|  |  |
| --- | --- |
| BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  **TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN** | **CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc** |

**ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN CHI TIẾT**

***(Ban hành kèm theo quyết định số QĐ/ĐHKTQD, ngày tháng năm 2019)***

**1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)**

|  |  |
| --- | --- |
| ***- Tên học phần (tiếng Việt):*** | **QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TRONG KINH DOANH KHÁCH SẠN** |
| ***- Tên học phần (tiếng Anh)*** | **SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN HOSPITALITY** |
| ***- Mã số học phần*** | **DLKS1126** |
| ***- Thuộc khối kiến thức*** | **Tự chọn ngành** |
| ***- Số tín chỉ*** | **3** |
| ***+ Số giờ lý thuyết*** | **25** |
| ***+ Số giờ thảo luận*** | **13** |
| ***- Các học phần tiên quyết*** | Để học học phần này, sinh viên phải học và đạt các học phần thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương (trừ học phần ngoại ngữ); các học phần thuộc khối kiến thức cơ sở của ngành; học phần Kinh tế Du lịch, Quản trị kinh doanh khách sạn, Quản trị kinh doanh nhà hàng. |

**2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN**

2.1. Giảng viên: TS.Trần Huy Đức, Bộ môn Quản trị khách sạn

Email: duc\_th@neu.edu.vn ; Phòng 709, Nhà A1

2.2. Giảng viên: TS.Hoàng Thị Lan Hương, Bộ môn Quản trị khách sạn

Email: huonghl@neu.edu.vn ; Phòng 709, Nhà A1

2.3. Giảng viên: Ths.Phạm Thị Thu Phương, Bộ môn quản trị khách sạn

Email: phuongpham@neu.edu.vn ; Phòng 709, Nhà A1

**3. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)**

Hoạt động kinh doanh khách sạn là sự kết hợp của nhiều khâu và công đoạn trong một chu trình khá chặt chẽ và tương đối khép kín của doanh nghiệp kinh doanh lưu trú du lịch nhằm tạo ra những sản phẩm, dịch vụ có chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu cao cấp của khách du lịch. Bên cạnh việc đáp ứng các yêu cầu đòi hỏi của khách hàng, các doanh nghiệp kinh doanh lưu trú du lịch cũng đồng thời phải đạt được mục tiêu kinh doanh đạt hiệu quả cao và quản lý chi phí tối ưu.

Để có thể đạt được các mục tiêu trên, các doanh nghiệp kinh doanh lưu trú du lịch phải chủ động trong việc làm “Marketing đầu vào” và quản lý hoạt động cung ứng một số lượng lớn các vật tư hàng hóa đầu vào một cách chặt chẽ trong cả quá trình từ đầu tư xây dựng khách sạn đến quá trình kinh doanh các sản phẩm dịch vụ hàng hóa của mình.

**4. TÀI LIỆU THAM KHẢO (LEARNING RESOURCES: COURSE BOOKS, REFERENCE BOOKS, AND SOFTWARES)**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.
2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.
3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. [Jane Eastham](http://www.amazon.ca/s/ref=rdr_ext_aut?_encoding=UTF8&index=books&field-author=Jane%20Eastham), [Liz Sharples](http://www.amazon.ca/s/ref=rdr_ext_aut?_encoding=UTF8&index=books&field-author=Liz%20Sharples) (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (COURSE GOALS)**

**Bảng 5.1. Mục tiêu học phần**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mục tiêu** | **Mô tả**  **mục tiêu** | **Chuẩn đầu ra của Chương trình đào tạo** | **Trình độ năng lực** |
| **[1]** | **[2]** | **[3]** | **[4]** |
| G1 | Cung cấp cho sinh viên những lý luận và khái niệm cơ bản về quản trị chuỗi cung ứng cho các doanh nghiệp kinh doanh khách sạn và nhà hàng để đáp ứng các nhu cầu cao cấp của khách du lịch và tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh cua doanh nghiệp. | 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4  3.1.1  3.2.1  3.2.2  3.2.3 | III |
| G2 | Trang bị cho sinh viên những kiến thức, kĩ năng quản trị quá trình cung cứng trong Khách sạn với các đối tượng đầu vào khác nhau | 1.3.1  2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6  3.1.1  3.2.1  3.2.2  3.2.3 | III |
| G3 | Trang bị cho sinh viên những kiến thức về tối ưu lựa chọn và tối thiểu chi phí cho quá trình cung ứng, hậu cần kinh doanh trong Khách sạn | 1.3.1  2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6  3.1.1  3.2.1  3.2.2  3.2.3 | III |

**6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN (COURSE LEARNING OUTCOMES)**

**Bảng 6.1.Năng lực người học học phần (CLO)**

| **CĐR** | **CLOs** | | **Mô tả năng lực người học** | **Trình độ năng lực** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **[1]** | **[2]** | | **[3]** | **[4]** |
| **Kiến thức** | | |  |  |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.1 | | Nắm vững các lý luận cơ bản về quản trị chuỗi cung ứng trong kinh doanh khách sạn như: dự báo, tổ chức, điều phối, thực hiện, giám sát chuỗi cung ứng | 3 |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.2 | | Nắm vững các kiến thức liên quan đến dự báo nhu cầu tiêu dùng của khách hàng trong kinh doanh khách sạn | 3 |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.3 | | Có khả năng phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới việc xác định nhu cầu cung ứng trong quá trình hoạt động kinh doanh khách sạn | 3 |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.4 | | Xác định được các nhu cầu cần đáp ứng để phục vụ thị trường mục tiêu trong kinh doanh khách sạn | 3 |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.5 | | Phân tích các yêu cầu và quy định về giá cả | 3 |
| 1.3.1  1.3.2  1.3.3  1.3.4 | LO 1.6 | | Hiểu các nguyên tắc và đặc điểm, yêu cầu của các phương tiên hậu cần (kho vận) trong việc cung ứng hàng hóa cho hoạt động của khách sạn | 3 |
| **Kĩ năng** | | |  |  |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.1 | | Đánh giá được khả năng của doanh nghiệp về sản xuất trên các phương diện lý thuyết và thực tế, về tài chính, năng lực huy động vốn, năng lực cán bộ | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.2 | | Có khả năng phân tích nhu cầu mua sắm hàng hóa, dịch vụ của các bộ phận liên quan trong khách sạn trên một số phương diện: giải thích được sơ bộ về các nhu cầu mua sắm; Phân tích về giá trị chức năng thông qua việc đánh giá ảnh hưởng dài hạn của việc mua sắm thiết bị hoặc hàng tiêu dùng về phương diện kinh tế, môi trường và xã hội. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.3 | | Phân tích được hiệu quả kinh tế trong việc mua sắm, cung ứng. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.4 | | Có khả năng đánh giá các chi phí có liên quan. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.5 | | Có khả năng đánh giá thông tin về các nguồn cung cấp cạnh tranh, những nguồn cung cấp thay thế. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.6 | | Nắm vững nội dung và có khả năng lập một kế hoạch mua sắm như: Thiết lập các mục tiêu cung cấp từ các nguồn trong nước và ngoài nước; Lập lịch biểu cho các nhu cầu về hàng hóa nhằm đáp ứng nhu cầu của các bộ phận/cá nhân đề nghị sử dụng. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.7 | | Có khả năng hạch toán xác định nguồn vốn hiện có và ước tính nguồn vốn cần có. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.8 | | Tổ chức hợp lý việc tiếp nhận và quản lý hàng khi nhận hàng. | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.9 | | Có khả năng phát triển và thực hiện một chương trình cung ứng | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.10 | | Có khả năng phân tích giá trị của một loại hàng hóa và cấu thành của chúng | 3 |
| 2.1.2  2.1.3  2.1.5  2.1.6 | LO 2.11 | | Xây dựng bảng nhu cầu dự tính của các bộ phận trong khách sạn để đạt mục tiêu tổng thể. | 3 |
| **Năng lực tự chủ và trách nhiệm nghề nghiệp** | | | |  |
| 3.2.1 | LO 3.1 | Xây dựng thái độ học tập tích cực và hợp tác giữa người học trên cơ sở các bài tập nhóm; | | 4 |
| 3.1.1 | LO 3.2 | Học phần cũng nhấn mạnh việc hình thành năng lực làm việc độc lập, tự chủ, trách nhiệm cao của mỗi cá nhân thông qua hệ thống bài tập cá nhân | | 4 |
| 3.2.2 | LO 3.3 | Thông qua các bài tập, học viên được rèn luyện thái độ làm việc nghiêm túc, tôn trọng ý tưởng của người khác trên cơ sở biết cách đọc, trích dẫn tài liệu. | | 4 |

**7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN (COURSE ASSESSMENT)**

**Bảng 7.3. Đánh giá học phần**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hình thức đánh giá** | **Nội dung** | **Thời điểm** | **NLNH học phần** | **Tiêu chí đánh giá** | **Tỷ lệ (%)** |
| **[1]** | **[2]** | **[3]** | **[4]** | **[5]** | **[6]** |
| Chuyên cần | 1. Đến lớp đầy đủ, đúng giờ  2. Tích cực tham gia bài | Tuần 1-13 | LO 3.1, LO 3.2, LO3.3 | Đến lớp đầy đủ, đúng giờ, học tập một cách chủ động, ứng xử phù hợp theo nội quy, quy định của nhà trường đối với người học | 10% |
| Bài tập nhóm | Bài tập nhóm lần 1 : Chương 1, 2 | Thực hiện tuần 3-4 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7 | Bài tập nhóm được đánh giá dựa trên các tiêu chí đáp ứng về : Nội dung, hình thức báo cáo bài tập nhóm theo yêu cầu ; hiệu quả làm việc của nhóm và năng lực của mỗi người học trong nhóm | 15% |
| Bài tập nhóm lần 2 : Chương 3, 4, 5 | Thực hiện tuần 7-8 | LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Bài tập nhóm được đánh giá dựa trên các tiêu chí đáp ứng về : Nội dung, hình thức báo cáo bài tập nhóm theo yêu cầu ; hiệu quả làm việc của nhóm và năng lực của mỗi người học trong nhóm |
| Kiểm tra giữa kỳ | Chương 1,2 | Tuần 6 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Mức độ đáp ứng so với yêu cầu đầu bài kiểm tra giữa kì về nội dung, hình thức trình bày. | 15% |
| Đánh giá cuối kỳ | Chương 1, 2, 3, 4, 5 | Lịch thi học phần | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Mưc độ đáp ứng với nội dung bài thi kết thúc học phần | 60% |

**8. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (LESSON PLAN)**

**8.1. Nội dung giảng dạy**

**CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CHUỖI CUNG ỨNG TRONG KINH DOANH KHÁCH SẠN**

*Giới thiệu Chương*

Chương này giúp cho sinh viên nắm được những khái niệm cơ bản về chuỗi cung ứng trong hoạt động kinh doanh khách sạn; hiểu được tầm quan trọng và vai trò của chuỗi cung ứng; nắm được yêu cầu đối với hoạt động cung ứng và quy trình tổ chức cung ứng trong kinh doanh khách sạn.

* 1. Một số khái niệm cơ bản
     1. Mua trong kinh doanh khách sạn
     2. Cung ứng trong kinh doanh khách sạn
  2. Vai trò của cung ứng trong kinh doanh khách sạn
     1. Nâng cao điều kiện thực hiện dịch vụ trong khách sạn
     2. Góp phần đa dạng hóa sản phẩm cho doanh nghiệp khách sạn
     3. Tăng khả năng đáp ứng nhu cầu của khách du lịch
     4. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp khách sạn
     5. Nâng cao hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp khách sạn
  3. Yêu cầu đối với chuỗi cung ứng trong kinh doanh khách sạn

1.3.1 Đảm bảo yêu cầu về số lượng

1.3.2 Đảm bảo yêu cầu về chất lượng

1.3.3 Đảm bảo yêu cầu về tính ổn định trong kinh doanh

1.3.4 Đảm bảo yêu cầu về tính kinh tế trong kinh doanh

* 1. Quy trình tổ chức cung ứng trong kinh doanh khách sạn

1.4.1 Phân tích và dự báo nhu cầu mua hàng

1.4.2 Xây dựng phiếu tiêu chuẩn mặt hàng cần mua

1.4.3 Gửi yêu cầu đặt mua

1.4.4 Lựa chọn nhà cung cấp

1.4.5 Thỏa thuận và ký hợp đồng

**Tài liệu tham khảo của chương**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.
2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.
3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. Jane Eastham, Liz Sharples (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**CHƯƠNG 2: Phân tích và dự báo nhu cầu cung ứng trong kinh doanh khách sạn**

*Giới thiệu Chương*

Chương này giúp sinh viên nắm được nhu cầu cung ứng hàng hoá của các bộ phận trong khách sạn, biết phân tích hàng hoá cần cung ứng, từ đó dự báo nhu cầu cần cung ứng.

* 1. Phân tích hàng hóa cần cung ứng
     1. Phân tích chủng loại
     2. Phân tích khả năng cung ứng
  2. Dự báo nhu cầu cung ứng trong kinh doanh khách sạn
     1. Dự báo nhu cầu về số lượng
     2. Dự báo nhu cầu về giá trị và khả năng tài chính
  3. Cung ứng hàng hóa cho các bộ phận trong khách sạn
     1. Cung ứng hàng hóa cho các bộ phận lưu trú
     2. Cung ứng hàng hóa cho các bộ phận nhà hàng và quầy bar
     3. Cung ứng hàng hóa cho các bộ phận kinh doanh dịch vụ bổ sung

**Tài liệu tham khảo của chương**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.
2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.
3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. Jane Eastham, Liz Sharples (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**CHƯƠNG 3: Quan hệ giữa khách sạn và các nhà cung cấp đơn lẻ**

*Giới thiệu Chương*

Chương này thảo luận tầm quan trọng của phân tích nội bộ, công cụ phân tích nội bộ của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp khách sạn. Chương này đề cập đến các khái niệm: năng lực, năng lực cốt lõi, năng lực riêng biệt, lợi thế cạnh tranh. Nhưng công cụ phân tích như VRIO và Chuỗi giá trị cũng được đề cập và phận tích trong chương này.

* 1. Phân loại quan hệ bạn hàng với các nhà cung cấp
     1. Quan hệ bạn hàng mua lẻ
     2. Quan hệ bạn hàng mua buôn
  2. Lập và quản lý thông tin các nhà cung cấp
     1. Lập và lưu hồ sơ các nhà cung cấp cũ
     2. Cập nhật thông tin về các nhà cung cấp mới
     3. Phân tích các nhà cung cấp qua nhật ký mua hàng
  3. Tổ chức hoạt động lựa chọn nhà cung ứng
     1. Các căn cứ lựa chọn các nhà cung cấp
     2. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu và sự phù hợp

**Tài liệu tham khảo của chương**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.

3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. Jane Eastham, Liz Sharples (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**CHƯƠNG 4: Lập ngân sách cung ứng và kiểm soát chi phí trong cung ứng khách sạn**

*Giới thiệu Chương*

Một trong những mục tiêu quan trọng của quản trị chuỗi cung ứng trong khách sạn là đạt được kết quả cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất. Những nội dung về lập ngân sách cung ứng và kiểm soát chi phí trong kinh doanh khách sạn sẽ được trình bày trong chương học này.

* 1. Lập ngân sách cung ứng
     1. Dự tính các chi phí mua cho từng nhóm mặt hàng
     2. Dự tính khả năng tài chính của khách sạn
     3. Dự báo các nhân tố tác động
     4. Lập kế hoạch ngân sách
  2. Kiểm soát chi phí trong kinh doanh khách sạn
     1. Kiểm soát các khoản mục chi phí
     2. Kiểm soát bảng cân đối giá trị hàng nhập và xuất trong kinh doanh khách sạn

**Tài liệu tham khảo của chương**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.

3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. Jane Eastham, Liz Sharples (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**CHƯƠNG 5: Tổ chức hoạt động cung ứng trong kinh doanh Khách sạn**

*Giới thiệu Chương*

Chương này đề cập đến vấn đề tổ chức bộ phận cung ứng và những yêu cầu đối với nhân viên thu mua trong khách sạn.

* 1. Tổ chức bộ phận cung ứng
     1. Sơ đồ tổ chức bộ phận cung ứng trong khách sạn
     2. Các chức danh và tiêu chuẩn chức danh trong bộ phận cung ứng khách sạn
     3. Xây dựng hệ thống quy định, nội quy cho chuỗi cung ứng trong khách sạn
  2. Những yêu cầu đối với nhân sự mua bán
     1. Nguyên tắc chung của chuỗi cung ứng trong khách sạn
     2. Các yêu cầu đối với hoạt động mua trong khách sạn
     3. Các yêu cầu đối với nhân viên phụ trách mua
     4. Các tiêu chuẩn đối với nhân viên mua
     5. Đánh giá hiệu quả hoạt động cung cung trong khách sạn

**Tài liệu tham khảo của chương**

**Giáo trình**

1. Nguyễn Văn Mạnh và Hoàng Thi Lan Hương (2013), Giáo trình Quản trị kinh doanh khách sạn, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

2. Tập bài giảng Quản trị Chuỗi cung ứng trong khách sạn.

3. Giáo trình quản trị cung ứng – Nguyễn Thành Hiếu – NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tài liệu khác**

1. Jane Eastham, Liz Sharples (2001), Food Supply Chain Management Food Supply Chain Management: issues for the hospitality and retail sectors,

**8.2. Kế hoạch giảng dạy**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tuần** | **Nội dung** | **NLNH học phần** | **Hoạt động dạy và học** | **Bài đánh giá** |
| **[1]** | **[2]** | **[3]** | **[4]** | **[5]** |
| 1 -3 | Chương 1, 2 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
| 4-5 | Chương 2, 3 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
|  |  | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
| 5,6 | Bài tập nhóm lần 1 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7 | Báo cáo bài tập nhóm lần 1 |  |
| 6 | Kiểm tra giữa kỳ | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Kiểm tra theo hình thức viết tự luận | Nội dung bài kiểm tra |
| 8,9 | Bài tâp nhóm lần 2 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Báo cáo bài tập nhóm lần 2 | Nội dung báo cáo và thuyết trình |
| 7,8 | Chương 4 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
| 9, 10 | Chương 4, 5 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
| 11, 12 | Chương 5 | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | * Thuyết giảng * Thảo luận nhóm * Tự học tại nhà | Chuyên cần  Mức độ tham gia vào thảo luận nhóm và bài giảng trên lớp  Sự chủ động tự học ở nhà |
| 13 | Kiểm tra kết thúc học phần | LO 1.1  LO 1.2  LO 1.3  LO 1.4  LO 1.5  LO 1.6  LO 1.7  LO 2.1  LO 2.2  LO 2.3  LO 2.4  LO 2.5  LO 2.6  LO 2.7  LO 2.8  LO 2.9  LO 2.10 | Làm bài thi luận/trắc nghiệm theo Đề thi | Giảng viên đánh giá báo cáo theo thang điểm 10 |

**9. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN (COURSE REQUIREMENTS AND EXPECTATION)**

**9.1. Quy định về tham dự lớp học**

- Sinh viên có trách nhiệm tham dự đầy đủ các buổi học. Trong trường hợp nghỉ học do lý do bất khả kháng thì phải có giấy tờ chứng minh đầy đủ và hợp lý.

- Sinh viên vắng quá 3 buổi học dù có lý do hay không có lý do đều bị coi như không hoàn thành khóa học và phải đăng ký học lại.

**9.2. Quy định về hành vi lớp học**

- Học phần được thực hiện trên nguyên tắc tôn trọng người học và người dạy. Mọi hành vi làm ảnh hưởng đến quá trình dạy và học đều bị nghiêm cấm.

- Tuyệt đối không làm ồn, gây ảnh hưởng đến người khác trong quá trình học.

- Tuyệt đối không được ăn uống, nhai kẹo cao su, sử dụng các thiết bị như điện thoại, máy nghe nhạc trong giờ học.

- Không sử dụng máy tính xách tay, máy tính bảng, điện thoại trong lớp, trừ các trường hợp có hướng dẫn của giảng viên.

- Bài tập nhóm thuyết trình: nhóm sinh viên thực thiện bài tập thuyết trình theo hướng dẫn và phân công của giảng viên, đánh giá theo thành tích của cả nhóm và của cá nhân thông qua đánh giá chéo giữa các nhóm, đánh giá của giảng viên và đánh giá chéo của các thành viên trong nhóm.

- Điểm đánh giá của giảng viên: căn cứ vào thời gian lên lớp (qua việc điểm danh hoặc nộp bài tập), thái độ học tập, hoạt động thảo luận tại lớp và việc đóng góp trong bài giảng.

- Việc tham khảo tài liệu phải được trích dẫn theo đúng quy định tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Phần tham khảo nguyên vẹn 100% tài liệu gốc (chép lại) phải để trong ngoặc kép và ghi chú rõ ràng nguồn tham khảo. Tất cả bài tập, báo cáo, bài viết, bài thi (nếu được sử dụng tài liệu) không được chép lại quá 20% tổng dung lượng bài viết, bài tập, báo cáo, bài thi.

- Việc sao chép không ghi rõ tài liệu hoặc sao chép quá 20% tổng dung lượng bài viết sẽ được xác định là gian lận.

- Sinh viên gian lận sẽ bị xử lý như sau: không được thi và phải học lại.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Xác nhận của Trường** | **Trưởng Bộ môn**  **TS.Trần Huy Đức** | **Giảng viên** |