

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN CHI TIẾT

(Ban hành kèm theo quyết định số QĐ/ĐHKTQĐ, ngày tháng năm 2021)

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

- Tên học phần (tiếng Việt)	Quản trị Marketing
- Tên học phần (tiếng Anh)	Marketing Management
- Mã số học phần	CLC-MKMA1110
- Thuộc khối kiến thức	Bắt buộc của ngành
- Số tín chỉ	3 (40 giờ tương đương 48 tiết)
+ Số tiết lý thuyết	26
+ Số tiết thảo luận, thực hành	14
- Các học phần tiên quyết	Không có

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN:

TS. Nguyễn Thu Lan, giảng viên Bộ môn Marketing, khoa Marketing

Địa chỉ : phòng 1305, nhà A2, khoa Marketing, Đại học Kinh tế Quốc dân

Điện thoại : 0932258666

Email : lannt@neu.edu.vn

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Học phần Quản trị Marketing được thiết kế với các nội dung giúp người học hình dung được những công việc cơ bản mà một người quản lý hoạt động marketing tại doanh nghiệp, nắm vững nội dung các công việc thuộc chức năng marketing của doanh nghiệp, xây dựng được một bản kế hoạch marketing phù hợp với doanh nghiệp; cuối cùng lập kế hoạch tiến độ và nguồn lực để tổ chức thực hiện, kiểm tra giám sát kế hoạch marketing đó.

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

Giáo trình

[1] Trương Đình Chiến (2012), *Quản trị Marketing*, NXB ĐH KTQĐ.

Tài liệu khác

[1] Philip Kotler (1997), *Quản trị Marketing*, NXB Thống kê.

[2] Philip Kotler (2003), *Những phương thức sáng tạo, chiến thắng và không chế thị trường*, NXB TP. Hồ Chí Minh.

[3] NXB TP. Hồ Chí Minh(2005), *Tiếp thị phá cách*, NXB Trẻ.

5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (COURSE GOALS)

Bảng 5.1. Mục tiêu học phần

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	NLNH Chương trình đào tạo	Trình độ năng lực
----------	----------------	---------------------------	-------------------

[1]	[2]	[3]	[4]
G1	Nắm bắt kiến thức cơ bản về Quản trị marketing: quá trình quản trị marketing trong doanh nghiệp, lập kế hoạch và chiến lược marketing, quản trị hệ thống thông tin và nghiên cứu marketing, thực hiện các phân tích về môi trường và nguồn lực marketing, quản trị các công cụ marketing hỗn hợp, đánh giá kiểm soát và điều chỉnh hoạt động marketing trong doanh nghiệp.	PLO2.1.1	II
G2	Giúp người học tích hợp các kiến thức về quản trị marketing trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thông qua việc giải quyết các tình huống quản trị marketing.	PLO2.1.2 PLO2.1.3 PLO2.1.4	V
G3	Hướng dẫn sinh viên thực hành xây dựng một phần báo cáo/ bản kế hoạch marketing cho doanh nghiệp tại Việt Nam trên cơ sở những thông tin thị trường mà sinh viên được yêu cầu thu thập.	PLO2.1.3 PLO2.1.4 PLO2.4.2 PLO2.4.4	V
G4	Có kỹ năng làm việc nhóm năng động và đa dạng	PLO2.6.1 PLO2.6.2 PLO2.6.3 PLO2.6.4	III

6. NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC Ở CẤP ĐỘ HỌC PHẦN (COURSE LEARNING OUTCOMES)

Bảng 6.1. Năng lực người học học phần

Mục tiêu học phần	NLNH	Mô tả năng lực người học	Trình độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
CLO1	CLO1.1	Hiểu được bản chất và những khái niệm cơ bản của quản trị marketing	II
	CLO1.2	Mô tả được quá trình quản trị marketing trong doanh nghiệp	II
	CLO1.3	Mô tả được quá trình lập kế hoạch và chiến lược marketing	II
	CLO1.4	Nhận thức được sự vận hành của hệ thống quản trị hệ thống thông tin và nghiên cứu marketing	II
	CLO1.5	Giải thích được sự ảnh hưởng của môi trường và nguồn lực marketing tới hoạt động marketing của doanh nghiệp	II
	CLO1.6	Giải thích được cách thức quản trị các công cụ marketing hỗn hợp	II
	CLO1.7	Mô tả được hoạt động đánh giá kiểm soát và điều chỉnh marketing trong doanh nghiệp	II
CLO2	CLO2.1	Vận dụng phân tích sự ảnh hưởng của môi trường marketing tới hoạt động marketing của doanh nghiệp	III
	CLO2.2	Vận dụng phân tích sự ảnh hưởng của nguồn lực marketing tới hoạt động marketing của doanh nghiệp	III
	CLO2.3	Vận dụng phân tích sự ảnh hưởng của môi trường marketing và nguồn lực để đánh giá các quyết định về lựa chọn thị trường mục tiêu	IV
	CLO2.4	Vận dụng phân tích sự ảnh hưởng của môi trường marketing	IV

		và nguồn lực để đánh giá các quyết định về các công cụ marketing hỗn hợp	
CLO3	CLO3.1	Thực hành thu thập và phân tích thông tin cho một doanh nghiệp cụ thể	III
	CLO3.2.	Phân tích chiến lược, chính sách, kế hoạch marketing cho một doanh nghiệp cụ thể	IV
	CLO3.3	Xây dựng một phần bản kế hoạch marketing cho một doanh nghiệp cụ thể	V
CLO4	CLO4.1	Tham gia và đóng góp cho các buổi họp nhóm	III
	CLO4.2.	Hỗ trợ cho các thành viên khác trong nhóm	III
	CLO4.3	Thực hiện tốt các phần việc của cá nhân sinh viên trong nhóm	III
	CLO4.4	Xây dựng môi trường làm việc nhóm năng động, linh hoạt, thân thiện.	III
	CLO4.5	Giải quyết các xung đột trong nhóm	III

7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN (COURSE ASSESSMENT)

Bảng 7.1. 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]
Đánh giá quá trình	Chương 1 đến 16	Tuần 1 - 10	CLO1.1-1.6 CLO4.1-4.5	Tham dự lớp học, chuyên cần, thái độ học tập, tương tác, thảo luận trong giờ học	10%
Đánh giá giữa kỳ	Chương 1 đến 7	Tuần 6	CLO1.1-1.6 CLO2.1-2.4	Bài kiểm tra giữa kỳ (câu hỏi luận ngắn)	20%
Bài tập nhóm	Tất cả các chương	Tuần 10	CLO1.1-1.6 CLO2.1-2.4 CLO3.1-3.3 CLO4.1-4.5	Bản kế hoạch marketing, thuyết trình nhóm	20%
Đánh giá cuối kỳ	Tất cả các chương		CLO1.1-1.6 CLO2.1-2.4 CLO3.1-3.3	Bài thi cuối kỳ (Trắc nghiệm T/F hoặc Multiple choice, câu hỏi luận ngắn, bài tập tình huống). Sinh viên không được sử dụng tài liệu khi thi.	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	Chương 1	CLO1.1 – CLO1.2	Giới thiệu học phần Giảng viên giảng lý thuyết chương 1	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ

			trong giáo trình Thảo luận tình huống thực tế Về nhà sinh viên đọc trước chương 2 trong giáo trình	Bài thi cuối kỳ
2	Chương 2	CLO1.3 CLO3.1 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 2 Giới thiệu và hướng dẫn làm bản kế hoạch marketing và hoạt động nhóm Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 3,4 của giáo trình	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
3	Chương 3	CLO1.4 CLO3.1-3.2 CLO2.1-2.3 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 3 Hướng dẫn làm bản kế hoạch marketing và hoạt động nhóm	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
	Chương 4	CLO1.5 CLO2.1	Giảng viên giảng lý thuyết chương 4 Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 6 của giáo trình	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Bài thi cuối kỳ
4	Chương 4+6	CLO1.5 CLO3.1-3.3 CLO2.1-2.3 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 4 và chương 6. Thảo luận tình huống doanh nghiệp Hướng dẫn làm bản kế hoạch marketing và hoạt động nhóm Về nhà sinh viên đọc trước chương 5, 7 của giáo trình	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
5	Chương 5	CLO1.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 5 Thảo luận tình huống doanh nghiệp.	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Bài thi cuối kỳ
	Chương 7	CLO1.3 CLO3.1-3.3 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 7 Hướng dẫn làm bản kế hoạch marketing và hoạt động nhóm Về nhà sinh viên đọc trước chương 8, 9 của giáo trình	Đánh giá quá trình Kiểm tra giữa kỳ Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
6	Chương 8	CLO1.3 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 8	Đánh giá quá trình Bài kiểm tra giữa kỳ Bài thi cuối kỳ
	Chương 9	CLO1.3 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 9 Thảo luận tình huống doanh nghiệp	

	Kiểm tra giữa kỳ	CLO1.1-1.6 CLO2.1-2.4	Thực hiện làm bài kiểm tra giữa kỳ Về nhà sinh viên đọc trước chương 10 của giáo trình	
7	Chương 10	CLO1.6 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 10 Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 11 của giáo trình	Đánh giá quá trình Bài thi cuối kỳ
8	Chương 11	CLO1.6 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 11 Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 12 của giáo trình	Đánh giá quá trình Bài thi cuối kỳ
	Chương 12	CLO1.6 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 12 Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 13, 14 của giáo trình	Đánh giá quá trình Bài thi cuối kỳ
9	Chương 13, 14	CLO1.6 CLO2.1-2.4	Giảng viên giảng lý thuyết chương 13,14 Thảo luận tình huống doanh nghiệp Về nhà sinh viên đọc trước chương 15 của giáo trình	Đánh giá quá trình Bài thi cuối kỳ
10	Chương 15	CLO1.7 CLO3.1-3.3 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 15 Thảo luận nhóm về kế hoạch marketing Sinh viên đọc trước ở nhà chương 16 trong giáo trình	Đánh giá quá trình Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
	Chương 16	CLO1.7 CLO3.1-3.3 CLO4.1-4.5	Giảng viên giảng lý thuyết chương 16 Thảo luận nhóm về kế hoạch marketing	Đánh giá quá trình Báo cáo nhóm và thuyết trình nhóm Bài thi cuối kỳ
11, 12	Các nhóm sinh viên trình bày kết quả bài tập nhóm	CLO2.1-2.4, CLO4.1-4.5	Thuyết trình nhóm: Sinh viên chuẩn bị báo cáo tại nhà, bản word và Slides dạng powerpoint. Mỗi nhóm có 10 phút trình bày báo cáo và 10 phút hỏi đáp với giảng viên và các sinh viên còn lại của lớp.	Đánh giá quá trình Bài thi cuối kỳ

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.

- Sinh viên vắng quá 30% số 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.
- Sinh viên phải đi học đúng giờ quy định; đi trễ quá 10 phút sau khi giờ học bắt đầu sẽ không được tham dự buổi học.
- Sinh viên không được làm ồn, gây ảnh hưởng đến người khác trong quá trình học; không 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.
- Sinh viên không nộp bài tập/ bài kiểm tra sẽ nhận điểm 0 (không) cho mỗi bài thiếu. Sinh viên nộp muộn sẽ trừ 20% số điểm bài kiểm tra. Nhóm sinh viên nộp bài trễ sẽ bị trừ 1 điểm cho mỗi ngày nộp muộn.

**Xác nhận Viện ĐTTT, CLC
& POHE**

Trưởng Bộ môn

Giảng viên

PGS.TS. Phạm Thị Huyền

TS. Nguyễn Thu Lan