;

- Nhận biết được một số biểu hiện, hoạt động về “Diễn biến hoà bình”, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Chiến lược “Diễn biến hòa bình”, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch chống phá chủ nghĩa xã hội

2.1.1. Khái niệm chiến lược "Diễn biến hòa bình"

2.1.2. Khái niệm bạo loạn lật đổ

2.2. Chiến lược “Diễn biến hòa bình”, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam

2.2.1. Âm mưu, thủ đoạn của chiến lược "Diễn biến hòa bình" đối với Việt Nam

2.2.2. Bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch chống phá Việt Nam

2.3. Quan điểm và phương châm của Đảng, Nhà nước về phòng chống chiến lược “Diễn biến hòa bình”, bạo loạn lật đổ

2.3.1. Quan điểm chỉ đạo

2.3.2. Phương châm tiến hành

2.4. Những giải pháp phòng chống chiến lược “Diễn biến hòa bình”, bạo loạn lật đổ ở Việt Nam hiện nay

2.4.1. Nâng cao nhận thức về âm mưu, thủ đoạn của các thế lực thù địch, nắm chắc mọi diễn biến không để bị động và bất ngờ

2.4.2. Đẩy lùi tệ quan liêu, tham nhũng, tiêu cực trong xã hội, giữ vững định hướng xã hội chủ nghĩa trên các lĩnh vực, chống nguy cơ tụt hậu về kinh tế

2.4.3. Xây dựng ý thức bảo vệ Tổ quốc cho toàn dân

2.4.4. Xây dựng cơ sở chính trị - xã hội vững mạnh về mọi mặt

2.4.5. Chăm lo xây dựng lực lượng vũ trang ở địa phương vững mạnh

2.4.6. Xây dựng, luyện tập các phương án, các tình huống chống "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của địch

2.4.7. Đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước và chăm lo nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho nhân dân lao động

2.5. Thảo luận

Bài 3:

XÂY DỰNG LỰC LƯỢNG DÂN QUÂN TỰ VỆ, LỰC LƯỢNG DỰ BỊ ĐỘNG VIÊN

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên;

- Phân biệt được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc tham gia xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên.

2. Nội dung

2.1. Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ

2.1.1. Khái niệm, vị trí vai trò và nhiệm vụ của lực lượng dân quân tự vệ

2.1.2. Nội dung xây dựng lực lượng dân quân tự vệ

2.1.3. Một số biện pháp xây dựng lực lượng dân quân tự vệ trong giai đoạn hiện nay

2.2. Xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.1. Khái niệm, vị trí, vai trò xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.2. Những quan điểm, nguyên tắc xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.3. Nội dung xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.4. Một số biện pháp xây dựng lực lượng dự bị động viên trong giai đoạn hiện nay

2.3. Thảo luận

Bài 4:

XÂY DỰNG VÀ BẢO VỆ CHỦ QUYỀN LÃNH THỔ, BIÊN GIỚI QUỐC GIA

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia, quan điểm của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia;

- Phân biệt được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia.

2. Nội dung

2.1. Xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia

2.1.1. Chủ quyền lãnh thổ quốc gia

2.1.2. Chủ quyền biên giới quốc gia

2.2. Quan điểm của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.3. Một số giải pháp cơ bản của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.4. Trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.5. Thảo luận

Bài 5:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ DÂN TỘC VÀ TÔN GIÁO

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung chính về dân tộc, tôn giáo; vấn đề dân tộc, tôn giáo theo quan điểm của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước hiện nay;

- Xác định rõ quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước về vấn đề dân tộc, tôn giáo ở Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Một số vấn đề cơ bản về dân tộc

2.1.1. Một số vấn đề chung về dân tộc

2.1.2. Đặc điểm các dân tộc ở Việt Nam

2.2. Một số vấn đề cơ bản về tôn giáo

2.2.1. Một số vấn đề chung về tôn giáo

2.2.2. Tình hình tôn giáo ở Việt Nam

2.3. Quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước về vấn đề dân tộc, tôn giáo ở Việt Nam

2.3.1. Quan điểm, chính sách về dân tộc của Đảng và Nhà nước

2.3.2. Quan điểm, chính sách về tôn giáo của Đảng và Nhà nước

2.3.3. Một số giải pháp nâng cao nhận thức xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc

2.4. Thảo luận

Bài 6:

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÒNG CHỐNG TỘI PHẠM VÀ TỆ NẠN XÃ HỘI

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung cơ bản về công tác phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội;

- Xác định được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong công tác phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Những vấn đề cơ bản về phòng chống tội phạm
2.1.1. Khái niệm tội phạm và phòng chống tội phạm

2.1.2. Nội dung nhiệm vụ hoạt động phòng chống tội phạm

2.1.3. Chủ thể và nguyên tắc tổ chức hoạt động phòng chống tội phạm

2.1.4. Phòng chống tội phạm trong nhà trường

2.2. Công tác phòng chống tệ nạn xã hội

2.2.1. Khái niệm, mục đích công tác phòng chống tệ nạn xã hội và đặc điểm đối tượng hoạt động tệ nạn xã hội
2.2.2. Chủ trương, quan điểm và các quy định của pháp luật về phòng chống tệ nạn xã hội

2.2.3. Trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong phòng chống tệ nạn xã hội

2.3. Thảo luận

Bài 7:

ĐỘI NGŨ ĐƠN VỊ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội;

- Thực hiện đúng các động tác trong đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội.

2. Nội dung

2.1. Đội hình tiểu đội

2.1.1. Đội hình tiểu đội một hàng ngang

2.1.2. Đội hình tiểu đội hai hàng ngang

2.1.3. Đội hình tiểu đội một hàng dọc

2.1.4. Đội hình tiểu đội hai hàng dọc

2.2. Đội hình trung đội

2.2.1. Đội hình trung đội một hàng ngang

2.2.2. Đội hình trung đội hai hàng ngang

2.2.3. Đội hình trung đội ba hàng ngang

2.2.4. Đội hình trung đội một hàng dọc

2.2.5. Đội hình trung đội hai hàng dọc

2.2.6. Đội hình trung đội ba hàng dọc

2.3. Đổi hướng đội hình
2.3.1. Đổi hướng đội hình khi đứng tại chỗ

2.3.2. Đổi hướng đội hình trong khi đi

2.4. Thực hành

Bài 8:

GIỚI THIỆU VÀ HƯỚNG DẪN KỸ THUẬT SỬ DỤNG MỘT SỐ LOẠI VŨ KHÍ BỘ BINH

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, tính năng chiến đấu, cấu tạo, chuyển động của một số loại vũ khí bộ binh;

- Thực hiện đúng động tác tháo lắp súng bộ binh và kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh;

- Có ý thức giữ gìn, bảo quản và sử dụng vũ khí bộ binh trong tập luyện và chiến đấu.

2. Nội dung

2.1. Giới thiệu một số loại vũ khí bộ binh

2.1.1. Súng trường CKC

2.1.2. Súng tiểu liên AK

2.2. Hướng dẫn kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh

2.2.1. Kỹ thuật tháo và lắp súng tiểu liên AK và súng trường CKC

2.2.2. Kỹ thuật bắn súng tiểu liên AK và súng trường CKC

2.3. Thực hành

Bài 9:

KỸ THUẬT CẤP CỨU VÀ CHUYỂN THƯƠNG

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về kỹ thuật cấp cứu, chuyển thương;

- Thực hiện đúng các bước cấp cứu, chuyển thương.

2. Nội dung

2.1. Cầm máu tạm thời

2.1.1. Mục đích

2.1.2. Nguyên tắc cầm máu tạm thời

2.1.3. Phân biệt các loại chảy máu

2.1.4. Các biện pháp cầm máu tạm thời

2.2. Cố định tạm thời xương gãy

2.2.1. Mục đích

2.2.2. Nguyên tắc cố định tạm thời xương gãy

2.2.3. Kỹ thuật cố định tạm thời xương gãy

2.3. Hô hấp nhân tạo

2.3.1. Nguyên nhân gây ngạt thở

2.3.2. Kỹ thuật cấp cứu ban đầu

2.3.3. Tiến triển của việc cấp cứu ngạt thở

2.4. Kỹ thuật chuyển thương

2.4.1. Mang vác bằng tay

2.4.2. Chuyển nạn nhân bằng cáng

2.5. Thực hành

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết, doanh trại quân đội
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Quan điểm cơ bản của Chủ nghĩa Mác - Lê nin, tư tưởng Hồ Chí Minh về chiến tranh, quân đội và bảo vệ Tổ quốc

+ Xây dựng nền quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa

+ Chiến tranh nhân dân bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa

+ Kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường củng cố quốc phòng - an ninh

+ Phòng chống chiến lược "diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với cách mạng Việt Nam

+ Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, lực lượng dự bị động viên và động viên công nghiệp phục vụ quốc phòng

+ Một số vấn đề cơ bản về dân tộc, tôn giáo, đấu tranh phòng chống địch lợi dụng vấn đề dân tộc và tôn giáo chống phá cách mạng Việt Nam

+ Những vấn đề cơ bản về bảo vệ an ninh quốc gia và giữ gìn trật tự, an toàn xã hội

- Kỹ năng:

+ Thành thạo đội ngũ từng người không có súng

+ Các kỹ năng quân sự cần thiết: bắn sung, duyệt binh…

+ Biết vận dụng vào phòng vệ cá nhân và tham gia bảo vệ an toàn đơn vị, cơ sở

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Nâng cao tinh thần kỷ luật

+ Nâng cao tinh thần yêu nước và lòng tự tôn dân tộc

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: thực hành ngoài thao trường

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Giáo dục Quốc phòng – an ninh (Dùng trong CTĐT trình độ trung cấp) – Tổng cục giáo dục nghề nghiệp – Bộ LĐTBXH - 2020

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TIN HỌC

Mã số mô đun: MĐ05

Thời gian thực hiện: 45 giờ; (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 29 giờ; Kiểm tra: 01 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN

- Vị trí: Môn học Tin học là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trung cấp

- Tính chất: Chương trình môn học bao gồm nội dung cơ bản về máy tính và công nghệ thông tin, cũng như việc sử dụng máy tính trong đời sống, học tập và hoạt động nghề nghiệp sau này

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN

2.1. Kiến thức: Trình bày và giải thích được được kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin; sử dụng máy tính, xử lý văn bản; sử dụng bảng tính, trình chiếu, Internet

2.2. Kỹ năng: Sau khi học xong, học sinh có thể:

Nhận biết được các thiết bị cơ bản của máy tính, mạng máy tính; phân loại phần mềm; lập trình; phần mềm thương mại và phần mềm nguồn mở;

- Sử dụng được hệ điều hành Windows để tổ chức, quản lý thư mục, tập tin trên máy tính và sử dụng máy in;

- Sử dụng được phần mềm soạn thảo để soạn thảo được văn bản hành chính theo đúng quy định về kỹ thuật soạn thảo văn bản hành chính;

- Sử dụng được phần mềm xử lý bảng tính để tạo trang tính và các hàm cơ bản để tính các bài toán thực tế;

- Sử dụng được phần mềm trình chiếu để xây dựng và trình chiếu được các nội dung cần thiết;

- Sử dụng được một số dịch vụ Internet cơ bản như: Trình duyệt Web, thư điện tử, tìm kiếm thông tin và một số dạng truyền thông số thông dụng;

- Nhận biết và áp dụng biện pháp phòng tránh các loại nguy cơ đối với an toàn dữ liệu, mối nguy hiểm tiềm năng khi sử dụng các trang mạng xã hội, an toàn và bảo mật, bảo vệ thông tin;

- Thực hiện đúng các quy định về an toàn bảo mật thông tin; an toàn lao động và bảo vệ môi trường trong việc sử dụng máy tính và ứng dụng công nghệ thông tin.

2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Nhận thức được tầm quan trọng và thực hiện đúng quy định của pháp luật, có trách nhiệm trong việc sử dụng máy tính và công nghệ thông tin trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;
- Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

Số TT	Tên chương	Tổng số	Thời gian (giờ)		
			Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương I. Hiểu biết về công nghệ thông tin cơ bản	4	3	1	
2	Chương II. Sử dụng máy tính cơ bản	4	2	2	
3	Chương III. Xử lý văn bản cơ bản	15	3	12	
5	Chương IV. Sử dụng bảng tính cơ bản	9	3	6	
6	Chương V. Sử dụng trình chiếu cơ bản	8	2	6	
7	Chương VI. Sử dụng Internet cơ bản	4	2	2	
8	Kiểm tra	1			1
	Tổng	**45**	**15**	**29**	**1**

2. Nội dung chi tiết

Chương I. HIỂU BIẾT VỀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được các kiến thức cơ bản về máy tính, phần mềm, biểu diễn thông tin trong máy tính, mạng cơ bản; các quy định liên quan đến việc sử dụng máy tính và công nghệ thông tin;

- Nhận biết được các thiết bị phần cứng chủ yếu, hệ điều hành, phần mềm ứng dụng; tuân thủ đúng các quy định trong việc sử dụng máy tính và ứng dụng công nghệ thông tin.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về máy tính

2.1.1. Thông tin và xử lý thông tin

2.1.1.1. Thông tin

2.1.1.2. Dữ liệu

2.1.1.3. Xử lý thông tin

2.1.2. Phần cứng

2.1.2.1. Đơn vị xử lý trung tâm

2.1.2.2. Thiết bị nhập

2.1.2.3. Thiết bị xuất

2.1.2.4. Bộ nhớ và thiết bị lưu trữ

2.2. Phần mềm

2.2.1. Phần mềm hệ thống

2.2.2. Phần mềm ứng dụng

2.2.3. Một số phần mềm ứng dụng thông dụng

2.2.4. Phần mềm nguồn mở

2.3. Biểu diễn thông tin trong máy tính

2.3.1. Biểu diễn thông tin trong máy tính

2.3.2. Đơn vị thông tin và dung lượng bộ nhớ

Chương II. SỬ DỤNG MÁY TÍNH CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về hệ điều hành Windows, quản lý thư mục, tập tin; phần mềm tiện ích và đa phương tiện, sử dụng tiếng Việt trong máy tính, sử dụng máy in;

- Khởi động, tắt được máy tính, máy in theo đúng quy trình. Thực hiện được việc quản lý thư mục, tập tin; cài đặt, gỡ bỏ và sử dụng được một số phần mềm tiện ích thông dụng.

2. Nội dung

2.1. Làm việc với hệ điều hành

2.1.1. Windows là gì?

2.1.2. Khởi động và thoát khỏi Windows

2.1.3. Desktop

2.1.4. Thanh tác vụ (Taskbar)

2.1.5. Menu Start

2.1.6. Khởi động và thoát khỏi một ứng dụng

2.1.7. Chuyển đổi giữa các cửa sổ ứng dụng

2.1.8. Thu nhỏ một cửa sổ, đóng cửa sổ một ứng dụng

2.1.9. Sử dụng chuột

2.2. Quản lý thư mục và tập tin

2.2.1. Khái niệm thư mục và tập tin

2.2.2. Xem thông tin, di chuyển, tạo đường tắt đến nơi lưu trữ thư mục và tập tin

2.2.3. Tạo, đổi tên tập tin và thư mục, thay đổi trạng thái và hiển thị thông tin về tập tin

2.2.4. Chọn, sao chép, di chuyển tập tin và thư mục

2.2.5. Xóa, khôi phục tập tin và thư mục

2.2.6. Tìm kiếm tập tin và thư mục

2.4. Một số phần mềm tiện ích

2.4.1. Phần mềm nén, giải nén tập tin

2.4.2. Phần mềm diệt virus

2.5. Sử dụng tiếng Việt

2.5.1. Các bộ mã tiếng Việt

2.5.2. Cách thức nhập tiếng Việt

2.5.3. Chọn phần mềm nhập tiếng Việt

2.8. Sử dụng máy in

2.8.1. Lựa chọn máy in

2.8.2. In

Chương III. XỬ LÝ VĂN BẢN CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về văn bản, soạn thảo và xử lý văn bản, sử dụng phần mềm Microsoft Word trong soạn thảo văn bản, kết xuất và phân phối văn bản;

- Soạn thảo được văn bản bảo đảm đúng các yêu cầu về kỹ thuật soạn thảo văn bản hành chính; in ấn và phân phối văn bản bảo đảm đúng quy định.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm văn bản và xử lý văn bản

2.1.1. Khái niệm văn bản.

2.1.2. Khái niệm xử lý văn bản.

2.2. Sử dụng Microsoft Word

2.2.1. Giới thiệu Microsoft Word

2.2.1.1. Mở, đóng Microsoft Word

2.2.1.2. Giới thiệu giao diện Microsoft Word

2.2.2. Thao tác với tập tin Microsoft Word

2.2.2.1. Mở một tập tin có sẵn

2.2.2.2. Tạo một tập tin mới

2.2.2.3. Lưu tập tin

2.2.2.4. Đóng tập tin

2.2.3. Định dạng văn bản

2.2.3.1. Định dạng văn bản (Text)

2.2.3.2. Định dạng đoạn văn

2.2.3.2.1. Định dạng đoạn (Paragraph)

2.2.3.2.2. Định dạng Bullets, Numbering

2.2.3.2.3. Thiết lập điểm dừng (Tab)

2.2.3.2.4. Định dạng khung và nền (Borders and Shading)

2.2.3.3. Kiểu dáng (Style)

2.2.3.4. Chèn (Insert) các đối tượng vào văn bản

2.2.3.4.1. Bảng (Table)

2.2.3.4.2. Chèn hình ảnh (Picture)

2.2.3.4.3. Chèn chữ nghệ thuật (WordArt)

2.2.3.4.4. Chèn ký tự đặc biệt

2.2.3.4.5. Chèn đối tượng Shapes

2.2.3.5. Hộp văn bản (Textbox)

2.2.3.6. Tạo tiêu đề trang (Header & Footer)

2.2.4. In văn bản

Chương IV. SỬ DỤNG BẢNG TÍNH CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về bảng tính, trang tính; về sử dụng phần mềm Microsoft Excel;

- Sử dụng được phần mềm xử lý bảng tính Microsoft Excel để tạo bảng tính, trang tính; nhập và định dạng dữ liệu; sử dụng các biểu thức toán học, các hàm cơ bản để tính toán các bài toán thực tế.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về bảng tính (Workbook)

2.2.1. Khái niệm bảng tính

2.2.2. Các bước xây dựng bảng tính thông thường

2.2. Sử dụng Microsoft Excel

2.2.1. Làm việc với phần mềm Microsoft Excel

2.2.1.1. Mở, đóng phần mềm

2.2.1.2. Giao diện Microsoft Excel

2.2.2. Thao tác trên tập tin bảng tính

2.2.2.1. Mở tập tin bảng tính

2.2.2.2. Lưu bảng tính

2.2.2.3. Đóng bảng tính

2.3. Thao tác với ô

2.3.1. Các kiểu dữ liệu

2.3.2. Cách nhập dữ liệu

2.3.3. Chỉnh sửa dữ liệu

2.3.3.1. Xóa dữ liệu

2.3.3.2. Khôi phục dữ liệu

2.4. Làm việc với trang tính (Worksheet)

2.4.1. Dòng và cột

2.4.1.1. Thêm dòng và cột

2.4.1.2. Xoá dòng và cột

2.4.1.3. Hiệu chỉnh kích thước ô, dòng, cột

2.2.1.4. Ẩn/hiện, cố định (freeze)/ thôi cố định (unfreeze) tiêu đề dòng, cột

2.4.2. Trang tính

2.4.2.1. Tạo, xóa, di chuyển, sao chép các trang tính

2.4.2.2. Thay đổi tên trang tính

2.4.2.3. Mở nhiều trang tính

2.4.2.4. Tính toán trên nhiều trang tính

2.5. Biểu thức và hàm

2.5.1. Biểu thức số học

2.5.1.1. Khái niệm biểu thức số học

2.5.1.2. Tạo biểu thức số học đơn giản

2.5.1.3. Các lỗi thường gặp

2.5.2. Hàm

2.5.2.1. Khái niệm hàm, cú pháp hàm, cách nhập hàm

2.5.2.2. Toán tử so sánh =, < , >

2.5.2.3. Các hàm cơ bản (SUM, AVERAGE, MIN, MAX, COUNT, COUNTA, ROUND, INT, MOD, RANK)

2.5.2.4. Hàm điều kiện IF

2.5.2.5. Các hàm ngày (DAY, MONTH, YEAR, NOW)

2.5.2.6. Các hàm tìm kiếm (VLOOKUP, HLOOKUP)

2.6. Định dạng ô, dãy ô

2.6.1. Định dạng kiểu số, ngày, tiền tệ

2.6.2. Định dạng văn bản

2.6.3. Căn chỉnh, hiệu ứng viền

2.6. Kết xuất và phân phối trang tính, bảng tính

2.8.1. Trình bày trang tính để in

2.8.2. Kiểm tra và in

2.8.3. Phân phối trang tính

Chương V. SỬ DỤNG TRÌNH CHIẾU CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về sử dụng máy tính và sử dụng phần mềm Microsoft PowerPoint trong việc thiết kế và trình chiếu thông tin;

- Sử dụng được phần mềm trình chiếu Microsoft PowerPoint để soạn thảo nội dung, thiết kế và trình chiếu các nội dung cần thiết cho một bài thuyết trình thông thường.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về bài thuyết trình

2.1.1. Khái niệm bài thuyết trình

2.1.2. Các bước cơ bản để tạo một bài thuyết trình

2.2. Sử dụng phần mềm Microsoft PowerPoint

2.2.1. Các thao tác tạo trình chiếu cơ bản

2.2.1.1. Giới thiệu Microsoft PowerPoint

2.2.1.2. Tạo một bài thuyết trình cơ bản

2.2.1.3. Các thao tác trên slide

2.2.1.4. Chèn Picture

2.2.1.5. Chèn Shapes, WordArt và Textbox

2.2.1.6. Chèn Table, Chart, SmartArt

2.2.2. Hiệu ứng, trình chiếu và in bài thuyết trình

2.2.2.1. Tạo các hiệu ứng hoạt hình cho đối tượng

2.2.2.2. Tạo các hiệu ứng chuyển slide

2.2.2.3. Cách thực hiện một trình diễn

2.2.2.4. Lặp lại trình diễn

2.2.2.5. In bài thuyết trình

Chương VI. SỬ DỤNG INTERNET CƠ BẢN

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về Internet, WWW (World Wide Web), các thao tác với thư điện tử;

- Sử dụng được các thao tác xử lý cơ bản trên Internet, thư điện tử và tìm kiếm thông tin.

- Nhận biết và thực hiện được các biện pháp an toàn bảo mật thông tin khi sử dụng các thiết bị, trang thông tin liên quan đến Internet.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về Internet

2.1.1. Tổng quan về Internet

2.1.2. Dịch vụ WWW (World Wide Web)

2.1.3. Bảo mật khi làm việc với Internet

2.2. Khai thác và sử dụng Internet

2.2.1. Sử dụng trình duyệt Web

2.2.1.1. Thao tác duyệt web cơ bản

2.2.1.2. Thiết đặt (setting)

2.2.1.3. Chuyển hướng từ nguồn nội dung Internet này qua nguồn khác

2.2.1.4. Đánh dấu

2.2.2. Sử dụng Web

2.2.2.1. Biểu mẫu và sử dụng một số dịch vụ công

2.2.2.2. Tìm kiếm, bộ tìm kiếm (máy tìm kiếm)

2.2.2.3. Lưu nội dung

2.2.2.4. In

2.2.3. Thư điện tử (Email)

2.2.3.1. Khái niệm thư điện tử

2.2.3.2. Viết và gửi thư điện tử

2.2.3.3. Nhận và trả lời thư điện tử

2.2.3.4. Quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng thư điện tử

2.3. Kiến thức cơ bản về an toàn và bảo mật thông tin trên mạng

2.3.1. Nguồn gốc các nguy cơ đối với việc đảm bảo an toàn dữ liệu và thông tin

2.3.2. Tác dụng và hạn chế chung của phần mềm diệt virus, phần mềm an ninh mạng

2.3.3. An toàn thông tin khi sử dụng các loại thiết bị di động và máy tính trên internet

2.3.4. An toàn khi sử dụng mạng xã hội

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN

1. Phòng học lý thuyết và phòng máy
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Các định dạng văn bản trên Words, Excel, Power Point

+ Các thao tác cơ bản trên Microsoft office

- Kỹ năng:

+ Lưu giữ, định dạng và in ấn văn bản.
+ Sắp xếp, điều khiển và tạo các hiệu ứng của đối tượng đồ họa.
+ Biết làm một tài liệu trình chiếu thông dụng để hỗ trợ cho các báo cáo.
+ Kỹ năng nhập, định dạng dữ liệu, lập các công thức, sử dụng các hàm hỗ trợ.
+ Tự tổ chức dữ liệu để tính toán và tổng hợp.
+ Vẽ đồ thị biểu diễn cho số liệu
+ Xử lý & ứng dụng các công cụ cho các bài toán tài chính

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm

- Đánh giá cuối môn học: Thực hành 1 bài kiểm tra thực hiện trên words, excel

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Tin học (Dùng trong CTĐT trình độ trung cấp) – Tổng cục giáo dục nghề nghiệp – Bộ LĐTBXH - 2020

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TIẾNG ANH 1

Mã số mô đun: MĐ06

Thời gian thực hiện: 90 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 56 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔN HỌC:

- Vị trí: Môn học Tiếng Anh là một trong các môn học ngoại ngữ bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp

- Tính chất: Chương trình môn học Tiếng Anh bao gồm các kiến thức, kỹ năng sử dụng tiếng Anh cơ bản trong đời sống, học tập và hoạt động nghề nghiệp phù hợp với trình độ được đào tạo

II. MỤC TIÊU MÔN HỌC:

Sau khi học xong chương trình ở trình độ trung cấp, người học đạt được trình độ năng lực ngoại ngữ Bậc 1 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam, cụ thể:

1. Về kiến thức:

Nhận biết và giải thích được các cấu trúc ngữ pháp cơ bản về thành phần của câu, cách sử dụng thì hiện tại đơn, tiếp diễn và hoàn thành, thì quá khứ đơn, tiếp diễn, thì tương lai, phân loại danh từ, đại từ và tính từ; phân biệt và giải thích được các từ vựng về những chủ đề quen thuộc như giới thiệu bản thân và người khác, các hoạt động hàng ngày, sở thích, địa điểm, thực phẩm và đồ uống, các sự kiện đặc biệt, kỳ nghỉ, các kế hoạch trong tương lai, ngoại hình và tính cách, sự phát triển của công nghệ và thói quen mua sắm.

2. Về kỹ năng:

Kỹ năng nghe: Nghe và hiểu được những cụm từ và cách diễn đạt liên quan tới nhu cầu thiết yếu hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ ràng về các chủ đề liên quan đến các thành viên gia đình, các hoạt động giải trí trong thời gian rảnh rỗi, vị trí đồ đạc trong nhà, các loại thức ăn và đồ uống phổ biến, các hoạt động trong các dịp lễ hoặc sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày, sở thích, kế hoạch trong tương lai, ngoại hình, tính cách và mua sắm; hiểu được ý chính trong các giao dịch quen thuộc hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ rang.

Kỹ năng nói: Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày liên quan tới tự giới thiệu bản thân, gia đình, nghề nghiệp, sở thích; chỉ đường đến những địa điểm thông thường; đặt được câu hỏi về số lượng; giới thiệu được những ngày lễ, sự kiện đặc biệt, hoạt động du lịch, các kế hoạch cho các ngày lễ và sự kiện đặc biệt; mô tả tính cách và ngoại hình của bản thân và người khác; giới thiệu các sản phẩm công nghệ và công dụng; mô tả thói quen mua sắm; truyền đạt quan điểm, nhận định của mình trong các tình huống xã giao đơn giản, ngắn gọn.

Kỹ năng đọc: Đọc và phân tích được các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể; đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết thông qua các bài đọc có liên quan đến giới thiệu bạn bè, các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, nơi chốn, các thức ăn và đồ uống phổ biến, các ngày lễ đặc biệt và kỳ nghỉ, các hoạt động hàng ngày và các sở thích, cách chào đón năm mới ở các quốc gia, sự phát triển của công nghệ và thói quen mua sắm.

Kỹ năng viết: Viết được các mệnh đề, câu đơn giản và kết nối với nhau bằng các liên từ cơ bản; viết đoạn văn ngắn về các chủ đề có liên quan đến bản thân, sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, mô tả nhà ở, thức ăn và đồ uống, các lễ hội và dịp đặc biệt, các kỳ nghỉ và các sở thích, kế hoạch và dự định cho việc chào đón năm mới, thiết bị công nghệ và thói quen mua sắm.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Nhận thức được tầm quan trọng của ngoại ngữ nói chung và Tiếng Anh nói riêng, có trách nhiệm trong việc sử dụng tiếng Anh trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;

Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng tiếng Anh vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Gia đình và bạn bè (Family and friends)	9	3	6	
2	Bài 2: Thời gian rảnh rỗi (Leisure time)	9	3	6	
3	Bài 3: Địa điểm (Places)	9	3	6	
4	Bài 4: Các loại thực phẩm và đồ uống (Food and drink)	9	3	6	
5	Ôn tập và kiểm tra (Consolidation & test)	9	3	4	2
6	Bài 5: Các sự kiện đặc biệt (Special occasions)	9	3	6	
7	Bài 6: Kỳ nghỉ (Vacation)	9	3	6	
8	Bài 7: Các hoạt động hàng ngày (Activities)	9	3	6	

9	Bài 8: Sở thích (Hobbies and interests)	9	3	6	
10	Ôn tập và kiểm tra (Consolidation & test)	9	3	4	2
	Tổng	**90**	**30**	**56**	**4**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. GIA ĐÌNH VÀ BẠN BÈ (FAMILY AND FRIENDS)

1. Mục tiêu

- Nhận biết các động từ thông dụng và từ vựng về gia đình;
- Nhận biết và sử dụng được thì hiện tại đơn, tính từ sở hữu, đại từ và đại từ chỉ định;
- Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài gia đình;
- Nói về bản thân và gia đình;
- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về gia đình;
- Viết đoạn văn giới thiệu bản thân.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Gia đình;

2.1.2. Nghề nghiệp;

2.1.3. Các động từ thông dụng và các hoạt động.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Động từ “to be”;

2.2.2. Tính từ sở hữu;

2.2.3. Đại từ và đại từ chỉ định;

2.2.4. Thì hiện tại đơn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về thông tin cá nhân và gia đình;

2.3.2. Bài tập True/False.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Giới thiệu bản thân và gia đình;

2.4.2. Hỏi và trả lời.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: My friend Minh;

2.5.2. Bài tập trắc nghiệm;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn giới thiệu bản thân (tối thiểu 50 từ).

Bài 2. THỜI GIAN RẢNH RỖI (LEISURE TIME)

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với các trạng từ chỉ tần suất (Adverbs of frequency), động từ khiếm khuyết can/can't và câu hỏi với How often...?;

- Sử dụng các từ vựng về sở thích, thể thao và hoạt động lúc rảnh rỗi;

- Nghe các cá nhân giới thiệu sở thích và trả lời câu hỏi;

- Trình bày về sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi;

- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về sở thích trong thời gian rảnh rỗi;

- Viết về các hoạt động yêu thích trong thời gian rảnh rỗi.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các môn thể thao;

2.1.2. Các hoạt động trong thời gian rãnh rỗi.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Trạng từ chỉ tần suất;

2.2.2. Động từ khiếm khuyết Can/can't;

2.2.3. Cấu trúc How often...?

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe các cá nhân giới thiệu sở thích và trả lời câu hỏi;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án chính xác;

2.3.3. Bài tập nghe và kết hợp đúng đối tượng và hoạt động.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Trình bày về sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi;

2.4.2. Phỏng vấn một người bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: What does she usually do on Saturdays?;

2.5.2. Đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Bài tập trắc nghiệm;

2.5.4. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết về các hoạt động yêu thích trong thời gian rảnh rỗi (tối thiểu 50 từ).

Bài 3. ĐỊA ĐIỂM (PLACES)

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với There is/there are, giới từ chỉ nơi chốn và các từ vựng về vật dụng trong nhà, các địa điểm phổ biến và các tính từ phổ biến;

- Nghe và trả lời câu hỏi về vị trí các vật dụng trong nhà;

- Hỏi đường và chỉ đường;

- Đọc hiểu bài đọc giới thiệu về thành phố và các địa điểm nổi bật;

- Viết đoạn văn ngắn giới thiệu về quê hương của bạn.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các địa điểm trong thành phố;

2.1.2. Các tính từ thông dụng;

2.1.3. Các đồ vật trong nhà;

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Cấu trúc There is/ There are;

2.2.2. Giới từ chỉ nơi chốn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về vị trí các vật dụng trong nhà;

2.3.2. Bài tập nghe và chọn đáp án chính xác.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Mô tả vị trí các đồ vật và nơi chốn trong hình ảnh;

2.4.2. Bài tập điền hoàn chỉnh bảng câu hỏi.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: Da Nang City - a worth-living city in Viet Nam;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả một căn phòng trong nhà bạn (tối thiểu 50 từ).

Bài 4. CÁC LOẠI THỰC PHẨM VÀ ĐỒ UỐNG (FOOD AND DRINK)

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với danh từ đếm được và không đếm được (Countable and uncountable nouns), cấu trúc How much/how many, động từ khiếm khuyết Should / shouldn't, cấu trúc Would like và các từ vựng về các loại thức ăn và đồ uống;

- Nghe và trả lời câu hỏi về các loại thức ăn, đồ uống;

- Hỏi về số lượng;

- Đọc hiểu một số thức ăn và đồ uống trong thực đơn;

- Viết đoạn văn ngắn nêu những việc nên làm và không nên làm để có sức khỏe tốt.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

Các loại thực phẩm và đồ uống.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Danh từ đếm được và không đếm được;

2.2.2. Cấu trúc How much/ How many;

2.2.3. Cấu trúc Should/ Shouldn't;

2.2.4. Cấu trúc Would like.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về các loại thức ăn, đồ uống;

2.3.2. Bài tập True/False;

2.3.3. Bài tập trắc nghiệm.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Hỏi về số lượng trong mua sắm;

2.4.2. Bài tập điền hoàn chỉnh câu với ***much*** hoặc ***many***;

2.4.3. Bài tập lựa chọn đáp án đúng;

2.4.4. Bài tập sửa lỗi câu.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: A restaurant menu;

2.5.2. Bài tập phân loại từ vựng;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn nêu những việc nên làm và không nên làm để có sức khỏe tốt (tối thiểu 50 từ).

Bài 5. CÁC SỰ KIỆN ĐẶC BIỆT (SPECIAL OCCASIONS)

1. Mục tiêu

- Sử dụng thì Present simple và Present continuous, giới từ chỉ thời gian (prepositions of time) và các từ vựng về quần áo, màu sắc, lễ hội và sự kiện đặc biệt và tính từ mô tả ngoại hình;

- Nghe và trả lời câu hỏi về lễ hội và các thông tin có liên quan;

- Thực hành nói về các hoạt động của gia đình trong các lễ hội và sự kiện đặc biệt;

- Đọc hiểu và trả lời câu hỏi về các hoạt động trong ngày Tết truyền thống Việt Nam;

- Viết đoạn văn ngắn mô tả một lễ hội hoặc sự kiện đặc biệt.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các ngày lễ quan trọng;

2.1.2. Từ vựng mô tả ngoại hình;

2.1.3. Quần áo và màu sắc.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì hiện tại đơn;

2.2.2. Thì hiện tại tiếp diễn;

2.2.3. Giới từ chỉ thời gian.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về lễ hội và các thông tin có liên quan;

2.3.2. Bài tập lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Thực hành theo cặp đôi;

2.3.4. Bài tập nghe và điền từ vào chỗ trống.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Thực hành nói về các hoạt động của gia đình trong các lễ hội và sự kiện đặc biệt;

2.4.2. Bài tập sắp xếp câu theo trật tự phù hợp;

2.4.3. Thực hành nói với bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: Tet holiday;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Thảo luận.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả một lễ hội hoặc sự kiện đặc biệt (tối thiểu 50 từ).

Bài 6. KỲ NGHỈ (VACATION)

1. Mục tiêu

- Sử dụng thì quá khứ đơn (Past simple), các cụm từ chỉ thời gian, các vật dụng và hoạt động liên quan đến kỳ nghỉ, tính từ mô tả nơi chốn và cảm xúc;

- Nghe và trả lời câu hỏi về kỳ nghỉ;

- Thực hành đặt câu hỏi có liên quan đến kỳ nghỉ;

- Đọc hiểu và trả lời câu hỏi về một chuyến du lịch đã thực hiện;

- Viết đoạn văn ngắn kể về kỳ nghỉ vừa qua của bạn.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các hoạt động liên quan đến kỳ nghỉ;

2.1.2. Các vật dụng liên quan đến kỳ nghỉ;

2.1.3. Các tính từ mô tả nơi chốn và cảm xúc.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì quá khứ đơn;

2.2.2. Dạng quá khứ của động từ To be;

2.2.3. Dạng quá khứ của động từ Can;

2.2.4. Động từ hợp quy tắc.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về kỳ nghỉ;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Bài tập nghe và kết hợp.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Thực hành đặt câu hỏi có liên quan đến kỳ nghỉ;

2.4.2. Bài tập sắp xếp câu theo trật tự phù hợp;

2.4.3. Thực hành với bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: My first trip to Hanoi;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn kể về kỳ nghỉ vừa qua của bạn (tối thiểu 50 từ).

Bài 7. CÁC HOẠT ĐỘNG HÀNG NGÀY (ACTIVITIES)

1. Mục tiêu

- Sử dụng kết hợp thì hiện tại đơn và thì hiện tại tiếp; to infinitive và gerund và từ vựng về các hoạt động hàng ngày; các tính từ chỉ tính cách;

- Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài các hoạt động hàng ngày;

- Nói về các hoạt động hàng ngày;

- Đọc hiểu bức thư giới thiệu về một chuyến du lịch;

- Viết đoạn văn mô tả hoạt động đang diễn ra trong một bức tranh.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các hoạt động hàng ngày;

2.1.2. Tính từ chỉ tính cách.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Kết hợp thì hiện tại đơn và thì hiện tại tiếp diễn;

2.2.2. To infinivive and Gerund.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài các hoạt động hàng ngày;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Bài tập nghe và trả lời câu hỏi.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Nói về các hoạt động hàng ngày;

2.4.2. Thực hành nghe và lặp lại;

2.4.3. Thực hành theo cặp đôi.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: A letter;

2.5.2. Bài tập đọc và lựa chọn đáp án đúng.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn mô tả hoạt động đang diễn ra trong một bức tranh (tối thiểu 50 từ).

Bài 8. SỞ THÍCH (HOBBIES AND INTERESTS)

1. Mục tiêu

- Sử dụng kết hợp thì quá khứ đơn (Past simple) và thì quá khứ tiếp diễn (Past continuous) các từ vựng về sở thích, các môn thể thao đi chung với động từ: ***play, go*** và ***do***;

- Nghe các cá nhân nói về sở thích và trả lời câu hỏi;

- Nói về sở thích trong quá khứ và hiện tại;

- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về sở thích;

- Viết đoạn văn ngắn mô tả các sở thích của bản thân.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Sở thích;

2.1.2. Cấu trúc Play/go/do+ sport.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì quá khứ đơn;

2.2.2. Thì quá khứ tiếp diễn;

2.2.3. Kết hợp thì quá khứ đơn và thì quá khứ tiếp diễn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe các cá nhân nói về sở thích và trả lời câu hỏi;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Nói về sở thích trong quá khứ và hiện tại;

2.4.2. Thực hành nghe và lặp lại.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: What is a hobby?

2.5.2. Bài tập True/False/Not given.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả các sở thích của bản thân (tối thiểu 80 từ).

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Cách chào hỏi thông thường

+ Từ vựng về gia đình, thực phẩm, công nghệ

+ Thời hiện tại đơn và quá khứ đơn

- Kỹ năng: Nghe nói đọc viết và kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình: Main book and its resource:

Sách giáo trình bắt buộc:

Top Notch 1 package (unit 1 - unit 5) - Pearson, including:

1) Online instructions and tasks

2) Student’s Book (hardcopy) and activebook (CDs)

3) Workbooks (hardcopy and/or scanned files)

Tài nguyên dành cho học sinh (http://lms.poly.edu.vn)

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KỸ NĂNG HỌC TẬP

Mã số mô đun: MĐ07

Thời gian thực hiện: 45 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành:28; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Môn học Kỹ năng học tập thuộc nhóm các môn cơ sở

- Tính chất: Module/môn học này sẽ đề cập những chủ đề sau:

  + Chuẩn bị cho việc học tập tại Fpoly

  + Văn hóa học đường

  + Thực hành ở trường trung cấp

  + Nhận thức bản thân: điểm mạnh yếu, hệ giá trị.

  + Quản lý bản thân: quản lý thời gian, tiền bạc, cảm xúc

  + Lập kế hoạch mục tiêu

  + Động lực sống

  + Kỹ năng học tập

  + Kỹ năng giao tiếp, lắng nghe.

  + Kỹ năng thuyết trình: thuyết trình tự tin, phân tích khán giả, sử dụng phi ngôn từ, cấu trúc một bài thuyết trình.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. **Về kiến thức:**

- Nắm được kiến thức cơ bản về kỹ năng học tập: sự khác nhau giữa học trung cấp và phổ thông, văn hóa học đường, thực tập ở trường trung cấp.
- Hiểu được điểm mạnh điểm yếu của bản thân, nguyên tắc đặc mục tiêu, cách thức quản lý bản thân
- Hiểu về nguyên tắc giao tiếp, thuyết trình...

2. **Về kỹ năng:** Vận dụng kiến thức đã học để rèn luyện các kỹ năng: nhận thức bản thân, hiểu điểm mạnh yếu của bản thân, quản lý bản thân tốt, đặt ra các mục tiêu và tìm được động lực học tập, rèn luyện kỹ năng giao tiếp thuyết trình

3. **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- Có ý thức với bản thân, với gia đình, nhà trường

- Có thái độ sống tích cực, luôn nổ lực vươn lên vượt qua khó khăn, thách thức.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1.1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra**
1	Bài giảng 1: Kỹ năng học tập	4.5	1.5	3	
2	Bài giảng 2: Kỹ năng nhận thức bản thân	4.5	1.5	3	
3	Bài giảng 3: Lập kế hoạch cá nhân	4.5	1.5	3	
4	Bài giảng 4: Quản lý bản thân	4.5	1.5	3	
5	Bài giảng 5 : Động lực học tập	4.5	1.5	3	
6	Bài giảng 6: Kỹ năng giao tiếp	4.5	1.5	3	
7	Bài giảng 7: Kỹ năng học tập	4.5	1.5	3	
8	Bài giảng 8: Kỹ năng thuyết trình: thuyết trình tự tin	4.5	1.5	3	
9	Bài giảng 9: Kỹ năng thuyết trình: Cách sử dụng phi ngôn từ	4.5	1.5	3	
10	Bài giảng 10: Kỹ năng thuyết trình: Phân tích khán giả	2.5	1.5	1	
11	Bảo vệ Assignment	2			2
	Tổng	**45**	**15**	**28**	**2**

1.2. *Nội dung chi tiết*:

Bài giảng1: Chuẩn bị cho việc học tập

Mục tiêu: Hiểu và vận dụng được cách học tập hiệu quả

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Sự khác biệt giữa trường trung cấp và trường phổ thông
1.2. Nguyên nhân học tập không hiệu quả
1.3. Xác định mục tiêu học tập.

1.4. Làm quen với môi trường học tập tại FPT-Polytechnic

Bài giảng2: Kỹ năng nhận thức bản thân

Mục tiêu: Hiểu được các vấn đề về nhận thức bản thân, điểm mạnh, điểm yếu của bản thân

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

Khái niệm Kỹ năng nhận thức bản thân.

1.1. Vai trò của Kỹ năng nhận thức bản thân.
1.2. Kỹ năng nhận thức bản thân: điểm mạnh, yếu, hệ giá trị

Bài giảng 3: Lập kế hoạch cá nhân

Mục tiêu: Biết cách lập kế hoạch cho bản thên

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Xây dựng mục tiêu, nguyên tắc SMART.
1.2. Lập kế hoạch cá nhân

Bài giảng 4: Quản lý bản thân

Mục tiêu: Biết cách quản lý thời gian, tài chính và cảm xúc của bản thân

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

Vai trò quản lý bản thân.

1.1. Quản lý thời gian.
1.2. Quản lý tài chính cá nhân.
1.3. Quản lý cảm xúc

Bài giảng 5: Động lực học tập

Mục tiêu: giúp tìm ra được động lực học tập và động lực sống của bản thân

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

Động lực dựa trên tháp nhu cầu Maslow.Mỗi cá nhân soi chiếu động lực của bản thân

Bài giảng 6: Kỹ năng giao tiếp

Mục tiêu: Học sinh nhận thức được tầm quan trọng của kỹ năng giao tiếp, hòa đồng với tập thể hơn, và mạnh dạn hơn trong giao tiếp

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Hiểu rõ các nguyên tắc giao tiếp.
1.2. Kỹ năng lắng nghe.
1.3. Kỹ năng phản hồi.
1.4. Một số nghi thức giao tiếp cơ bản

Bài giảng 7: Kỹ năng học tập

Mục tiêu: Học sinh hiểu được tầm quan trọng của kỹ năng thuyết trình, biết cách thuyết trình tự tin và tích cực tham gia thực hành trên lớp

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Kỹ năng đọc, ghi chép.
1.2. Mindmap.
1.3. Các loại trí nhớ

Bài giảng 8: Kỹ năng thuyết trình: thuyết trình tự tin

Mục tiêu: Học sinh thực hành ngôn ngữ cơ thể, tự tin hơn khi thuyết trình

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Tầm quan trọng của kỹ năng thuyết trình.
1.2. Những cách có thể khiến thuyết trình tự tin hơn

Bài giảng 9: Kỹ năng thuyết trình: Cách sử dụng phi ngôn từ

Mục tiêu: Học sinh thực hành ngôn ngữ cơ thể, tự tin hơn khi thuyết trình

Nội dung: *Thời gian: 4.5h*

1.1. Các loại phi ngôn từ.
1.2. Tầm quan trọng của phi ngôn từ.
1.3. Cách sử dụng phi ngôn từ

Bài giảng 10: Kỹ năng thuyết trình: Phân tích khán giả

Mục tiêu: Học sinh thực hành ngôn ngữ cơ thể, tự tin hơn khi thuyết trình

Nội dung: *Thời gian: 2.5h*

1.1. Chuẩn bị bài thuyết trình:
1.2. Phân tích khán giả
1.3. Cách đặt câu hỏi và trả lời câu hỏi của khán giả.

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Sách giáo trình: Tôi tài giỏi bạn cũng thế! (I am Gifted, So are you), NXB Phụ nữ, năm 2010

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KỸ NĂNG LÀM VIỆC

Mã số mô đun: MĐ08

Thời gian thực hiện: 45 giờ: (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Môn học Kỹ năng làm việc là môn học cơ sở của nghề Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Qua môn học này người học có thể hiểu được tổng quan về những kỹ năng phục vụ cho nghề nghiệp của mình sắp tới, ví dụ như cách viết một bản CV xin việc hiệu quả như thế nào hay chuẩn bị đi phỏng vấn tìm việc làm ra sao, ngoài ra còn được trải nghiệm quá trình làm việc nhóm để có thể áp dụng những kiến thức đã học vào nhóm làm việc của mình, người học sẽ được nâng cao những kỹ năng trong công việc như thuyết trình, giao tiếp, trình bày email, báo cáo, đề xuất...

Tham gia các hoạt động

- Trải nghiệm thông qua các bài tập mô phỏng, các tình huống thực tế
- Họp nhóm, thảo luận, trình bày
- Hỏi và trả lời câu hỏi của giảng viên

II. MỤC TIÊU CỦA MÔ ĐUN:

Sau khi hoàn thành xong khóa học này, học sinh sẽ (có khả năng):

1. Về kiến thức: Nắm được các lý thuyết về làm việc trong nhóm, cách thức lãnh đạo nhóm, cách thức đi phỏng vấn và viết CV xin việc

2. Về kỹ năng:

(A) Có khả năng làm việc trong đội hiệu quả

(B) Hiểu các phong cách và tác động của lãnh đạo trong nhóm.

(C) Tìm kiếm việc làm và thực hành viết CV, phỏng vấn tuyển dụng

(D) Biết cách trình bày các dạng thuyết trình trong công việc

(E) Biết các thực hiện kỹ năng viết trong công việc, rèn luyện các kỹ năng cá nhân khác.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra**
1	Bài giảng online 1: Kỹ năng làm việc	4.5	1.5	3	
2	Bài giảng online 2: Sự đa dạng của các thành viên trong nhóm	4.5	1.5	3	
3	Bài giảng online 3: Giải quyết vấn đề trong nhóm	4.5	1.5	3	
4	Bài giảng online 4: Lãnh đạo nhóm - phần 1	4.5	1.5	3	
5	Bài giảng online 5: Lãnh đạo nhóm - phần 2	4.5	1.5	3	
6	Bài giảng online 6: Tổ chức và điều hành họp nhóm hiệu quả	4.5	1.5	3	
7	Bài giảng online 7 - Giao tiếp trong công việc	4.5	1.5	3	
8	Bài giảng online 8: Kỹ năng giao tiếp tạo lập mối quan hệ	4.5	1.5	3	
9	Bài giảng online 9: Tuyển dụng: Tìm kiếm việc làm và viết CV	4.5	1.5	3	
10	Bài giảng online 10: Tuyển dụng: Những nguyên tắc của phỏng vấn tìm việc	2.5	1.5	1	
11	Bảo vệ Assignment	2			2
	Tổng	**45**	**15**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết:

Bài giảng 1: Giới thiệu môn học và bài 1: Kỹ năng làm việc nhóm

Mục tiêu: Học sinh làm quen với môn học, lập nhóm và thực hành kỹ năng làm việc nhóm

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. Giới thiệu môn học, cách thức học của học sinh.
1.2. Kỹ năng làm việc nhóm

Bài giảng 2: Sự đa dạng của các thành viên trong nhóm

Mục tiêu: Hiểu được các kiểu nhân cách, tính cách của con người

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. GV giới thiệu Mô hình Các kiểu nhân cách Myers-Briggs,
1.2. Phân tích các kiểu tính cách

Bài giảng 3: Giải quyết vấn đề trong nhóm

Mục tiêu: Biết cách làm việc nhóm

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. Các bước giải quyết vấn đề trong nhóm,
1.2. Các cách ra quyết định,
1.3. Brainstomming…

Bài giảng 4: Lãnh đạo nhóm - phần 1

Mục tiêu: Biết cách lãnh đạo nhóm

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. Giới thiệu sự khác nhau giữa lãnh đạo và quản lý
1.2. Con đường trở thành lãnh đạo như thế nào

Bài giảng 5: Lãnh đạo nhóm - phần 2

Mục tiêu: Biết cách lãnh đạo nhóm

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. Nhà lãnh đạo hiệu quả
1.2. Mô hình 5M

Bài giảng 6: Tổ chức và điều hành họp nhóm hiệu quả

Mục tiêu: Xác định được phương pháp tổ chức/điều hành nhóm hiệu quả

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

Trình bày các tổ chức và điều hành cuộc họp nhóm hiệu quả

Bài giảng 7 - Giao tiếp trong công việc

Mục tiêu: Biết cách giao tiếp trong công việc để thực hiện công việc một cách hiệu quả nhất

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1. Mô hình giao tiếp
1.2. Các nguyên tắc giao tiếp

Bài giảng 8: Kỹ năng giao tiếp tạo lập mối quan hệ

Mục tiêu: Biết cách tạo tập mối quan hệ với người khác

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

1.1 Trình bày tầm quan trọng EQ
1.2 Cách tạo lập các mối quan hệ: lời khen, lời phê bình
1.3 Cách giải quyết mâu thuẫn

Bài giảng 9: Tuyển dụng: Tìm kiếm việc làm và viết CV

Mục tiêu: Biết cách viết được 1 bản CVs hiệu quả trong quá trình ứng tuyển tìm kiếm việc làm

Nội dung: *Thời gian 4.5h*

Trình bày về những cách thức, quy trình tìm việc,

Bài giảng 10: Tuyển dụng: Những nguyên tắc của phỏng vấn tìm việc

Mục tiêu: Hiểu được quá trình phỏng vấn và các nguyên tắc của phỏng vấn tìm việc

Nội dung: *Thời gian 2.5h*

Trình bày những nguyên tắc của ứng viên khi phỏng vấn tìm việc

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Sách giáo trình: *Giao tiếp nơi công sở để thành công (Business Communication for Succes) - NXB trực thuộc Thư viện Đại học Minnesota, 2017.*

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KỸ NĂNG SÁNG TẠO

Mã mô đun: MĐ09

Thời gian thực hiện: 45 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Mô đun Kỹ năng sáng tạo là môn học thuộc nhóm các môn cơ sở của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Kỹ năng sáng tạo là một môn thuộc lĩnh vực kỹ năng mềm, làm nền tảng để người học có thể tạo ra các ý tưởng mới trong hoạt động nghề nghiệp. Môn học cung cấp cho người học các kiến thức về những rào cản sáng tạo và các thủ thuật sáng tạo thông dụng. Trên cơ sở đó, người học có thể tự áp dụng nhằm tạo ra những ý tưởng mới theo mong muốn của bản thân và theo yêu cầu của nhiệm vụ nghề nghiệp..

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi học xong, học sinh sẽ:

- Thể hiện tính sáng tạo và chấp nhận rủi ro
- Thể hiện tư duy sáng tạo
- Xây dựng khả năng tự học tập và rèn luyện suốt đờiSự khác biệt giữa quản trị nhân sự và quản trị nguồn nhân lực

2.2. Về Kỹ Năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Hưởng ứng sự sáng tạo và Tham gia tích cực trong quá trình sáng tạo
- Trình bày lại được các nguyên nhân kiềm hãm sự sáng tạo trong quá trình tư duy
- Thực hiện được việc phá vỡ lối mòn tư duy và vượt qua tính ỳ tâm lý
- Đánh giá tính sáng tạo của các ý tưởng trong lĩnh vực nghề nghiệp
- Thực thi đúng thủ thuật công não
- Thực thi đúng thủ thuật ý tưởng mồi
- Thực thi đúng thủ thuật liên tưởng
- Thực thi đúng thủ thuật kết hợp ngẫu nhiên
- Thực thi đúng thủ thuật lật ngược vấn đề
- Thực thi đúng thủ thuật tập trung quan sát
- Thực thi đúng thủ thuật sáng tạo theo tiêu chí và thủ thuật đổ đầy
- Thực thi đúng thủ thuật phá rào và thủ thuật nghĩ như trẻ con
- Thực hiện các thủ thuật sáng tạo khác nhau vào lĩnh vực nghề nghiệp tương lai

- Kiểm soát việc tự học để tìm kiếm các thủ thuật sáng tạo mới

2.3. **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1 Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra**
1	Chương 1. Nguyên nhân kiềm hãm sự sáng tạo	6	2	4	
2	Chương 2. Các thủ thuật sáng tạo	37	13	24	
3	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**45**	**15**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1. Nguyên nhân kiềm hãm sự sáng tạo

Mục tiêu: Hiểu được những nguyên nhân kiềm hãm sự sáng tạo

Nội dung chi tiết: *Thời gian 6h*

Bài 1: Lối mòn tư duy

Bài 2: Sức ỳ tâm lý

Chương 2. Các thủ thuật sáng tạo

Mục tiêu: Hiểu được những vấn đề cần chuẩn bị trước khi thuyết trình

Nội dung chi tiết: *Thời gian 37h*

Bài 3: Thủ thuật công não

Bài 4: Thủ thuật ý tưởng mồi

Bài 5: Thủ thuật liên tưởng

Bài 6: Thủ thuật kết hợp ngẫu nhiên

Bài 7: Thủ thuật lật ngược vấn đề

Bài 8: Thủ thuật tập trung quan sát

Bài 9:

- Thủ thuật sáng tạo theo tiêu chí

- Thủ thuật đổ đầy

Bài 10:

- Thủ thuật phá rào

- Thủ thuật nghĩ như trẻ con

Bài 11:

- Các thủ thuật ngắn cho ra ý tưởng nhanh

- Các thủ thuật do người học tự tìm hiểu

Kiểm tra kết thúc học phần môn học: *Thời gian: 2h*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Các nguyên nhân kìm hãm sự sáng tạo và các thủ thuật sáng tạo

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng công não

+ Áp dụng các kỹ năng sáng tạo vào việc đưa ra các ý tưởng marketing

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Ebook: Đột phá sức sáng tạo - MICHAEL MICHALKO – NXB Tri Thức, 2007.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TIẾNG ANH 2

Mã số mô đun: MĐ10

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn học cơ sở trong nội dung chương trình đào tạo của nghề Quan hệ công chúng.

- Tính chất: Ôn tập kiến thức của môn Tiếng Anh 1 và cung cấp cho học sinh những kiến thức cơ bản về tiếng Anh (ngữ pháp, từ vựng,…) để làm nền tảng cho việc học các cấp độ nâng cao ở các học kỳ sau.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. Về kiến thức:

- Học sinh nắm được các từ vựng cơ bản theo các chủ đề

- Học sinh nắm được một số ngữ pháp cơ bản cần thiết cho giao tiếp

- Học sinh nắm được một số cấu trúc cơ bản sử dụng cho giao tiếp

2. Về kỹ năng: Học sinh phát triển các kĩ năng cơ bản (nghe, nói, đọc, viết)

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Unit 6: Staying in shape	12	6	6	
2	Unit 7: On vacation	12	6	6	

3	Unit 8: Shopping for clothes	12	6	6	
4	Unit 9: Taking transportation	12	6	6	
5	Unit 10: Shopping smart	10	6	4	
6	Kiểm tra, đánh giá	2			2
	Tổng	**60**	**30**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Unit 6

Thời gian: 12 giờ

- Can và have to
- Cách lập kế hoạch để tập thể dục
- Danh từ chỉ địa điểm tập thể dục thể thao
- Hiện tại đơn giản và hiện tại tiếp diễn
- Nghe hiểu về việc giữ dáng
- Nói được về cách mình giữ dáng
- Đọc và tóm tắt về lịch trình một ngày của một người

Unit 7

Thời gian: 12 giờ

- Cách hỏi và chào đón một ai đó vừa đi nghỉ du lịch về
- Cách chào đón ai đó tại sân bay
- Quá khứ đơn giản với động từ "TOBE"
- Cách hỏi ai đó về một chuyến đi
- Thì quá khứ đơn giản, câu khẳng định, phủ định và câu hỏi
- Một số tính từ miêu tả một chuyến du lịch
- Đọc hiểu về một số địa điểm du lịch
- Cấu trúc về trải nghiệm du lịch
- Nghe hiểu về trải nghiệm du lịch

Unit 8

Thời gian: 12 giờ

- Một số danh từ về quần áo
- Cấu trúc để mua sắm quần áo

- Một số danh từ chỉ quần áo và giầy dép
- Tân ngữ
- Một số danh từ dùng theo cặp
- So sánh hơn
- Định hướng và chỉ đường trong một cửa hàng
- Một số tính từ chỉ cách ăn mặc hợp lí
- Đọc hiểu về cách ăn mặc phù hợp tại một số quốc gia

Unit 9

Thời gian: 12 giờ

- Cách xem lịch trình của các phương tiện giao thông
- Một số danh từ chỉ các loại vé và các loại chuyến đi
- Cách sử dụng Should và Could
- Cách sử dụng thì tương lai gần "BE GOING TO"
- Một số danh từ sử dụng tại sân bay
- Nghe hiểu thông báo tại sân bay
- Một số cấu trúc về các vấn đề giao thông
- Đọc hiểu về các vấn đề giao thông

Unit 10

Thời gian: 10 giờ

- Một số danh từ sử dụng trong tiền tệ
- Đọc hiểu về cách sử dụng và trao đổi tiền tệ khi du lịch
- Đoạn hội thoại về việc đi mua sắm
- So sánh hơn và so sánh nhất
- Gợi ý mua một sản phẩm nào đó
- Cấu trúc để mặc cả
- Too và enough
- Đọc hiểu về cách thể hiện sự trân trọng đến một dịch vụ vừa sử dụng
- Nói về nơi mua hàng tốt nhất, rẻ nhất, hiệu quả nhất, …

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian:2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Từ vựng về việc mua sắm, du lịch, phương tiện giao thông

+ Quá khứ đơn

+ Could, should, too, enough

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng nghe nói đọc viết

+ Kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.
- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.
3. Những trọng tâm cần chú ý
4. Tài liệu tham khảo:
- Giáo trình: Main book and its resource:
Sách giáo trình bắt buộc:
Top Notch 1 package (unit 6 - unit 10), including:
1) Online instructions and tasks
2) Student’s Book (hardcopy) and activebook (CDs)

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TIẾNG ANH 3

Mã số mô đun: MĐ11

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn học cơ sở trong nội dung chương trình đào tạo của nghề Quan hệ công chúng.

- Tính chất: Ôn tập kiến thức của môn Tiếng Anh 2 và cung cấp cho học sinh những kiến thức cơ bản về tiếng Anh (ngữ pháp, từ vựng,…) để làm nền tảng cho việc học các cấp độ nâng cao ở các học kỳ sau.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. **Về kiến thức:**

   - Học sinh nắm được các từ vựng cơ bản theo các chủ đề

   - Học sinh nắm được một số ngữ pháp cơ bản cần thiết cho giao tiếp

   - Học sinh nắm được một số cấu trúc cơ bản sử dụng cho giao tiếp

2. **Về kỹ năng:** Học sinh phát triển các kĩ năng cơ bản (nghe, nói, đọc, viết)

3. **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.

- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Unit 1: Greetings and Small Talk	12	6	6	
2	Unit 2: Movies and Entertainment	12	6	6	

3	Unit 3: Staying in Hotels	12	6	6	
4	Unit 4: Cars and Driving	12	6	6	
5	Unit 5: Personal Care and Appearance	10	6	4	
6	Kiểm tra, đánh giá	2			2
	Tổng	**60**	**30**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Unit 1

Thời gian: 12 giờ

- Từ vựng về các hoạt động du lịch khắp nơi trên thế giới.

-Thì hiện tại hoàn thành với cách dùng các trạng từ: already; yet; ever, và before.

- Nghe hiểu các hội thoại về hoạt động du lịch.

- Đọc hiểu về sự khác nhau của ngôn ngữ hình thể giữa các nền văn hóa trên thế giới.

- Nắm vững cách dùng từ vựng về các tính từ được thành lập từ phân từ.

- Nghe hiểu các bài phỏng vấn về trải nghiệm đặc biệt trong đời.

- Miêu tả một trải nghiệm thú vị của bản thân.

Unit 2

Thời gian: 12 giờ

- Tìm hiểu một trang web giới thiệu, bình luận phim

- Một số cấu trúc, từ vựng trong hội thoại tại rạp chiếu phim.

- Cách dùng thì hiện tại hoàn thành với since và for.

- Từ vựng: các cách giải thích cho việc đến trễ, nghe hiểu hội thoại giải thích lý do đến trễ.

- Phát âm: giảm âm /h/ ở thì hiện tại hoàn thành.

- Hội thoại đóng vai xin lỗi cho việc đến trễ.

- Từ vựng: các loại phim, nghe hiểu hội thoại về phim ảnh.

- Nắm cách dùng cấu trúc Would rather + động từ nguyên thể.

- Một số cụm từ khác nhau diễn đạt sở thích.

- Hội thoại đóng vai bàn luận sở thích về phim ảnh.

- Từ vựng: các tính từ miêu tả phim ảnh.

- Nghe hiểu các bài bình luận phim: nghe để lấy ý chính, nghe để suy luận và điền vào chỗ trống.

- Biết cách miêu tả và giới thiệu phim.

- Đọc hiểu bài viết về bạo lực trên phim ảnh và thảo luận về những tác động của bạo lực đối với người xem.

Unit 3

Thời gian: 12 giờ

- Cách đọc một website khách sạn.

- Nắm được từ vựng về các loại phòng khách sạn, các dịch vụ khách sạn.
- Cách dùng cấu trúc Had better.

- Cách làm thủ tục nhận phòng khách sạn.

- Nghe hiểu hội thoại giữa nhân viên khách sạn và khách làm thủ tục nhận phòng.

- Học sinh biết cách thực hiện Hội thoại làm thủ tục nhận phòng khách sạn.

- Cách để lại và ghi nhận tin nhắn

- Thì tương lai với 'will'

- Nghe hiểu cách để lại tin nhắn qua điện thoại.

- Phát âm: Cách đọc tắt của "will" trong câu.

- Thực hiện hội thoại đóng vai của người để lại và ghi nhận tin nhắn qua điện thoại.
- Từ vựng về vật dụng trong phòng khách sạn và dịch vụ khách sạn.

- Nghe hiểu hội thoại giữa khách ở khách sạn và nhân viên khách sạn: nghe để lấy ý chính và nghe để lấy chi tiết.

- Thực hiện cuộc nói chuyện qua điện thoại giữa khách và nhân viên khách sạn.

- Đọc hiểu sách hướng dẫn về thông tin khách sạn: rút ra kết luận; nhận diện chi tiết hỗ trợ.

- Biết cách đọc bản đồ thành phố.

Unit 4

Thời gian: 12 giờ

- Các loại xe ô tô.

- Các yếu tố ảnh hưởng việc thuê xe ô tô.

- Từ vựng về các bộ phận bên trong và bên ngoài xe ô tô.

- Thì quá khứ tiếp diễn.

- Nghe hiểu và thực hành hội thoại về miêu tả một tai nạn xe ô tô.

- Từ vựng: một số ngữ động từ để nói về xe ô tô.

- Ngữ pháp: vị trí của tân ngữ trực tiếp với ngữ động từ.

- Phát âm: Dấu nhấn của phụ từ trong ngữ động từ.

- Hội thoại về miêu tả các trục trặc của xe ô tô.

- Đọc hiểu một số tình huống thuê xe thực tế: tìm ra những lý do để chọn ra một loại xe thích hợp.

- Nghe hiểu các cuộc nói chuyện qua điện thoại giữa khách và hãng cho thuê xe: nghe để kết luận.

- Hội thoại đóng vai khách muốn thuê xe gọi điện cho một hãng cho thuê xe.

- Từ vựng về một số hành vi lái xe hung hăng.

- Bài đọc về cách lái xe an toàn.

- Thảo luận về chủ đề việc lái xe thế nào là tốt hay không tốt.

Unit 5

Thời gian: 10 giờ

- Từ vựng: các dịch vụ làm ở tiệm.

- Từ vựng: các sản phẩm chăm sóc thân thể.

- Cách dùng các từ chỉ số lượng không xác định.

- Hội thoại về việc tìm một sản phẩm chăm sóc thân thể ở một cửa hàng.

- Hội thoại mẫu về việc yêu cầu các dịch vụ làm ở tiệm.

- Ngữ pháp: Đại từ không xác định.

- Nghe hiểu các đoạn hội thoại giữa một người yêu cầu dịch vụ chăm sóc cơ thể và nhân viên của một tiệm dịch vụ.

- Phát âm: Cách phát âm của những nguyên âm không phải là trọng âm.

- Đọc hiểu một chuyên mục tư vấn sức khỏe trên báo: xác nhận nội dung và áp dụng thông tin.

- Thảo luận về các cách thức cải tạo vẻ bên ngoài.

- Từ vựng dùng trong thảo luận về cái đẹp.

- Nghe hiểu: Cuộc phỏng vấn về quan điểm cái đẹp: nghe để kết luận; nghe để ghi chú và thảo luận về các câu hỏi liên quan đến bài đọc.

- Biết cách định nghĩa ý nghĩa thực sự của cái đẹp.

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian:2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Từ vựng về khách sạn, ô tô, dịch vụ chăm sóc cơ thể…

+ Quá khứ tiếp diễn, tương lai với will…

- Kỹ năng: Kỹ năng nghe nói đọc viết, Kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: Top Notch 1 package (unit 1 - unit 5), including:

1) Online instructions and tasks

2) Student’s Book (hardcopy) and activebook (CDs)

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KINH TẾ

Mã mô đun: MĐ12

Thời gian thực hiện: 45 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun cơ sở trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn kinh tế giúp học sinh vận dụng kiến thức nền tảng để giải quyết và phân tích những vấn đề kinh tế vi mô, vĩ mô. Môn học thực hiện việc so sánh đối chiếu và phân tích một số dữ liệu kinh tế vi mô, vĩ mô cơ bản. Môn học cũng đánh giá được tầm quan trọng của kinh tế với đời sống con người.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi học xong, học sinh sẽ:

- Xác định được các vấn đề về nguồn lực và các hệ thống kinh tế.
- Xác định được mô hình cung, cầu, giá thị trường
- Xác định được các vấn đề về sản xuất và chi phí
- Phân loại được các loại thị trường và nhân tố của thị trường
- Xác định được các vấn đề của nền kinh tế vĩ mô như thất nghiệp, lạm phát.

2. Về kỹ năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Miêu tả được cách xác định giá cả thị trường qua sự cân bằng của đường cung, đường cầu.
- Phân tích được các yếu tố làm ảnh hưởng tới cung cầu: các yếu tố làm dịch chuyển đường cung, đường cầu; các yếu tố gây nên độ co giản cung cầu.
- Miêu tả được cách thức hoạt động, ra quyết định của doanh nghiệp thông qua chi phí, doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận.
- Mô tả được hành vi lựa chọn của người tiêu dùng thông qua lợi ích, ràng buộc ngân sách và đường bàng quang.
- Mô tả được sức mạnh của thị trường độc quyền.
- Giải thích được nguyên nhân và cách thức áp dụng nguyên lý kinh tế vĩ mô để giải quyết vấn đề thất nghiệp, lạm phát.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Cung, cầu và sự cân bằng giá cả	3	1	2	
2	Sự dịch chuyển đường cung, đường cầu	3	1	2	
3	Sự co giãn của cầu và ứng dụng độ co giãn	3	1	2	
4	Độ co giãn của cung	3	1	2	
5	Giá cả	3	1	2	
6	Đường chi phí trung bình	3	1	2	
7	Chi phí và tối đa hóa lợi nhuận	3	1	2	
8	Độc quyền	3	1	2	
9	Lựa chọn của người tiêu dùng	3	1	2	
10	Ràng buộc ngân sách	3	1	2	
11	Đường bàng quan	3	1	2	
12	Thất nghiệp	5	2	3	
13	Lạm phát	5	2	3	
14	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**45**	**15**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Cung cầu và sự cân bằng giá cả

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Mô tả được đường cung, đường cầu trên biểu đồ.
- Phân tích đường cung, đường cầu và mối quan hệ với giá cả
- Xác định được điểm cân bằng giá cả

Nội dung chương:

- Đường cung
- Đường cầu
- Sự cân bằng giá cả

Chương 2: Sự dịch chuyển đường cung, đường cầu

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Xác định được trạng thái cân bằng của cung cầu.
- Phân tích được những yếu tố dẫn đến sự dịch chuyển đường cung, đường cầu.
- Phân biệt được những khái niệm cầu và lượng cầu, cung và lượng cung.

Nội dung chương:

- Sự cân bằng cung cầu
- Sự dịch chuyển đường cung, đường cầu
- Phân biệt cung và lượng cung; cầu và lượng cầu

Chương 3: Độ co giãn của cầu, ứng dụng độ co giãn

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phát biểu được khái niệm độ co giãn của cầu
- Phân tích được những yếu tố quyết định độ co giãn của cầu.

Nội dung chương:

- Khái niệm độ co giãn của cầu.
- Các yếu tố quyết định độ co giãn của cầu

Chương 4: Độ co giãn của cung

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phát biểu được khái niệm độ co giãn của cung
- Phân tích được những yếu tố quyết định độ co giãn của cung.

Nội dung chương:

- Khái niệm độ co giãn của cung.
- Các yếu tố quyết định độ co giãn của cung

Chương 5: Giá cả

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Diễn giải cơ chế giá cả trên thị trường
- Miêu tả được tầm quan trọng của giá cả trong việc thể hiện tình trạng hàng hóa.

Nội dung chương:

- Cơ chế hoạt động của giá cả trên thị trường
- Giá cả biểu hiện tình trạng hàng hóa

Chương 6: Đường chi phí trung bình

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phân tích được cách doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận trong môi trường cạnh tranh
- Xác định được những yếu tố quyết định giá cả hàng hóa của doanh nghiệp.

Nội dung chương:

- Tối đa hóa lợi nhuận trong môi trường cạnh tranh
- Yếu tố quyết định giá hàng hóa

Chương 7: Chi phí và tối đa hóa lợi nhuận

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phân tích được tầm quan trọng của chi phí trung bình trong việc tối đa hóa lợi nhuận.
- Sử dụng doanh thu cận biên, chi phí cận biên, chi phí trung bình để dự tính lợi nhuận sản xuất.

Nội dung chương:

- Vai trò chi phí trung bình
- Cách xác định lợi nhuận sản xuất

Chương 8: Độc quyền

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phát biểu khái niệm độc quyền và sức mạnh thị trường.
- Giải thích cách doanh nghiệp sử dụng ưu thế độc quyền và sức mạnh thị trường để tăng giá sản phẩm.

Nội dung chương:

- Khái niệm độc quyền và sức mạnh thị trường

- Ưu thế độc quyền

Chương 9: Lựa chọn của người tiêu dùng

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phát biểu khái niệm lựa chọn người tiêu dùng và lợi ích cận biên.
- Phân tích ảnh hưởng của lợi ích cận biên đến quyết định mua hàng.

Nội dung chương:

- Khái niệm lựa chọn của người tiêu dùng
- Khái niệm lợi ích cận biên
- Ảnh hưởng của lợi ích cận biên đến quyết định mua hàng

Chương 10: Ràng buộc ngân sách

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phát biểu khái niệm ràng buộc ngân sách.
- Phân tích mối quan hệ giữa sự ràng buộc ngân sách đối với thói quen và quyết định mua hàng của người tiêu dùng.

Nội dung chương:

- Khái niệm ràng buộc ngân sách
- Mối quan hệ giữa ràng buộc ngân sách và thói quen mua hàng

Chương 11: Đường bàng quang

Thời gian: 3h

Mục tiêu:

- Phân tích mối quan hệ giữa đường bàng quan và quyết định mua hàng.
- Thể hiện đường bàng quan trên biểu đồ.

Nội dung chương:

- Mối quan hệ giữa đường bàng quan và quyết định mua hàng
- Đường bàng quan

Chương 12: Thất nghiệp

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Diễn giải nguyên nhân thất nghiệp.

- Giải thích tác động của thất nghiệp đến nền kinh tế.
- Áp dụng nguyên lý kinh tế vĩ mô để giải quyết vấn đề thất nghiệp.

Nội dung chương:

- Nguyên nhân thất nghiệp
- Tác động của thất nghiệp đến nền kinh tế
- Giải quyết thất nghiệp

Chương 13: Lạm phát

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Diễn giải nguyên nhân lạm phát
- Giải thích tác động của lạm phát đến nền kinh tế
- Tính toán tỷ lệ lạm phát
- Áp dụng nguyên lý kinh tế vĩ mô để giải quyết vấn đề lạm phát.

Nội dung chương:

- Nguyên nhân lạm phát
- Tác động của lạm phát đến nền kinh tế
- Tỷ lệ lạm phát
- Giải quyết vấn đề lạm phát

Bảo vệ assignment: *Thời gian: 2h*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Toàn bộ nội dung các bài học trong môn học.

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng phân tích, giải quyết vấn đề

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: Các bài học online trên hệ thống CMS.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: NHẬP MÔN MARKETING VÀ BÁN HÀNG

Mã mô đun: MĐ13

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun cơ sở trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh

- Tính chất: Mô đun Nhập môn Marketing và Bán hàng là môn học giới thiệu nghề Marketing và Bán hàng. Môn học giúp học sinh nắm được công việc cụ thể của một người làm nghề Marketing và Bán hàng, cũng như những yêu cầu về kiến thức, kỹ năng và thái độ cần có. Ngoài ra, môn học cung cấp những kiến thức cơ bản trong nghề Marketing và Bán hàng, giúp học sinh làm quen và tập giải quyết những tình huống có thể nảy sinh trong thực tế trong hoạt động Marketing và Bán hàng của doanh nghiệp.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. Về kiến thức:

- Giải thích bản chất, lộ trình công danh
- Trình bày các yêu cầu về kiến thức, kỹ năng, thái độ đối với người làm nghề Marketing và Bán hàng
- Phân tích các kiến thức cơ bản của nghề Marketing và Bán hàng.
- Xác định chức năng và nhiệm vụ của hoạt động marketing và bán hàng trong doanh nghiệp.
- Xác định được phân khúc thị trường và định vị sản phẩm có sẵn của doanh nghiệp.
- Xác định được chiến lược marketing 4P về sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến.
- Xác định mối quan hệ giữa Marketing và bán hàng trong doanh nghiệp. Xác định được lộ trình công danh nghề nghiệp marketing / bán hàng, và xác định những kiến thức, kỹ năng và thái độ mà bản thân cần trau dồi để đạt được mục tiêu nghề nghiệp.

2. Về kỹ năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Kỹ năng thuyết trình
- Kỹ năng làm việc nhóm
- Kỹ năng giao tiếp

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bản chất, lộ trình công danh và yêu cầu của nghề Marketing và bán hàng	6	1.5	4.5	
2	Môi trường Marketing	6	1.5	4.5	
3	Hành vi người tiêu dùng và khách hàng tổ chức	6	1.5	4.5	
4	Marketing mục tiêu	6	1.5	4.5	
5	Chiến lược sản phẩm	6	1.5	4.5	
6	Chiến lược giá	6	1.5	4.5	
7	Chiến lược phân phối	6	1.5	4.5	
8	Chiến lược xúc tiến	6	1.5	4.5	
9	Tổng quan về hoạt động bán hàng	5	1.5	3.5	
10	Bán hàng chuyên nghiệp	5	1.5	3.5	
11	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Bản chất, lộ trình công danh và yêu cầu của nghề Marketing và bán hang

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích được bản chất của nghề Marketing và Bán hàng
- Nhắc lại lộ trình công danh đối với nghề Marketing và Bán hàng
- Xác định các yêu cầu về kiến thức, kỹ năng, thái độ đối với nghề Marketing và Bán hàng

Nội dung chương:

- Bản chất của nghề Marketing và Bán hàng
- Lộ trình công danh của nghề Marketing và Bán hàng
- Yêu cầu về kiến thức, kỹ năng, thái độ đối với nghề Marketing và Bán hàng

Chương 2: Môi trường Marketing

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích khái niệm môi trường marketing
- Liệt kê các thành phần của môi trường marketing
- Giải thích ảnh hưởng của các yếu tố thuộc môi trường marketing lên hoạt động của doanh nghiệp.

Nội dung chương:

- Định nghĩa Môi trường marketing
- Các thành phần của môi trường marketing:
    - Môi trường bên ngoài
    - Môi trường bên trong

Chương 3: Hành vi người tiêu dùng và khách hàng tổ chức

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích ý nghĩa của việc nghiên cứu hành vi của người tiêu dùng và/hoặc khách hàng tổ chức
- Giải thích các yếu tổ ảnh hưởng tới hành vi mua của người tiêu dùng
- Phân biệt thị trường người tiêu dùng và thị trường tổ chức
- Liệt kê các hình thức mua hàng và quá trình mua hàng của KH tổ chức

Nội dung chương:

- Ý nghĩa của việc nghiên cứu hành vi người tiêu dùng/khách hàng tổ chức
- Động lực mua hàng của người tiêu dùng
- Đặc điểm của khách hàng tổ chức
- Các hình thức mua hàng của KH tổ chức
- Quá trình mua hàng của KH tổ chức

Chương 4: Marketing mục tiêu

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích ý nghĩa của marketing mục tiêu
- Nhắc lại các yếu tố liên quan đến việc phân đoạn thị trường
- Mô tả cách thức tiếp cận thị trường mục tiêu
- Giải thích khái niệm định vị sản phẩm và các chiến lược định vị sản phẩm

Nội dung chương:

- Marketing mục tiêu
- Phân đoạn thị trường
- Tiếp cận thị trường mục tiêu
- Định vị và chiến lược định vị

Chương 5: Chiến lược sản phẩm

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích sản phẩm, danh mục sản phẩm, dòng sản phẩm
- Liệt kê các giai đoạn của vòng đời sản phẩm
- Giải thích ý nghĩa của việc điều chỉnh danh mục sản phẩm
- Phân biệt các hoạt động điều chỉnh danh mục sản phẩm
- Phân biệt thương hiệu, bao bì và nhãn mác

Nội dung chương:

- Định nghĩa và phân loại sản phẩm
- Vòng đời sản phẩm
- Điều chỉnh danh mục sản phẩm
- Thương hiệu, bao bì và nhãn mác

Chương 6: Chiến lược giá

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Phân tích ý nghĩa của giá cả
- Liệt kê mục tiêu của việc định giá
- Giải thích các phương pháp định giá
- Giải thích các chiến lược định giá

Nội dung chương:

- Ý nghĩa của giá cả
- Mục tiêu của việc định giá
- Các phương pháp định giá
- Các chiến lược định giá

Chương 7: Chiến lược phân phối

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Mô tả kênh phân phối
- Mô tả các bên tham gia vào kênh phân phối
- Miêu tả các bước thiết kế kênh phân phối
- Giải thích hệ thống Marketing theo chiều dọc
- Liệt kê cách thức giải quyết mâu thuẫn trong kênh phân phối

Nội dung chương:

- Tổng quan về kênh phân phối
- Thiết kế kênh phân phối
- Hệ thống Marketing theo chiều dọc
- Xử lý xung đột

Chương 8: Chiến lược xúc tiến

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Giải thích ý nghĩa của hoạt động xúc tiến
- Liệt kê các công cụ xúc tiến
- Mô tả hệ thống truyền thông
- Giải thích khái niệm quảng cáo và vai trò của quảng cáo
- Liệt kê các loại quảng cáo
- Liệt kê các quyết định liên quan tới hoạt động quảng cáo
- Liệt kê đặc điểm của khuyến mại & khuyến mãi, quan hệ công chúng và bán hàng cá nhân
- Nêu ví dụ minh họa cho mỗi hoạt động
- Giải thích ý nghĩa và mục tiêu của mỗi hoạt động
- Giải thích cách thức thực hiện các hoạt động

Nội dung chương:

- Tổng quan về hoạt động xúc tiến
- Hệ thống truyền thông
- Quảng cáo
- Khuyến mại và khuyến mãi
- Quan hệ công chúng
- Bán hàng cá nhân

Chương 9: Tổng quan về bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Giải thích vai trò của nhân viên bán hàng
- Liệt kê các môi trường bán hàng
- Giải thích mối quan hệ giữa marketing và bán hàng
- Giải thích thách thức đối với nhân viên bán hàng

Nội dung chương:

- Vai trò của nhân viên bán hàng
- Các môi trường bán hàng
- Mối quan hệ giữa marketing và bán hàng
- Thách thức đối với nhân viên bán hàng

Chương 10: Bán hàng chuyên nghiệp

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Nhắc lại các thuật ngữ liên quan đến hoạt động bán hàng
- Phân biệt các loại khách hàng trong phễu bán hàng
- Giải thích quy trình bán hàng
- Phân biệt các kỹ thuật bán hàng

Nội dung chương:

- Phễu bán hàng
- Quy trình bán hàng
- Các kỹ thuật bán hàng

Bảo vệ assignment: *Thời gian: 2h*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Bản chất, lộ trình công danh và yêu cầu của nghề Marketing và bán hàng

+ Môi trường Marketing

+ Hành vi người tiêu dùng và khách hàng tổ chức

+ Marketing mục tiêu

+ Chiến lược sản phẩm

+ Chiến lược giá

+ Chiến lược phân phối

+ Chiến lược xúc tiến

+ Tổng quan về hoạt động bán hàng

+ Bán hàng chuyên nghiệp

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng giao tiếp

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: Sách (bản mềm): *Nhập môn Marketing và Bán hàng* (Tài liệu nội bộ), 2019.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: NGHIÊN CỨU MARKETING

Mã mô đun: MĐ14

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Qua môn học này, người học có thể tìm hiểu về quy trình thực hiện một chương trình nghiên cứu thị trường: Xác định vấn đề trong quá trình hoạt động kinh doanh marketing của doanh nghiệp; thiết lập dự án; thu thập thông tin; xử lý và phân tích thông tin; trình bày báo cáo kết quả nghiên cứu.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. **Về kiến thức:** Sau khi hoàn thành xong khóa học này, học sinh sẽ (có khả năng):
- Mô tả được các phương pháp để xác định đúng vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh Marketing của doanh nghiệp cần khắc phục/cải tiến/phát triển để đạt được mục tiêu của doanh nghiệp.
- Thực hiện các bước tiền nghiên cứu để thiết lập dự án nghiên cứu thị trường: qua thu thập xử lý thông tin, xác định lợi ích chi phí, các bước xử lý chứng từ để hình thành dự án.
- Thực hiện các phương pháp thu thập thông tin thứ cấp và sơ cấp qua các công cụ (bảng câu hỏi, chọn mẫu nghiên cứu...).
- Xác định được các phương pháp đo lường và đánh giá các tiêu chí nghiên cứu.
- Xác định được cách thức xử lý dữ liệu (đánh giá tính chính xác/độ tin cậy của dữ liệu, mức độ hoàn thiện của dữ liệu, hiệu chỉnh dữ liệu, các kỹ thuật xử lý dữ liệu....), phân tích dữ liệu và giải thích dữ liệu.
- Giải thích được cách thức trình bày và báo cáo kết quả nghiên cứu.
2. **Về kỹ năng:** Sau khi học xong, SV có thể:
- Có kỹ năng xác định vấn đề trong quá trình hoạt động kinh doanh, Marketing
- Có kỹ năng sử dụng các phương pháp nghiên cứu Marketing để phân tích và đánh giá vấn đề nghiên cứu.
- Có kỹ năng xử lý dữ liệu, đánh giá thông tin.
- Có kỹ năng lập báo cáo trình bày kết quả nghiên cứu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Những vấn đề cơ bản về nghiên cứu Marketing	4.5	1	3.5	
2	Phác thảo quá trình nghiên cứu Marketing	4.5	1	3.5	
3	Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu	4.5	1	3.5	
4	Lập và phê chuẩn dự án nghiên cứu chính thức	4.5	1	3.5	
5	Thu thập thông tin thứ cấp	4.5	1	3.5	
6	Thu thập thông tin sơ cấp	4.5	1	3.5	
7	Đo lường và đánh giá trong nghiên cứu Marketing	4.5	1	3.5	
8	Thiết kế bảng câu hỏi trong nghiên cứu Marketing	4.5	1	3.5	
9	Chọn mẫu trong nghiên cứu Marketing	4.5	1	3.5	
10	Xử lý và phân tích dữ liệu	9	3	6	
11	Trình bày và báo cáo kết quả nghiên cứu	8.5	3	5.5	
12	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về nghiên cứu Marketing

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Hiểu được khái niệm, bản chất nghiên cứu Marketing và giải thích được những khác biệt của nghiên cứu Marketing với hệ thống thông tin Marketing.
- Mô tả được các đặc điểm và trình bày được vai trò của nghiên cứu Marketing.
- Xác định cách thức thực hiện nghiên cứu Marketing; xác định người thực hiện, người sử dụng kết quả nghiên cứu và mối quan hệ giữa họ.
- Tìm hiểu về các ứng dụng của nghiên cứu Marketing.
- Mô tả các kiểu tổ chức bộ phận nghiên cứu Marketing trong doanh nghiệp.

Nội dung:

- Khái niệm, đặc điểm, vai trò của nghiên cứu Marketing
- Người nghiên cứu và người sử dụng kết quả nghiên cứu Marketing.
- Ứng dụng của nghiên cứu Marketing
- Các kiểu tổ chức bộ phận nghiên cứu Marketing trong doanh nghiệp.

Chương 2: Phác thảo quá trình nghiên cứu Marketing

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Phác thảo được các giai đoạn ra quyết định Marketing.
- Giải thích mối quan hệ giữa quá trình ra quyết định Marketing và các loại hình nghiên cứu Marketing.
- Phân tích được các loại hình nghiên cứu Marketing.
- Phác thảo các bước của quá trình nghiên cứu Marketing.

Nội dung:

- Phác thảo các giai đoạn ra quyết định và các loại hình nghiên cứu Marketing.
- Phác thảo các bước của quá trình nghiên cứu Marketing.

Chương 3: Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Phân biệt vấn đề quản trị Marketing và vấn đề nghiên cứu Marketing; Phân biệt mục tiêu nghiên cứu và mục đích nghiên cứu.
- Tìm hiểu các phương pháp xác định vấn đề nghiên cứu Marketing và mục tiêu nghiên cứu
- Hiểu được vai trò của giả thuyết nghiên cứu và yêu cầu xây dựng các giả thuyết nghiên cứu

Nội dung

- Xác định vấn đề nghiên cứu

- Xác định mục tiêu nghiên cứu và hình thành các giả thiết nghiên cứu

Chương 4: Lập và phê chuẩn dự án nghiên cứu chính thức

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Phác thảo quá trình lập và phê chuẩn dự án nghiên cứu chính thức
- Xác định được các thông tin cần thu thập
- Đánh giá các lợi ích của dự án nghiên cứu so với chi phí nghiên cứu
- Biết soạn thảo một dự án nghiên cứu; mô tả được kết cấu cảu bản dự án nghiên cứu.
- Tìm hiểu việc phê chuẩn dự án nghiên cứu.

Nội dung:

- Xác định thông tin cần thu thập
- Xác định chi phí, lợi ích của việc nghiên cứu
- Soạn thảo dự án nghiên cứu
- Phê chuẩn dự án nghiên cứu

Chương 5,6: Thu thập thông tin thứ cấp và thông tin sơ cấp

Thời gian: 9h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Hiểu được vai trò của thông tin thứ cấp trong quá trình nghiên cứu thị trường và ra các quyết định Marketing
- Mô tả ưu, nhược điểm của thông tin thứ cấp
- Phân loại thông tin thứ cấp
- Phác thảo quy trình và xác định phương pháp thu thập thông tin thứ cấp
- Phác thảo phương pháp thu thập thông tin sơ cấp: Tìm hiểu về các phương pháp điều tra phỏng vấn
- Xác định căn cứ lựa chọn phương pháp phỏng vấn thích hợp cho cuộc nghiên cứu
- Phân biệt các loại quan sát và phác thảo quy trình nghiên cứu quan sát
- Hiểu vai trò, phạm vi áp dụng và xác định nhân tố ảnh hưởng đến kết quả thử
- Giải thích được mô hình thực nghiệm

Nội dung:

- Thu thập thông tin thứ cấp
    - Vai trò của thông tin thứ cấp
    - Ưu, nhược điểm của thông tin thứ cấp
    - Phân loại thông tin thứ cấp
    - Quy trình và phương pháp thu thập thông tin thứ cấp
- Thu thập thông tin sơ cấp

- **o** Phương pháp điều tra phỏng vấn
- o Nghiên cứu quan sát
  - Khái niệm và các loại nghiên cứu quan sát
  - Điều kiện áp dụng và quy trình nghiên cứu quan sát
  - Ưu điểm và hạn chế của phương pháp quan sát
- o Phương pháp thử nghiệm
  - Tổng quan về phương pháp thử nghiệm
  - Các mô hình thử nghiệm
  - Các thử nghiệm phức tạp và thử nghiệm trong phòng thí nghiệm

Chương 7: Đo lường và đánh giá trong nghiên cứu Marketing

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Tìm hiểu bản chất của đo lường; phân biệt các loại thang điểm đánh giá thường được sử dụng trong nghiên cứu Marketing; Xác định các tiêu chuẩn của một đo lường tốt
- Xác định phương pháp đo lường, lựa chọn các thang điểm đánh giá đặc thù và phù hợp với các thuộc tính, hành vi nghiên cứu phức tạp.

Nội dung:

- Bản chất, các loại thang đo lường cơ bản và tiêu chuẩn của đo lường
- Phương pháp đo lường và đánh giá mặt định tính của các đối tượng
- Phương pháp đo lường và đánh giá tầm quan trọng của các thuộc tính
- Quyết định về các hạng mục được lựa chọn loại thang điểm trong đánh giá

Chương 8: Thiết kế bảng câu hỏi trong nghiên cứu Marketing

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Tìm hiểu về nhiệm cụ của bảng câu hỏi trong điều tra Marketing
- Phác thảo và phân tích quy trình thiết kế bảng câu hỏi
- Phân biệt dạng câu hỏi mở và câu hỏi đóng
- Thảo luận về yêu cầu cơ bản khi thiết kế bảng câu hỏi

Nội dung:

- Bảng câu hỏi và thiết kế bảng câu hỏi
- Quy trình thiết kế bảng câu hỏi
- Các dạng câu hỏi
- Những yêu cầu cơ bản khi thiết kế bảng câu hỏi

Chương 9: Chọn mẫu trong nghiên cứu Marketing

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Hiểu được bản chất của quá trình chọn mẫu và yêu cầu khi chọn mẫu
- Tìm hiểu về sai số chọn mẫu, sai số thu thập dữ liệu
- Phác thảo quy trình chọn mẫu
- Phân biệt các phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên và chọn mẫu phi xác suất
- Xác định kích thước mẫu

Nội dung:

- Khái quát về chọn mẫu
- Quy trình chọn mẫu
- Các phương pháp chọn mẫu
- Xác định kích thước mẫu

Chương 10: Xử lý và phân tích dữ liệu

Thời gian: 9h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Phác thảo các giai đoạn của quá trình xử lý dữ liệu
- Đánh giá giá trị dữ liệu, hiệu chỉnh và mã hóa dữ liệu
- Hiểu được bản chất của phân tích và giải thích dữ liệu
- Xác định và mô tả được các phương pháp phân tích dữ liệu
- Lựa chọn được các kỹ thuật xử lý dữ liệu

Nội dung:

- Chuẩn bị dữ liệu
- Phân tích và giải thích dữ liệu
- Các phương pháp phân tích dữ liệu

Chương 11: Trình bày và báo cáo kết quả nghiên cứu

Thời gian: 8.5h

Mục tiêu: Làm rõ các vấn đề về:

- Mô tả được các yếu tố định hướng khi viết báo cáo; Xác định yêu cầu và chức năng của bảng báo cáo nghiên cứu
- Mô tả kết cấu và nội dung của một báo cáo nghiên cứ
- Tìm hiểu về thiết kế việc viết báo cáo và thuyết trình bản báo cáo kết quả nghiên cứu.

Nội dung:

- Định hướng, yêu cầu và chức năng của một bản báo cáo
- Kết cấu và nội dung của báo cáo
- Thiết kế việc viết báo cáo
- Thuyết trình kết quả nghiên cứu

Kiểm tra kết thúc học phần môn học *Thời gian:* **2h**

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Những vấn đề cơ bản về nghiên cứu Marketing

+ Phác thảo quá trình nghiên cứu Marketing

+ Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu

+ Lập và phê chuẩn dự án nghiên cứu chính thức

+ Thu thập thông tin thứ cấp và thu thập thông tin sơ cấp

+ Đo lường và đánh giá trong nghiên cứu Marketing

+ Thiết kế bảng câu hỏi trong nghiên cứu Marketing

+ Chọn mẫu trong nghiên cứu Marketing

+ Xử lý và phân tích dữ liệu

+ Trình bày và báo cáo kết quả nghiên cứu

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng thu thập và xử lý dữ liệu

+ Kỹ năng phân tích và làm báo cáo

+ Kỹ năng lập kế hoạch

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

Sách giáo trình (bản cứng): Nghiên cứu marketing, TS. Đào Thị Minh Thanh, ThS. Nguyễn Sơn Lam, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: MARKETING DỊCH VỤ

Mã mô đun: MĐ15

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết 15, Thực hành: 43; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn học chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này giới thiệu học sinh một số vấn đề hiện tại về Marketing dịch vụ bao gồm: khái niệm marketing dịch vụ và phân biệt với marketing hàng hóa. Hiểu được tính chất sân khấu của Marketing dịch vụ. Các phương pháp tiếp cận để lên kế hoạch cho hoạt động Marketing dịch vụ. Vai trò của con người (khách hàng, nhân viên) đối với thực hiện dịch vụ. Cách thức quản lý doanh thu, chi phí, định giá, quảng bá cho hoạt động dịch vụ.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. Về Kiến Thức: Sau khi học xong, học sinh sẽ:

- Giải thích được khái niệm cơ bản của marketing dịch vụ, phân biệt sự khác nhau của marketing dịch vụ và marketing hàng hóa.
- Xác định được tính chất sân khấu của hoạt động marketing dịch vụ và vai trò của việc quản lý trải nghiệm của khách hàng trong quá trình cung cấp dịch vụ.
- Xác định được các yếu tố tác động đến trải nghiệm dịch vụ của khách hàng qua 3 khuôn khổ: hỗn hợp Marketing dịch vụ, sản xuất dịch vụ và sân khấu dịch vụ.
- Xác định được vai trò của công nghệ trong quá trình cung cấp dịch vụ.
- Xác định được cách thức kiến tạo trải nghiệm tương tác giữa khách hàng và dịch vụ cung cấp qua: hoạch định và sản xuất màn trình diễn dịch vụ, thiết kế môi trường dịch vụ nâng tầm nhân tố con người, quản lý hỗn hợp khách hàng.
- Xác định được các yếu tố thể hiện cam kết với khách hàng về trải nghiệm tương tác dịch vụ qua: định giá dịch vụ; quảng bá trải nghiệm dịch vụ tương tác.
- Xác định được cách thức cung cấp và đảm bảo trải nghiệm khách hàng thành công qua: Xây dựng lòng trung thành của khách hàng qua chất lượng dịch vụ, giành lại sự tín nhiệm của khách hàng.
- Xác định các vấn đề quản lý trong Marketing dịch vụ qua: Phát triển chiến lược marketing dịch vụ, xác định biến động trong nhu cầu dịch vụ và cách cân bằng cung – cầu dịch vụ, tư duy toàn cầu với Marketing dịch vụ.

2. Về Kỹ Năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Có kỹ năng thiết kế, lên kịch bản quy trình sản xuất dịch vụ.
- Có kỹ năng thiết kế môi trường dịch vụ để tạo nên trải nghiệm tương tác khách hàng thành công.
- Có kỹ năng hữu hình hóa dịch vụ thông qua các công cụ Marketign 4P và kỹ năng xác định các chương trình xúc tiến thương mại.
- Có kỹ năng quản lý tương tác với khách hàng và cách thức xử lý khi khách hàng không hài lòng.
- Có kỹ năng xây dựng khách hàng trung thành và giành lại tín nhiệm của khách hàng.
- Có kỹ năng xây dựng chiến lược Marketing dịch vụ.
- Có kỹ năng xử lý biến động trong nhu cầu dịch vụ và cách cân bằng cung - cầu dịch vụ.
- Có kỹ năng tư duy toàn cầu đối với Marketing dịch vụ.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Tìm hiểu về Marketing dịch vụ	4.5	1	3.5	
2	Bài 2: Quản lý trải nghiệm khách hàng	4.5	1	3.5	
3	Bài 3: Hoạch định và sản xuất màn trình diễn dịch vụ	4.5	1	3.5	

4	Bài 4: Thiết kế môi trường dịch vụ nâng tầm nhân tố con người	4.5	1	3.5	
5	Bài 5: Quản lý hỗn hợp khách hàng	4.5	1	3.5	
6	Bài 6: Định giá dịch vụ	4.5	1	3.5	
7	Bài 7: Quảng bá trải nghiệm dịch vụ	4.5	1	3.5	
8	Bài 8: Xây dựng lòng trung thành nơi khách hàng & lấy lại sự tín nhiệm của khách hàng	4.5	1	3.5	
9	Bài 9: Phát triển chiến lược Marketing dịch vụ	4.5	1	3.5	
10	Bài 10: Đối mặt với biến động trong nhu cầu dịch vụ	9	3	6	
11	Bài 11: Tư duy toàn cầu "Xét cho cùng thế giới cũng thật nhỏ bé"	8.5	3	5.5	
12	Bảo vệ Assignment	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

2. ***Nội dung chi tiết*:**

Bài 1: Tìm hiểu về Marketing dịch vụ

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Xem xét bản chất của dịch vụ
- Phân biệt giữa marketing dịch vụ và marketing hàng hóa vật chất, những dịch vụ hỗ trợ của loại hình marketing này.
- Giải thích đặc điểm của tất cả các loại dịch vụ.
- Phân loại một số loại hình dịch vụ

Nội dung chi tiết:

- Bản chất của dịch vụ
- Phân biệt marketing hàng hóa và marketing dịch vụ
- Giải thích đặc điểm của các loại dịch vụ
- Phân loại một số loại hình dịch vụ

Bài 2: Quản lý trải nghiệm khách hàng

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Nghiên cứu những hợp phần chính của trải nghiệm dịch vụ
- Mô tả 3 khuôn khổ trải nghiệm dịch vụ khách hàng: hỗn hợp tiếp thị dịch vụ, khuôn khổ sản xuất dịch vụ, khuôn khổ sân khấu dịch vụ.
- Xác định cách nhà Marketing dịch vụ sử dụng công nghệ thông tin như 1 công cụ cải thiện dịch vụ khách hàng và nâng cao năng suất, tương tác và phản hồi đến khách hàng hiệu quả hơn. Những tác động tiêu cực của công nghệ.

Nội dung chi tiết:

- Các hợp phần của trải nghiệm dịch vụ
- Ba khuôn khổ trải nghiệm dịch vụ khách hàng
- Bắt kịp thời đại công nghệ thông tin

Bài 3: Hoạch định và sản xuất màn trình diễn dịch vụ

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Nghiên cứu vai trò của màn trình diễn dịch vụ như là nhân tố cốt lõi hoặc bổ sung của sản phẩm.
- Những kỹ thuật có thể sử dụng để tạo sự khác biệt cho sản phẩm dịch vụ. Những yếu tố chính có ảnh hưởng khi điều chỉnh màn trình diễn dịch vụ.
- Giải thích những kỹ thuật lên kịch bản và thiết kế màn trình diễn dịch vụ chính xác hơn.

Nội dung chi tiết:

- Tiếp xúc dịch vụ và đặc điểm màn trình diễn dịch vụ
- Bổ sung vào màn trình diễn dịch vụ cơ bản
- Lên kịch bản cho màn trình diễn dịch vụ

Bài 4: Thiết kế môi trường dịch vụ nâng tầm nhân tố con người

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Nghiên cứu các đặc điểm của môi trường dịch vụ, các mối quan tâm khi thiết kế môi trường dịch vụ, giải thích vai trò của môi trường dịch vụ như một khía cạnh
  trong marketing dịch vụ.
- Phân tích lý do khiến nhân viên là nhân tố chính trong sự thành công của tổ chức dịch vụ. Cách thức và thời điểm trao quyền cho nhân viên. Xem xét

khía cạnh cảm xúc của dịch vụ. Giúp làm rõ cách tối đa hóa năng suất của nhân viên.

Nội dung chi tiết:

- Môi trường dịch vụ
- Nâng tầm nhân tố con người

Bài 5: Quản lý hỗn hợp khách hàng

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Nghiên cứu vai trò của khách hàng và hành vi của họ trong quá trình cung cấp dịch vụ. Xem xét tác động của tương tác giữa khách hàng với khách hàng trong môi trường dịch vụ. Xác định bản chất của tương tác giữa khách hàng với nhân viên dịch vụ trong môi trường dịch vụ
- Giới thiệu các chiến thuật lựa chọn và đào tạo khách hàng, giúp giảm thiểu những vấn đề liên quan đến khách hàng và cải thiện trải nghiệm dịch vụ
- Nghiên cứu những tình huống khó khăn có thể khiến cho khách hàng bực bội

Nội dung chi tiết:

- Xem xét hỗn hợp khách hàng và hành vi của họ
- Đào tạo khách hàng
- Xử lý khi khách hàng nóng giận

Bài 6: Định giá dịch vụ

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Xem xét hỗn hợp khách hàng và hành vi của họ
- Đào tạo khách hàng
- Xử lý khi khách hàng nóng giận

Nội dung chi tiết:

- Định giá dịch vụ và quản lý doanh thu
- Mục tiêu và phương pháp định giá

Bài 7: Quảng bá trải nghiệm dịch vụ

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Nghiên cứu về truyền thông Marketing dịch vụ và các công cụ để hữu hình hóa các yếu tố của Marketing cho ngành dịch vụ.
- Tìm hiểu hỗn hợp xúc tiến thương mại với các yếu tố: quảng cáo, khuyến mại, bán hàng trực tiếp và quảng bá.

Nội dung chi tiết:

- Truyền thông Marketing dịch vụ.
- Hỗn hợp xúc tiến thương mại.

Bài 8: Xây dựng lòng trung thành nơi khách hàng & lấy lại sự tín nhiệm của khách hàng

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Tìm hiểu về chất lượng dịch vụ và cách khách hàng đánh giá chất lượng dịch vụ
- Phác thảo cách thức tạo nên một dịch vụ xuất sắc
- Hiểu về dịch vụ khách hàng như 1 chức năng chiến lược
- Nhu cầu và các bước phục hồi dịch vụ
- Lợi ích của việc phục hồi dịch vụ

Nội dung chi tiết:

- Xây dựng lòng trung thành nơi khách hàng nhờ chất lượng dịch vụ
- Giành lại sự tín nhiệm khách hàng thông qua dịch vụ khách hàng và sự phục hồi dịch vụ.

Bài 9: Phát triển chiến lược Marketing dịch vụ

Thời gian: 4.5h

Mục tiêu:

- Hiểu tổng quan về chiến lược tiếp thị dịch vụ
- Nhận thức được các thách thức đối với tiếp thị dịch vụ
- Thấy được các yếu tố môi trường tác động như thế nào đến chiến lược tiếp thị dịch vụ
- Hiểu cách định vị và phân mảng dịch vụ
- Biết cách hoạch định chiến lược dịch vụ

Nội dung chi tiết:

- Tổng quan về chiến lược Marketing dịch vụ
- Định vị và phân khúc dịch vụ
- Hoạch định chiến lược Marketing dịch vụ

Bài 10: Đối mặt với biến động trong nhu cầu dịch vụ

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được nguyên nhân tại sao nhu cầu dịch vụ lại là một vấn đề và hiểu bản chất của nhu cầu dịch vụ.
- Nắm được vấn đề năng lực dịch vụ cần phải đáp ứng được nhu cầu như thế nào.
- Biết cách cân bằng nhu cầu nhằm lấp đầy công suất dịch vụ.
- Phân biệt công suất tối đa và công suất tối ưu.

Nội dung chi tiết:

- Nhu cầu dịch vụ
- Năng lực dịch vụ
- Năng lực tối đa và năng lực tối ưu

Bài 11: Tư duy toàn cầu 'Xét cho cùng thế giới cũng thật nhỏ bé'

Thời gian: 8.5h

Mục tiêu:

- Giải thích được mối quan hệ của dịch vụ với văn hóa vùng miền.
- Giải thích được khái niệm về vấn đề thương mại toàn cầu trong dịch vụ
- Xác định được chiến lược xâm nhập với dịch vụ toàn cầu
- Hiểu được vấn đề chuẩn hóa và điều chỉnh dịch vụ toàn cầu.

Nội dung chi tiết:

- Dịch vụ và văn hóa
- Thương mại toàn cầu trong dịch vụ
- Chiến lược xâm nhập đối với các thị trường dịch vụ toàn cầu
- Chuẩn hóa và điều chỉnh dịch vụ toàn cầu

Kiểm tra kết thúc học phần môn học: *Thời gian:* **2h**

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống CMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, tài liệu tham khảo
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức trắc nghiệm online và assignment

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm dưới sự hướng dẫn trực tuyến của giảng viên để mở rộng vấn đề.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: *Marketing dịch vụ: Một quan điểm tương tác, sách do FPT dịch và XB, là bản dịch từ ấn bản sách gốc quốc tế Services Marketing Interactive Approach, 4th Edition, Raymond P. Fisk; Stephen J. Grove; Joby John của Nhà xuất bản Cengage, 2017.*

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: QUẢN TRỊ BÁN HÀNG

Mã mô đun: MĐ16

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của nghề Quản trị kinh doanh

- Tính chất: Môn học này giúp học sinh làm quen với các kiến thức về các hoạt động bán hàng. Hướng dẫn học sinh các cách thức xây dựng và quản lý lực lượng bán hàng. Thêm vào đó, học sinh được trang bị kiến thức về đạo đức kinh doanh và cách giao tiếp hiệu quả trong bán hàng.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1. Về kiến thức:

- Xác định được cách thức tổ chức, vận hành một đội ngũ bán hàng trong doanh nghiệp.
- Mô phỏng cách thức xây dựng và phát triển đội ngũ bán hàng qua tuyển dụng, đào tạo, lương thưởng và động lực.
- Mô phỏng cách quản lý lực lượng bán hàng qua phân bổ phạm vi bán hàng, đặt chỉ tiêu bán hàng, đánh giá và kiểm soát hoạt động bán hàng.
- Xem xét một quy trình bán hàng thực tế được sử dụng trong doanh nghiệp.
- Luyện tập khả năng giao tiếp hiệu quả trong một số tình huống bán hàng.
- Giải quyết các tình huống liên quan tới đạo đức trong bán hàng..

2. Về kỹ năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Kỹ năng giao tiếp
- Kỹ năng thuyết trình
- Kỹ năng làm việc nhóm
- Kỹ năng tư duy sáng tạo
- Kỹ năng xác định và nêu vấn đề
- Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống
- Kỹ năng ước lượng

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Đối với giảng viên: Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.

- Đối với SV: rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Tổng quan về quản trị bán hàng	5	1	4	
2	Bài 2: Tuyển dụng và tuyển chọn	5	1	4	
3	Bài 3: Đào tạo bán hàng	5	1	4	
4	Bài 4: Phạm vi bán hàng	5	1	4	
5	Bài 5: Chỉ tiêu bán hàng	5	1	4	
6	Bài 6: Giám sát và đánh giá lực lượng bán hàng	5	1	4	
7	Bài 7: Động lực và lương thưởng của nhân viên bán hàng	5	1	4	
8	Bài 8: Quy trình bán hàng (Phần 1)	5	1	4	
9	Bài 9: Quy trình bán hàng (Phần 2)	5	1	4	
10	Bài 10: Quy trình bán hàng (Phần 3)	7	3	4	
11	Bài 11: Giao tiếp hiệu quả và đạo đức kinh doanh	6	3	3	
12	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Tổng quan về quản trị bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm quản trị bán hàng.
- Xác định được những yếu tố quản trị trong bán hàng.
- Xác định được mục tiêu bán hàng.
- Giải thích được cơ cấu tổ chức của một bộ phận bán hàng
- Phân loại được các vị trí công việc bán hàng

Nội dung:

- Định nghĩa
- Những yếu tố trong quản trị bán hàng
- Mục tiêu bán hàng
- Tổ chức một bộ phận bán hàng
- Phân loại công việc bán hàng

Bài 2: Tuyển dụng và tuyển chọn

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Phân tích được các bước của quy trình tuyển dụng nhân viên bán hàng.
- Xác định được các nguồn tuyển dụng
- Phân tích được các bước của quy trình tuyển chọn nhân viên bán hàng.

Nội dung:

- Quy trình tuyển dụng
- Nguồn tuyển dụng
- Quy trình tuyển chọn

Bài 3: Đào tạo bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Mô phỏng được cách thức xây dựng một chương trình đào tạo đội ngũ bán hàng.
- Xác định được các bước để phát triển một đội ngũ bán hàng
- Áp dụng được các phương pháp để nâng cao hiệu suất bán hàng

Nội dung:

- Đào tạo lực lượng bán hàng
- Phát triển lực lượng bán hàng
- Phương pháp nâng cao hiệu suất bán hàng

Bài 4: Phạm vi bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Giải thích được khái niệm phạm vi bán hàng
- Xác định được cách thức thiết lập hoặc không thiết lập phạm vi bán hàng theo từng tình huống cụ thể
- Xác định được các cơ sở để phân chia phạm vi bán hàng

- Phân tích được các phương pháp để xác định phạm vi bán hàng
- Áp dụng được quy trình thiết lập phạm vi bán hàng
- Xác định được các dấu hiệu cần phải sửa đổi, hiệu chỉnh phạm vi bán hàng

Nội dung:

- Khái niệm phạm vi bán hàng
- Lý do thiết lập hoặc không thiết lập phạm vi bán hàng
- Cơ sở phân chia phạm vi bán hàng
- Phương pháp xác định phạm vi bán hàng
- Quy trình thiết lập phạm vi bán hàng
- Sửa đổi, hiệu chỉnh phạm vi bán hàng

Bài 5: Chỉ tiêu bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Giải thích được khái niệm chỉ tiêu bán hàng
- Xác định được mục đích của việc thiết lập chỉ tiêu bán hàng
- Phân loại được các loại chỉ tiêu bán hàng
- Áp dụng được các cách thức thiết lập chỉ tiêu bán hàng
- Xác định được các đặc điểm của một hệ thống chỉ tiêu bán hàng tốt.

Nội dung:

- Mục đích chỉ tiêu bán hàng
- Phân loại chỉ tiêu bán hàng
- Cách thức thiết lập chỉ tiêu bán hàng
- Đặc điểm của một hệ thống chỉ tiêu tốt

Bài 6: Giám sát và đánh giá lực lượng bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Xác định được nhiệm vụ của việc giám sát lực lượng bán hàng
- Xác định được thời điểm cần thực hiện việc giám sát lực lượng bán hàng đặc biệt.
- Xác định được nhiệm vụ của việc đánh giá lực lượng bán hàng
- Áp dụng được quy trình để đánh giá lực lượng bán hàng.

Nội dung:

- Giám sát lực lượng bán hàng
- Đánh giá lực lượng bán hàng

Bài 7: Động lực và lương thưởng cho nhân viên bán hàng

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Xác định được tầm quan trọng của lương thưởng và động lực.
- Giải thích được quy trình lập kế hoạch lương thưởng
- Phân loại được lương thưởng
- Xác định được yếu tố ảnh hưởng chính sách lương thưởng
- Phân tích được các lý thuyết về tạo động lực
- Xác định được các yếu tố ảnh hưởng tới động lực bán hàng
- Xác định được các công cụ tạo động lực bán hàng

Nội dung:

- Tầm quan trọng lương thưởng và động lực
- Các dạng lương thưởng và yếu tố ảnh hưởng
- Lý thuyết, yếu tố ảnh hưởng và công cụ tạo động lực

Bài 8: Quy trình bán hàng (Phần 1)

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Xác định được một quy trình bán hàng cơ bản của doanh nghiệp.
- Áp dụng được quy trình xác định khách hàng tiềm năng
- Áp dụng được các bước cần chuẩn bị để tiếp cận khách hàng tiềm năng

Nội dung:

- Quy trình bán hàng 7 bước
- Bước 1: Xác định khách hàng tiềm năng
- Bước 2: Chuẩn bị tiếp cận khách hàng tiềm năng

Bài 9: Quy trình bán hàng (Phần 2)

Thời gian: 5h

Mục tiêu:

- Xác định được các công cụ sử dụng để tiếp cận khách hàng
- Xác định được các phương pháp để tiếp cận khách hàng
- Áp dụng được các cách thức để xử lý lời từ chối khi tiếp cận khách hàng
- Xác định được các vấn đề cần lưu ý trong quá trình chuẩn bị thuyết trình về sản phẩm
- Xác định được các vấn đề cần lưu ý để thuyết trình về sản phẩm hiệu quả
- Xác định được kỹ thuật thuyết trình về sản phẩm

Nội dung:

- Bước 3: Tiếp cận khách hàng
- Bước 4: Thuyết trình về sản phẩm

Bài 10: Quy trình bán hàng (Phần 3)

Thời gian: 7h

Mục tiêu:

- Giải thích được quy tắc để xử lý lời từ chối của khách hàng
- Xác định được các loại lời từ chối của khách hàng thường gặp
- Áp dụng được các cách thức để xử lý đối với từng loại lời từ chối của khách hàng
- Xác định được những điều nên và không nên làm khi xử lý lời từ chối
- Áp dụng được 3 kỹ thuật để chốt đơn hàng
- Xác định được cách thức để chăm sóc khách hàng sau bán hàng

Nội dung:

- Bước 5: Xử lý từ chối
- Bước 6: Chốt đơn hàng
- Bước 7: Chăm sóc sau bán hàng

Bài 11: Giao tiếp hiệu quả và đạo đức kinh doanh

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Xác định được mô hình giao tiếp
- Phân tích được cách thức để giao tiếp hiệu quả
- Phân loại được các loại hình giao tiếp
- Xác định được các lưu ý trong một số tình huống giao tiếp
- Xác định được khái niệm đạo đức
- Xác định được đạo đức cá nhân và đạo đức trong kinh doanh

Nội dung:

- Giao tiếp hiệu quả
- Đạo đức kinh doanh

Bảo vệ assignment: *Thời gian: 2h*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Tổng quan về quản trị bán hàng

+ Tuyển dụng và tuyển chọn

+ Đào tạo bán hàng

+ Phạm vi bán hàng

+ Chỉ tiêu bán hàng

+ Giám sát và đánh giá lực lượng bán hàng

+ Động lực và lương thưởng của nhân viên bán hàng

+ Quy trình bán hàng

+ Giao tiếp hiệu quả và đạo đức kinh doanh

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng giao tiếp

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng tư duy sáng tạo

+ Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

+ Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

+ Kỹ năng ước lượng

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Sách giáo trình: Sách (bản cứng): Quản trị bán hàng *sách do FPT dịch và XB* (Sách gốc: 1. Sale management (Tài liệu nguồn mở Tác giả: Dr. Surinder Singh Kundu) 2. The power of selling (Tài liệu nguồn mở trên The Saylor Foundation), 2019.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KỸ NĂNG BÁN HÀNG

Mã mô đun: MĐ17

Thời gian thực hiện: 75 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này hướng dẫn SV thực hành quy trình bán hàng và các giai đoạn bán hàng hiệu quả. Quy trình bán hàng bao gồm tìm kiếm và thu hút khách hàng, tiếp cận khách hàng, xử lý phản bác của khách hàng và kết thúc giao dịch bán hàng. Công tác duy trì chăm sóc sau bán hàng và lưu trữ hồ sơ cũng quan trọng đối với bộ phận bán hàng và cũng sẽ được hướng dẫn học sinh trong môn học này.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi hoàn thành môn học này, học sinh có thể:

- Xác định được các kỹ năng bán hàng để trở thành một nhân viên bán hàng.

- Vận dụng được kỹ năng tìm kiếm và thu hút khách hàng với sản phẩm lựa chọn hoặc cho trước.

- Vận dụng được kỹ năng tiếp cận khách hàng và xử lý được các tình huống thường phát sinh trong quá trình tiếp cận.

- Vận dụng được kỹ năng xử lý từ chối, chốt đơn hàng.

- Vận dụng được cách thực hiện các báo cáo bán hàng, hồ sơ bán hàng và chăm sóc sau bán hàng.

2.2. Về Kỹ Năng:

- Kỹ năng giao tiếp

- Kỹ năng thuyết trình

- Kỹ năng làm việc nhóm

- Kỹ năng đàm phán

- Kỹ năng tư duy sáng tạo

- Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

- Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

2.3. Về Thái Độ:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN:

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra**
1	Bài 1: Kỹ năng tìm kiếm và thu hút khách hàng	11.5	4.5	7	
2	Bài 2: Kỹ năng tiếp cận khách hàng	11.5	4.5	7	
3	Bài 3: Kỹ năng xử lý từ chối của khách hàng	11.5	4.5	7	
4	Bài 4: Kỹ năng chốt đơn hàng	11.5	4.5	7	
5	Bài 5: Kỹ năng chăm sóc sau bán hàng	11.5	4.5	7	
6	Bài 6: Báo cáo bán hàng, hồ sơ bán hàng và phân tích doanh số	15.5	7.5	8	
7	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**75**	**30**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Kỹ năng tìm kiếm và thu hút khách hàng

Thời gian: 11.5h

Mục tiêu:

- Vận dụng được kỹ năng định vị khách hàng tiềm năng
- Xác định được các nguồn để tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- Xác định được tầm quan trọng của việc thu hút khách hàng tiềm năng
- Giải thích được các công cụ thu hút khách hàng tiềm năng SEM.

- Giải thích được quy trình lựa chọn công cụ thu hút khách hàng tiềm năng phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp.

Nội dung:

- Kỹ năng tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- Kỹ năng thu hút khách hàng tiềm năng

Bài 2: Kỹ năng tiếp cận khách hàng

Thời gian: 11.5h

Mục tiêu:

- Vận dụng được các yếu tố cần chuẩn bị để tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả.
- Vận dụng được cách thức sử dụng các công cụ để tiếp cận khách hàng

Nội dung:

- Chuẩn bị trước khi tiếp cận khách hàng
- Các hình thức tiếp cận khách hàng

Bài 3: Kỹ năng xử lý từ chối

Thời gian: 11.5h

Mục tiêu:

- Phân tích được quy tắc để xử lý từ chối của khách hàng
- Xác định được dấu hiệu từ chối của khách hàng và cách thức xử lý tức thời thông điệp từ chối của khách hàng trước khi nó thực sự diễn ra.
- Phân loại được các loại lời từ chối theo giai đoạn bán hàng.
- Vận dụng được cách thức xử lý đối với từng loại lời từ chối
- Xác định được những điều nên và không nên làm khi xử lý lời từ chối.

Nội dung:

- Quy tắc xử lý từ chối
- Phân loại và xử lý từ chối theo giai đoạn
- Chiến lược xử lý từ chối.

Bài 4: Kỹ năng chốt đơn hàng

Thời gian 11.5h

Mục tiêu:

- Xác định được các quy tắc để tiến hành chốt đơn hàng.
- Áp dụng được các phương pháp để thúc đẩy giao dịch đến giai đoạn chốt đơn hàng
- Xác định được các dấu hiệu để bắt đầu thực hiện chốt đơn hàng

- Áp dụng được các kỹ thuật để chốt đơn hàng.

Nội dung:

- Quy tắc chốt đơn hàng
- Phương pháp thúc đẩy giao dịch đến chốt đơn hàng
- Dấu hiệu có thể chốt đơn hàng
- Kỹ thuật chốt đơn hàng

Bài 5: Kỹ năng chăm sóc khách hàng

Thời gian: 11.5h

Mục tiêu:

- Giải thích được khái niệm chăm sóc khách hàng
- Xác định được các mục đích của việc chăm sóc khách hàng
- Vận dụng được cách thực hiện chăm sóc khách hàng

Nội dung:

- Khái niệm chăm sóc khách hàng
- Mục đích chăm sóc khách hàng
- Kế hoạch chăm sóc khách hàng

Bài 6: Báo cáo bán hàng

Thời gian 15.5h

Mục tiêu:

- Mô phỏng được các báo cáo bán hàng
- Phân tích được các báo cáo bán hàng

Nội dung:

- Thảo luận các báo cáo bán hàng trên thực tế

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian: 2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Kỹ năng tìm kiếm và thu hút khách hàng

+ Kỹ năng tiếp cận khách hàng

+ Kỹ năng xử lý từ chối của khách hàng

+ Kỹ năng chốt đơn hàng

+ Kỹ năng chăm sóc sau bán hàng

+ Báo cáo bán hàng, hồ sơ bán hàng và phân tích doanh số

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng giao tiếp

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng đàm phán

+ Kỹ năng tư duy sáng tạo

+ Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

+ Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ quá trình thực hành nhóm

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Sách giáo trình: Sách (bản cứng): Quản trị bán hàng *sách do FPT dịch và XB* (Sách gốc: 1. Sale management (Tài liệu nguồn mở Tác giả: Dr. Surinder Singh Kundu) 2. The power of selling (Tài liệu nguồn mở trên The Saylor Foundation), 2019.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Mã mô đun: MĐ18

Thời gian thực hiện: 75 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này giới thiệu cho người học sự đa dạng các nguồn thông tin và các phương pháp liên quan đến bốn khía cạnh của thông tin: thu thập dữ liệu, lưu trữ dữ liệu, trình bày dữ liệu và phân tích dữ liệu thông qua các chỉ số. Đồng thời môn học còn phân tích cụ thể các nội dung trong quản trị dự án đầu tư.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi hoàn thành môn học, học sinh có thể:

- Xác định một cách tổng quan về nhiệm vụ phân tích hoạt động kinh doanh

- Xác định được các vấn đề thay đổi trong hoạt động phân tích kinh doanh

- Xác định được quy trình phân tích đánh giá hoạt động kinh doanh thông qua thu thập dữ liệu, lưu trữ dữ liệu, trình bày dữ liệu và phân tích dữ liệu.

2.2. Về Kỹ Năng:

- Kỹ năng giao tiếp

- Kỹ năng thuyết trình

- Kỹ năng làm việc nhóm

- Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

- Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

- Kỹ năng ước lượng

2.3. Về Thái Độ:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra**
1	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về phân tích hoạt động kinh doanh	8.5	3.5	5	
2	Chương 2: Dữ liệu và thông tin	8.5	3.5	5	
3	Chương 3: Tổ chức và trình bày dữ liệu	8.5	3.5	5	
4	Chương 4: Các chỉ số phân tích dữ liệu	8.5	3.5	5	
5	Chương 5: Biến động và đo lường	8.5	3.5	5	
6	Chương 6: Kỹ thuật phân tích dữ liệu	8.5	3.5	5	
7	Chương7: Dãy số thời gian	8.5	3.5	5	
8	Chương 8: Mô hình tài chính	6.5	2.5	4	
9	Chương 9: Phân tích tài chính	7	3	4	
10	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**75**	**30**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Giới thiệu tổng quan về phân tích hoạt động kinh doanh

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh
- Xác định được vài trò của phân tích HĐKD

- Xác định được các thuật ngữ chính sẽ sử dụng trong phân tích hoạt động kinh doanh

Nội dung:

- Phân tích hoạt động kinh doanh
- Các khái niệm cơ bản

Chương 2: Dữ liệu và thông tin

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được dữ liệu là gì, trong thực tế dữ liệu có những loại nào, chúng ta có thể thu thập dữ liệu từ đâu?
- Xác định được các cách để thu thập dữ liệu
- Xác định được tại sao phải chọn mẫu điều tra, các phương pháp lấy mẫu?
- Xác định được thông tin là gì và được tổng hợp từ đâu

Nội dung:

- Dữ liệu, các phương pháp thu thập dữ liệu
- Chọn mẫu và các phương pháp chọn mẫu
- Thông tin

Chương 3: Tổ chức và trình bày dữ liệu

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được lý do phải lập bảng dữ liệu
- Phân biệt được tần số và bảng phân phối tần số
- Áp dụng được cách xác định phân vị
- Áp dụng thiết lập các biểu đồ và đọc được nội dung ý nghĩa của các biểu đồ

Nội dung:

- Bảng dữ liệu
- Tần số, phân phối tần số
- Phân vị
- Biểu đồ

Chương 4: Các chỉ số phân tích dữ liệu

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Áp dụng được cách tính giá trị mốt.

- Áp dụng được cách tính trung vị trong 2 trường hợp số các phần tử là lẻ hay chẵn
- Áp dụng được cách tính giá trị trung bình
- Xác định được ý nghĩa của giá trị trung bình.
- Áp dụng được cách tính khoảng, tứ phân vị, phân vị và xác định được ý nghĩa của các chỉ số này.
- Xác định được khái niệm, ý nghĩa và áp dụng được cách xác định các đại lượng độ lệch trung bình, phương sai và độ lệch chuẩn
- Áp dụng được cách tính hệ số biến thiên để so sánh độ phân tán của hai tổng thể.

Nội dung:

- Yếu vị (Mode)
- Trung vị
- Giá trị trung bình
- Khoảng, phân vị và tứ phân vị
- Độ lệch trung bình và độ lệch chuẩn
- Hệ số biến thiên và độ lệch

Chương 5: Biến động và đo lường

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được ý nghĩa của chỉ số phần trăm và chênh lệch phần trăm
- Áp dụng được cách tính chỉ số bình quân gia quyền và xác định được ý nghĩa của nó
- Áp dụng được cách tính chỉ số giá tương đối, chỉ số giá bình quân gia quyền và xác định được ý nghĩa của nó.

Nội dung:

- Chênh lệch phần trăm
- Bình quân gia quyền
- Chỉ số giá

Chương 6: Kỹ thuật phân tích dữ liệu

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm tương quan và ứng dụng trong thực tiễn
- Áp dụng được cách vẽ biểu đồ độ phân tán
- Áp dụng được cách tính hệ số tương quan theo phương pháp truyền thống hoặc trên excel.

- Xác định được các biến số trong mô hình tuyến tính và xác định được cách xây dựng mô hình tuyến tính.

Nội dung:

- Phân tích tương quan
- Biểu đồ độ phân tán
- Hệ số tương quan
- Mô hình tuyến tính

Chương 7: Giới thiệu tổng quan về phân tích hoạt động kinh doanh

Thời gian 8.5h

Mục tiêu:

- Xác định được dãy số thời gian
- Áp dụng vẽ được đồ thị dãy số thời gian
- Xác định được các yếu tố ảnh hưởng tới chuỗi thời gian
- Xây dựng được mô hình cộng, mô hình nhân
- Xác định được ảnh hưởng theo mùa tới dãy số thời gian theo 2 mô hình.

Nội dung:

- Dãy số thời gian
- Mô hình chuỗi thời gian
- Mô hình cộng, mô hình nhân
- Đánh giá các mô hình

Chương 8: Mô hình tài chính

Thời gian 6.5h

Mục tiêu:

- Áp dụng được cách tính doanh thu, chi phí, lợi nhuận
- Xác định được cách vẽ đồ thị doanh thu, chi phí, lợi nhuận
- Xây dựng được mô hình phi tuyến

Nội dung:

- Doanh thu, chi phí, lợi nhuận
- Biểu diễn mối quan hệ
- Mô hình phi tuyến

Chương 9: Phân tích tài chính

Thời gian 7h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm lãi suất và phân loại lãi suất

- Xác định được cách tính lãi suất kép
- Áp dụng được cách tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng
- Áp dụng được cách tính khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần và so sánh với phương pháp đường thẳng
- Xác định được cách tính giá trị của các sản phẩm hàng hóa khi có lạm phát xảy ra.
- Áp dụng được cách tính giá trị hiện tại
- Áp dụng được cách tính giá trị hiện tại ròng
- Áp dụng được cách lựa chọn các dự án để thực hiện theo tiêu chí giá trị hiện tại ròng

Nội dung:

- Lãi suất
- Khấu hao
- Lạm phát
- Giá trị hiện tại ròng

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian: 2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Giới thiệu tổng quan về phân tích hoạt động kinh doanh

+ Dữ liệu và thông tin

+ Tổ chức và trình bày dữ liệu

+ Các chỉ số phân tích dữ liệu

+ Biến động và đo lường

+ Kỹ thuật phân tích dữ liệu

+ Dãy số thời gian

+ Mô hình tài chính

+ Phân tích tài chính

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng giao tiếp

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

+ Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

+ Kỹ năng ước lượng

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

- Sách giáo trình: *Ebook: Phân tích kinh doanh ứng dụng (sách do FPT dịch), (sách gốc Applied Business Analysis - Tác giả: Arun Sukumar, Lucian Tipi, Jayne Revill), 2020.*

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN

Mã mô đun: MĐ19

Thời gian thực hiện: 75 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này giới thiệu người học các kỹ thuật giải quyết tranh chấp, quá trình hòa giải và các kỹ thuật khác nhau của đàm phán. Môn học sẽ sử dụng cả các tình huống nghiên cứu và hoạt động mô phỏng. Môn học cũng giới thiệu các tình huống, trong đó bao gồm các nhóm làm việc như một đội ngũ quản lý. Học tập trong các lớp học sẽ được hỗ trợ thông qua việc sử dụng các phương tiện như đọc sách giáo khoa, thảo luận trên lớp, bài tập/hoạt động, nghiên cứu tình huống, trắc nghiệm và bài giảng...

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi hoàn thành môn học này, học sinh có thể:

- Giải thích các các khái niệm cơ bản về đàm phán, chiến lược, chiến thuật và kế hoạch đàm phán

- Lập kế hoạch đàm phán

- Sử dụng các chiến lược, chiến thuật đàm phán để giải quyết các tình huống đàm phán phổ biến

2.2. Về Kỹ Năng:

- Kỹ năng đàm phán

- Kỹ năng giao tiếp

- Kỹ năng thuyết trình

- Kỹ năng làm việc nhóm

- Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

- Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

2.3. Về Thái Độ:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Bản chất của Đàm phán (Phần 1)	6	2.5	3.5	
2	Bài 2: Bản chất của Đàm phán (Phần 2)	6	2.5	3.5	
3	Bài 3: Chiến lược và chiến thuật thương lượng phân bổ	6	2.5	3.5	
4	Bài 4: Chiến lược và chiến thuật đàm phán hợp nhất	6	2.5	3.5	
5	Bài 5: Đàm phán: Chiến lược và lập kế hoạch	6	2.5	3.5	
6	Bài 6: Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 1)	6	2.5	3.5	
7	Bài 7: Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 2)	6	2.5	3.5	
8	Bài 8: Giao tiếp	6	2.5	3.5	
9	Bài 9: Tìm kiếm và sử dụng quyền lực đàm phán	6	2.5	3.5	
10	Bài 10: Mối quan hệ trong đàm phán	9.5	3.5	6	
11	Bài 11: Thông lệ tốt nhất trong đàm phán	9.5	4	5.5	
12	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**75**	**30**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Bản chất của đàm phán (Phần 1)

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Xác định được khái quát nội dung của môn học.
- Giải thích được khái niệm đàm phán (Negotiation).
- Xác định được đặc điểm của tình huống đàm phán, và phân tích được các kiểu đàm phán khác nhau.
- Giải thích được cách mọi người sử dụng đàm phán để quản lý các tình huống khác nhau của sự phụ thuộc lẫn nhau.

Nội dung:

- Giới thiệu tổng quan về cấu trúc của môn học
- Định nghĩa đàm phán và các đặc điểm của tình huống đàm phán
- Hiểu về sự phụ thuộc lẫn nhau,mối quan hệ giữa con người và các nhóm mà thường

  xuyên nhất dẫn họ đến việc cần phải đàm phán

Bài 2: Bản chất của đàm phán (Phần 2)

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm xung đột
- Phân biệt được các loại xung đột
- Áp dụng được các chiến lược giải quyết xung đột

Nội dung:

- Định nghĩa và khám phá động lực của xung đột
- Các phong cách quản lý xung đột

Bài 3: Chiến lược và chiến thuật thương lượng phân bổ

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Xác định được những yếu tố cơ bản của thương lượng phân bổ
- Xác định được chiến lược và chiến thuật thương lượng phân bổ.
- Xác định được chiến thuật cứng rắn và học cách chống lại.

Nội dung:

- Thế nào là thương lượng phân bổ?
- Cách trình bày giá trị mong muốn trong thương lượng phân bổ.
- Chiến lược và Chiến thuật của thương lượng phân bổ và Quy trình đàm phán
- Xử lý chiến thuật cứng rắn

Bài 4: Chiến lược và chiến thuật đàm phán hợp nhất

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Xác định được các yếu tố cơ bản của một tình huống đàm phán hợp nhất.
- Phân tích được chiến lược và chiến thuật đàm phán hợp nhất.
- Xác định các yếu tố quan trọng tạo điều kiện cho đàm phán hợp nhất thành công.

- Xác định được lý do khiến đàm phán hợp nhất thành công là một điều khó đạt được.

Nội dung:

- Thế nào là đàm phán hợp nhất?
- Chiến lược và chiến thuật của đàm phán hợp nhất
- Các yếu tố tạo nên cuộc đàm phán thành công

Bài 5: Đàm phán: Chiến lược và lập kế hoạch

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Giải thích được tầm quan trọng của việc xác lập mục tiêu cho một cuộc đàm phán.
- Xác định được những yếu tố chính của quá trình lựa chọn chiến lược đàm phán và cách thực hiện chiến lược đó.
- Xây dựng được tập hợp đầy đủ các công cụ cho việc lập kế hoạch hiệu quả cho cuộc đàm phán.

Nội dung:

- Mục tiêu và ảnh hưởng của mục tiêu tới đàm phán
- Chiến lược, chiến thuật và lập kế hoạch
- Quá trình lập kế hoạch đàm phán

Bài 6: Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 1)

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Giải thích được cảm nhận và cảm nhận sai lệch ảnh hưởng tới sự đánh giá trong quá trình đàm phán
- Xác định được nhận thức và định khung và ảnh hưởng của định khung trong đàm phán

Nội dung:

- Cảm nhận
- Nhận thức- Định khung

Bài 7: Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 2)

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Phân tích được sai lệch nhận thức ảnh hưởng tới sự phán đoán và đánh giá trong đàm phán
- Phân tích được được Cảm xúc tiêu cực và tích cực ảnh hưởng tới đàm phán như thế nào

Nội dung:

- Nhận thức - Sai lệch nhận thức
- Cảm xúc

Bài 8: Giao tiếp

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Xác định được mọi người giao tiếp cái gì và cách mọi người giao tiếp.
- Xác định được khái niệm giao tiếp trong đàm phán và Phân tích được các biến dạng giao tiếp
- Phân tích được các cách cải thiện giao tiếp trong đàm phán

Nội dung:

- Giao tiếp và Biến dạng giao tiếp
- Những gì được giao tiếp và Cách giao tiếp trong đàm phán
- Cách cải thiện Giao tiếp trong đàm phán

Bài 9: Tìm kiếm và sử dụng quyền lực đàm phán

Thời gian 6h

Mục tiêu:

- Giải thích được khái niệm "quyền lực" trong đàm phán và xác định được tầm quan trọng của yếu tố quyền lực trong đàm phán.
- Xác định được nguồn và các nền tảng khác nhau của quyền lực trong đàm phán.
- Xây dựng được những cách tiếp cận chiến lược khác nhau đối với người đàm phán có nhiều quyền lực và đối với người đàm phán có ít quyền lực hơn phải đàm phán với những bên nhiều quyền lực hơn họ

Nội dung:

- Định nghĩa quyền lực
- Nguồn của quyền lực
- Cách đàm phán với đối tác có quyền lực

Bài 10: Mối quan hệ trong đàm phán

Thời gian 9.5h

Mục tiêu:

- Giải thích được đàm phán trong một mối quan hệ sẵn có, có thể thay đổi căn bản của động cơ đàm phán như thế nào.
- Xác định được các hình thức khác nhau của các mối quan hệ có thể xuất hiện trong đàm phán.
- Xác định được vai trò quan trọng của uy tín, sự tin cậy, và sự công bằng trong các mối quan hệ của đàm phán.
- Xác định được cách thức xây dựng lại niềm tin và khôi phục những mối quan hệ đã rạn nứt.

Nội dung:

- Các dạng mối quan hệ
- Kiểm soát đàm phán trong các mối quan hệ
- Hàn gắn một mối quan hệ

Bài 11: Thông lệ tốt nhất trong đàm phán

Thời gian 9.5h

Mục tiêu:

- Đánh giá được mức độ nghệ thuật và khoa học của đàm phán.
- Xác định được cấu trúc cơ bản của đàm phán
- Xác định và xây dựng được BATNA trong đàm phán
- Xác định được 10 thông lệ tốt mà tất cả các nhà đàm phán có thể theo đuổi để đàm phán thành công.

Nội dung:

- Chuẩn bị
- Dự đoán các cấu trúc cơ bản của đàm phán
- Xác định và tạo ra BATNA
- Sẵn sàng để từ bỏ
- Nắm vững các nghịch lý chính của đàm phán
- Ghi nhớ các yếu tố vô hình
- Chủ động quản lý liên minh, những người chống lại bạn, ủng hộ bạn, và người trung lập
- Tôn trọng và bảo vệ danh tiếng
- Ghi nhớ rằng tính hợp lý và công bằng là tương đối
- Tiếp tục học hỏi từ kinh nghiệm của chính mình

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian: 2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình

4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Bản chất của Đàm phán (Phần 1)

+ Bản chất của Đàm phán (Phần 2)

+ Chiến lược và chiến thuật thương lượng phân bổ

+ Chiến lược và chiến thuật đàm phán hợp nhất

+ Đàm phán: Chiến lược và lập kế hoạch

+ Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 1)

+ Cảm nhận, Nhận thức và Cảm xúc (Phần 2)

+ Giao tiếp

+ Tìm kiếm và sử dụng quyền lực đàm phán

+ Mối quan hệ trong đàm phán

+ Thông lệ tốt nhất trong đàm phán

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng đàm phán

+ Kỹ năng giao tiếp

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng xác định và nêu vấn đề

+ Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: *Kỹ năng đàm phán* (Sách do FPT dịch), (Sách gốc: Essentials of Negotiation 6th Edition, McGraw-Hill), 2017.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: HÀNH VI KHÁCH HÀNG

Mã mô đun: MĐ20

Thời gian thực hiện: 75 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: mô đun Hành vi khách hàng giới thiệu cho học sinh những kiến thức căn bản về các bước trong quá trình tiêu dùng, cũng như ảnh hưởng của các yếu tố ngoại quan, cá nhân lên hành vi tiêu dùng cá nhân. Môn học đề cập tới vấn đề căn bản nhất của bất cứ một công ty nào, đó là thấu hiểu người tiêu dùng mục tiêu của mình. Từ việc phân tích thấu đáo và đặt người tiêu dùng làm trọng tâm, học sinh được trực tiếp tham gia tìm hiểu và thực hành các tình huống liên quan công việc marketing nghiên cứu hành vi tiêu dùng trong các doanh nghiệp.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2. Về kiến thức:

- Trình bày mô hình chung của quá trình thực hiện hành vi tiêu dùng và phân tích các bước đầu tiên trong quá trình diễn ra hành vi tiêu dùng để đưa ra chiến lược tương ứng
- Hiểu và áp dụng được các phương thức Marketing nhằm đảm bảo NTD được tiếp cận đúng đắn và kịp thời trong các bước tiếp theo của hành vi tiêu dùng, kể cả khi quá trình sử dụng sản phẩm đã kết thúc.
- Trình bày các yếu tố môi trường bên ngoài ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng
- Trình bày các yếu tố cá nhân ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng
- Đánh giá được tác động của nghiên cứu hành vi tiêu dùng khách hàng tới hoạt động của doanh nghiệp.

2. Về kỹ năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Miêu tả và minh hoạ được các bước của 1 quy trình thực hiện hành vi tiêu dùng nói chung và các loại quyết định tiêu dùng
- Phân tích bước đầu trong hành vi tiêu dùng: nhận thức vấn đề và các ứng dụng chiến lược Marketing ảnh hưởng tới vấn đề nhận thức
- Xác định được cách mà đối tượng người tiêu dùng mục tiêu tìm kiếm thông tin về sản phẩm để từ đó đưa ra kế hoạch marketing khiến đối tượng NTD thực hiện hành vi mua hàng
- Đưa ra được giải pháp marketing giúp duy trì sự hài lòng hoặc khắc phụ sự không hài lòng khi tiêu dùng sản phẩm
- Vận dụng được các yếu tố Nhân khẩu học để phân khúc thị trường chính xác trong kế hoạch Marketing khi đưa 1 sản phẩm mới ra thị trường

- Thiết lập kế hoạch Marketing có ứng dụng lợi ích Nhóm tham khảo và tạo ra sự truyền miệng để đưa 1 sản phẩm mới ra thị trường thành công
- Phân tích được các ứng dụng trong Marketing nhằm gây ảnh hưởng tới Nhận thức của NTD
- Nhận biết được động lực đằng sau mỗi quyết định tiêu dùng
- Thảo luận về ảnh hưởng của Cảm xúc và tính cách tới quyết định tiêu dùng, Đánh giá và Nhận xét tầm quan trọng của hai yếu tố này trong kế hoạch Marketing
- Phân tích các chiến lược truyền thông gây ảnh hưởng tới Thái độ NTD như thế nào cũng như cách thay đổi thái độ NTD
- Ứng dụng Ý nghĩa của Bản ngã cá nhân và Lối sống trong định vị thương hiệu và quảng cáo

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Tổng quan quá trình thực hiện hành vi tiêu dùng	9	4	5	
2	Tìm kiếm thông tin trong hành vi tiêu dùng	9	4	5	
3	Nhân khẩu học và phân tầng xã hội	9	4	5	
4	Ảnh hưởng nhóm tới hành vi tiêu dùng	9	4	5	
5	Ảnh hưởng của Nhận thức tới hành vi tiêu dùng	9	4	5	
6	Bản ngã và Lối sống	9	4	5	
7	Thái độ tiêu dùng	9	4	5	
8	Hành vi khách hàng và chiến lược Marketing	10	2	8	

9	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**75**	**30**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Tổng quan quá trình thực hiện hành vi tiêu dùng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được quá trình diễn ra hành vi tiêu dùng
- Xác định được các loại quyết định tiêu dùng
- Giải thích được các vấn đề NTD gặp phải
- Xác định được vai trò của những vấn đề khách hàng và nhận thức vấn đề trong chiến lược marketing

Nội dung chương:

- Ứng dụng của hành vi khách hàng
- Phương pháp nghiên cứu hành vi khách hang
- Tổng quan những yếu tố cấu thành hành vi khách hàng
- Cách thức sử dụng hành vi khách hàng trong phát triển chiến lược Marketing

Chương 2: Tìm kiếm thông tin trong hành vi tiêu dùng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được các kiểu thông tin được tìm kiếmvà các nguồn thông tin tìm kiếm bởi NTD
- Phân tích được Chi phí và lợi ích trong tìm kiếm thông tin
- Phân loại được các kiểu quyết định mua hàng dựa trên thông tin tìm kiếm
- Xác định được các chiến lược Marketing dựa trên Tìm kiếm thông tin

Nội dung chương:

- Các loại thông tin tìm kiếm và Các nguồn thông tin
- Chi phí và Lợi ích trong tìm kiếm thông tin
- Các kiểu đưa ra quyết định lựa chọn tiêu dùng dựa trên thông tin thu thập
- Các chiến lược Marketing dựa trên Tìm kiếm thông tin

Chương 3: Nhân khẩu học và phân tầng xã hội

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được ý nghĩa của Nhân khẩu học trong việc phân khúc thị trường.
- Xác định được các biến của Nhân khẩu học có thể ảnh hưởng tới hành vi khách hàng như nào.
- Giải thích được ý nghĩa của phân tầng xã hội và đặc điểm của các tầng lớp xã hội hiện hữu
- Mô phỏng được ứng dụng của Nhân khẩu học và Phân tầng xã hội trong xây dựng chiến lược Marketing

Nội dung chương:

- Khái niệm Nhân khẩu học và các biến của Nhân khẩu học ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng.
- Định nghĩa Phân tầng xã hội. Đặc điểm của các tầng lớp xã hội hiện nay và sự ảnh hưởng tới hành vi tiêu dùng.
- Xác lập vai trò của Nhân khẩu học và Phân tầng xã hội trong việc tạo lập chiến lược Marketing thành công.

Chương 4: Ảnh hưởng nhóm tới hành vi tiêu dùng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm Nhóm tham khảo, mức độ và sự ảnh hưởng của nhóm tham khảo
- Xác định được vai trò của văn hóa nhóm tham khảo trong kế hoạch marketing
- Giải thích được sự giao tiếp trong nhóm tham khảo và tầm quan trọng của sự truyền miệng đối với chiến dịch marketing.
- Áp dụng lợi ích của nhóm tham khảo và sức mạnh của sự truyền miệng để đưa 1 sản phẩm mới ra thị trường thành công

Nội dung chương:

- Khái niệm Nhóm tham khảo; Tầm quan trọng của Nhóm tham khảo
- Văn hóa nhóm tham khảo và sự ảnh hưởng tới kế hoạch marketing
- Ứng dụng ảnh hưởng Nhóm tham khảo để đưa sản phẩm mới ra thị trường thành công

Chương 5: Ảnh hưởng của Nhận thức tới hành vi tiêu dùng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm Nhận thức và vai trò của Nhận thức trong quyết định mua hàng
- Giải thích được vai trò của các yếu tố tạo nên Nhận thức
- Áp dụng ưu thế của Nhận thức NTD tới chiến lược Marketing

Nội dung chương:

- Khái niệm Nhận thức và vai trò của Nhận thức trong qui trình xử lý thông tin mua hàng
- Các yếu tố tạo nên sự nhận thức
- Ảnh hưởng của nhận thức tới chiến lược Marketing

Chương 6: Bản ngã và Lối sống

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được ý nghĩa của Ý niệm Bản ngã, cách đánh giá và vận dụng trong định vị sản phẩm
- Xác định được khái niệm Lối sống và cách áp dụng ý nghĩa Lối sống trong phân khúc thị trường sản phẩm
- Giải thích được mô hình VALS, PRIZM và vận dụng mô hình trong phân tích lối sống NTD khi lập kế hoạch Marketing

Nội dung chương:

- Khái niệm Ý niệm Bản ngã và Cách đo lường
- Ứng dụng của Ý niệm Bản ngã trong kế hoạch Marketing
- Định nghĩa Lối sống và cách đo lường
- Mô hình VALS và PRIZM

Chương 7: Thái độ tiêu dùng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được khái niệm Thái độ tiêu dùng và thành phần tạo nên Thái độ tiêu dùng
- Vận dụng được các chiến lược nhằm thay đổi Thái độ tiêu dùng
- Ứng dụng ảnh hưởng của Thái độ tiêu dùng trong kế hoạch Marketing

Nội dung chương:

- Khái niệm Thái độ tiêu dùng và các thành phần của Thái độ tiêu dung
- Những chiến lược giúp thay đổi Thái độ
- Ảnh hưởng của chiến lược truyền thông tới Thái độ
- Chiến lược Marketing dựa trên Thái độ

Chương 8: Hành vi khách hàng và chiến lược Marketing

Thời gian: 10h

Mục tiêu:

- Tổng kết vai trò của hành vi khách hàng/NTD trong kế hoạch Marketing

Nội dung chương:

- Ứng dụng của hành vi khách hàng
- Phương pháp nghiên cứu hành vi khách hàng
- Cách thức sử dụng hành vi khách hàng trong phát triển chiến lược Marketing

Bảo vệ assignment: *Thời gian: 2h*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Nhân khẩu học và phân tầng xã hội

+ Ảnh hưởng nhóm tới hành vi tiêu dùng

+ Ảnh hưởng của Nhận thức tới hành vi tiêu dùng

+ Bản ngã và Lối sống

+ Thái độ tiêu dùng

+ Hành vi khách hàng và chiến lược Marketing

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Phân tích 1 đối tượng khách hàng từ đó đưa ra kết luận về ảnh hưởng của hành vi khách hàng tới việc ra quyết định mua hàng

+ Đưa ra 1 kế hoạch Marketing dựa vào hành vi mua hàng của khách hàng

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

- Sách giáo trình (bản cứng): *Hành vi tiêu dùng* (Sách gốc: Consumer behaviour ,NXB Mc Graw Hill), 2017.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: QUAN HỆ CÔNG CHÚNG

Mã mô đun: MĐ21

Thời gian thực hiện: 75 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là mô đun chuyên môn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này giới thiệu học sinh về các hoạt động quan hệ công chúng mà một doanh nghiệp cần phải triển khai, bao gồm: PR nội bộ, quan hệ báo chí, tổ chức sự kiện, khủng hoảng truyền thông và quan hệ cộng đồng. Từ việc nhận thức vai trò quan trọng PR, nắm rõ quy trình lập kế hoạch và triển khai từng hoạt động, học sinh rèn luyện được những kỹ năng cần thiết để có thể thực hiện tốt được hoạt động PR cho doanh nghiệp.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về kiến thức: Sau khi học xong, học sinh có thể:

- Giải thích được bản chất và tầm quan trọng của PR đối với doanh nghiệp và vai trò của PR trong marketing

- Giải thích các công cụ PR và cách thức áp dụng các công cụ đó.

- Hoạch định được một chiến lược PR phù hợp với tình hình và mục tiêu của doanh nghiệp

2.2. Về kỹ năng:

- Kỹ năng thuyết trình

- Kỹ năng làm việc nhóm

- Kỹ năng giao tiếp

- Kỹ năng hoạch định chiến lược PR

- Kỹ năng thiết lập quan hệ với cá nhân, tổ chức

- Kỹ năng tổ chức sự kiện

- Kỹ năng quản trị khủng hoảng

2.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Đại cương về quan hệ công chúng	5	2	3	
2	Chương 2: Hoạch định chiến lược PR của tổ chức	6	2	4	
3	Chương 3: PR nội bộ	6	2	4	
4	Chương 4 (phần 1): Quan hệ báo chí: Tổng quan về báo chí và Báo chí với quan hệ công chúng	6.5	2.5	4	
5	Chương 4 (phần 2): Quan hệ báo chí: Xây dựng kế hoạch quan hệ báo chí & tổ chức họp báo	6.5	2.5	4	
6	Chương 4 (phần 3): Quan hệ báo chí: Kỹ thuật xây dựng quan hệ báo chí chủ yếu	6	2	4	
7	Chương 5 (phần 1): Tổ chức sự kiện	6.5	2.5	4	
8	Chương 5 (phần 2): Tổ chức sự kiện: các loại hình sự kiện cơ bản	6.5	2.5	4	
9	Chương 6 (phần 1): Quản trị khủng hoảng	6	2	4	
10	Chương 6 (phần 2): Quản trị khủng hoảng	9	5	4	
11	Chương 7: Quan hệ cộng đồng	9	5	4	
12	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**75**	**30**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Chương mở đầu

Thời gian: 5h

Mục tiêu chương:

- Xác định được bản chất và các khái niệm cơ bản của hoạt động Quan hệ công chúng (PR).
- Xác định được vai trò của PR đối với các cá nhân và tổ chức
- Giải thích được hoạt động PR trong tổ chức và doanh nghiệp
- Phân biệt được sự khác nhau giữa PR và quảng cáo, mối quan hệ giữa PR và các phương tiện truyền thông Marketing khác.
- Xác định được vai trò, nhiệm vụ và phẩm chất cần có của người làm nghề PR chuyên nghiệp.

Nội dung chi tiết:

- Lịch sử ra đời và phát triển của quan hệ công chúng (PR)
- Nội dung và vai trò của PR
- PR và Marketing
- Đạo đức nghề nghiệp của PR

Chương 2: Hoạch định chiến lược PR của tổ chức

Thời gian: 6h

Mục tiêu chương:

- Xác định được bản chất và vai trò của hoạch định chiến lược PR đối với tổ chức
- Xác định được những nội dung cơ bản trong hoạch định chiến lược PR và 4 bước của mô hình RACE.
- Phân tích được nội dung, yêu cầu và phương pháp triển khai 7 bước của quy trình hoạch định chiến lược PR của một tổ chức.

Nội dung:

- Bản chất và vai trò của hoạch định chiến lược PR
- Nội dung và quy trình của hoạch định chiến lược PR
- 7 bước của quá trình hoạch định chiến lược PR

Chương 3: PR nội bộ

Thời gian: 6h

Mục tiêu chương:

- Xác định được bản chất và vai trò của hoạt động PR nội bộ trong các tổ chức và doanh nghiệp
- Xác định được vai trò, nhiệm vụ và phương pháp truyền thông trong nội bộ tổ chức
- Xác định được vai trò, nguyên tắc và những yêu cầu đặt ra khi xây dựng văn hóa giao tiếp nội bộ tổ chức

- Phân loại được các loại hình sự kiện nội bộ và những yêu cầu đặt ra để đảm bảo tổ chức sự kiện nội bộ thành công
- Giải thích được chức năng, vai trò và nội dung của việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Những vấn đề cần chú ý để xây dựng văn hóa doanh nghiệp thành công.

Nội dung:

- Thực chất và vai trò của PR nội bộ
- Các kỹ thuật chủ yếu của hoạt động PR nội bộ
    - Truyền thông nội bộ
    - Xây dựng văn hóa giao tiếp nội bộ
    - Tổ chức sự kiện PR nội bộ
    - Xây dựng văn hóa tổ chức/doanh nghiệp

Chương 4 (phần 1): Quan hệ báo chí: Tổng quan về báo chí và Báo chí với quan hệ công chúng

Thời gian: 6.5h

Mục tiêu chương:

- Phân tích được sự ra đời và phát triển của báo chí
- Phân tích được nguyên tắc hoạt động, những đặc điểm cơ bản của báo chí Việt Nam hiện nay
- Giải thích được vai trò của báo chí với hoạt động quan hệ công chúng của một tổ chức

Nội dung:

- Tổng quan về báo chí
- Báo chí với quan hệ công chúng

Chương 4 (phần 2): Quan hệ báo chí: Xây dựng kế hoạch quan hệ báo chí & tổ chức họp báo

Thời gian: 6.5h

Mục tiêu chương:

- Xác định được những nội dung cơ bản của kế hoạch quan hệ báo chí
- Vận dụng được cách xây dựng được một kế hoạch quan hệ báo chí cho 1 doanh nghiệp
- Phân tích được quy trình tổ chức họp báo
- Xác định được những vấn đề cần quan tâm để buổi họp báo thành công

Nội dung:

- Xây dựng kế hoạch Quan hệ báo chí

- Quy trình tổ chức họp báo

Chương 4 (phần 3): Quan hệ báo chí: Kỹ thuật xây dựng quan hệ báo chí chủ yếu

Thời gian: 6h

Mục tiêu chương:

- Áp dụng được cách viết Thông cáo báo chí
- Xác định được các nguyên tắc của trả lời phóng vấn báo chí
- Xác định được những nguyên tắc cơ bản và vận dụng tốt kỹ năng thuyết trình
- Xác định được những kỹ năng viết bài
- Vận dụng được kỹ năng giao tiếp với báo chí

Nội dung:

- Thông cáo báo chí
- Trả lời
- Phỏng vấn
- Kỹ năng thuyết trình
- Kỹ năng viết bài
- Giao tiếp với báo chí

Chương 5 (phần 1): Tổ chức sự kiện

Thời gian: 6.5h

Mục tiêu chương:

- Xác định được khái niệm và vai trò của tổ chức sự kiện
- Xác định được nguyên tắc cơ bản trong tổ chức sự kiện
- Áp dụng được cách hoạch định kế hoạch tổ chức sự kiện
- Xây dựng kỹ năng lập kế hoạch nhân sự, tài chính cho sự kiện
- Phân tích được quy trình tổ chức sự kiện và các biện pháp nâng cao hiệu quả của tổ chức sự kiện

Nội dung:

- Vai trò và nguyên tắc tổ chức sự kiện
    - *o* Khái niệm
    - *o* Vai trò của tổ chức sự kiện
    - *o* Nguyên tắc cơ bản trong tổ chức sự kiện
- Hoạch định kế hoạch tổ chức sự kiện
    - *o* Xây dựng kế hoạch nhân sự cho sự kiện
    - *o* Xây dựng kế hoạch tài chính cho sự kiện
    - *o* Triển khai các bước trong tổ chức sự kiện
    - *o* Biện pháp nâng cao hiệu quả của tổ chức sự kiện

Chương 5 (phần 2): Tổ chức sự kiện: các loại hình sự kiện cơ bản

Thời gian: 6.5h

Mục tiêu chương:

- Phân loại được các loại sự kiện và phân tích được đặc điểm mỗi loại
- Xác định được 7 loại hình sự kiện chủ yếu
- Vận dụng được cách thức tổ chức thành công từng loại hình sự kiện

Nội dung:

- Các cách phân loại sự kiện
- Các loại hình sự kiện cơ bản
    - *o* Hội chợ, triển lãm
    - *o* Khai trương, khánh thành
    - *o* Giới thiệu sản phẩm mới
    - *o* Tổ chức ngày nghỉ, ngày lễ
    - *o* Kỷ niệm ngày thành lập
    - *o* Hội thảo, hội nghị
    - *o* Sự xuất hiện của người nổi tiếng

Chương 6 (phần 1): Quản trị khủng hoảng

Thời gian: 6h

Mục tiêu:

- Xác định được những khái niệm cơ bản của khủng hoảng và quản trị khủng hoảng
- Xác định được những mối nguy hiểm tiềm tàng, và cách phòng tránh nguy cơ
- Áp dụng được cách lập kế hoạch giải quyết sự cố bất ngờ

Nội dung:

- Sơ bộ về khủng hoảng và quản trị khủng hoảng
- Nhận diện những mối nguy hiểm tiềm tàng
- Phòng tránh những nguy cơ
- Lập kế hoạch giải quyết tình huống bất ngờ

Chương 6 (phần 2): Quản trị khủng hoảng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được những dấu hiệu để nhận diện khủng hoảng
- Xây dựng được một số biện pháp ngăn chặn khủng hoảng
- Xây dựng được kế hoạch xử lý khủng hoảng
- Xây dựng được các kịch bản xử lý khủng hoảng cơ bản
- Xác định được cách quản lý các phương tiện truyền thông
- Vận dụng, học hỏi kinh nghiệm từ khủng hoảng

Nội dung:

- Nhận diện và ngăn chặn khủng hoảng
- Giải quyết khủng hoảng
- Kiểm soát các phương tiện truyền thông
- Học hỏi kinh nghiệm từ khủng hoảng

Chương 7: Quan hệ cộng đồng

Thời gian: 9h

Mục tiêu:

- Xác định được bản chất và vai trò của quan hệ cộng đồng
- Phân tích được 4 hoạt động PR trong cộng đồng
- Xây dựng và quản trị các mối quan hệ cộng đồng để xây dựng hình ảnh, uy tín cho doanh nghiệp

Nội dung:

- Cộng đồng và vai trò của quan hệ cộng đồng
    - Cộng đồng trong quan hệ công chúng
    - Vai trò của quan hệ cộng đồng
- Hoạt động PR trong các quan hệ cộng đồng chủ yếu
    - Quan hệ khách hàng
    - Quan hệ với giới công quyền
    - Quan hệ với tổ chức xã hội và cộng đồng dân cư
    - Các hoạt động quan hệ cộng đồng khác

Kiểm tra, đánh giá Assignment kết thúc học phần môn học: *Thời gian: 2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Đại cương về quan hệ công chúng

+ Hoạch định chiến lược PR của tổ chức

+ PR nội bộ

+ Quan hệ báo chí: Tổng quan về báo chí và Báo chí với quan hệ công chúng

+ Quan hệ báo chí: Xây dựng kế hoạch quan hệ báo chí & tổ chức họp báo

+ Quan hệ báo chí: Kỹ thuật xây dựng quan hệ báo chí chủ yếu

+ Tổ chức sự kiện

+ Quản trị khủng hoảng

+ Quan hệ cộng đồng

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng thuyết trình

+ Kỹ năng làm việc nhóm

+ Kỹ năng phân tích và xây dựng kế hoạch PR

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo: LMS

Tài liệu tham khảo: Mastering Public Relations - Saylor Academy – 2012

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: DỰ ÁN TỐT NGHIỆP

Mã mô đun: MĐ22

Thời gian thực hiện: 180 giờ (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành: 176 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn chuyên ngành trong nội dung chương trình đào tạo của nghề Quản trị kinh doanh

- Tính chất: Dự án tốt nghiệp là môn học tổng hợp kiến thức của học sinh và mang tính ứng dụng cao. Với môn học này học sinh sẽ thực hiện vận dụng kiến thức của các môn học Nhập môn Marketing và Bán hàng, Hành vi khách hàng; Quan hệ công chúng; Kĩ năng sáng tạo; Marketing dịch vụ. Học sinh tiến hành tìm hiểu công ty theo các yêu cầu sau: cơ cấu tổ chức; tìm hiểu thị trường - chiến lược marketing hỗn hợp 4Ps; dự trù kế hoạch tài chính và đề xuất ý tưởng marketing cho doanh nghiệp.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

2.1. Về Kiến Thức: Sau khi thực hiện xong dự án này học sinh có thể:

- - Hiểu được doanh nghiệp vận hành và hoạt động
- - Vận dụng các môn cơ bản đã học trong các phần việc cụ thể của các bộ phận: hành chính nhân sự, marketing, bán hàng, quảng cáo,...

2.2. Về Kỹ Năng: Vận dụng và phối hợp các môn để tìm hiểu cơ cấu và chức năng của từng phòng ban của 1 công ty

2.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên**: Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với học sinh**: rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN:

- Học sinh đăng ký chủ đề với giáo viên sau đó thực hiện dự án dưới sự hướng dẫn và hỗ trợ của GV cũng như nhà trường.
- **Kiểm tra kết thúc mô đun:** *Thời gian: 4 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: THIẾT KẾ HÌNH ẢNH VỚI PHOTOSHOP

Mã số mô đun: MĐ23

Thời gian học: 60 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔN HỌC:

- Vị trí: Là môn cơ sở nghề trong nội dung chương trình đào tạo của nghề Công nghệ thông tin (Ứng dụng phần mềm)
- Tính chất: môn học này cung cấp cho học sinh các kiến thức liên quan đến các mục đích về thiết kế trang web

II. MỤC TIÊU MÔN HỌC:

1. Về kiến thức:

- Nắm vững và sử dụng thành thạo những công cụ quan trọng (vẽ hình, chỉnh sửa hình ảnh, màu sắc, hiệu ứng, bộ lọc,...) trong Photoshop
- Hiểu và thực hiện thành thạo các công việc liên quan tới việc thiết kế website:
    - Sử dụng Photoshop để thiết kế giao diện cho website
    - Tìm hiểu & nắm bắt những khái niệm liên quan tới thiết kế giao diện web: độ phân giải, bố cục, màu sắc
    - Cắt ảnh giao diện website ra dạng HTML dành cho web
    - Chỉnh sửa hình ảnh phục vụ cho website
- Hiểu và làm được những công việc thực tế (ví dụ trong studio) liên quan tới chỉnh sửa hình ảnh:
    - Cân bằng màu sắc, điều chỉnh ánh sáng, độ tương phản cho hình ảnh
    - Tạo hiệu ứng, áp dụng bộ lọc cho hình ảnh
    - Chỉnh sửa, phục chế hình ảnh

2. Về kỹ năng: Sau khi học xong, SV có thể:

- Có khả năng tạo xử lý ảnh cho website
- Có khả năng xử lý ảnh cho mobile

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- **Đối với giảng viên:** Luôn nâng cao tinh thần nghiên cứu, trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong quá trình dạy học.
- **Đối với SV:** rèn luyện tinh thần tập trung, xây dựng bài, có khả năng tự lập trong việc tìm hiểu và vận dụng môn học trong thực tiễn.

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

STT	Nội dung	Thời gian			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/thảo luận	Kiểm tra
1	Giới thiệu các bài giảng điện tử và hướng dẫn học sinh Bài 1: Làm quen với Adobe Photoshop	6.5	2	4.5	
2	Bài 2: Sử dụng chương trình Adobe Bridge và những thao tác cơ bản khi làm việc với Photoshop	6.5	2	4.5	
3	Bài 3: Sử dụng các công cụ lựa chọn và công cụ Pen trong Photoshop	6.5	2	4.5	
4	Bài 4: Cách tô màu và chỉnh sửa ảnh trong Photoshop	6.5	2	4.5	
5	Bài 5: Tìm hiểu và làm việc với Layer trong Photoshop	6.5	2	4.5	
6	Bài 6: Làm việc với Smart Object và bộ lọc trong Photoshop	6.5	2	4.5	
7	Bài 7: Cách tạo ảnh dùng cho web và video bằng Photoshop	7	1	6	
8	Ôn tập tổng hợp các kỹ thuật thiết kế trong photoshop	7	1	6	
9	Hoạt động mở	5	1	4	
10	Kiểm tra kết thúc môn học: Bảo vệ assignment	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

Bài 1: Làm quen với Adobe Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Làm quen với các công cụ tạo hình vector
- Làm việc với Fill và Stroke, Brush

- Áp dụng và lưu các kiểu style

Bài 2: Sử dụng chương trình Adobe Bridge và những thao tác cơ bản khi làm việc với Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Tổng quan về Adobe Bridge: điều hướng, metadata, công cụ tự động
- Thao tác làm việc cơ bản với Photoshop: ghép hình, xóa background, …

Bài 3: Sử dụng các công cụ lựa chọn và công cụ Pen trong Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Sử dụng công cụ tạo vùng chọn trong Photoshop
- Công cụ Pen

Bài 4: Cách tô màu và chỉnh sửa ảnh trong Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Màu sắc
- Tô vẽ hình ảnh
- Phục chế hình ảnh

Bài 5: Tìm hiểu và làm việc với Layer trong Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Giới thiệu, khởi tạo, lựa chọn và di chuyển layer
- Layer Mask
- Clipping mask

Bài 6: Làm việc với Smart Object và bộ lọc trong Photoshop

Thời gian: 6.5h

- Khái niệm, kỹ thuật làm việc Smart Object
- Làm việc và chỉnh sửa filter
- Vanishing point

Bài 7: Cách tạo ảnh dùng cho web và video bằng Photoshop

Thời gian: 7h

- Tạo thiết lập cho hình ảnh trang web
- Lưu hình ảnh để sử dụng trên web

Bài 8: Ôn tập tổng hợp các kỹ thuật thiết kế trong photoshop

Thời gian: 7h

Bài 9: Hoạt động mở

Thời gian: 5h

Bảo vệ assignment

Thời gian: 2h

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phòng học lý thuyết và phòng máy
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Bàis, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học
- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc bài tập
- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔN HỌC:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.
- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Tài liệu tham khảo:

- Sách giáo trình: Thiết kế hình ảnh với Photoshop (Bộ 2 tập): Thiết kế hình ảnh cơ bản với Photoshop + Thiết kế hình ảnh nâng cao với Photoshop, (Sách gốc: Adobe Photoshop CS6 Digital Classroom, NXB Wiley, 2015).

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TRUYỀN THÔNG ĐA PHƯƠNG TIỆN

Mã mô đun: MĐ24

Thời gian thực hiện: 60 giờ (Lý thuyết:15 giờ;Thảo luận: 43 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. VỊ TRÍ, TÍNH CHẤT CỦA MÔ ĐUN:

- Vị trí: Là môn tự chọn trong nội dung chương trình đào tạo của ngành Quản trị kinh doanh.

- Tính chất: Môn học này không những cung cấp cho học sinh về mặt kiến thức của các loại dữ liệu đa phương tiện, kỹ thuật sử dụng text, typography, hình ảnh, âm thanh, video và một phần mềm hỗ trợ trong đa phương tiện mà còn giới thiệu cho học sinh về các mô hình và quy trình sản xuất ra một sản phẩm đa phương tiện.

II. MỤC TIÊU MÔ ĐUN:

1.1. Về Kiến Thức: Sau khi học xong, học sinh có thể:

- Giải thích các vấn đề cơ bản về đa phương tiện.
- Xác định được các ứng dụng và các loại hệ thống đa phương tiện.
- Sử dụng được các các thành phần cơ bản của đa phương tiện.
- Lựa chọn được các phần cứng và chương trình phần mềm cho đa phương tiện.
- Thiết kế được một dự án trong đa phương tiện.

1.2 Về Kỹ Năng:

- Kỹ năng giao tiếp
- Kỹ năng thuyết trình
- Kỹ năng làm việc nhóm
- Kỹ năng tư duy sáng tạo
- Kỹ năng xác định và nêu vấn đề
- Kỹ năng phân tích và giải quyết tình huống

1.3 Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Tuân thủ pháp luật kinh tế trong thực hiện hành vi kinh doanh
- Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong quan hệ kinh tế
- Có thái độ nghiêm túc trong học tập, xác định đúng đắn động cơ và mục đích học tập.

III. NỘI DUNG MÔ ĐUN

1. ***Nội dung tổng quát và phân bố thời gian***

STT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Tổng quan về đa phương tiện	5	1	4	
2	Bài 2: Mục đích và ứng dụng của đa phương tiện	5	1	4	
3	Bài 3: Văn bản và nghệ thuật chữ	5	1	4	
4	Bài 4: Âm thanh: âm nhạc và hiệu ứng âm thanh	5	1	4	
5	Bài 5: Video: Ghi và xử lý với ảnh động	5	1	4	
6	Bài 6: Đồ họa và hình ảnh	5	1	4	
7	Bài 7: Biên soạn chức năng cho đa phương tiện	5	1	4	
8	Bài 8: Ảnh Động 2D và 3D	5	1	4	
9	Bài 9: Những lựa chọn phần cứng và thiết bị	5	1	4	
10	Bài 10: Phần mềm cho đa phương tiện	7	3	4	
11	Bài 11: Các dự án đa phương tiện	6	3	3	
12	Kiểm tra kết thúc môn học	2			2
	Tổng	**60**	**15**	**43**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Tổng quan về đa phương tiện

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Xác định được lịch sử phát triển của đa phương tiện.
- Minh họa ưu nhược điểm của việc sử dụng đa phương tiện.
- Minh họa chức năng của đa phương tiện.
- Xác định được các định nghĩa về đa phương tiện tế

Nội dung

- Lịch sử phát triển của đa phương tiện.
- Các định nghĩa về đa phương tiện.
- Chức năng của đa phương tiện.
- Ưu nhược điểm khi sử dụng đa phương tiện

Bài 2. Mục đích và ứng dụng của đa phương tiện

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Xác định được các loại trong đa phương tiện.
- Xác định được các ứng dụng của đa phương tiện.
- Liệt kê được các công cụ trong đa phương tiện.
- Xác định được những thách thức truyên thông đa phương tiện. iễn

Nội dung

- Phân loại đa phương tiện
- Ứng dụng của đa phương tiện
- Công cụ trong đa phương tiện
- Nhưng thách thức truyền thông đa phương tiện

Bài 3. Văn bản và nghệ thuật chữ

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Xác định được text trong đa phương tiện.
- Sử dụng Typography trong đa phương tiện

Nội dung

- Định nghĩa về văn bản (text)
- Lịch sử & khái niệm Typography
- Cấu tạo & quy ước Typography
- Các loại font & thuộc tính
- Kỹ thuật Typography

Bài 4: Âm thanh: âm nhạc và hiệu ứng âm thanh

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Sử dụng thành phần audio trong đa phương tiện.
- Xác định được các hệ thống audio trong đa phương tiện
- Xác định được các ứng dụng audio trong đa phương tiện
- Vận dụng kiến thức để giải quyết bài tập tình huống

Nội dung

- Đặc trưng và ứng dụng của âm thanh
- Hệ thống và phân loại hệ thống âm thanh
- Các loại định dạng của âm thanh
- Âm thanh tuần tự và âm thanh số
- Định nghĩa về các âm thanh
- Ghi âm âm thanh và MIDI audio

Bài 5: Video: Ghi và xử lý với ảnh động

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Sử dụng thành phần video trong đa phương tiện.
- Xác định được các phần mềm xử lý video trong đa phương tiện

Nội dung

- Hệ thống video tuần tự
- Các dạng chuẩn của truyền hình video
- Các phần mềm xử lý video
- Các định dạng của video
- Các định nghĩa về video
- Thuận lợi và khó khăn của video

Bài 6: Đồ họa và hình ảnh

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Sử dụng hình ảnh cho đa phương tiện.
- Xác định được các tính chất của hình ảnh.
- Xác định được cách tạo ra hình ảnh
- Vận dụng được kiến thức để giải quyết bài tập tình huống

Nội dung

- Thiết kế ảnh vector và bitmap
- Một số tính chất cơ bản của hình ảnh
- Màu sắc của hình ảnh
- Vai trò của hình ảnh trong đa phương tiện

Bài 7: Biên soạn chức năng cho đa phương tiện

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Thiết lập chức năng cho đa phương tiện

- Sử dụng các nguyên tắc thiết kế giao diện hiệu quả

Nội dung

- Biên soạn web với HTML
- Nguyên tắc thiết kế giao diện hiệu quả
- Công cụ biên soạn

Bài 8: Ảnh Động 2D và 3D

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Sử dụng hoạt hình 2D cho đa phương tiện.
- Sử dụng hoạt hình 3D cho đa phương tiện.

Nội dung

- Phân loại ảnh động
- Cách tạo ảnh động
- Ứng dụng của ảnh động
- Một số vấn đề liên quan của ảnh động
- Ưu và khuyết điểm của ảnh động

Bài 9: Những lựa chọn phần cứng và thiết bị

Thời gian: 5h

Mục tiêu

- Xác định phần cứng cho đa phương tiện.
- Xác định thiết bị cho đa phương tiện..

Nội dung

- Các thiết bị cho đa phương tiện
- Các phần cứng cho đa phương tiện

Bài 10: Phần mềm cho đa phương tiện

Thời gian: 7h

Mục tiêu

- Xác định được các phần mềm đa phương tiện
- Xác định được các tính năng của đa phương tiện.

Nội dung

- Phần mềm đồ họa cho đa phương tiện
- Phần mềm khác cho đa phương tiện

Bài 11: Các dự án đa phương tiện

Thời gian: 6h

Mục tiêu

- Xác định được dự án của đa phương tiện.
- Xác định được các loại dự án trong đa phương tiện.

Nội dung

- Các loại dự án trong đa phương tiện
- Định nghĩa dự án đa phương tiện

Kiểm tra kết thúc mô đun: *Thời gian: 2 giờ*

IV. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, bảng, hệ thống LMS
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Syllabus, Assignment, Slides, giáo trình
4. Bộ câu hỏi test

V. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra toàn bộ kiến thức đã được học trong chương trình môn học

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thực hiện nghiệp vụ

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tham gia tối thiểu 75% giờ học trên lớp, tham gia tích cực vào các hoạt động trên lớp, chuẩn bị bài ở nhà đầy đủ, tự giác trong các giờ tự học

2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra theo hình thức test trắc nghiệm hoặc tự luận

- Đánh giá cuối môn học: Kiểm tra theo hình thức bảo vệ Assignment

VI. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MÔ ĐUN:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp bao gồm các giờ học lý thuyết, thực hành và kiểm tra.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
- Đối với học sinh: tự học bài giảng online ở nhà và tham gia thảo luận nhóm để mở rộng vấn đề khi lên lớp với sự hướng dẫn của giảng viên.
- Đối với giáo viên, giảng viên: trước khi giảng cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.
3. Những trọng tâm cần chú ý

4. Sách giáo trình: Khám phá đa phương tiện (Sách do FPT dịch), (sách gốc: Multimedia Demystified, NXB: McGraw Hill), 2015.