

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN CHI TIẾT

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

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

- Tên học phần (tiếng Việt):	Marketing căn bản
- Tên học phần (tiếng Anh)	Principles of Marketing
- Mã số học phần	CLC-MKMA1104
- Thuộc khối kiến thức	Bắt buộc của ngành
- Số tín chỉ	3 (40 giờ, tương đương 48 tiết)
	+ Số giờ lý thuyết 29
	+ Số giờ thảo luận 11
- Các học phần tiên quyết	Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

Giảng viên: ThS. Dương Thị Hoa, Bộ môn Marketing

Email: hoadt@neu.edu.vn; Phòng 1305. Nhà A1

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Học phần giới thiệu cho sinh viên những hiểu biết cơ bản về marketing, vai trò của marketing trong tổ chức, những nội dung cơ bản của marketing như nghiên cứu marketing, môi trường marketing và hành vi người tiêu dùng. Từ đó, người học sẽ được giới thiệu các kiến thức và kỹ năng đặc thù của marketing để tiếp cận với khách hàng – thị trường, phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị. Sau cùng học phần sẽ tập trung giới thiệu 4 công cụ marketing điển hình trong lĩnh vực kinh doanh sản phẩm vật chất để triển khai chiến lược, kế hoạch marketing, đó là: Sản phẩm, Giá cả, Kênh phân phối và Truyền thông marketing. Học phần được xem là nền tảng cho việc tích lũy các học phần chuyên sâu của marketing.

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

Giáo trình

Trần Minh Đạo (2012). Giáo trình Marketing căn bản, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân, 2012

Tài liệu khác

[1] Philip Kotler and Gary Amstrong (2014), Principles of marketing, 15th edition, Pearson Education

[2] Philip Kotler (20110), Marketing 3.0, NXB Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh

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	Hiểu được bản chất, tư tưởng và những triết lý cơ bản của marketing.	PLO2.1.1	III
G2	Nắm được quy trình thực hiện marketing hướng tới việc ra quyết định marketing một cách có hiệu quả. Nắm được các quyết định chiến lược trong marketing qua công thức STP	PLO2.1.2	III
G3	Hiểu được căn cứ nền tảng để ra các quyết định marketing chính là các yếu tố thuộc về môi trường marketing, bao gồm các yếu tố vi mô và các yếu tố vĩ mô.	PLO2.2.1	III
G4	Hiểu được bản chất và vai trò của các công cụ marketing căn bản với công thức 4Ps, từ đó phân tích được hoạt động marketing tại các tổ chức/doanh nghiệp	PLO2.4.1	III

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

Bảng 6.1. Năng lực người học học phần

Năng lực người học	NLNH	Mô tả năng lực người học	Trình độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
PLO2.1.1	CLO1.1.1	Hiểu được bản chất và những khái niệm cơ bản của marketing	III
	CLO1.1.2	Hiểu được sự ra đời và phát triển của marketing	III
	CLO1.1.3	Nắm được tư tưởng, triết lý cơ bản của marketing	III
	CLO1.1.4	Nắm được quy trình quản trị marketing trong doanh nghiệp	III
PLO2.1.2	CLO1.2.1	Nắm được các bước trong quá trình thực hiện marketing	III
	CLO1.2.2	Hiểu được lý do phải thực hiện marketing	III

Năng lực người học	NLNH	Mô tả năng lực người học	Trình độ năng lực
	CLO1.2.3	Nắm được nội dung và quy trình thực hiện marketing và những lưu ý trong quá trình thực hiện marketing	III
	CLO1.2.4	Hiểu được khái quát về tiến trình STP và phạm vi của STP trong tổng thể quá trình áp dụng marketing trong doanh nghiệp	IV
	CLO1.2.5	Nắm được các giai đoạn, tiêu chí, yêu cầu và ý nghĩa của các phương án phân đoạn thị trường	III
	CLO1.2.6	Hiểu được cách thức lựa chọn thị trường mục tiêu và phân tích được lý do lựa chọn thị trường mục tiêu của một số doanh nghiệp điển hình	III
	CLO1.2.7	Nắm được ý nghĩa của định vị và quy trình định vị một sản phẩm, một thương hiệu hay một doanh nghiệp	III
PLO2.2.1	CLO2.3.1	Hiểu được lý do phải phân tích các yếu tố thuộc về môi trường marketing và các nhóm yếu tố môi trường marketing	IV
	CLO2.3.2	Phân tích sự ảnh hưởng của môi trường marketing tới hoạt động marketing của doanh nghiệp trên cả hai khía cạnh cung và cầu	III
	CLO2.3.3	Phân tích đặc điểm của thị trường người tiêu dùng và quá trình thông qua quyết định mua của khách hàng người tiêu dùng	III
	CLO2.3.4	Phân tích đặc điểm của thị trường tổ chức và quá trình thông qua quyết định mua của khách hàng tổ chức	III
PLO2.4.1	CLO4.4.1	Nắm được bản chất và vai trò của sản phẩm trong marketing, từ đó xác định các quyết định liên quan tới sản phẩm trong số các quyết định marketing và căn cứ đưa ra lựa chọn/quyết định về sản phẩm	IV
	CLO4.4.2	Nắm được bản chất và vai trò của giá cả trong marketing, từ đó xác định các quyết định liên quan tới giá cả trong số các quyết định marketing và căn cứ đưa ra lựa chọn/quyết định về giá cả	III
	CLO4.4.3	Nắm được bản chất và vai trò của kênh phân phối trong marketing, từ đó xác định các quyết định liên quan tới kênh phân phối trong số các quyết định marketing và căn cứ đưa ra lựa chọn/quyết định về kênh phân phối	III
	CLO4.4.4	Nắm được bản chất và vai trò của truyền thông marketing trong marketing, từ đó xác định các quyết định liên quan tới truyền thông marketing trong số các quyết định marketing và căn cứ đưa ra lựa chọn/quyết định về truyền thông marketing	III

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	- Thái độ học tập trên lớp - Năng lực	Tuần 1-10	CLO1.1.1-CLO1.1.4 CLO2.3.1-CLO2.3.4 CLO1.2.1-CLO1.2.7	- Đi học đúng giờ - Nghiêm túc học tập trên lớp - Tích cực tương tác	10%
Bài tập nhóm	Chọn nhóm, chọn chủ đề	Tuần 2	CLO1.1.1-CLO1.1.4	Sự tham gia	-
	Thảo luận về cách phân tích các nội dung	Tuần 3	CLO2.3.1-CLO2.3.4	Sự tham gia	-
	Trình bày kết quả	Tuần 10	CLO4.4.1-CLO4.4.4	Sự tham gia và khả năng phản biện	20%
	Báo cáo	Tuần 10	CLO4.4.1-CLO4.4.4	Bản báo cáo của nhóm	
Kiểm tra giữa kỳ	Chương 1 - 4	Tuần 4	CLO1.1.1-CLO1.1.4 CLO1.2.1-CLO1.2.7 CLO2.3.1-CLO2.3.4	Câu hỏi lựa chọn Câu hỏi ngắn	20%
Đánh giá cuối kỳ	Chương 1 - 10	Lịch thi học phần	CLO1.1.1-CLO1.1.4 CLO2.3.1-CLO2.3.4 CLO1.2.1-CLO1.2.7 CLO4.4.1-CLO4.4.4	Câu hỏi lựa chọn Câu hỏi ngắn Tình huống	50%

8. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (LESSON PLAN)

Tuần	Buổi học	Nội dung	NLNH học phần	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá
------	----------	----------	---------------	----------------------	--------------

[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	
1	1	Chương 1	CLO1.1.1 CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 1 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 1	CLO1.1.1 CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 1 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
2	1	Chương 2	CLO1.2.1 CLO1.2.2 CLO1.2.3	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 2 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 3	CLO2.3.1 CLO2.3.2	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 3 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
3	1	Chương 4	CLO2.2.3 CLO2.3.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 4 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
	2	Chương 4	CLO2.2.3 CLO2.3.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 4 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
4	1	Chương 4	CLO2.2.3 CLO2.3.4	Làm bài kiểm tra cá nhân Thảo luận tình huống	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
	2	Chương 5	CLO1.2.4 CLO1.2.5 CLO1.2.6 CLO1.2.7	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 5,6 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình	Câu hỏi ngắn

				huống thực tế	
5	1	Chương 5	CLO1.2.4 CLO1.2.5 CLO1.2.6 CLO1.2.7	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 5,6 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn
	2	Chương 6	CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 5,6 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn
6	1	Chương 7	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO1.2.7 CLO4.4.1	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 7 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 7	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO1.2.7 CLO4.4.1	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 7 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
7	1	Chương 7	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO1.2.7 CLO4.4.1	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 7 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 8	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.2	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 8 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
8	1	Chương 8	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.2	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 8 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 9	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.3	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 9 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn

				với sinh viên những tình huống thực tế	
9	1	Chương 9	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.3	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 9 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn
	2	Chương 10	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 10 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
10	1	Chương 10	CLO1.2.2 CLO1.2.3 CLO4.4.4	Sinh viên đọc bài ở nhà (Chương 10 trong giáo trình và slides) Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Câu hỏi ngắn Câu hỏi lựa chọn Tình huống
	2	Chương 10	CLO1.1.1- CLO1.1.4 CLO2.1.1- CLO2.1.4 CLO1.2.1- CLO1.2.7 CLO4.4.1- CLO4.4.4	Thảo luận và trình bày bài tập nhóm	Câu hỏi ngắn và thảo luận

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

9.1. Quy định về tham dự lớp học

- Sinh viên/học 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. Mỗi buổi vắng mặt sẽ bị trừ 1 điểm đánh giá quá trình. 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.
- Sinh viên sẽ được cộng điểm cho mỗi lần phát biểu xây dựng bài, có thể bù đắp cho điểm quá trình, điểm kiểm tra và điểm bài tập nhóm.
- Sinh viên không nộp bài tập nhóm sẽ nhận điểm 0 (không) cho bài tập sau cùng. Nhóm sinh viên nộp bài trễ sẽ bị trừ 1 điểm cho mỗi ngày nộp muộn.

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.

- Sinh viên phải đi học đúng giờ quy định. Sinh viên đi trễ quá 10 phút sau khi giờ học bắt đầu sẽ không được tham dự buổi học.
- 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.
- Máy tính xách tay, máy tính bảng chỉ được thực hiện vào mục đích ghi chép bài giảng, tính toán phục vụ bài giảng, bài tập, tuyệt đối không dùng vào việc khác.

**Xác nhận Viện TT, CLC &
POHE**

Trưởng Bộ môn

Giảng viên

PGS.TS. Phạm Thị Huyền

ThS. Dương Thị Hoa