

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THẠC SĨ
Ngành đào tạo: Quản Trị Kinh Doanh

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. **Tên học phần** : Triết học (Philosophy)
2. **Mã học phần** : 6012402
3. **Số tín chỉ** : 4 (4,0,8)
4. **Điều kiện tiên quyết** : Không
5. **Giảng viên giảng dạy** :

Giảng viên	Họ và tên	Chức danh:	Email
chính:	Nguyễn Trung Dũng	TS.	nguyentrungdung@iuh.edu.vn
	Nguyễn Văn Chiến	TS.	
6. **Bộ môn phụ trách môn học:** Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin
7. **Mục tiêu học phần:**
 - **Về kiến thức:**
 - Trình bày được lý luận về thế giới quan và phương pháp luận của chủ nghĩa Mác - Lênin.
 - Trình bày được những quy luật chi phối sự vận động và phát triển của xã hội loài người.
 - Trình bày được những quy luật vận động tất yếu khách quan của nền kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa.
 - Trình bày được những lý luận cơ bản của chủ nghĩa xã hội khoa học, đặc biệt là lý luận về đấu tranh giai cấp của giai cấp công nhân, cách mạng xã hội chủ nghĩa và những vấn đề chính trị - xã hội trong tiến trình xây dựng chủ nghĩa xã hội hiện thực.
 - **Về kỹ năng:**
 - Vận dụng được các kiến thức đã học để giải thích và biện luận các hiện tượng mang tính phổ quát diễn ra trong lĩnh vực tự nhiên, xã hội và tư duy.
 - Vận dụng được những kiến thức đã học vào nghiên cứu môn tư tưởng Hồ Chí Minh, môn Đường lối cách mạng của ĐCS Việt Nam và các môn khoa học pháp lý.
 - Hình thành được kỹ năng tư duy lôgic, khoa học nhằm giúp phân tích, so sánh, tổng hợp, hệ thống hóa các vấn đề khoa học nhất là các ngành khoa học lý luận chính trị.
 - Xây dựng được các kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng hùng biện, thuyết trình.
 - **Về thái độ:**
 - Xây dựng được ý thức bảo vệ, phổ biến những nguyên lý cơ bản của Chủ nghĩa Mác - Lênin, đấu tranh chống những quan điểm sai trái.
 - Xây dựng được thái độ đúng đắn trong thực hiện đường lối, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước.
 - Phát huy được bản lĩnh chính trị, củng cố niềm tin vào công cuộc xây dựng CNXH ở nước ta.
8. **Tóm tắt nội dung học phần:**

Chương trình môn Triết học có 8 chương, trong đó gồm: chương mở đầu (*chương 1*: Khái luận về triết học) nhằm giới thiệu tổng quan về triết học và lịch sử triết học; 3 chương bao quát các nội dung cơ bản thuộc về thế giới quan và phương pháp luận chung của nhận thức và thực tiễn (*chương 2*: Bản thể luận, *chương 3*: Phép biện chứng, *chương 4*: Nhận thức luận); 4 chương bao quát các nội dung lý luận triết học về xã hội và con người (*chương 5*: Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội, *chương 6*: Triết học chính trị, *chương 7*: Ý thức xã hội, *chương 8*: Triết học về con người).

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 60 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

- [1] Chương trình môn Triết học do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.
- [2] Giáo trình Triết học do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.
- [3] Các tài liệu tham khảo theo sự hướng dẫn của giảng viên.
- [4] Trịnh Đình Bảy (Biên tập), *Giáo trình Triết học Mác – Lênin*, NXB Chính trị quốc gia, 2008.

Tài liệu tham khảo:

- [5] Lê Minh Quân, 2009, *Tư tưởng chính trị của C.Mác, Ph.Ăngghen, V.I.Lênin và Hồ Chí Minh*, NXB Học viện Chính trị Hành chính quốc gia Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- [6] V.I. Lênin, 2006, *V.I.Lênin Toàn tập*, NXB Chính trị quốc gia, Việt Nam
- [7] *Bút ký triết học – Tài Bản*, 2006, NXB Chính trị quốc gia, Việt Nam
- [8] Bộ Giáo dục đào tạo, 2006, *Giáo Trình Triết Học Mác-Lênin*, Nxb Chính trị quốc gia, Việt Nam
- [9] Bộ Giáo Dục Đào tạo, 2010, *Giáo Trình Đường Lối Cách Mạng Của Đảng Cộng Sản Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, Việt Nam
- [10] Samuel Enoch Stumpf, 2006, *Lịch sử Triết học phương Tây*, NXB Tp.HCM, Việt Nam (Nguyễn Tiến Dũng, dịch giả)
- [11] Đỗ Văn Thuận (Dịch giả), 2007, *Lịch Sử Triết Học Và Các Luận Đề*, NXB Lao động, Việt Nam
- [12] Ban Tuyên giáo Trung ương, 2011, *Văn kiện Đại hội XI của Đảng lần thứ XI*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia - Sự thật, Việt Nam
- [13] Trình Ân Phú, 2011, *Kinh Tế chính trị học hiện đại*, NXB Sách Kinh tế, Việt Nam

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		L T	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	KHÁI LUẬN VỀ TRIẾT HỌC	5	0		10	[1], [2], [3], [4]
2	BẢN THỂ LUẬN	4	1		10	[1], [2], [3], [4]
3	PHÉP BIỆN CHỨNG	6	2		16	[1], [2], [3], [4]
4	NHẬN THỨC LUẬN	5	2		14	[1], [2], [3], [4]
5	HỌC THUYẾT HÌNH THÁI KINH TẾ - XÃ HỘI	7	3		20	[1], [2], [3], [4]
6	TRIẾT HỌC CHÍNH TRỊ	5	2		14	[1], [2], [3], [4]
7	Ý THỨC XÃ HỘI	5	2		14	[1], [2], [3], [4]
8	HỘI TRIẾT HỌC VỀ CON NGƯỜI	8	3		22	[1], [2], [3], [4]
	Tổng	45	15		120	

Giảng viên soạn đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Anh Văn (English)

2. Mã học phần : 6011401

3. Số tín chỉ : 3 (3,0,6)

4. Điều kiện tiên quyết : Không

5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên	Họ và tên	Chức danh:	Email
chính:	Nguyễn Xuân Hồng	ThS.	nguyensexuanhong@iuh.edu.vn

Giảng viên	Hồ Thị Hiền	ThS.
trợ giảng:	Nguyễn Thị Thu Hằng	ThS.

6. Bộ môn phụ trách môn học:

7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Sau khi học xong, học viên có khả năng nghe, đọc, viết, nói ở mức độ trung cấp và làm tốt các dạng bài tập B1.
- Học viên mở rộng vốn từ vựng, nâng cao kỹ năng Nghe, Nói, Đọc, Viết.
- Học viên thành thạo với cấu trúc làm bài thi B1.

➤ Về kỹ năng

- Học viên có kỹ năng làm các bài thi B1 với 4 kỹ năng: Nghe, Nói, Đọc, Viết.
- Thành thạo với các dạng câu hỏi trong bài thi B1.
- Phát hiện ra những điểm yếu của mình, những sai sót khi làm bài và tìm hướng khắc phục.
- Nâng cao số lượng câu trả lời đúng.
- Học viên hình thành kỹ năng tự học, tự nghiên cứu và tự luyện tập đọc các tài liệu ở mức độ Trung cấp trong các nguồn tài liệu thực tế.

➤ Về Thái độ

- Học viên hiểu được tầm quan trọng của tiếng Anh trong cuộc sống hằng ngày, trong học tập cũng như trong công việc.
- Học viên hình thành tinh thần tự học, tự nghiên cứu, thông qua hoạt động học tập trong lớp, học viên có thái độ hợp tác, thân thiện với các bạn học và tôn trọng giảng viên đứng lớp.

8. **Tóm tắt nội dung học phần:** Học phần này gồm có 4 bài luyện tập các năng Nghe, Nói, Đọc, Viết nhằm trang bị cho học viên kiến thức nền tảng và làm quen với 4 kỹ năng này trong kỳ thi B1, giúp học viên biết cách tự học để thi lấy chứng chỉ B1 là chứng chỉ bắt buộc cho các học viên cao học khi tốt nghiệp.

9. **Phương pháp giảng dạy:** học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. **Tài liệu học tập:**

Giáo trình chính:

[1] Lucrecia Luque-Motimer. 2005. **PET Testbuilder**. Macmillan.

Tài liệu tham khảo:

[2] Malsolm Mann & Steve Taylore-Knowles. 2010. **Destination B1-Grammar and Vocabulary**. Macmillan.

[3] Preliminary English Test 6. Cambridge University Press.

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương (Tuần)	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	TEST 1	4	1		10	[1]
2	TEST 1	4	1		10	[1]
3	TEST 2	4	1		10	[1]
4	TEST 2	4	1		10	[1]
5	TEST 3	4	1		10	[1]
6	TEST 3	4	1		10	[1]
7	TEST 4	4	1		10	[1]
8	TEST 4	4	1		10	[1]
9	ÔN TẬP	4	1		10	[1]
	Tổng	36	9		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Phương pháp luận nghiên cứu khoa học
2. Mã học phần : 6013400
3. Số tín chỉ : 3 (3,0,6)
4. Môn tiên quyết : không
5. Giảng viên phụ trách chính: Tiến sĩ Nguyễn Thị Thu Trang
Tiến sĩ Nguyễn Ngọc Hiền

6. Tóm tắt nội dung học phần

Môn học cung cấp cho học viên những cơ sở lý luận và kỹ năng cơ bản của nghiên cứu khoa học. Môn học giúp học viên phát triển tư duy khoa học. Học viên có thể áp dụng những kiến thức và kỹ năng nghiên cứu khoa học vào quá trình học tập và quá trình nghiên cứu ở bậc học cao học cũng như vào quá trình lao động nghề nghiệp.

7. Mục tiêu học phần

Sau khi học xong môn học, học viên sẽ nắm được những cơ sở lý luận và kỹ năng cơ bản của nghiên cứu khoa học, quy trình của một luận văn thạc sỹ hoặc cách thức để viết bài báo khoa học. Bắt đầu từ việc mô tả vấn đề nghiên cứu, xây dựng tổng quan tài liệu nghiên cứu, xây dựng cơ sở lý thuyết và hình thành khung lý thuyết, các phương pháp thu thập, xử lý, phân tích dữ liệu để viết báo cáo kết quả nghiên cứu. Cụ thể chuẩn đầu ra (CDR) của học phần này được mong đợi đối với học viên như sau:

CDR	Mục tiêu học phần
CDR01	Tổng hợp được các kiến thức cơ bản về phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu khoa học, giải thích và phân biệt những khái niệm chính của khoa học, nghiên cứu khoa học, phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu khoa học, trình bày được các đặc điểm của nghiên cứu khoa học và quá trình nghiên cứu khoa học, giải thích và sử dụng được các thuật ngữ nghiên cứu;
CDR02	Phân tích được các giai đoạn và các bước tiến hành một nghiên cứu khoa học;
CDR03	Thực hiện được một bài báo khoa học chuyên ngành đầy đủ các nội dung và hình thức của bài báo.
CDR04	Rèn luyện kỹ năng tìm kiếm tài liệu, phân tích, thuyết trình, sử dụng công nghệ hỗ trợ cho nghiên cứu, báo cáo
CDR05	Rèn luyện thái độ tích cực làm việc, chủ động trong làm việc nhóm

8. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

9. Nội dung chi tiết học phần

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CĐR môn học
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			
1	<p>Chương 1: Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu khoa học</p> <p>1.1. Khái quát về phương pháp luận và phương pháp</p> <p>1.2. Khoa học</p> <p>1.3. Nghiên cứu khoa học</p> <p>1.4. Phương pháp luận nghiên cứu khoa học</p> <p>1.5. Phương pháp nghiên cứu khoa học</p> <p>1.6. Trình tự tiến hành một nhiệm vụ nghiên cứu khoa học và công nghệ</p>	6	3	18	[1]	CĐR01 CĐR05
2	<p>Chương 2: Giai đoạn chuẩn bị nhiệm vụ nghiên cứu khoa học và công nghệ</p> <p>2.1. Định hình vấn đề nghiên cứu</p> <p>2.2. Lập kế hoạch nghiên cứu</p> <p>2.3. Xây dựng đề cương nghiên cứu</p>	17	4	42	[1]	CĐR01 CĐR02 CĐR04 CĐR05
3	<p>Chương 3: Tổ chức triển khai các nhiệm vụ nghiên cứu khoa học và công nghệ</p> <p>3.1. Các giai đoạn tổ chức thực hiện một nhiệm vụ nghiên cứu khoa học và công nghệ</p> <p>3.2. Yêu cầu chung của một báo cáo kết quả nghiên cứu nhiệm vụ khoa học và công nghệ</p>	12	3	30	[2]	CĐR01 CĐR02 CĐR03 CĐR04 CĐR05
	Tổng	35	10	90		

10. Tài liệu học tập

Giáo trình chính

[1] Tài liệu bài giảng môn “Phương Pháp Luận Nghiên Cứu Khoa Học”, trường Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh. Tài liệu lưu hành nội bộ.

[2] Nguyễn Đình Thọ (2013), *Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh*, NXB Tài chính, TP. Hồ Chí Minh.

Tài liệu tham khảo

[3] Đinh Phi Hồ (2014), *Phương pháp nghiên cứu kinh tế và viết luận văn thạc sĩ*, NXB. Phương Đông.

[4] Vũ Cao Đàm.(2013), *Giáo trình Phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, NXB Giáo dục Việt nam, Hà Nội.

11. Nhiệm vụ học viên

- ❖ Theo Quy chế đào tạo hiện hành:
 - Tham dự học trên lớp: trên 80% số tiết.
 - Làm bài tập, đọc giáo trình theo yêu cầu của giảng viên.
 - Thi và kiểm tra theo qui định của qui chế đào tạo tín chỉ. Tất cả các điểm thành phần và trung bình môn học phải đạt từ 4.0 trở lên.
- ❖ **Tổng số giờ tín chỉ: 45**
 - Số giờ lý thuyết: **38**
 - Số giờ thảo luận: **7**
 - Số giờ kiểm tra giữa kỳ: **60'** (không tính vào giờ học)
- ❖ **Lưu ý trong quá trình học:**
 - Đọc trước giáo trình môn học ở nhà.
 - Đọc các tài liệu tham khảo.
 - Trả lời câu hỏi trên lớp
 - Tích cực và nghiêm túc tham gia thảo luận, làm bài tập nhóm trên lớp và ở nhà.

12. Phương pháp đánh giá học phần

1. Thang điểm đánh giá: 10.
2. Hình thức và kế hoạch đánh giá:

STT	HÌNH THỨC	NỘI DUNG	THỜI ĐIỂM	CÔNG CỤ	TỶ LỆ (%)
Tham dự lớp (Quá trình)					
1.	Tham dự lớp học	Ý thức thái độ học tập, chuyên cần và tích cực đóng góp ý kiến trong giờ học	Mỗi buổi học	Sổ theo dõi	10%
Tổng:					10%
Báo cáo chuyên đề/tiểu luận					
2.	Bài tập nhóm	Làm bài tập nhóm và thuyết trình với đề tài theo hướng dẫn của giảng viên	Báo cáo theo tuần	Mỗi buổi học	10%
	Bài viết cá nhân về môn học	Bài luận cá nhân theo yêu cầu của giảng viên	Đến hạn nộp báo cáo	Bài viết của học viên	10%
Tổng:					20%
Thi giữa kỳ					
3.	Tự luận	Theo yêu cầu của giảng viên	Sau khi kết thúc tiết 25	Bài làm thi giữa kỳ	20%
Tổng:					20%
Thi cuối kỳ					
3.	Bài tập lớn	Theo yêu cầu của giảng viên	Sau tiết 45 (kết thúc các buổi học)	Bài tập lớn cuối kỳ	50%
Tổng cộng:					100%

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Luật thương mại
2. Mã học phần : 6007402
3. Số tín chỉ : 3 (3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh	Email
	Đặng Công Tráng	TS.	dangcongtrang@iuh.edu.vn
	Nguyễn Nam Hà	TS.	nguyennamha@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng:

6. Bộ môn phụ trách môn học: Luật kinh tế
7. Mục tiêu học phần:

*** Về kiến thức**

- Phân tích được môi trường pháp lý đối với hoạt động thương mại quốc tế của các thực thể công và thương nhân.
- Tổng hợp được các kiến thức pháp luật thương mại quốc tế chuyên ngành khi tiến hành các hoạt động thương mại quốc tế của thương nhân.
- Phân tích, đánh giá được các yếu tố pháp lý có lợi và bất lợi cho thương nhân trong quan hệ hợp đồng thương mại quốc tế.
- Dự báo được khả năng tranh chấp trong quan hệ hợp đồng thương mại quốc tế của thương nhân.

*** Về kỹ năng**

- Vận dụng linh hoạt các kiến thức pháp lý thương mại quốc tế chuyên ngành trong tình huống pháp lý cụ thể.
- Tư vấn, xây dựng được văn bản hợp đồng thương mại quốc tế của doanh nghiệp.
- Tham gia tổ tụng trong các vụ tranh chấp hợp đồng thương mại quốc tế của doanh nghiệp.

*** Về thái độ**

- Có tinh thần trách nhiệm với bản thân, tập thể, công đồng.
- Cầu tiến trong công việc.
- Tác phong làm việc nghiêm túc, tích cực, năng động, sáng tạo và độc lập.
- Tự tin, chủ động trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Môn Luật thương mại quốc tế trong chương trình đào tạo thạc sĩ quản trị kinh doanh là một môn học bắt buộc nằm trong phần kiến thức cơ sở ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức cơ sở ngành và khối kiến thức chuyên ngành, nhằm trang bị cho người học kiến thức khoa học pháp lý chuyên ngành về hệ thống các thiết chế điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế trong giai đoạn hiện tại, bao gồm:

Quan hệ thương mại quốc tế giữa các quốc gia và các thực thể công (thương mại hàng hóa và các Hiệp định của WTO; thương mại dịch vụ và Hiệp định GATS; quyền sở hữu trí tuệ và Hiệp định TRIPS; cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO). Pháp luật hội nhập kinh tế khu vực như EU, NAFTA, ASEAN. Các hiệp định hợp tác

thương mại song phương giữa Việt Nam và một số đối tác như Việt Nam – Liên minh châu Âu, Việt Nam – Hoa Kỳ, Việt Nam – Trung Quốc.

Quan hệ thương mại quốc tế giữa các thương nhân: Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, nhượng quyền thương mại quốc tế, logistics quốc tế, thương mại điện tử trong giao dịch kinh doanh quốc tế, cơ chế giải quyết tranh chấp phát sinh trong hoạt động thương mại quốc tế.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] PGS.TS. Nguyễn Việt Tý chủ biên, 2011, *Giáo trình luật thương mại*, tập 1, 2, ĐH Luật Hà Nội, NXB. CAND, Hà Nội.

Tài liệu tham khảo:

[2] PGS.TS. Nguyễn Minh Tuấn chủ biên, 2010, *Giáo trình luật kinh doanh*, NXB. ĐHQGTPHCM.

[3] TS. Bùi Ngọc Cường chủ biên, 2011, *Giáo trình luật đầu tư*, ĐH luật Hà Nội, 2011, NXB. CAND, Hà Nội.

[4] TS. Nguyễn Thị Vân Anh chủ biên, 2011, *Giáo trình luật cạnh tranh*, ĐH luật Hà Nội, 2011, NXB. CAND, Hà Nội.

[5] TS. Phùng Trung Tập chủ biên, 2011, *Giáo trình luật sở hữu trí tuệ Việt Nam*, ĐH luật Hà Nội, 2009, NXB. CAND, Hà Nội.

[6] TS. Trần Việt Dũng chủ biên, 2015, *Giáo trình luật thương mại quốc tế, phần I, II*, Đại học Luật TP.HCM, NXB. Hồng Đức – Hội luật gia Việt Nam, Hà Nội.

[7] Tập thể tác giả, *Giáo trình Luật thương mại quốc tế*, 2012, Đại học Luật Hà Nội, NXB. LD-XH, Hà Nội.

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Tổng quan về luật thương mại quốc tế 1.1 Nguồn luật thương mại quốc tế 1.2 Giao dịch thương mại quốc tế và các giao dịch có liên quan	2	2		8	[1]

2	Luật WTO 2.1 Giới thiệu chung 2.2 Một số nguyên tắc cơ bản của WTO và ngoại lệ 2.3 Thương mại hàng hóa và các hiệp định của WTO 2.4 Thương mại dịch vụ và các hiệp định của GATS 2.5 Quyền sở hữu trí tuệ và hiệp định TRIPS 2.6 Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO 2.7 Một số vấn đề mới của WTO 2.8 Việt Nam và các cam kết gia nhập WTO	4	4		16	[1]
3	Pháp luật hội nhập kinh tế khu vực 3.1 Giới thiệu chung 3.2 Pháp luật về thị trường nội khối của Liên minh châu Âu (EU) 3.3 Hiệp định thương mại tự do bắc Mỹ (NAFTA) 3.4 Pháp luật về hội nhập kinh tế ASEAN 3.5 Việt Nam hội nhập kinh tế khu vực	4	4		16	[1]
4	Các hiệp định hợp tác thương mại song phương giữa Việt Nam và một số đối tác 4.1 Việt Nam – Liên minh châu Âu 4.2 Việt Nam – Hoa Kỳ 4.3 Việt Nam – Trung Quốc	3	3		12	[1]
5	Pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 5.1 Giới thiệu chung 5.2 Các điều kiện về cơ sở giao hàng trong mua bán hàng hóa quốc tế - INCOTERMS 5.3 Pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 5.4 Thanh toán hợp đồng mua	3	3		12	[1]

	bán hàng hóa quốc tế					
6	Pháp luật điều chỉnh một số giao dịch kinh doanh quốc tế khác 6.1 Pháp luật về nhượng quyền thương mại quốc tế - Tổng quan 6.2 Pháp luật về Logistics quốc tế - Tổng quan 6.3 Pháp luật về giao dịch điện tử trong giao dịch kinh doanh quốc tế - Tổng quan	3	3		12	[1]
7	Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế giữa các thương nhân 7.1 Giới thiệu chung 7.2 Các phương thức giải quyết tranh chấp – sự lựa chọn 7.3 Chọn luật áp dụng và cơ quan tài phán trong giải quyết tranh chấp 7.4 Công nhận và thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài 7.5 Công nhận và thi hành bản án, quyết định của tòa án nước ngoài 7.6 Pháp luật Việt Nam về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế giữa các thương nhân	3	3		12	[1]
8	Ôn tập	1			2	
	Tổng	23	22		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. **Tên học phần** : Quản trị nguồn nhân lực
2. **Mã học phần** : 6007403
3. **Số tín chỉ** : 3 (3,0,6)
4. **Điều kiện tiên quyết** : Không
5. **Giảng viên giảng dạy** :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh:	Email
	Bùi Văn Danh	TS.	buivandanh@iuh.edu.vn
	Nguyễn Quang Vinh	TS.	nguyenquangvinh@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng:

6. **Bộ môn phụ trách môn học:** **Quản trị tác nghiệp**
7. **Mục tiêu học phần:**

➤ **Về kiến thức**

- Trình bày được các khái niệm cơ bản về nguồn nhân lực, quản trị nguồn nhân lực, chức năng, vai trò và các hoạt động chính của quản trị nguồn nhân lực.
- Phân tích và đánh giá được nội dung của hoạch định nguồn nhân lực, phỏng vấn tuyển dụng, tổ chức huấn luyện nhân viên, đánh giá thành tích nhân viên, các chính sách về tiền lương thưởng, phụ cấp, xây dựng môi trường làm việc và quản trị quan hệ lao động, quản trị mối quan hệ nhân sự.

➤ **Về kỹ năng**

- Vận dụng được kiến thức về dự báo nhu cầu nguồn nhân lực, tìm kiếm được nguồn cung nhân lực, hoạch định được nguồn nhân lực, tham gia tổ chức phỏng vấn tuyển dụng, tổ chức được một chương trình huấn luyện nhân viên, tham gia hoạt động đánh giá thành tích nhân viên, tính toán được lương, thưởng.
- Đánh giá và đưa ra giải pháp để giải quyết được vấn đề liên quan một số tình huống quản trị nguồn nhân lực trong thực tế.

➤ **Về thái độ**

- Sinh viên hiểu rõ và yêu thích công việc quản trị nguồn nhân lực.
- Xem trọng và quan tâm đến nhu cầu của nhân viên.
- Tôn trọng nội quy, quy trình công việc của doanh nghiệp.
- Ý thức được quản trị nguồn nhân lực giữ vai trò quan trọng trong doanh nghiệp
- Chấp hành tốt những qui định, pháp luật về luật cạnh tranh, luật lao động...

8. **Tóm tắt nội dung học phần:**

Môn Quản trị nguồn nhân lực trong chương trình đào tạo là một môn học bắt buộc nằm trong phần kiến thức chuyên ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức cơ sở ngành và khối kiến thức chuyên ngành. Nội dung cơ bản của môn học chủ yếu đã được trang bị cho sinh viên ở bậc đại học, do đó, ở bậc cao học, phần nội dung đi sâu vào việc phân tích, thảo luận các lý thuyết mới và các mô hình quản trị nguồn nhân lực hiện đại, nâng cao kỹ năng giải quyết những vấn đề bất ổn về thu hút, phát triển và duy trì nguồn nhân lực, đồng thời nghiên cứu, thảo luận một số phương pháp quản trị nguồn nhân lực mới trên thế giới hiện nay.

9. **Phương pháp giảng dạy:** học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Bùi Văn Danh, Nguyễn Văn Dung, Lê Quang Khôi, 2011, *Quản trị nguồn nhân lực*, NXB Phương Đông, Việt Nam.

Tài liệu tham khảo:

[2] DelCampo, Robert G., 2011, *Human resource management demystified*, McGraw-Hill, USA

[3] Cascio Wayne F., 2010, *Managing human resources : productivity, quality of work life, profits*, McGraw-Hillwin, USA

[4] Trần Kim Dung, 2010, *Quản trị nguồn nhân lực*, Nxb Tổng hợp, TP.HCM, Việt Nam.

[5] Sandra L.Steen et al, 2013, *Human Resource Management*, McGraw-Hill, USA

[6] Alan M. Saks, Robert R. Haccoun, 2014, *Managing Performance through Training and Development*, 6th edn, Nelson Education USA

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Tổng quan về quản trị nguồn nhân lực 1.1 . Khái niệm, vai trò của QTNNL 1.2 Các thách thức trong QTNNL 1.3 Quản trị các hoạt động về NNL 1.4 Đánh giá NNL của tổ chức	4	0	0	8	[1]
2	Các lý thuyết động viên và quản trị hiệu quả con người 2.1.Các lý thuyết động viên nhân viên và cách vận dụng 2.2. Sự thỏa mãn trong	4	0	0	8	[1]

	công việc và cam kết với tổ chức 2.3. Đánh giá hiệu quả NNL					
3	Hoạch định nguồn nhân lực 3.1. Chiến lược tổ chức và NNL 3.2. Hoạch định nguồn nhân lực 3.3. Phân tích môi trường 3.4. Dự báo và cân đối cung cầu NNL	4	1	0	10	[1]
4	Phân tích và thiết kế công việc 4.1. Phân tích công việc và bản chất thay đổi của công việc 4.2. Phương pháp và các giai đoạn trong phân tích công việc 4.3. Bản mô tả công việc và tiêu chuẩn công việc 4.4. Dòng công việc và thiết kế công việc	3	1	0	8	[1]
5	Tuyển mộ và tuyển dụng nguồn nhân lực 5.1. Tổng quan 5.2. Các quyết định về tuyển mộ 5.3. Quyết định nguồn và phương pháp tuyển mộ 5.4. Tuyển dụng 5.5. Đánh giá hiệu quả công tác tuyển dụng	4	1	0	10	[1]
6	Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực 6.1. Tổng quan 6.2. Tiếp cận hệ thống đối với đào tạo 6.3. Đánh giá đào tạo 6.4. Phát triển NNL 6.5. Hoạch định nghề nghiệp	4			8	[1]
7	Quản trị và đánh giá thành quả	3	1		8	[1]

	7.1.Xác định và đánh giá thành quả nhân viên 7.2. Các phương pháp đánh giá thành quả 7.3. Quản trị hiệu quả thành quả					
8	Quản trị tiền lương và phúc lợi 8.1.Các khái niệm liên quan đến tiền lương, cấu trúc lương 8.2. Phát triển một hệ thống lương cơ sở 8.3. Tiền lương biến đổi để khuyến khích thành quả 8.4 các yếu tố tác động đến việc trả lương	6			12	[1]
9	Quan hệ trong công việc 9.1. Tầm quan trọng của giá trị nơi làm việc 9.2. Cảm xúc, thái độ và hành vi 9.3. Mâu thuẫn trong tổ chức và quản trị mâu thuẫn	4	0	0	8	[1]
10	Quản trị nguồn nhân lực quốc tế 10.1. Các loại tổ chức kinh doanh quốc tế và các yếu tố ảnh hưởng QTNL quốc tế 10.2 Bố trí NNL quốc tế 10.3. Đào tạo và phát triển NNL quốc tế 10.4. Chế độ lương, thưởng quốc tế	4	0	0	8	[1]
	Ôn tập		1		2	[1]
	Tổng	40	5		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TS. Bùi Văn Danh
TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị điều hành
2. Mã học phần : 6007422
3. Số tín chỉ : 3 (3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh	Email
	Nguyễn Thành Long	TS	nguyenthanchlong@iuh.edu.vn
	Lê Thị Kim Hoa	TS	lenthikimhoa@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng

6. Bộ môn phụ trách môn học: Quản trị Tác nghiệp
7. Mục tiêu học phần:

Trang bị những kiến thức chuyên sâu về công tác quản lý trong hoạt động sản xuất trong doanh nghiệp nhằm giúp học viên có thể hoạch định, tổ chức và kiểm soát hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Nội dung học phần Quản trị điều hành ở bậc đại học bao gồm các vấn đề liên quan đến quá trình tổ chức thực hiện sản xuất. Cụ thể là liên quan đến vấn đề hoạch định, tổ chức triển khai hoạt động sản xuất, dịch vụ. Ở bậc cao học, có 5% số tiết ôn lại một số nội dung chính yếu đã được học ở bậc đại học, số tiết còn lại bổ sung cho học viên những kiến thức về các thuật toán để tính toán số lượng hàng tồn kho tối ưu, tính toán để bố trí mặt bằng tối ưu đồng thời nâng cao kỹ năng phân tích, kỹ năng hoạch định, kỹ năng điều độ tác nghiệp nhằm giúp cho học viên có đủ khả năng để quản lý toàn diện hoạt động sản xuất trong doanh nghiệp.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

Sách, giáo trình chính

[1]. Bùi Văn Danh, Nguyễn Thị Ngọc Hoa, Nguyễn Thành Long. *Quản trị điều hành*. NXB Đại Học Công nghiệp Tp. HCM, 2018.

[2]. Hồ Tiến Dũng. *Quản trị điều hành*. Nhà xuất bản Lao động, 2010.

Tài liệu tham khảo

[1]. Đặng Minh Trang & Lưu Đan Thọ, *Quản trị vận hành hiện đại*, NXB Tài chính, 2015.

[2]. Nigel Slack, Stuart Chambers, Robert Johnston, *Operations management*. 6th Edition: Prentice Hall, 2010.

[3]. Russell, Roberta S., and Bernard W. Taylor III. *Operations Management*. 3rd Edition: Prentice Hall, 2000.

Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

11. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ SẢN XUẤT VÀ ĐIỀU HÀNH. 1.1 Một số khái niệm. 1.2 Lịch sử phát triển của lý thuyết quản trị sản xuất và điều hành. 1.3 Vấn đề năng xuất trong quản trị sản xuất và điều hành. 1.4 Vấn đề lựa chọn chiến lược trong quản trị sản xuất và điều hành. 1.5 Nội dung quản trị dịch vụ và điều hành	3			6	[1],[2],[3],[4]
2	CHƯƠNG 2: DỰ BÁO. 2.1 Các loại dự báo. 2.2 Các nhân tố tác động đến dự báo nhu cầu. 2.3 Tác động của chu kỳ sống của sản phẩm đối với dự báo. 2.4 Các phương pháp dự báo nhu cầu. 2.5 Giám sát và kiểm soát dự báo.	3	2		10	[1],[2],[3]
3	CHƯƠNG 3: QUYẾT ĐỊNH VỀ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ, CÔNG SUẤT, CÔNG NGHỆ VÀ THIẾT BỊ. 3.1 Quyết định về sản phẩm,	2	2		8	[1],[2],[3],[4]

	dịch vụ. 3.2 Quyết định về công nghệ. 3.3 Quyết định về công suất. 3.4 Quyết định về thiết bị					
4	CHƯƠNG 4: XÁC ĐỊNH ĐỊA ĐIỂM CỦA DOANH NGHIỆP. 4.1 Các bước tiến hành chọn địa điểm. 4.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc chọn địa điểm. 4.3 Các phương pháp xác định địa điểm.	4	2		12	[1],[2] ,[3],[4]
5	CHƯƠNG 5: NHỮNG CHIẾN LƯỢC HOẠCH ĐỊNH TỔNG HỢP. 5.1 Quá trình hoạch định tổng hợp. 5.2 Các phương pháp hoạch định tổng hợp.	3	2		10	[1],[2] ,[3],[4]
6	CHƯƠNG 6: LẬP TRÌNH SẢN XUẤT. 6.1 Sắp xếp thứ tự tối ưu trong sản xuất dịch vụ. 6.2 Phương pháp phân công công việc cho các máy. 6.3 Phương pháp sơ đồ GANTT. 6.4 Phương pháp sơ đồ PERT. 6.5 Sơ đồ PERT vẽ theo tỷ lệ và theo phương nằm ngang.	4	2		12	[1],[2] ,[3],[4]
7	CHƯƠNG 7: QUẢN TRỊ HÀNG TỒN KHO. 7.1 Những khái niệm liên quan đến quản trị tồn kho. 7.2 Những mô hình tồn kho. 7.3 Đo lường, đánh giá hiệu quả tồn kho.	4	2		12	[1],[2] ,[3],[4]
8	CHƯƠNG 8: HOẠCH ĐỊNH NHU CẦU VẬT TƯ. 8.1 Các yêu cầu của mô hình tồn kho đối với các mặt hàng phụ thuộc trong lĩnh vực sản xuất.	3	2		8	[1],[2] ,[3],[4]

	8.2 Hệ thống hoạch định nhu cầu vật liệu. 8.3 Kỹ thuật xác định kích thước lô hàng.					
9	CHƯƠNG 9: BỐ TRÍ MẶT BẰNG. 9.1 Khái quát về chiến lược bố trí mặt bằng. 9.2 Các loại chiến lược bố trí mặt bằng.	3	1		8	[1],[2] ,[3],[4]]
11	Ôn tập	1	0	2	1	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên soạn đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị chiến lược
2. Mã học phần : 6007405
3. Số tín chỉ : 3 (3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên	Họ và tên	Chức danh	Email
chính:	Lê Thị Kim Hoa	TS.	lethikimhoa@iuh.edu.vn
	Đàm Trí Cường	TS.	damtricuong@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng:

6. Bộ môn phụ trách môn học: Quản trị chiến lược

7. Mục tiêu học phần:

Sau khi hoàn tất học phần học viên có khả năng làm việc với kiến thức cơ bản về kinh tế, giúp cho học viên có thể hiểu biết và nhận biết được vị thế của các doanh nghiệp trên thị trường đồng thời nâng cao khả năng nghiên cứu thị trường của học viên.

* Về kiến thức

- Biết được và trình bày được một cách tường tận (sở hữu kiến thức khoa học) các khái niệm về quản trị chiến lược, về qui trình hoạch định chiến lược kinh doanh đối với doanh nghiệp.
- Hiểu được, phân tích được tầm nhìn, sứ mạng, mục tiêu của doanh nghiệp.
- Biết được, trình bày được môi trường kinh doanh của doanh nghiệp
- Biết được cách phân loại chiến lược và nhận thức được tính đặc trưng của mỗi chiến lược
- Biết rút ra được ý nghĩa của kiến thức quản trị chiến lược; biết liên kết được các kiến thức và hệ thống hóa chúng theo ý tưởng riêng của mình.
- Biết sử dụng kiến thức quản trị chiến lược vào đâu, vào lúc nào và dùng nó để giải quyết những vấn đề gì.

* Về kỹ năng

- Thiết kế và tổ chức thực hiện được một cuộc nghiên cứu khảo sát thị trường.
- Phân tích được ưu nhược điểm nguồn lực của doanh nghiệp.
- Phân tích được sự tác động các yếu tố của môi trường kinh doanh vào doanh nghiệp
- Hoạch định được chiến lược kinh doanh phù hợp với doanh nghiệp.
- Xây dựng được các ma trận yếu tố bên trong (Internal Factors Evaluation), yếu tố bên ngoài (External Factors Evaluation), yếu tố cạnh tranh (Competitive Factors Evaluation), ma trận hoạch định có thể định lượng (Quantitative Strategic Planning Maxtrix).
- Đề xuất được, thực hiện được các giải pháp thực hiện chiến lược kinh doanh

* Về thái độ

- Có tinh thần, thái độ nghiêm túc trong việc thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.
- Luôn thể hiện các hành vi, thái độ đạo đức trong kinh doanh đối với khách hàng, đối tác.
- Tôn trọng đối thủ cạnh tranh, thân thiện với khách hàng, tận tâm với công việc
- Chấp hành tốt nội qui, kỷ luật của doanh nghiệp.
- Chấp hành tốt những quy định, pháp luật về luật cạnh tranh, luật lao động.
- Rèn luyện tinh thần học tập tích cực trong học tập và ứng dụng tốt môn quản trị chiến lược

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Học phần Quản trị chiến lược ở bậc đại học cung cấp những kiến thức căn bản về những khái niệm cơ bản về chiến lược và quản trị chiến lược, khái niệm sứ mạng, mục tiêu dài hạn, những nguyên lý quản trị chiến lược, giới thiệu các giai đoạn phát triển của quản trị chiến lược. Ở bậc cao học, học phần Quản trị chiến lược có 5% tổng số tiết để nhắc lại một số nội dung chính yếu đã học ở bậc đại học, số tiết còn lại tập trung bổ sung kiến thức về một số mô hình quản trị chiến lược của doanh nghiệp, triển khai một số công cụ trong hoạch định chiến lược đồng thời nâng cao kỹ năng phân tích, kỹ năng nghiên cứu, thu thập thông tin, kỹ năng giải quyết vấn đề nhằm phục vụ cho việc hoạch định chiến lược kinh doanh cấp công ty, cấp vi mô, cấp chức năng trong môi trường kinh doanh quốc tế.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Athur A.Thompson and Jr.Strickland, both of the University of Alabama, *Strategic management*, 13th edition. Copy righ 2010 by The McGraw-Hill

Tài liệu tham khảo:

[2] TS. Nguyễn Hữu Lam - Quản trị chiến lược - NXB Thống kê, 2012

[3] TS. Nguyễn Hữu Lam, TS. Phạm Xuân Lan- Phát triển vị thế cạnh tranh -NXB Thống kê 2011

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Tổng quan về quản trị chiến lược 1.1 Quá trình phát triển của QTCL 1.2 Khái niệm chiến lược 1.3 Cấu thành của QTCL 1.4 Quá trình QTCL 1.5 Vị trí, vai trò của QTCL	3			6	
2	Đánh giá nguồn lực và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp 2.1 Các kỹ thuật phân tích môi trường bên ngoài 2.2 Môi trường tổng quát(Vĩ mô) 2.3 Môi trường ngành (Vi mô) 2.4. Môi trường nội bộ 2.5 Chuỗi giá trị và sự sáng tạo giá trị	5			10	
3	Tạo dựng lợi thế cạnh tranh thông qua các chiến lược chức năng 3.1 Đạt được chất lượng vượt trội 3.2 Đạt được sự cải tiến vượt trội 3.3 Đạt được sự đáp ứng khách hàng vượt trội 3.4 Chiến lược cạnh tranh tổng quát và chiến lược điển hình	7	2		18	
4	Chiến lược kinh doanh quốc tế 4.1 Tổng quan về chiến lược kinh doanh quốc tế 4.2 Chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế 4.3 Các phương thức thâm nhập thị trường quốc tế	5			10	
5	Xây dựng nguồn lực và cấu trúc tổ	5	1		12	

	chức 5.1 Tầm quan trọng của viên cảnh toàn cầu trong chiến lược 5.2 Phân tích ma trận swot và chiến lược của công ty 5.3 Phân tích ma trận BCG 5.4 Chiến lược kinh doanh quốc tế & lợi thế cạnh tranh					
6	Thực thi và kiểm soát chiến lược 6.1 Thực thi chiến lược 6.2 Kiểm soát chiến lược	5			10	
7	Case in strategy management . -Case 2 in section A - Case 8, 10 in section B - Case 20, 22 in section C - Case 24, 26 in section D		12		24	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị tài chính
2. Mã học phần : 6007406
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính	Họ và tên Đoàn Ngọc Duy Linh	Chức danh TS.	Email doanngocduylinh@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng			

6. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị tác nghiệp**

7. Tài liệu học tập

Sách giáo trình chính

[1] Ross, Westerfield, and Jaffe. Corporate Finance (2013): Tenth Edition. McGraw-Hill Companies

[2] Slide bài giảng song ngữ Anh-Việt (giảng viên soạn và dịch)

Tài liệu tham khảo

[3] Ross, Westerfield, and Jordan. Fundamentals of Corporate Finance (2013): Tenth Edition. McGraw-Hill Companies

8. Thông tin về học phần

- a. Mục tiêu học phần

Cuốn sách này được viết cho các khóa học giới thiệu về tài chính doanh nghiệp ở cấp độ MBA. Khóa học này dạy các khái niệm tài chính cơ bản. Các khái niệm sẽ giúp bạn đưa ra quyết định tài chính cá nhân và kinh doanh. Khóa học cũng sẽ giúp bạn hiểu các thông tin được trình bày trên báo chí tài chính. Mục tiêu khóa học tổng thể không phải là ghi nhớ các phương pháp để giải quyết các vấn đề trong sách giáo khoa, mà là học cách tư duy tài chính để bạn có thể sử dụng tài chính để giải quyết các vấn đề trong cuộc sống.

Chương 1: Chương này giới thiệu cho bạn một số khái niệm cơ bản trong tài chính doanh nghiệp:

1. Tài chính doanh nghiệp có ba lĩnh vực quan tâm chính:

- a. Phân bổ vốn ngân sách:

- b. Cấu trúc vốn:

- c. Quản lý vốn lưu động:

2. Mục tiêu của quản lý tài chính trong kinh doanh vì lợi nhuận là đưa ra các quyết định làm tăng giá trị của cổ phiếu, hay nói chung hơn là tăng giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu.

3. Hình thức tổ chức của công ty cổ phần vượt trội hơn so với các hình thức khác ở việc huy động vốn và chuyển quyền lợi sở hữu, nhưng nó có nhược điểm đáng kể là bị đánh thuế hai lần.

4. Khả năng xảy ra xung đột lợi ích giữa các cổ đông và nhà quản lý trong công ty cổ phần. Chúng tôi đã gọi xung đột lợi ích này là vấn đề đại diện (agency problem)

Trong số các chủ đề mà chúng tôi đã thảo luận cho đến nay, quan trọng nhất là mục tiêu của quản lý tài chính: tối đa hóa giá trị của cổ phiếu. Trong suốt cuốn sách, chúng tôi sẽ phân tích nhiều quyết định tài chính khác nhau, nhưng chúng tôi sẽ luôn đặt cùng một câu hỏi: Làm thế nào để quyết định được xem xét ảnh hưởng đến giá trị của cổ phiếu?

Chương 2: Bên cạnh việc giới thiệu cho bạn về kế toán doanh nghiệp, mục đích của chương này là hướng dẫn bạn cách xác định dòng tiền từ báo cáo kế toán của một công ty điển hình.

1. Dòng tiền được tạo ra bởi công ty và trả cho các chủ nợ và cổ đông. Nó có thể được phân loại là:

- a. Dòng tiền từ hoạt động.
- b. Dòng tiền từ những thay đổi trong tài sản cố định.
- c. Dòng tiền từ thay đổi vốn lưu động.

2. Tính toán dòng tiền không khó, nhưng chúng đòi hỏi sự quan tâm và đặc biệt chú ý đến chi tiết trong kế toán hợp lý cho các chi phí không trả tiền như khấu hao và thuế hoãn lại. Điều đặc biệt quan trọng là bạn không nhầm lẫn dòng tiền với những thay đổi về vốn lưu động ròng và thu nhập ròng.

Chương 3: Chương này tập trung vào làm việc với thông tin có trong báo cáo tài chính.

Cụ thể, nghiên cứu báo cáo tài chính được chuẩn hóa, phân tích tỷ số và lập kế hoạch tài chính dài hạn.

1. Chúng tôi đã giải thích rằng sự khác biệt về quy mô doanh nghiệp khiến việc so sánh báo cáo tài chính trở nên khó khăn và chúng tôi đã thảo luận cách lập báo cáo quy mô chung để việc so sánh dễ dàng và có ý nghĩa hơn.

2. Đánh giá tỷ số kế toán là một cách khác để so sánh thông tin báo cáo tài chính. Chúng tôi đã xác định một số tỷ số được sử dụng phổ biến nhất và chúng tôi đã thảo luận về đồng nhất thức DuPont nổi tiếng.

3. Chúng tôi đã chỉ ra cách báo cáo tài chính dự phóng có thể được tạo và sử dụng để lập kế hoạch cho nhu cầu tài chính trong tương lai. Sau khi bạn đã nghiên cứu chương này, chúng tôi hy vọng rằng bạn có một số quan điểm về việc sử dụng và lạm dụng thông tin báo cáo tài chính. Bạn cũng nên thấy rằng vốn từ vựng về kinh doanh và tài chính của bạn đã tăng lên đáng kể.

b. Mô tả vấn đề học phần

Học phần tập trung thể hiện và phản ánh nguyên tắc chính của tài chính: Cụ thể, các quyết định tài chính tốt sẽ tăng thêm giá trị cho công ty và cho các cổ đông và các quyết định tài chính tồi tệ sẽ phá hủy giá trị. Chìa khóa để hiểu làm thế nào giá trị được tăng thêm hoặc phá hủy là dòng tiền. Để thêm giá trị, các công ty phải tạo ra nhiều tiền hơn họ sử dụng. Nguyên tắc đơn giản này được thể hiện trong tất cả các phần của cuốn sách này.

c. Học phần học trước (A), tiên quyết (B), song hành (C)

- Toán – (A)

d. Yêu cầu khác

- Sinh viên phải tham gia tối thiểu 80% số buổi học.
- Sinh viên phải đọc giáo trình trước khi đến lớp

- Sinh viên tích cực tham gia thảo luận trên lớp và làm bài nhóm.

9. Nội dung học phần và kế hoạch giảng dạy

S TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết (LT/T H)	CLO s	Phương pháp giảng dạy
1	<p>CHƯƠNG 1 Giới thiệu về Tài chính doanh nghiệp 1</p> <p>1.1 Tài chính doanh nghiệp là gì? Mô hình Bảng cân đối kế toán của công ty Giám đốc tài chính</p> <p>1.2 Công ty cổ phần Doanh nghiệp tư nhân Công ty hợp danh Công ty cổ phần</p> <p>1.3 Tầm quan trọng của dòng tiền 1.4 Mục tiêu của quản trị tài chính 1.5 Vấn đề đại diện và kiểm soát công ty 1.6 Quy định Đạo luật Chứng khoán năm 1933 và Đạo luật Giao dịch Chứng khoán năm 1934 Sarbanes-Oxley Tóm tắt và kết luận Câu hỏi khái niệm</p>	10(10/0)		Thuyết giảng, Thảo luận
2	<p>CHƯƠNG 2 Báo cáo tài chính và dòng tiền</p> <p>2.1 Bảng cân đối kế toán Thanh khoản Nợ so với vốn chủ sở hữu Giá trị so với chi phí</p> <p>2.2 Báo cáo thu nhập Các nguyên tắc kế toán chung được chấp nhận Những khoản thu chi không tiền mặt Thời gian và chi phí</p> <p>2.3 Thuế Thuế suất doanh nghiệp Thuế suất trung bình so với thuế suất cận biên</p> <p>2.4 Vốn lưu động ròng 2.5 Dòng tiền tài chính 2.6 Báo cáo kế toán dòng tiền Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh Dòng tiền từ hoạt động đầu tư Dòng tiền từ hoạt động tài chính</p> <p>2.7 Quản lý dòng tiền Tóm tắt và kết luận</p>	10(10/0)		Thuyết giảng, Thảo luận, Làm việc nhóm

	Câu hỏi khái niệm Câu hỏi và vấn đề			
3	<p>CHƯƠNG 3 Phân tích báo cáo tài chính và mô hình tài chính</p> <p>3.1 Phân tích báo cáo tài chính</p> <p>Báo cáo chuẩn hóa</p> <p>Bảng cân đối kế toán theo tỷ trọng</p> <p>Báo cáo thu nhập theo tỷ trọng</p> <p>3.2 Phân tích tỷ số</p> <p>Khả năng thanh toán ngắn hạn hoặc tính thanh khoản</p> <p>Khả năng thanh toán dài hạn</p> <p>Quản lý tài sản hoặc vòng quay vốn</p> <p>Các về tỷ số về lợi nhuận</p> <p>Các tỷ số về giá trị thị trường</p> <p>3.3 Đồng nhất thức DuPont</p> <p>Hiểu rõ hơn về ROE</p> <p>Vấn đề khi phân tích báo cáo tài chính</p> <p>3.4 Mô hình tài chính</p> <p>Mô hình lập kế hoạch tài chính đơn giản</p> <p>Mô hình lập kế hoạch tài chính theo tỷ lệ phần trăm của doanh thu bán hàng</p> <p>3.5 Vốn bên ngoài và tăng trưởng</p> <p>EFN và tăng trưởng</p> <p>Chính sách tài chính và tăng trưởng</p> <p>3.6 Một số lưu ý về mô hình lập kế hoạch tài chính</p> <p>Tóm tắt và kết luận</p> <p>Câu hỏi khái niệm</p> <p>Câu hỏi và vấn đề</p>	6 (6/0)		Thuyết giảng, Thảo luận
4	<p>CHƯƠNG 4 Định giá dòng tiền chiết khấu</p> <p>4.1 Định giá:</p> <p>Trường hợp một kỳ</p> <p>4.2 Trường hợp nhiều kỳ</p> <p>Giá trị tương lai và lãi kép</p> <p>Sức mạnh của lãi kép</p> <p>Giá trị hiện tại và chiết khấu</p> <p>Tìm số kỳ</p> <p>4.3 Ghép lãi nhiều kỳ</p> <p>Phân biệt giữa lãi suất ngân hàng chào và lãi suất hiệu dụng</p> <p>Ghép lãi nhiều năm</p> <p>Ghép lãi liên tục</p> <p>4.4 Đơn giản hóa cách tính giá trị dòng tiền</p>	16 (16/0)		Thuyết giảng, Thảo luận, Làm việc nhóm

	Dòng tiền đều vô hạn Dòng tiền đều vô hạn tăng trưởng Dòng tiền đều hữu hạn Dòng tiền đều hữu hạn tăng trưởng 4.5 Vay dư nợ giảm dần 4.6 Công ty có giá trị bao nhiêu? Tóm tắt và kết luận Câu hỏi khái niệm Câu hỏi và vấn đề			
5	Làm việc nhóm	3		Thuyết trình

10. Phương pháp đánh giá

a. Các thành phần đánh giá

Phương pháp đánh giá		Tỷ trọng %
Lý Thuyết	Bài tập trên lớp	10
	Thuyết trình	10
	Kiểm tra giữa kỳ (tự luận)	30
	Kiểm tra cuối kỳ (tự luận)	50

b. Thang điểm đánh giá: Theo học chế tín chỉ.

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Nghệ thuật lãnh đạo
2. Mã học phần : 6007407
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh	Email
	Nguyễn Minh Tuấn	PGS.TS.	nguyenminhtuan@iuh.edu.vn
	Nguyễn Quang Vinh	TS.	nguyenquangvinh@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:			

6. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị chiến lược**

7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Giải thích được sự tương đồng và dị biệt của những mô hình lãnh đạo khác nhau, đồng thời đánh giá được bản thân trên cơ sở các mô hình lãnh đạo này.
- Phân tích được bối cảnh của lãnh đạo theo đó các quan niệm, mô hình, và lý thuyết là phù hợp cho việc lãnh đạo hiệu quả.
- Hiểu được tầm nhìn, sứ mạng, mục tiêu chiến lược của công ty
- Hoạch định được chiến lược phát triển công ty

➤ Về kỹ năng

- Vận dụng được kiến thức về lãnh đạo vào tình huống thực tế của các tổ chức.
- Đánh giá và giải quyết được vấn đề liên quan các tình huống lãnh đạo trong thực tế.
- Xác định được tầm nhìn, sứ mạng, mục tiêu chiến lược của công ty
- Xây dựng được kế hoạch, chương trình hành động của công ty
- Phân tích và xử lý được các xung đột trong công ty.

➤ Về thái độ

- Có tinh thần, thái độ nghiêm túc trong việc thực hiện các hoạt động liên quan tới lãnh đạo ở doanh nghiệp.
- Luôn thể hiện các hành vi, thái độ đạo đức trong kinh doanh đối với các đối tượng hữu quan.
- Tôn trọng đối thủ cạnh tranh, thân thiện với nhân viên, đồng nghiệp, khách hàng và tận tâm với công việc
- Chấp hành tốt nội quy, kỷ luật của doanh nghiệp.
- Chấp hành tốt những quy định, pháp luật về kinh doanh, về lao động.
- Rèn luyện tinh thần học tập tích cực trong học tập và ứng dụng tốt môn Nghệ thuật lãnh đạo

Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Học phần nghệ thuật lãnh đạo ở bậc đại học chủ yếu trang bị cho sinh viên những lý thuyết về quản trị, kỹ năng lãnh đạo, phương pháp lãnh đạo và giới thiệu phương pháp

lãnh đạo theo tình huống. Ở bậc cao học, học viên có 5% tổng số tiết để ôn lại một số nội dung chủ yếu ở bậc đại học, trên cơ sở đó học viên sẽ được bổ sung những kiến thức về tâm lý lãnh đạo để đi sâu vào việc phân tích, lựa chọn các phong cách lãnh đạo cho phù hợp với từng đối tượng, phù hợp với qui mô của tổ chức. Ngoài ra, thông qua các bài tập trắc nghiệm về tâm lý, về tình huống, sinh viên sẽ nâng cao kỹ năng tư duy, nhận thức, kỹ năng nhân sự, kỹ năng phân tích, giải quyết vấn đề để có thể xử lý các tình huống trong kinh doanh một cách hiệu quả..

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Nguyễn Hữu Lam- Nghệ thuật lãnh đạo – NXB Trẻ, 2004.

Tài liệu tham khảo:

[2]George Manning & Kent Curtis.The art of leadership. Fifth Edition, Mc Graw Hill Education.

[3] John C.Maxwell, Developing the leader within you. Copy righ 2011 by SAGE publication, Inc.

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chơ ng	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Chương 1: Bản chất lãnh đạo 1.1 Một số định nghĩa về lãnh đạo. 1.2 Các tiếp cận chủ yếu trong nghiên cứu về lãnh đạo. 1.3 Quyền lực và ảnh hưởng	2			4	[1]
2	Chương 2: Phong cách lãnh đạo (Style approach) 2.1 Một số khái niệm về phong	4	2		12	[1]

	cách lãnh đạo. 2.2 Nghiên cứu của KURT LEWIN. 2.3 Mô hình của trường đại học Bang OHIO. 2.4 Nghiên cứu của trường đại học MICHIGAN. 2.5 Nghiên cứu hệ thống quản lý của R. LIKERT.					
3	Chương 3: Phát triển kỹ năng lãnh đạo 3.1. Tâm ảnh hưởng của lãnh đạo 3.2. Phát triển kỹ năng lãnh đạo	5	3		16	[2]
4	Chương 4: Phụ nữ và lãnh đạo 4.1 Giới tính, phong cách lãnh đạo, và hiệu quả lãnh đạo 4.2 Giới hạn của phụ nữ trong công việc 4.3 Điều hướng chuyển đổi những rào cản 4.4. Công cụ lãnh đạo	5	3		16	[1]
5	Chương 5: Lý thuyết trao đổi lãnh đạo-nhân viên và lãnh đạo chuyển đổi 5.1 Lý thuyết trao đổi lãnh đạo. 5.2 Lãnh đạo chuyển đổi (Transformational Leadership)	5	3		16	[1]
6	Chương 6: Lãnh đạo nhóm 6.1 Khái niệm 6.2 Tạo dựng nhóm dự án 6.3 Mô hình đội ngũ lãnh đạo 6.4 Hiệu quả nhóm	4	0		8	[1]
	Chương 7: Lãnh đạo công 7.1 LÃNH ĐẠO CÔNG 7.2 HÀNH VI LÃNH ĐẠO CÔNG 7.3 KẾT QUẢ	5	4		18	[1]
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

13. Tên học phần : Quản trị dự án đầu tư

14. Mã học phần : 6007408

15. Số tín chỉ : 3(3,0,6)

16. Điều kiện tiên quyết : Không

17. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh:	Email
	Phạm Xuân Giang	PGS. TS	phamxuanguiang@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng:

18. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị tác nghiệp**

19. Mục tiêu học phần:

*** Về kiến thức:**

- + Hiểu được ba khái niệm có liên quan đến đầu tư và dự án đầu tư
- + Vận dụng các kỹ năng để tìm kiếm được cơ hội đầu tư, hình thành dự án khởi nghiệp
- + Biết lập một dự án khả thi
- + Phân tích, lựa chọn được dự án đầu tư phù hợp trong những điều kiện giới hạn về nguồn lực
- + Nắm vững cách lập tiến độ thực hiện các công việc của dự án và cách tính xác suất của khả năng thời gian hoàn thành dự án
- + Có các kiến thức về kiểm soát chi phí thực hiện dự án và rút ngắn thời gian thực hiện dự án với chi phí thấp nhất
- + Nắm được cách đánh giá mức độ hoàn thành dự án tại những mốc thời gian cụ thể và tiến hành điều chỉnh, dự báo tổng mức đầu tư của dự án
- + Biết cách bố trí và điều chỉnh sự bố trí các yếu tố đầu vào theo các công việc của dự án
- + Hiểu được một số ứng dụng của Microsoft Project trong quản lý dự án .

*** Về kỹ năng cứng:**

- + Lập được một dự án đầu tư theo đúng các yêu cầu và quy định Nhà nước
- + Phân tích, lựa chọn được dự án đầu tư phù hợp với chủ đầu tư và có hiệu quả
- + Hoạch định được tiến độ thực hiện các công việc của dự án và đánh giá khả năng hoàn thành dự án trong những điều kiện nhất định về thời gian
- + Tiến hành phân tích và kiểm soát được chi phí thực hiện dự án, rút ngắn thời gian thực hiện dự án với chi phí thấp nhất
- + Đánh giá được mức độ hoàn thành dự án tại những mốc thời gian cụ thể và tiến hành điều chỉnh, dự báo tổng mức đầu tư của dự án khi điều kiện thực tế có thay đổi
- + Bố trí và điều hòa được các yếu tố đầu vào của dự án sao cho có hiệu quả và phù hợp nhất với đặc điểm của công ty
- + Ứng dụng một số kỹ thuật cơ bản của Microsoft Project vào quản lý dự án cụ thể.

*** Về kỹ năng mềm**

- + Phát triển kỹ năng tự nghiên cứu.
- + Xây dựng được kế hoạch tự nghiên cứu cho bản thân.
- + Sàng lọc được, phân tích được, tổng hợp được những thông tin thu thập

*** Kỹ năng ra quyết định**

- + Phân tích được các tình huống để ra quyết định.
- + Ra quyết định chính xác, kịp thời.

*** Kỹ năng làm việc nhóm**

- + Thiết kế được một nhóm hoạt động.
- + Tự tin, điều hành được nhóm
- + Tập hợp được các thành viên, xác định được mục tiêu của nhóm.
- + Xây dựng được kế hoạch, chương trình hành động của nhóm

*** Về thái độ**

- + Có tinh thần trách nhiệm và cầu tiến trong công việc.
- + Thể hiện tác phong làm việc nghiêm túc, tích cực, năng động, sáng tạo và độc lập.
- + Rèn luyện thái độ chủ động trong học tập và nghiên cứu môn học

20. Tóm tắt nội dung học phần:

Trong chương trình đào tạo Thạc sĩ, Quản trị dự án đầu tư là môn học bắt buộc nằm trong phần kiến thức ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức chuyên ngành, khối kiến thức cơ sở và khối kiến thức chung. Môn học trang bị cho học viên cao học ba mảng kiến thức chính nâng cao là: (1) Xác định cơ hội đầu tư và lập dự án, (2) Phân tích, lựa chọn dự án, (3) Quản trị thời gian, chi phí và nguồn lực thực hiện dự án đầu tư theo những quy định mới của chính phủ Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Ngoài ra, môn học cũng giới thiệu một số ứng dụng cơ bản của Microsoft Project trong Quản trị dự án đầu tư.

21. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

22. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

- [1] Phạm Xuân Giang, 2010, *Lập, Thẩm định & Quản trị dự án đầu tư*, NXB Tài chính
- [2] Project Management Institute, 2013, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge-PMBOK Guide*, 5th edn., Project Management Institute, Inc., Pennsylvania, USA.

Tài liệu tham khảo:

- [1] Từ Quang Phương, 2014, *Giáo trình Quản lý dự án*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
- [2] Nguyễn Bạch Nguyệt, 2012, *Giáo trình lập dự án đầu tư*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
- [3] Phước Minh Hiệp, Lê Thị Vân Đan, 2010, *Giáo trình thiết lập & thẩm định dự án đầu tư*, NXB Lao động-Xã hội
- [4] Luật đầu tư 2014 có hiệu lực 01/7/2015

Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

23. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Mở đầu 1.1. Một số khái niệm cơ bản 1.2. Các hình thức đầu tư trong XDCCB 1.3. Ba giai đoạn hình thành và triển khai một dự án đầu tư	2			4	[2][3] [4]
2	Thiết lập dự án đầu tư 2.1. Xác định cơ hội đầu tư 2.2. Nghiên cứu một số nội dung chính của dự án khả thi 2.2.1 Nghiên cứu, phân tích thị trường 2.2.2 Nghiên cứu nội dung công nghệ và kỹ thuật của dự án 2.2.3 Nghiên cứu nội dung tổ chức quản lý thực hiện dự án 2.2.4 Phân tích hiệu quả tài chính dự án a. Xác định tổng mức đầu tư và nguồn vốn b. Dự trù chi phí SXKD hàng năm cho dự án c. Dự trù kết quả HĐKD hàng năm của DA d. Lập bảng dự toán cân đối kế toán e. Lập báo cáo ngân lưu của dự án f. Tính toán các chỉ tiêu hiệu	5	3		16	[2] [3]

	<p>quả tài chính</p> <p>g. Phân tích độ an toàn về tài chính dự án</p> <ul style="list-style-type: none"> -Phân tích cơ cấu nguồn vốn -Phân tích khả năng trả nợ -Phân tích hiệu quả sử dụng vốn -Phân tích rủi ro dự án <ul style="list-style-type: none"> ✓ Phân tích độ nhạy, ✓ Phân tích tình huống, ✓ Phân tích mô phỏng. <p>2.2.5 Phân tích hiệu quả kinh tế, xã hội và môi trường của dự án</p>					
3	<p>Phân tích lựa chọn dự án đầu tư</p> <p>3.1. Xác định lãi suất tính toán</p> <p>3.2. Giới thiệu các phương pháp tính khấu hao</p> <p>3.3. Một số tiêu chuẩn dùng lựa chọn dự án đầu tư</p> <p>3.4. Phân tích điểm hòa vốn (bep-break even point)</p> <p>3.5. Xác định dự án bằng xếp hạng các vấn đề</p>	4	2		12	[3]
4	<p>Quản trị thời gian thực hiện dự án</p> <p>4.1.Phương pháp sơ đồ gantt</p> <p>4.2.Phương pháp sơ đồ pert</p> <p>4.3.Kiểm tra tiến độ thời gian thực hiện dự án</p> <p>4.4.Xác suất thời gian hoàn thành dự án</p>	6	2		16	[1]
5	<p>Quản trị chi phí thực hiện dự án</p> <p>5.1.Kỹ thuật kiểm soát chi phí thực hiện dự án</p> <p>5.2.Kỹ thuật tích hợp kiểm soát công việc và chi phí với thời gian thực hiện dự án</p> <p>5.3.Kiểm soát chi phí hoàn thành trước thời hạn</p> <p>5.4.Phân tích Earned value (EV)</p> <p>5.5.Các loại chỉ số phản ánh</p>	5	3		16	[1]

	tình hình thực hiện dự án 5.6. Dự báo chi phí thực tế của toàn bộ dự án 5.7. Quản lý tổng thể nhiều dự án bằng ma trận % hoàn thành					
6	Quản trị việc bố trí và điều hòa nguồn lực 6.1. Bố trí sử dụng nguồn lực thực hiện dự án 6.2. Điều hòa nguồn lực thực hiện dự án 6.3. Bố trí và điều hòa nhân lực thực hiện dự án	5	3		16	[1]
7	Một số ứng dụng của Microsoft Project trong quản trị dự án đầu tư 7.1. Giới thiệu microsoft project 7.2. Xây dựng sơ đồ gantt và sơ đồ pert 7.3. Bố trí nguồn lực cho các công việc của dự án 7.4. Lưu giữ bản cơ sở và bản hiện tại trong microsoft project microsoft project	2	2		8	[1]
	Ôn tập	1			2	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

PGS.TS Phạm Xuân Giang

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Kinh tế lượng
2. Mã học phần : 6007409
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính	Họ và tên	Chức danh	Email
	Phạm Xuân Giang	PGS.TS.	phamxuanguiang@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng	Huỳnh Đạt Hùng	NCS.	huynhdathung@iuh.edu.vn

6. Bộ môn phụ trách môn học: Cơ sở

7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Hiểu được phạm vi sử dụng và có khả năng hệ thống hóa các mô hình hồi quy trong kinh tế lượng cơ bản
- Thực hiện được các bước trong quy trình nghiên cứu một hiện tượng kinh tế bằng kỹ thuật hồi quy. Trong đó, thực hiện được việc tính toán và giải thích được ý nghĩa các giá trị ước lượng như các hệ số hồi quy, phương sai, khoảng tin cậy, hệ số tương quan, hệ số xác định, vv; Thực hiện được các phép kiểm định và giải thích được ý nghĩa của nó
- Giải thích được ý nghĩa kinh tế của các tham số hồi quy; phân biệt được ý nghĩa của hệ số biên tế và hệ số co giãn; nhận diện được mối quan hệ đồng biến hay nghịch biến giữa biến phụ thuộc và biến độc lập; giải thích được mức độ ảnh hưởng của từng biến độc lập lên biến phụ thuộc
- Giải thích được nguyên nhân, hậu quả, nhận biết được và biết cách khắc phục khi mô hình hồi quy xảy ra các hiện tượng vi phạm tiêu chuẩn của phương pháp OLS như đa cộng tuyến, phương sai thay đổi và tự tương quan
- Hiểu được bản chất, phạm vi sử dụng của các loại mô hình đặc biệt
- Sử dụng được một mô hình phù hợp để phân tích sâu một hiện tượng kinh tế
- Có khả năng biện luận kết quả hồi quy, đề xuất dự báo và giải pháp kiến nghị.

➤ Về kỹ năng

- Vận dụng được kiến thức kinh tế lượng để phân tích thực tiễn một hiện tượng kinh tế tầm vĩ mô hoặc phân tích một hoạt động kinh tế diễn ra trong phạm vi một địa phương, một doanh nghiệp
- Phát triển kỹ năng tự nghiên cứu
- Xây dựng được kế hoạch tự nghiên cứu cho bản thân
- Phát triển kỹ năng hợp tác làm việc theo nhóm
- Sử dụng các phần mềm kinh tế lượng như EVIEWS, SPSS

➤ Về thái độ

- Có tinh thần, thái độ nghiêm túc và trung thực trong việc thực hiện một nghiên cứu

- Có tính cần cù, trung thực khi điều tra chọn mẫu
- Chấp hành tốt những quy định, pháp luật về kinh doanh, về lao động.
- Rèn luyện tinh thần học tập tích cực trong học tập và ứng dụng tốt môn kinh tế lượng
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Học phần kinh tế lượng ở bậc đại học chủ yếu trang bị cho sinh viên lý thuyết về hàm hồi quy hai biến và nhiều biến dạng tuyến tính, tuyến tính logarit với biến định lượng và biến định tính. Đồng thời vận dụng cơ sở lý thuyết kinh tế lượng để phân tích định lượng và biện luận một số tình huống kinh tế, qua đó nhận diện bản chất một số hiện tượng kinh tế tầm vi mô và vĩ mô. Ở bậc cao học, học viên có 5% tổng số tiết để ôn tập một số nội dung chủ yếu ở bậc đại học, trên cơ sở đó học viên sẽ được bổ sung những kiến thức kinh tế lượng nâng cao. Cụ thể là các trường hợp mô hình hồi quy vi phạm tiêu chuẩn tổng bình phương bé nhất (OLS) như đa cộng tuyến, phương sai nhiễu thay đổi và tự tương quan. Ngoài ra, chương trình cũng trang bị cho học viên một số mô hình rất phổ biến để nghiên cứu và phân tích sâu những hiện tượng kinh tế như: Mô hình hồi quy biến trễ; Mô hình xác suất; Mô hình với dữ liệu bảng; Mô hình ARIMA; Mô hình ARCH; Đặc biệt là mô hình EFA; Mô hình SEM rất phù hợp để phân tích những tình huống kinh tế thuộc chuyên ngành quản trị kinh doanh. Ngoài ra, thông qua các bài tập phân tích hoạt động kinh tế dựa vào các phần mềm kinh tế lượng, sinh viên sẽ nâng cao kỹ năng tư duy, kỹ năng phân tích, kỹ năng nghiên cứu một vấn đề kinh tế.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Damodar N. Gujarati, Basic Econometrics, Copy right 2003 by The McGraw-Hill Companies

Tài liệu tham khảo:

[2] Huỳnh Đạt Hùng – Nguyễn Khánh Bình – Phạm Xuân Giang, Kinh tế lượng, Nhà xuất bản Phương Đông, 2013

[3] Nick Polson, Business Statistics,
<http://faculty.chicagobooth.edu/nicholas.polson/teaching/41000/>

[4] Peter Kennedy, A Guide to Econometrics, Copy right 2008 by Peter Kennedy

[5] Nguyễn Trọng Hoài – Phùng Thanh Bình – Nguyễn Khánh Duy, Dự báo và phân tích dữ liệu trong kinh tế và tài chính, NXB Thống kê, 2009

[6] Đinh Phi Hồ, Phương pháp nghiên cứu định lượng và những thực tiễn trong kinh tế phát triển – nông nghiệp, NXB Phương Đông, 2012

[7] Hoàng Trọng – Chu Nguyễn Mộng Ngọc, Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS, NXB Hồng Đức, 2008

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%

- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Mô hình hồi quy tuyến tính đơn và đa biến 1.1 Một số khái niệm về phạm vi nghiên cứu hiện tượng kinh tế 1.2 Mô hình hồi quy tuyến tính hai biến – Tuyến tính logarit 1.3 Mô hình hồi quy đa biến 1.4 Bài tập áp dụng trên EVIEWS, SPSS và EXCEL	2	2		5	[1]
2	Đa cộng tuyến 2.1 Tổng quát về đa cộng tuyến 2.2 Cách nhận biết đa cộng tuyến 2.3 Khắc phục đa cộng tuyến 2.4 Bài tập áp dụng – Sử dụng phần mềm SPSS, EVIEWS, EXCEL	3	1		8	[1]
3	Phương sai thay đổi 3.1 Tổng quát về phương sai nhiều thay đổi (<i>Heteroscedasticity</i>) 3.2 Cách nhận biết phương sai thay đổi 3.3 Khắc phục phương sai thay đổi 3.4 Bài tập áp dụng – Sử dụng phần mềm SPSS, EVIEWS, EXCEL	3	1		8	[1]
4	Tự tương quan 4.1. Khái niệm về tự tương	3	1		8	[1]

	<p><u>quan(Autocorrelation)</u></p> <p>4.2 Cách nhận biết <u>tự tương quan</u></p> <p>4.3 Khắc phục <u>tự tương quan</u></p> <p>4.4 Bài tập áp dụng – Sử dụng phần mềm SPSS, EVIEWS, EXCEL</p>					
	Ôn tập: Đa công tuyến – Phương sai thay đổi – Tự tương quan	1	3		8	[1]
5	<p>Mô hình tuyến tính xác suất (The linear probability model)</p> <p>5.1 Khái niệm về mô hình tuyến tính xác suất (<i>Linear Probability Model</i>)</p> <p>5.2. Mô hình Logit</p> <p>5.3. Mô hình Probit</p> <p>5.4. Mô hình Tobit</p> <p>5.5 Các bài tập áp dụng trên EVIEWS</p>	3	1		8	[1]
6	<p>Mô hình hồi quy dữ liệu bảng (Panel Data Regression Models)</p> <p>6.1. Mô hình hồi quy với dữ liệu bảng (<i>Panel data regression models</i>)</p> <p>6.2 Hồi quy với dữ liệu bảng</p> <p>6.3 Bài tập minh họa với phần mềm kinh tế lượng</p>	3	1		8	[1]
7	<p>Dự báo bằng phân tích hồi quy</p> <p>7.1 Dự báo mô hình hồi quy đơn</p> <p>7.2 Dự báo mô hình hồi quy bội</p> <p>7.3 Bài tập ứng dụng dự báo hồi quy trên phần mềm EVIEWS</p>	3	1		8	[1]
8	<p>Mô hình ARIMA</p> <p>8.1 Giới thiệu tổng quan các mô hình ARIMA (<i>Auto-Regressive Integrated Moving Average</i>)</p> <p>8.2 Ước lượng Mô hình ARMA (<i>Auto-Regressive & Moving Average</i>)</p> <p>8.3 Ước lượng Mô hình ARIMA</p> <p>8.4 Bài tập áp dụng trên</p>	3	1		8	[1]

	EIEWS					
9	Mô hình ARCH 9.1 Tổng quát về các mô hình ARCH (Auto-Regressive Conditional Heteroscedasticity model) 9.2 Bài tập áp dụng trên EIEWS	3	1		8	[1]
10	Mô hình phân tích nhân tố khám phá EFA 10.1 Tổng quát về mô hình EFA (Exploratory Factor Analysis) 10.2 Kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá trên SPSS 10.3 Bài tập áp dụng trên SPSS	3	1		8	[5]
	Ôn tập tổng kết môn học		1		5	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Marketing dịch vụ
2. Mã học phần : 6007412
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết: Không
5. Giảng viên giảng dạy:

Giảng viên chính:	Họ và tên Nguyễn Văn Thanh Trường Hồ Đức Hùng	Chức danh: TS. GS.TS.	Email nguyenvanthanhtruong@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:			

6. Bộ môn phụ trách môn học: Marketing

7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Hiểu được bản chất marketing dịch vụ và vai trò marketing dịch vụ đối với các doanh nghiệp.
- Phân tích được những yếu tố ảnh hưởng đến marketing kinh doanh dịch vụ như: hành vi khách hàng trong kinh doanh dịch vụ, các quyết định về dịch vụ và chất lượng dịch vụ
- Hiểu được các mô hình nghiên cứu về chất lượng dịch vụ
- Hiểu được sự khác biệt giữa marketing mix 4Ps và Marketing - mix dịch vụ 7Ps.

➤ Về kỹ năng

- Nghiên cứu và phân tích được một số mô hình nghiên cứu về sự hài lòng của khách hàng.
- Phân tích được các yếu tố chính tác động đến hoạt động marketing dịch vụ
- Khảo sát và đo lường được chất lượng dịch vụ của công ty.
- Đề xuất được giải pháp có tính khả thi phù hợp với nguồn lực của công ty.

➤ Về thái độ

- Rèn luyện cho sinh viên có thái độ tích cực trong việc tìm hiểu những vấn đề chuyên môn sâu hơn của chuyên ngành mà mình đang theo học
- Thực hiện thái độ nghiêm túc trong học tập, tinh thần trách nhiệm và phần

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Môn Marketing dịch vụ trong chương trình đào tạo bậc cao học là một môn học trong phần kiến thức chuyên ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức chuyên ngành và khối kiến thức cơ sở ngành, nhằm trang bị cho người học những kiến thức và một số công cụ nghiên cứu marketing trong một số ngành dịch vụ như du lịch, ngân hàng, đào tạo, vận chuyển...trên cơ sở đó đề ra các quyết định marketing trong kinh doanh dịch vụ.

Sau khi học xong môn này, sinh viên sử dụng những kiến thức và kỹ năng cơ bản. Bên cạnh đó, sinh viên nâng cao khả năng tự học và được rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình và tác phong làm việc... trong quá trình học tập, làm tiểu luận.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Christopher Lovelock, Jochen Wirtz and Hean Tat Keh. Services Marketing, 7th, Published in 2010 by Prentice Hall, Pearson Education Asia Pte Ltd.

[2] PGS.TS. Lưu Văn Nghiêm, 2008, Marketing dịch vụ, NXB ĐHKQTĐ

Tài liệu tham khảo:

[3] Christopher Lovelock, 2012, Principles of Services Marketing and Management, 2nd Edn., Pearson

[4] Dawayne Gremler, 2012, Services Marketing, 6th Edn., Pearson

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Tổng quan về dịch vụ và marketing dịch vụ 1.1 Khái quát về dịch vụ 1.2 Marketing dịch vụ	4			8	[1],[2]
2	Tập trung vào khách hàng và phát triển quan hệ khách hàng 2.1 Xác định hành vi khách hàng trong việc tổ chức cung cấp dịch vụ 2.2 Khách hàng mục tiêu quản lý mối quan hệ khách hàng và xây dựng khách hàng trung thành. 2.3 Quản lý điều hành sự khiếu nại, phàn nàn của khách hàng	6	3		18	[[1],[2]

3	Sáng tạo ra giá trị trong thị trường cạnh tranh 3.1 Vị trí của hoạt động dịch vụ trên thị trường 3.2 Sáng tạo sản phẩm dịch vụ và gia tăng giá trị 3.3 Chiến lược giá trong dịch vụ 3.4 Giao tiếp và quảng bá trong dịch vụ	7	4		22	[1],[2]
4	Hoạch định và quản trị hoạt động cung cấp dịch vụ 4.1 Thiết kế hệ thống phân phối dịch vụ 4.2 Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ 4.3 Cân bằng cầu và năng lực	7	4		22	[1],[2]
5	Quản trị điều hành hoạt động dịch vụ 5.1 Quản lý cấp cao 5.2 Lãnh đạo trong dịch vụ	6	4		20	[1],[2]
Tổng		30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị rủi ro
2. Mã học phần : 6007414
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh:	Email
	Nguyễn Ngọc Long	TS.	nguyenngoclong@iuh.edu.vn
	Ngô Ngọc Minh	TS.	ngongocminh@iuh.edu.vn

Giảng viên trợ giảng:

6. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị chiến lược**
7. Mục tiêu học phần:

➤ **Về kiến thức**

- Thực hiện được công tác hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra, kiểm soát các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Trình bày được các khái niệm và các kiến thức về quản trị rủi ro, những quan điểm xử lý rủi ro cũng như những biện pháp hạn chế tổn thất trong một số tình huống kinh doanh (bao gồm cả biện pháp bảo hiểm và ngoài biện pháp bảo hiểm)
- Biết rút ra được ý nghĩa của kiến thức quản trị rủi ro; biết liên kết được các kiến thức và hệ thống hóa chúng theo ý tưởng riêng của mình.
- Áp dụng và phân tích được các kinh nghiệm thực tiễn trong môi trường kinh doanh và ứng dụng vào thực tế

➤ **Về kỹ năng**

- Vận dụng được các kiến thức và phân loại các loại rủi ro mà doanh nghiệp có thể phải đối mặt trong tương lai
- Phân tích được các ưu nhược điểm nguồn lực (nhân lực, vật lực, kỹ thuật, công nghệ) của doanh nghiệp
- Phân tích được sự tác động các yếu tố của môi trường kinh doanh vào doanh nghiệp
- Thiết kế được và đưa ra được những đối sách thích hợp đối với những rủi ro trong hoạt động kinh doanh như rủi ro dự án, pháp luật, đối thủ cạnh tranh.

➤ **Về thái độ**

- Rèn luyện tính kỷ luật, nghiêm túc trong suy nghĩ đáp ứng nhu cầu của khách hàng
 - Hiểu rõ các chuẩn mực đạo đức trong quá trình làm việc, tham gia sản xuất kinh doanh sau này.
 - Tôn trọng đối thủ cạnh tranh, thân thiện với khách hàng, tận tâm trong công việc
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Hoạt động rủi ro là một hoạt động mang tính chất quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong thời đại cạnh tranh ngày càng gay gắt. Học phần Quản trị rủi ro giảng dạy ở bậc đại học bao gồm các nội dung lý thuyết về quản trị rủi ro và một số phương pháp nhận diện và hạn chế rủi ro mang tính chất ngắn hạn (trong một năm) trong hoạt động kinh doanh. Ở bậc cao học, học phần Quản trị rủi ro sẽ được nhắc lại trong 5% số tiết, thời gian còn lại, học viên sẽ được học bổ sung những kiến thức về nhận dạng, đo lường những rủi ro mang tính chất dài hạn đồng thời nâng cao kỹ năng dự báo, kỹ năng phân tích, kỹ năng giải quyết tình huống cho học viên nhằm giúp học viên giải quyết những khủng hoảng, rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Đoàn Thị Hồng Vân, 2011, *Quản trị rủi ro và khủng hoảng*, Nxb Thống kê, Việt Nam

Tài liệu tham khảo:

[2] Ron S. Kenett & Yossi Raanan, 2011, *Operational risk management : a practical approach to intelligent data analysis*, John Wiley & Sons, Australia

[3] Anthony Saunders & Linda Allen , 2010, *Credit Risk Management In and Out of the Financial Crisis: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms*, 3rd edn, Wiley, UK

[4] Jon Gregory , 2010, *Counterparty Credit Risk: The new challenge for global financial markets*, 1st edn, Wiley, UK

[5] Martin S. Fridson & Fernando Alvarez , 2011, *Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide*, Wiley, UK

[6] Philippe Jorion, 2011, *Financial Risk Manager Handbook + Test Bank: FRM Part I / Part II*, Wiley, UK

[7] Torben Juul Andersen & Peter Winther Schrøder , 2011, *Strategic Risk Management Practice: How to Deal Effectively with Major Corporate Exposures*, 1st edn, Cambridge University Press, UK

[8] Hubbard, 2010, *How to Measure Anything: Finding the Value of Intangibles in Business*, 2nd edn, Wiley, UK

[9] Nguyễn Thị Quy, 2009, *Quản trị rủi ro trong doanh nghiệp*, Nxb Văn Hóa Thông tin, Việt Nam

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Giới thiệu rủi ro và bất định 1.1 Môi nguy hiểm 1.2 Khái niệm về rủi ro 1.3 Phân loại rủi ro 1.4. Những tác động của môi nguy hiểm và rủi ro	4			8	
2	Giới thiệu về quản trị rủi ro 2.1 Giới thiệu về quản trị rủi ro 2.2 Khái niệm về quản trị rủi ro 2.3 Quá trình quản trị rủi ro ngày nay 2.4 Thực tế quản trị rủi ro trong phạm vi của một tổ chức	4			8	
3	Nhận dạng rủi ro 3.1 Thành phần của rủi ro 3.2 Tác động chuỗi của nguyên nhân, rủi ro và hậu quả 3.3 Nhận dạng môi nguy hiểm 3.4 Các phương pháp nhận dạng rủi ro 3.5 Thí dụ một số rủi ro trong hoạt động sản xuất – kinh doanh	6	2		16	
4	Đo lường rủi ro 4.1 Một số vấn đề cơ bản trong đo lường rủi ro 4.2 Đánh giá các rủi ro về hoạ hoạn 4.3 Điều tra, lập báo cáo và	6	2		16	

	lên kế hoạch PCCC 4.4 Điều tra hậu quả tổn thất 4.5 Lập báo cáo điều tra các nguy hiểm đặc biệt					
5	Rủi ro đối với tài sản 5.1 Giới thiệu 5.2 Mỗi nguy hiểm đối với tài sản 5.3 Đánh giá rủi ro tài sản của một tổ chức	3	1		8	
6	Rủi ro nguồn nhân lực 6.1 Giới thiệu 6.2 Mỗi nguy hiểm đối với nguồn nhân lực 6.3 Thuyên chuyển lao động 6.4 Đánh giá rủi ro nguồn nhân lực của một tổ chức	3	1		8	
7	Kiểm soát rủi ro 7.1 Giới thiệu 7.2 Nguyên nhân của tổn thất 7.3 Giảm rủi ro 7.4 Rủi ro lan truyền 7.5 Bồi thường rủi ro 7.6 Phối hợp rủi ro 7.7 Công tác cứu hộ và phục hồi tổn thất 7.8 Kế hoạch rủi ro bất ngờ Chi phí quản trị rủi ro	5	3		16	
8	Kỹ thuật tài trợ rủi ro 8.1. Giới thiệu 8.2. Tác động của bảo hiểm đối với giá trị vốn cổ phần – phân tích sau tổn thất. 8.3. Phân tích bảo hiểm trước tổn thất 8.4. Bảo hiểm và chi phí vốn 8.5. Ứng dụng kỹ thuật hoạch định ngân quỹ vốn trong quản trị rủi ro	3	1		8	
	Ôn tập	1			2	
	Tổng	35	10		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị hiện đại
2. Mã học phần : 6007411
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên Lê Văn Tý	Chức danh TS.	Email levanty@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng	Nguyễn Ngọc Hiền	TS.	nguyenngochien@iuh.edu.vn

6. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị chiến lược**
7. Mục tiêu học phần: *(Phù hợp với chuẩn đầu ra đã xây dựng)*

➤ **Về kiến thức**

- Trình bày được các khái niệm về quản trị hiện đại và phân tích được sự cần thiết của hoạt động quản trị hiện đại đối với tổ chức.
- Tổng hợp được các kiến thức cơ sở ngành về quản trị hiện đại để vận hành các chức năng cơ bản của quản trị : hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra.
- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp và đánh giá được thách thức, cơ hội của môi trường; đồng thời đưa ra các giải pháp thích hợp giúp tổ chức phát triển bền vững.

➤ **Về kỹ năng**

- Nhận diện và phân tích được các yếu tố tác động đến môi trường kinh doanh của tổ chức.
- Vận dụng các mô hình ra quyết định phù hợp.
- Thực hiện được việc hoạch định một chiến lược kinh doanh cho tổ chức.
- Xây dựng được cơ cấu tổ chức hợp lý cho tổ chức.
- Xây dựng được phong cách lãnh đạo phù hợp với từng tình huống.
- Xây dựng và tham gia vào quá trình kiểm tra của tổ chức.

➤ **Về thái độ**

- Có tinh thần trách nhiệm và cầu tiến trong công việc.
- Thể hiện tác phong làm việc nghiêm túc, tích cực, năng động, sáng tạo và độc lập.
- Chấp hành nội quy, quy định của tổ chức.
- Chấp hành đúng những qui định của pháp luật.
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập. và nghiên cứu.
- Rèn luyện thái độ chủ động trong học tập và nghiên cứu môn học

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Môn Quản trị hiện đại trong chương trình đào tạo là một môn học bắt buộc nằm trong phần kiến thức cơ sở ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức cơ sở ngành và khối kiến thức chuyên ngành, nhằm trang bị cho người học các lý thuyết, phương pháp, cách thức quản lý kinh doanh mang tính hiện đại, theo xu thế hội nhập toàn cầu.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Dương Hữu Hạnh, Các nguyên tắc quản trị hiện đại trong nền kinh tế toàn cầu: Nguyên tắc và thực hành (Contemporary management principles in the global economy : Principles and Practice). NXB Giao thông vận tải, 2009

Tài liệu tham khảo:

2] Samuel C.Certo & Samuel Trevis, 2006, *Modern management, 10edn*, Nxb Prentice Hall, UK

[3] Nguyễn Thị Liên Diệp. *Quản trị học*. Nhà xuất bản Thống kê, 2010.

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Những kỹ năng quản lý cần thiết giai đoạn hiện nay. 1.1. Kỹ năng kỹ thuật 1.2. Kỹ năng giao tiếp 1.3. Kỹ năng tư duy	3	1		8	
2	Trách nhiệm xã hội và đạo đức kinh doanh 2.1. Trách nhiệm xã hội 2.2. Đạo đức kinh doanh	6	2		16	
3	Quản lý trong môi trường toàn cầu 3.1. Khái niệm môi trường kinh doanh 3.2. Đa văn hóa và ảnh hưởng của nó đến kết quả kinh doanh	4			8	

4	<p>Các nguyên lý hoạch định - Hoạch định chiến lược</p> <p>4.1. Khái quát về hoạch định</p> <p>4.2. Mục tiêu – nền tảng của hoạch định</p> <p>4.3. Tiến trình hoạch định</p> <p>4.4. Hoạch định chiến lược</p> <p>4.4. Công cụ hỗ trợ cho hoạch định chiến lược</p> <p>4.6. Các nguyên tắc cần tuân thủ khi tiến hành hoạch định</p>	3	1		8	
5	<p>Kế hoạch và các công cụ hoạch định. Ra quyết định</p> <p>5.1. Khái niệm và các đặc điểm ra quyết định</p> <p>5.2. Mô hình ra quyết định quản trị</p> <p>5.3. Các công cụ hỗ trợ ra quyết định tập thể</p>	3	1		8	
6	<p>Tổ chức- trách nhiệm, phân quyền và ủy quyền.</p> <p>6.1. Khái niệm và mục tiêu của chức năng tổ chức</p> <p>6.2. Tầm hạn quản trị</p> <p>6.3. Phương pháp phân chia bộ phận trong cơ cấu tổ chức</p> <p>6.4. Cơ cấu tổ chức quản trị</p> <p>6.5. Quyền hạn, quyền lực và ủy truyền trong quản trị</p>	3	1		8	
7	<p>Làm việc nhóm, văn hóa công ty - Quản lý nguồn nhân lực</p> <p>7.1. Làm việc nhóm</p> <p>7.2. Văn hóa doanh nghiệp</p>	5	3		16	
8	<p>Lãnh đạo-ảnh hưởng, động viên và thông tin.</p> <p>8.1 Khái niệm và nội dung của chức năng lãnh đạo</p> <p>8.2. Các lý thuyết về động cơ và động viên</p> <p>8.3. Lãnh đạo và các phong cách lãnh đạo</p> <p>8.4. Công việc của nhà lãnh đạo</p>	3	1		8	

9	Kiểm soát-Áp dụng công nghệ thông tin 9.1. Khái niệm về kiểm soát 9.2. Vai trò của kiểm soát 9.3. Quy trình kiểm soát 9.4. Các nguyên tắc khi tổ chức kiểm soát	3	2		10	
	Tổng	33	12		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị công nghệ
2. Mã học phần : 6007412
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên Lê Văn Tý	Chức danh: TS.	Email levanty@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:	Ngô Ngọc Minh	TS.	ngongocminh@iuh.edu.vn

6. Bộ môn phụ trách môn học: **Quản trị chiến lược**
7. Mục tiêu học phần:

➤ **Về kiến thức:**

- Nhận thức được vai trò của công nghệ đối với cạnh tranh.
- Hiểu biết trong việc ra quyết định về những vấn đề liên quan đến công nghệ nhằm nâng cao năng lực công nghệ của doanh nghiệp.

➤ **Về kỹ năng:**

- Phân tích môi trường công nghệ;
- Đánh giá năng lực công nghệ của doanh nghiệp;
- Thiết lập các mục tiêu đề lựa chọn công nghệ phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp;
- Thực hiện chuyên gia công nghệ; và hoạch định chiến lược công nghệ cho doanh nghiệp.

➤ **Về thái độ:**

- Thái độ khách quan, trung thực trong đánh giá môi trường công nghệ cũng như năng lực công nghệ của doanh nghiệp.
- Có thái độ rõ ràng rằng đổi mới công nghệ là lo cho tương lai của doanh nghiệp; việc tuân thủ luật về sở hữu trí tuệ sẽ mang lại sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp và đất nước.

8. **Tóm tắt nội dung học phần:**

Môn Quản trị công nghệ trong chương trình đào tạo bậc cao học là một môn học bắt buộc nằm trong phần kiến thức chuyên ngành, có quan hệ chặt chẽ với các môn học khác thuộc khối kiến thức chuyên ngành và khối kiến thức cơ sở ngành, nhằm trang bị cho người học các lý thuyết, phương pháp quản lý công nghệ sản xuất trên thế giới hiện nay.

9. **Phương pháp giảng dạy:** học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. **Tài liệu học tập:**

Giáo trình chính:

[1] Trần Thanh Lâm, Quản trị công nghệ. NXB Lao động, 2010

Tài liệu tham khảo:

[2] Norma Harrison and Danny Samson, “*Technology management: Text and international cases*”, Nxb Mac Graw-Hill, 2002

[3] Carrol Joyce Haddad, “*Managing technological change : A strategic partnership approach*”, Nxb Sage Publications, 2002

[4] Jose P. Tabbada and Elvira A.Zamora, “*Managing technology for global competition : The Philippines experience, Epictetus E. Patalinghug*”, Nxb University of The Philippines, 2000

[5] Robert Szakonyi, “*Technology management*”, Nxb Auerbach, 1999

[6] Robert H.Spencer, “*Technology best practices*”, Nxb John Wiley & Sons Inc, 2003

[7] B.S Dhillon, “*Engineering & technology management tools & applications*”, Nxb Artech House Publications, 2002

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

11. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Chương 1 : Công nghệ và quản trị công nghệ. 1.1. Công nghệ 1.2. Quản trị công nghệ	8			16	[1], [2], [3]
2	Chương 2 : Đánh giá công nghệ và năng lực công nghệ 2.1. Đánh giá công nghệ 2.2. Đánh giá năng lực công nghệ.	6	2		16	[1], [4]
3	Chương 3 : Dự báo và hoạch định công nghệ 3.1. Dự báo công nghệ 3.2. Hoạch định công nghệ	9	3		24	[1], [4],[5]
4	Chương 4 : Lựa chọn và đổi mới công nghệ 4.1. Lựa chọn công nghệ	6	2		16	[1], [3], [7]

	4.2. Đổi mới công nghệ					
5	Chương 5 : Chuyển giao công nghệ 5.1. Khái niệm chung 5.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến chuyển giao công nghệ . 5.3. Sở hữu trí tuệ và chuyển giao công nghệ. 5.4. Quá trình chuyển giao công nghệ 5.5. Kinh nghiệm chuyển giao công nghệ ở các nước đang phát triển.	6	3		18	[1], [2], [3]
	Tổng	35	10		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị Khởi nghiệp
2. Mã học phần : 6007424
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên	Họ và tên	Chức danh	Email
chính:	Nguyễn Ngọc Long	TS.	LNGUYEN647@GMAIL.COM
	Nguyễn Ngọc Hiền	TS.	

Giảng viên trợ giảng:

6. Bộ môn phụ trách môn học: Tác nghiệp
7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Học viên sau khi học xong có thể hiểu được các vấn đề chung trong một dự án khởi sự kinh doanh
- Phân biệt được các loại hình khởi sự kinh doanh khác nhau trên thực tế
- Hiểu được các phẩm chất, kỹ năng, và kinh nghiệm mà một doanh nhân cần trang bị để có thể khởi sự một doanh nghiệp thành công
- Hiểu rõ việc khởi sự doanh nghiệp cần phải chuẩn bị và đối phó với những vấn đề gì.
- Phân tích và thảo luận các nghiên cứu khoa học về khởi sự doanh nghiệp

➤ Về kỹ năng

- Vận dụng được kiến thức môn học để hiểu rõ một dự án khởi nghiệp có khả thi hay Không, có khả năng thu thập các nghiên cứu về khởi sự trên thế giới để tìm hiểu các tri thức chung của nhân loại về lãnh vực khởi nghiệp.
- Phát triển kỹ năng tự nghiên cứu
- Xây dựng được kế hoạch tự nghiên cứu cho bản thân
- Phát triển kỹ năng hợp tác làm việc theo nhóm

➤ Về thái độ

- Có tinh thần, thái độ nghiêm túc và trung thực trong việc hoạch định một dự án khởi sự kinh doanh
- Có tinh cần cù, trung thực khi học tập và nghiên cứu.
- Chấp hành tốt những qui định, pháp luật về kinh doanh, về lao động.
- Rèn luyện tinh thần tập tích cực trong học tập và ứng dụng tốt môn kinh tế lượng
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Kinh doanh thúc đẩy nhịp đập kinh tế của một quốc gia. Nhiều người bối rối trong việc hình thành ý tưởng sáng tạo của mình và biến nó thành một kế hoạch kinh doanh và tìm nguồn tài trợ cho dự án. Khóa học này hướng dẫn học viên cách thực hiện đưa

một ý tưởng thành một dự án khởi sự doanh nghiệp khả thi. Học viên sẽ học cách điều hành một doanh nghiệp trong bối cảnh hoạt động hàng ngày của nó và cách thức đưa doanh nghiệp tiến về phía trước để tìm kiếm lợi nhuận. Điều này có nghĩa là học viên sẽ được nghiên cứu để hiểu về quan hệ trong nội bộ, các vấn đề pháp lý, mua, bán, phát triển về khả năng mở rộng, hoạt động sản xuất điều hành, báo cáo tài chính và các vấn đề liên quan khác.

Môn học trang bị cho người học kiến thức và kỹ năng để bắt đầu một công việc kinh doanh riêng, làm việc cho một doanh nghiệp nhỏ của gia đình hay đăng ký với một tập đoàn quốc tế lớn. Khóa học này xây dựng nền tảng và thảo luận về các chiến lược cho phép các công ty cạnh tranh trong thị trường tương tác hiện nay. Học viên cũng sẽ học các kỹ năng nghề nghiệp mà họ sẽ cần để biến ý tưởng thành doanh nghiệp một cách thành công.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Nguyễn Ngọc Huyền, Ngô Thị Việt Nga (Chủ biên) (2014), Giáo trình Khởi sự kinh doanh, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

Tài liệu tham khảo:

[2] Robert D. Hisrich; M. Peter, Entrepreneurship, 8th edition, Mc Graw Hill International Edition 2010.

[3] Bruce R. Baringer và R. Duane Ireland, Entrepreneurship: Successfully

Launching New Ventures, 4th Global Edition, Pearson Education Limited, 2012.

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Tổng quan về khởi sự kinh doanh 1.5 Các vấn đề chung về khởi sự kinh doanh	3	1		8	[1]

	1.6 Tư chất của doanh nhân thành đạt 1.7 Chuẩn bị để trở thành chủ một doanh nghiệp					
2	Phương thức khởi sự kinh doanh 2.1 Quy trình khởi sự kinh doanh 2.2 Phương thức khởi sự kinh doanh	4	2		12	[1]
3	Hình thành ý tưởng kinh doanh 3.1 Nhận diện cơ hội kinh doanh 3.2 Ý tưởng kinh doanh và đánh giá ý tưởng kinh doanh	4	2		12	[1]
4	Lập kế hoạch kinh doanh 4.1 Tổng quan về kế hoạch kinh doanh 4.2 Các kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh	4	2		12	[1]
5	Các nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh 5.1 Hình thức bản kế hoạch kinh doanh 5.2 Nội dung bản kế hoạch kinh doanh	4	2		12	[1]
6	Tài trợ cho dự án khởi nghiệp 6.1 Các vấn đề cơ bản về tài chính 6.2 Các vấn đề cơ bản về các báo cáo tài chính	4	2		12	[1]
7	Thực hiện dự án khởi nghiệp 7.1 Khởi tạo doanh nghiệp 7.2 Triển khai các hoạt động kinh doanh	4	2		12	[1]
	Ôn tập tổng kết môn học	3	2		10	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TS. Nguyễn Ngọc Long
TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị thương hiệu
2. Mã học phần : 6007416
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh:	Email
	Bùi Văn Quang	TS.	bvquang09@gmail.com
	Nguyễn Văn Thanh	TS.	nguyenvanthanhtruong@iuh.edu.vn
	Trưởng		
Giảng viên trợ giảng:			

6. Bộ môn phụ trách môn học:

7. Mục tiêu học phần:

➤ Về kiến thức

- Trình bày được các khái niệm về quản trị thương hiệu, tài sản thương hiệu và vai trò thương hiệu đối với doanh nghiệp.
- Phân tích được nội dung quy trình xây dựng thương hiệu như: xác định môi trường bên trong bên ngoài của doanh nghiệp; tầm nhìn và sứ mạng thương hiệu; định vị thương hiệu và các chiến lược định vị; các mô hình kiến trúc thương hiệu; hệ thống nhận diện thương hiệu; quy trình quảng bá và quản lý thương hiệu.

➤ Về kỹ năng

- Vận dụng được kiến thức về xây dựng và quản lý thương hiệu vào tình huống thực tế của các doanh nghiệp.
- Đánh giá và giải quyết được vấn đề liên quan các tình huống quản trị thương hiệu trong thực tế.
- Phát triển được kỹ năng hợp tác, làm việc nhóm, thuyết trình trong học tập, thảo luận và thuyết trình.

➤ Về thái độ

- Rèn luyện tinh thần học tập tích cực trong học tập và ứng dụng môn quản trị thương hiệu
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập. và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Ở bậc đại học, học phần Quản trị thương hiệu trang bị cho học viên những kiến thức lý thuyết cơ bản về quản trị thương hiệu, phân tích các yếu tố cấu thành thương hiệu và qui trình xây dựng một thương hiệu. Ở bậc cao học, học phần Quản trị thương hiệu có 5 % số tiết nhắc lại các lý thuyết đã được trang bị ở bậc đại học. Số tiết còn lại sẽ bổ sung kiến thức về việc xây dựng một thương hiệu doanh nghiệp bền vững trong bối cảnh hội nhập toàn cầu, đồng thời nâng cao kỹ năng hoạch định chiến lược nhằm giúp học viên có thể xây dựng một chiến lược phát triển thương hiệu trong môi trường kinh doanh quốc tế.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Bùi Văn Quang, 2015, *Quản trị thương hiệu*”, NXB Lao Động Xã Hội.

Tài liệu tham khảo:

[2] Kevin Lane Keller, 2008, *Strategic brand management*, The Free Press

[3] David A-Aaker, 2008, *Managing Brand Equity*, The Free Press

[4] David A-Aaker, 2007, *Building Strong Brands*, The Free Press

[5] Dr. Temporary, 2009, *Quản trị thương hiệu nâng cao*, NXB Trẻ TP. HCM

[6] Kevin Lane Keller, 2007, *Strategic Brand Management*, 3rd edn, Prentice Hall, USA

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			Thực hành/ Thí nghiệm
1	Chương 1: Tổng quan về thương hiệu 1.1. Khái niệm về thương hiệu 1.2. Quan điểm hiện đại về thương hiệu 1.3. Quan điểm của các nhà nghiên cứu trong nước 1.4. Chức năng của Thương hiệu 1.5. Vai trò của Thương hiệu 1.6. Quy trình xây dựng thương hiệu 1.7. Nhận thức của doanh nghiệp Việt Nam về vai	4			8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]

	trò của thương hiệu 1.8. Kinh nghiệm xây dựng thương hiệu doanh nghiệp nước ngoài và bài học cho doanh nghiệp Việt Nam					
2	Chương 2: Tài sản thương hiệu 2.1. Khái niệm chung về Tài sản Thương hiệu 2.2. Các yếu tố cấu thành nên Tài sản Thương hiệu 2.2.1. Nhận biết thương hiệu 2.2.2. Chất lượng cảm nhận 2.2.3. Liên tưởng thương hiệu 2.2.4. Trung thành thương hiệu 2.2.5. Các yếu tố khác (kênh phân phối, phát minh,) 2.3. Phương pháp đo lường tài sản thương hiệu 2.3.1. Đo lường tài sản thương hiệu dựa trên quan điểm tài chính Đo lường tài sản thương hiệu dựa trên khách hàng	2	2		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
3	Chương 3: Tâm nhìn thương hiệu 3.1. Phân tích môi trường kinh doanh 3.1.1. Phân tích môi trường bên ngoài doanh nghiệp 3.1.2. Phân tích môi trường bên trong doanh nghiệp 3.2. Tâm nhìn thương hiệu 3.2.1. Sự thay đổi từ tầm nhìn công ty đến tầm nhìn thương hiệu 3.2.2. Tâm nhìn thương hiệu và cấu trúc tổ chức 3.2.3. Xây dựng tầm nhìn thương hiệu doanh nghiệp	2	2		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
4	Chương 4: Định vị và tái định vị thương hiệu 4.1. Định vị thương hiệu 4.2. Quy Trình định vị	4	0		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]

	thương hiệu 4.3. Các chiến lược định vị thương hiệu 4.4. Tái định vị thương hiệu 4.5. Bài học về chiến lược định vị và tái định vị					
5	Chương 5: Kiến trúc thương hiệu và quản lý danh mục thương hiệu 5.1. Khái niệm kiến trúc thương hiệu 5.2. Các mô hình kiến trúc thương hiệu 5.3. Quản trị danh mục thương hiệu 5.4. Phát triển các chiến lược thương hiệu	2	2		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
6	Chương 6: Nhận diện thương hiệu và thiết kế thương hiệu 6.1. Hệ thống nhận diện thương hiệu 6.2. Cấu trúc hệ thống nhận diện thương hiệu 6.3. Hệ thống nhận diện hữu hình và hệ thống nhận diện vô hình 6.4. Ứng dụng hệ thống nhận diện thương hiệu 6.5. Thiết kế thương hiệu	3	3		12	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
7	Chương 7: Truyền thông thương hiệu 7.1. Thông điệp giao tiếp và thấu hiểu khách hàng 7.2. Lựa chọn phương tiện giao tiếp marketing 7.3. Quảng cáo sự khác biệt thương hiệu 7.4. Quản lý các đối tác quảng cáo. 7.5. Các xu hướng quảng cáo và tiếp thị mới 7.6. Các công cụ marketing trực tuyến quan trọng.	3	3		12	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
8	Chương 8: Kiểm tra, đánh giá	2	2		8	[1],[2],[

	thương hiệu 8.1. Quản lý thông tin về thương hiệu 8.2. Các phương pháp kiểm tra, đánh giá sức khỏe thương hiệu 8.3. Những yếu tố đánh giá sức khỏe thương hiệu 8.4. Đánh giá tài sản thương hiệu và ứng dụng kết quả					3],[4],[5]; [6]
9	Chương 9: Quản lý thương hiệu 9.1. Quản lý thương hiệu trong nội bộ doanh nghiệp 9.2. Điều chỉnh, đổi mới và mở rộng thương hiệu 9.3. Quản lý quan hệ khách hàng 9.4. Quản lý rủi ro thương hiệu	3	1		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
10	Chương 10: Thương hiệu quốc tế 10.1. Thương hiệu- xâm nhập thị trường quốc tế 10.2. Xâm nhập thị trường quốc tế 10.3. Thương hiệu quốc gia đến thương hiệu quốc tế 10.4. Toàn cầu hóa từ góc độ người tiêu dùng 10.5. Thương hiệu toàn cầu 7.1. Chuyển đổi tên thương hiệu sản phẩm từ nước này sang nước khác.	4	0		8	[1],[2],[3],[4],[5]; [6]
8	Ôn tập	1	0	2	1	
	Tổng	30	15		90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Thương mại điện tử
2. Mã học phần : 6007417
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên Lê Ngọc Sơn	Chức danh TS.	Email lengocson@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:			

6. Bộ môn phụ trách môn học: Tác nghiệp
7. Mục tiêu học phần:

➤ *Về kiến thức*

- Cung cấp cho sinh viên kiến thức nền tảng về Thương Mại Điện Tử (TMĐT)
- Giới thiệu các mô hình kinh doanh điện tử, cơ sở hạ tầng và các giải pháp được sử dụng trong TMĐT
- Thực trạng TMĐT ở Việt Nam và trên thế giới
- Sinh viên cũng sẽ được trang bị các chiến lược, kỹ thuật để xây dựng và phát triển một hệ thống TMĐT giả lập.

➤ *Về kỹ năng*

- Tìm kiếm và chọn lọc thông tin trên Internet.
- Bước đầu rèn luyện các kỹ năng mua bán hàng hóa và quảng bá trên mạng.
- Xây dựng dự án kinh doanh thương mại điện tử

➤ *Về thái độ*

- Rèn luyện tính kỷ luật, nghiêm túc trong suy nghĩ đáp ứng nhu cầu của khách hàng
- Hiểu rõ các chuẩn mực đạo đức trong quá trình làm việc, tham gia sản xuất kinh doanh sau này.
- Tôn trọng đối thủ cạnh tranh, thân thiện với khách hàng, tận tâm trong công việc
- Chấp hành các quy định của nhà trường và lớp học, có tinh thần cầu tiến trong học tập và nghiên cứu.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Thương mại điện tử đang ngày càng phổ biến và nhận được sự quan tâm của doanh nghiệp. Học phần Thương mại điện tử ở bậc đại học bao gồm các khái niệm cơ bản về thương mại điện tử, Internet, kinh doanh trên mạng, bảo mật thông tin về pháp luật về Internet. Nội dung chính của học phần Thương mại điện tử ở bậc cao học là bổ sung cho học viên những kiến thức mới về lĩnh vực thương mại điện tử quốc tế đồng thời nâng cao kỹ năng giao dịch, thanh toán quốc tế qua các phần mềm mô phỏng.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

[1] Nguyễn Trung Toàn (chủ biên), Khái quát thương mại điện tử, Nxb Lao động, Hà Nội, 2007

Tài liệu tham khảo:

[2] Bộ Thương mại, Thương mại điện tử, NXB Thống kê, Hà Nội, 1999

[3] TS. Nguyễn Ngọc Hiến (chủ biên), Thương mại điện tử, Nxb Lao động, Hà Nội, 2003

[4] Nguyễn Trung Toàn (chủ biên), Các phương thức kinh doanh trên Internet, Nxb Lao động, Hà Nội, 2007

[5] TS Nguyễn Văn Sơn, TS Nguyễn Đức Trí, TS Ngô Thị Ngọc Huyền, Hỏi và đáp về thương mại điện tử, Nxb Thống kê, Hà Nội, 2001

[6] Học viện Công nghệ bưu chính viễn thông, Kinh tế Internet, Nxb Bưu điện, Hà Nội, 2000

[7] Tilde Group, Be Competent in eBusiness, eBanking and eCommerce, 2004

[8] Internet Economics Guide, Pearson Education Australia, 2001

[9] Internet Finance Guide, Pearson Education Australia, 2001

[10] David Kosiur, Understanding Electronic Commerce, Microsoft Press, Washington, 1997

[11] Simson Garfinkel, Web Security & Commerce, O'Reilly, 1997

11. Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

12. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			Thực hành/ Thí nghiệm
1	Chương 1. Tổng quan về thương mại điện tử 1.1. Số hoá và nền “kinh tế số” 1.2. Khái niệm thương mại điện tử 1.3. Các đặc trưng của thương mại điện tử 1.4. Các chức năng của thương mại điện tử 1.5. Các mô hình thương mại điện tử 1.6. Lợi ích của thương mại điện tử	12			24	[1], [2], [3], [4], [5]

	từ 1.7.Hạn chế của thương mại điện tử 1.8. Các loại hình giao dịch thương mại điện tử 1.9 Lịch sử phát triển của thương mại điện tử					
2	Chương 2. Cơ sở để phát triển thương mại điện tử 2.1. Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội 2.2. Cơ sở hạ tầng pháp lý 2.3. Cơ sở hạ tầng công nghệ 2.4. Cơ sở hạ tầng nhân lực 2.5. Cơ sở hạ tầng thanh toán 2.6. Cơ sở hạ tầng chuyển phát 2.7. Vấn đề an toàn, bảo mật và an ninh mạng	12			24	[1], [3], [4], [7]
3	Chương 3. Các hình thức giao dịch trong TMĐT 3.1. Tổng quan về giao dịch điện tử 3.2. Giao dịch điện tử B2C 3.3. Giao dịch điện tử B2B 3.4. Chính phủ điện tử	12			24	[1],[8]
4	Chương 4: Xây dựng giải pháp thương mại điện tử 4.1. Quy trình xây dựng giải pháp thương mại điện tử 4.2. Nghiên cứu thị trường 4.3. Lập kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử 4.4. Xây dựng Website 4.5. Marketing trực tuyến	9			18	[1], [2], [3], [4], [9], [10]
	Tổng	45			90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần :Marketing quốc tế
2. Mã học phần :6007418
3. Số tín chỉ :3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên Huỳnh Quang Minh Nguyễn Văn Thanh Trưởng	Chức danh: TS. TS.	Email huynhquangminh@iuh.edu.vn nguyenvttruong@gmail.com
Giảng viên trợ giảng:			

6. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần này bao gồm một số tiết củng cố cho học viên những kiến thức về marketing ở bậc đại học và cung cấp một số kỹ năng nghiên cứu, thu thập thông tin để ứng dụng cho thị trường quốc tế. Số tiết chủ yếu còn lại tập trung vào tìm hiểu kiến thức về marketing trong thị trường toàn cầu. Một số tình huống thực tế của các doanh nghiệp lớn trên thế giới được đưa vào nghiên cứu, thảo luận nhóm để gia tăng kiến thức, kinh nghiệm cho học viên. Đặc biệt, học viên sẽ được yêu cầu vận dụng kiến thức đã học vào nghiên cứu, phân tích, đánh giá và xây dựng kế hoạch marketing quốc tế cho các doanh nghiệp tại Việt Nam phát triển ra thị trường nước ngoài một cách thành công.

7. Mục tiêu học phần

Mục tiêu chính yếu của học phần này nhằm trang bị cho học viên kiến thức, kỹ năng và thái độ tích cực ứng dụng marketing vào môi trường kinh doanh quốc tế, giúp doanh nghiệp kinh doanh mở rộng hoạt động ra các quốc gia trên thế giới một cách thành công, hiệu quả hơn. Cụ thể chuẩn đầu ra (CDR) của học phần này được mong đợi đối với học viên như sau:

CDR	Mục tiêu học phần
CDR01	Hiểu những quyết định marketing hỗn hợp trong môi trường quốc tế bao gồm sản phẩm, giá cả, chiêu thị, phân phối
CDR02	Thông hiểu vấn đề marketing quốc tế trong môi trường năng động toàn cầu có sự khác biệt về kinh tế, chính trị, văn hóa xã hội, pháp luật, khoa học và công nghệ.
CDR03	Đánh giá được các cơ hội marketing từ thị trường quốc tế
CDR04	Xây dựng được kế hoạch marketing quốc tế phù hợp
CDR05	Luyện kỹ năng phân tích, thuyết trình, sử dụng công nghệ hỗ trợ cho nghiên cứu, báo cáo
CDR06	Rèn luyện thái độ tích cực làm việc, chủ động trong làm việc nhóm

8. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

9. Nội dung chi tiết học phần

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CDR môn học	
		Giờ lên lớp		Tự học			
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận				Thực hành/ Thí nghiệm
1	<ul style="list-style-type: none"> - Giới thiệu môn học - Lập nhóm, nêu yêu cầu bài tập nhóm - Ôn kiến thức về marketing - Nhập môn marketing quốc tế <p>Chương 1: Tổng quan về Marketing trong thị trường toàn cầu</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Môi trường toàn cầu 1.2. Các khái niệm chính 1.3. Tại sao công ty tham gia toàn cầu 1.4. Phát triển tài sản tri thức 1.5. Mục tiêu Marketing toàn cầu 1.6. Lợi thế quốc gia (CSAs) 1.7. Lợi thế doanh nghiệp (FSAs) 1.8. FSAs, CSAs, và khu vực 1.9. Mở rộng mô hình "Five Forces" của Porter 1.10. Sự cạnh tranh giữa các đối thủ cạnh tranh trong thị trường toàn cầu 	1	4		10	[1]	CDR01 CDR03
2	<p>Chương 2: Khai phá vấn đề văn hóa trong thị trường toàn cầu.</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Khái niệm của văn hóa 2.2. Nền văn hóa của một số nước 2.3. Văn hóa và "Làm thế nào để làm kinh doanh" 2.4. Văn hóa và đàm phán thỏa hiệp 2.5. Người mua hàng công 	3	2		10	[1]	CDR02 CDR03 CDR05 CDR06

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CĐR môn học	
		Giờ lên lớp		Tự học			
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận				Thực hành/ Thí nghiệm
	<p>2.6. Hạn chế nền văn hóa nhạy cảm</p>						
3	<p>Chương 3: Gia nhập thị trường nước ngoài</p> <p>3.1. Doanh số ngành công nghiệp và dự báo thị phần</p> <p>3.2. Các chỉ số khu vực và quốc gia</p> <p>3.3. Nghiên cứu rủi ro chính trị và tìm hiểu môi trường kinh doanh</p> <p>3.4. Hệ thống theo dõi dữ liệu các quốc gia</p> <p>3.5. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh</p> <p>3.6. Dự đoán doanh số đối với một quốc gia</p> <p>3.7. Trình bày bốn cách gia nhập</p> <p>3.8. Tác động của các rào cản gia nhập</p> <p>3.9. Tùy chọn xuất khẩu</p> <p>3.10. Nhà nhập khẩu như đối tác thương mại</p> <p>3.11. Cấp phép, liên minh chiến lược, FDI</p> <p>3.12. Thiết lập nhà máy sản xuất</p> <p>3.13. Kiểm soát hướng xâm nhập và marketing</p> <p>3.14. Chiến lược gia nhập tối ưu</p>	2	3		14	[1]	CĐR01 CĐR02 CĐR03 CĐR05 CĐR06
4	<p>Chương 4: Hiểu khách hàng địa phương trong thị trường</p>	2	3		10	[1]	CĐR01 CĐR02

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CĐR môn học
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			
	toàn cầu 4.1. Quyết định của người mua 4.2. Nghiên cứu của người mua địa phương 4.3. Phân khúc thị trường địa phương 4.4. Định vị sản phẩm địa phương 4.5. Ba môi trường thị trường địa phương					CĐR03 CĐR05 CĐR06
5	Chương 5: Marketing địa phương trong thị trường các nước phát triển, các nước mới phát triển, và các nước mới nổi 5.1. Marketing địa phương trong thị trường phát triển 5.2. Marketing tại Châu Âu 5.3. Marketing tại Nhật Bản 5.4. Marketing địa phương ở thị trường mới phát triển 5.5. Marketing khu vực thị trường tăng trưởng mới ở châu Á 5.6. Marketing địa phương tại thị trường mới nổi	2	3		16	[1] CĐR01 CĐR02 CĐR03 CĐR05 CĐR06
6	Chương 6: Chiến lược marketing 6.1. Chiến lược marketing toàn cầu 6.2. Tư duy các Marketer toàn cầu 6.3. Hoạch định thị trường toàn cầu 6.4. Phân khúc thị trường toàn cầu	2	3		10	[1] CĐR04 CĐR05 CĐR06

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CĐR môn học
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			
	6.5. Thị trường mục tiêu toàn cầu 6.6. Định vị sản phẩm toàn cầu 6.7. Chiến lược STP toàn cầu 6.8. Hoạch định marketing toàn cầu					
7	Chương 7: Marketing mix trong thị trường toàn cầu 7.1. Sản phẩm và dịch vụ toàn cầu 7.2. Thương hiệu toàn cầu 7.3. Giá trong thị trường toàn cầu 7.4. Phân phối toàn cầu 7.5. Xúc tiến là một lợi thế toàn cầu	2	3		10	[1] CĐR03 CĐR04 CĐR05 CĐR06
8	Chương 8: Xúc tiến, thương mại điện tử, và chào hàng cá nhân 8.1. Xúc tiến toàn cầu, thương mại điện tử, và bán cá nhân 8.2. Chương trình xúc tiến toàn cầu 8.3. Quan hệ công chúng toàn cầu 8.4. Hội chợ thương mại quốc tế 8.5. Marketing trực tiếp 8.6. Thương mại điện tử 8.7. Bán hàng cá nhân toàn cầu 8.8. Truyền thông marketing tích hợp (IMC)	2	3		10	[1] CĐR03 CĐR04 CĐR05 CĐR06
9	Thuyết trình bài tiểu luận nhóm; ôn tập tổng kết môn học	1	4			CĐR01 CĐR02 CĐR03 CĐR04 CĐR05

STT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK	CDR môn học
		Giờ lên lớp		Tự học		
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận			
						CDR06
	Tổng	21	24		90	

10. Tài liệu học tập

Giáo trình chính

[1] Johny K. Johansson (2009). *Global Marketing: Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management.* (5th ed.). NXB McGraw-Hill Irwin

Tài liệu tham khảo

[2] Warren J. Keegan (2013). *Global Marketing.* (7th ed.). NXB Prentice Hall.

[3] Harvard Business Review

[4] Các bài báo, tạp chí chuyên đề liên quan đến các lý thuyết trong môn học

11. Nhiệm vụ học viên

1. Dự lớp: học viên dự học trên lớp tối thiểu 80% số tiết học. Học viên vắng mặt trên lớp quá 20% số tiết học sẽ không được tham dự kỳ thi kết thúc môn học.
2. Bài tập: thực hiện đầy đủ tất các bài tập được giảng viên giao.
3. Chuẩn bị các nội dung ở nhà: đọc, tham khảo tài liệu, làm bài theo từng buổi học được nêu trong nội dung chi tiết học phần.
4. Khác: thực hiện đúng nội quy của nhà trường.

12. Phương pháp đánh giá học phần

1. Thang điểm đánh giá: 10.
2. Hình thức và kế hoạch đánh giá:

STT	HÌNH THỨC	NỘI DUNG	THỜI ĐIỂM	CÔNG CỤ	TỶ LỆ (%)
1.	Tham dự lớp (Quá trình)				
	Tham dự lớp học	Điểm danh	Mỗi buổi học	Số theo dõi	5%
	Tổng:				5%
2.	Báo cáo chuyên đề/tiểu luận				
	Tiểu luận	Làm tiểu luận (nhóm) và thuyết trình với đề tài thực tiễn theo hướng dẫn của giảng viên	Đến hạn nộp báo cáo và thuyết trình (tiết 40 - 45)	Bài báo cáo của nhóm sinh viên & thuyết trình	30%
	Bài viết cá	Viết bài cá nhân phản	Đến hạn	Bài viết của	15%

STT	HÌNH THỨC	NỘI DUNG	THỜI ĐIỂM	CÔNG CỤ	TỶ LỆ (%)
	nhân về môn học	ánh những gì đã học được từ môn học này (1000 từ)	nộp (tiết 40 -45)	sinh viên	
Tổng:					45%
Thi cuối kỳ					
3.	Tự luận	Yêu cầu sinh viên lập kế hoạch marketing quốc tế với tình huống giả định mô phỏng thực tế	Sau tiết 45 (kết thúc các buổi học)	Bài làm thi cuối kỳ	50%
Tổng cộng:					100%

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên và mã học phần: Quản trị cung ứng

2. Số tín chỉ

Tổng số tín chỉ: Lý thuyết: 45 Thực hành: 0 Tự học: 0

3. Giảng viên phụ trách

TS. Đoàn Ngọc Duy Linh

4. Tài liệu học tập

Sách giáo trình chính

[1] Wisner Tan Leong. Principles of Supply Chain Management (2012): Third Edition. Cengage Learning

Tài liệu tham khảo

[1] Burt, Petcavage, and Pinkerton. Supply Management (2010): Ninth Edition. Mc Graw-Hill Education

[2] Jacobs and Chase. Operation and Supply Management (2018): Fifteenth Edition. Mc Graw-Hill Education

5. Thông tin về học phần

a. Mục tiêu học phần

Mục tiêu của môn học giúp sinh viên hiểu vì sao quản lý chuỗi cung ứng tác động đến tất cả các lĩnh vực và quy trình của công ty, bao gồm cả các đối tác trong chuỗi cung ứng của nó; và cho thấy các nhà quản lý có thể cải thiện vị thế cạnh tranh của công ty bằng cách sử dụng các nguyên tắc mà chúng tôi mô tả trong khóa học.

Phần 1 là tổng quan và giới thiệu về chủ đề quản lý chuỗi cung ứng. Chương này giới thiệu những hiểu biết cơ bản và các khái niệm về quản lý chuỗi cung ứng, và sẽ giúp sinh viên nhận ra tầm quan trọng của chủ đề này. Các khái niệm cốt lõi như hiệu ứng bullwhip, quản lý mối quan hệ nhà cung cấp, dự báo và quản lý nhu cầu, lập kế hoạch nguồn lực doanh nghiệp, quản lý vận tải và quản lý quan hệ khách hàng sẽ được thảo luận. Ngoài ra còn có một phần mới về xu hướng hiện tại trong quản lý chuỗi cung ứng.

Phần 2 trình bày các vấn đề cung ứng trong quản lý chuỗi cung ứng. Chủ đề rất quan trọng này được đề cập trong ba chương, được xây dựng từ phần giới thiệu đến quản lý mua hàng, để quản lý các mối quan hệ nhà cung cấp và sau đó tìm nguồn cung ứng bền vững và tuân theo chuẩn đạo đức. Trong các chương này có thể tìm thấy các phần về mua từ chính phủ, tìm nguồn cung ứng toàn cầu, mua sắm điện tử, ứng dụng phần mềm, phát triển nhà cung cấp và mua hàng xanh.

Phần 3 bao gồm bốn chương liên quan đến các vấn đề hoạt động trong quản trị chuỗi cung ứng. Phần này tiến triển từ các chủ đề về dự báo, lập kế hoạch tài nguyên và quản trị hàng tồn kho đến sản xuất tinh gọn và Six Sigma. Các phần mới trong Phần 3 bao gồm nhấn mạnh hơn vào kế hoạch hợp tác, dự báo và bổ sung (CPFR); thảo luận về lập kế hoạch yêu cầu phân phối (DRP) và nhận dạng tần số vô tuyến (RFID); và cuối cùng là các cuộc thảo luận về sản xuất tinh gọn mới nhất và các chương trình Six Sigma.

Phần 4 trình bày các vấn đề phân phối trong quản lý chuỗi cung ứng và bao gồm bốn chương. Chương 9 là phần đánh giá về hậu cần (logistics) của Hoa Kỳ và quốc tế và có các phần mới về vận tải xanh, an ninh hậu cần quốc tế và hậu cần (logistics) ngược. Tiếp theo là các chương về quản trị quan hệ khách hàng, quyết định vị trí toàn cầu và hậu cần đáp ứng dịch vụ. Nội dung mới trong các chương này bao gồm các

cuộc thảo luận ứng dụng phần mềm mới, xu hướng quản lý quan hệ khách hàng, xu hướng vị trí mới trong nền kinh tế toàn cầu.

Phần cuối cùng là Phần 5, trình bày các thảo luận về các vấn đề tích hợp trong quản lý chuỗi cung ứng và đo lường hiệu suất trong suốt chuỗi cung ứng.

b. Mô tả văn tắt học phần

Quản lý chuỗi cung ứng đang trở nên phổ biến trong tất cả các ngành công nghiệp trên toàn cầu ngày nay; các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ đều đang nhận ra những lợi ích được cung cấp bởi quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả. Môn học quản trị cung ứng sử dụng một cách tiếp cận mới và hợp lý để trình bày và thảo luận về chủ đề này từ bốn khía cạnh: mua (purchasing), vận hành (operation), hậu cần (logistics) và tích hợp (integration) các quy trình trong ba lĩnh vực cực kỳ quan trọng của công ty và giữa các đối tác thương mại chuỗi cung ứng.

c. Học phần học trước (A), tiên quyết (B), song hành (C)

- Quản trị học – 2107403/(A)

d. Yêu cầu khác

- Sinh viên phải tham gia tối thiểu 80% số buổi học.
- Sinh viên phải đọc giáo trình trước khi đến lớp
- Sinh viên tích cực tham gia thảo luận trên lớp và làm bài nhóm.

6. Nội dung học phần và kế hoạch giảng dạy

S TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết (LT/TH)	CLOs	Phương pháp giảng dạy
1	Chương 1 Giới thiệu về quản trị chuỗi cung ứng 1/Định nghĩa Quản lý chuỗi cung ứng 2/Tầm quan trọng của quản lý chuỗi cung ứng 3/Nguồn gốc của quản lý chuỗi cung ứng ở Hoa Kỳ 4/Các nền tảng của quản lý chuỗi cung ứng Yếu tố cung cấp Yếu tố hoạt động Yếu tố hậu cần Yếu tố tích hợp Xu hướng hiện nay trong quản lý chuỗi cung ứng Mở rộng (và thu gọn) Chuỗi cung ứng Tăng khả năng đáp ứng chuỗi cung ứng Chuỗi cung ứng xanh Giảm chi phí chuỗi cung ứng	10(10/0)		Thuyết giảng, Thảo luận
2	Chương 2 Quản trị mua hàng Chương 3 Xây dựng và quản trị mối quan hệ nhà cung cấp Chương 4 Tìm nguồn cung ứng bền vững và theo chuẩn đạo đức	10(10/0)		Thuyết giảng, Thảo luận, Làm việc nhóm
3	Chương 5 Dự báo nhu cầu Chương 6 Hệ thống hoạch định nguồn lực Chương 7 Quản trị hàng tồn kho	6 (6/0)		Thuyết giảng, Thảo luận

	Chương 8 Quản trị quy trình tinh gọn (Lean) và quy trình sáu Sigma trong chuỗi cung ứng			
4	Chương 9 Logistics nội địa Hoa Kỳ và Logistics Toàn cầu Chương 10 Quản trị quan hệ khách hàng Chương 11 Quyết định vị trí toàn cầu Chương 12 Dịch vụ hậu cần (Logistics)	16 (16/0)		Thuyết giảng, Thảo luận, Làm việc nhóm
5	Làm việc nhóm	3		Thuyết trình

7. Phương pháp đánh giá

a. Các thành phần đánh giá

Phương pháp đánh giá		Tỷ trọng %
Lý Thuyết	Bài tập trên lớp	10
	Thuyết trình	10
	Kiểm tra giữa kỳ (tự luận)	30
	Kiểm tra cuối kỳ (tự luận)	50

b. Thang điểm đánh giá: Theo học chế tín chỉ.

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Quản trị Marketing
2. Mã học phần : 6007423
3. Số tín chỉ : 3(3,0,6)
4. Điều kiện tiên quyết : Không
5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh	Email
	Đàm Trí Cường Nguyễn Văn Nhơn	TS. TS.	damtricuong@hui.edu.vn nguyenvannhon@hui.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:			

6. Bộ môn phụ trách môn học: Marketing
7. Mục tiêu học phần: (Phù hợp với chuẩn đầu ra đã xây dựng)
8. Tóm tắt nội dung học phần:

Học phần Quản trị Marketing trang bị cho học viên những kiến thức chung về marketing và quản trị marketing của doanh nghiệp, đồng thời giúp người học có kỹ năng thực hành quản trị marketing và phát triển chiến lược Marketing trong thực tiễn.

9. Phương pháp giảng dạy: học phần được giảng dạy kết hợp gồm 45 tiết lý thuyết; trong quá trình học học viên sẽ làm bài tập, tiểu luận và thuyết trình theo nhóm trước lớp.

10. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

- [1] Philip Kotler, 2007, *Kotler bàn về tiếp thị*, nhà xuất bản trẻ.
 [2] Philip Kotler and Kevin Keller, 2013, *Quản trị Marketing*, The Free Press

Tài liệu tham khảo:

- [3] Bùi Văn Quang, 2015, *Quản trị thương hiệu*, NXB Lao Động Xã Hội.
 [4] Bùi Văn Quang, 2015, *Hành vi người tiêu dùng*, NXB Lao Động Xã Hội.
 [5] David A-Aaker, 2012, *Building Strong Brands*, The Free Press
 [6] Dr. Temporary, 2013, *Quản trị thương hiệu nâng cao*, NXB Trẻ TP. HCM
 [7] Bùi Văn Quang, 2009, *Nghiên cứu Marketing*, NXB Đại học Quốc Gia.

Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%
- Thực hành: 00%

11. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			TLTK
		Giờ lên lớp		Tự học	
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu		

			luận			
1	CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ MARKETING 1.9. Khái niệm về Quản trị Marketing 1.10. Quy trình quản trị Marketing 1.11. Lập kế hoạch Marketing	3	2		10	[1],[2]
2	CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH CÁC CƠ HỘI MARKETING 2.4. Hệ thống thông tin Marketing 2.4.1. Các nguồn thu thập thông tin 2.4.2. Các phương pháp nghiên cứu marketing 2.5. Phân tích môi trường Marketing 2.6. Phân tích khách hàng 2.7. Phân tích cạnh tranh	3	4		14	[1],[2], [7]
3	CHƯƠNG 3: HÀNH VI KHÁCH HÀNG VÀ LỰA CHỌN CÁC THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU 3.3. Hành vi khách hàng 3.4. Phân khúc thị trường mục tiêu 3.5. Lựa chọn thị trường mục tiêu 3.6. Định vị thương hiệu	3	4		14	[1],[2], [3], [4], [5],[6]; [7]
4	CHƯƠNG 4 HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING 4.1. Khái niệm 4.2. Quy trình hoạch định chiến lược Marketing 4.3. Chiến lược thị trường 4.4. Chiến lược Marketing 4.5. Các chiến lược định vị thương hiệu	2	2		8	[1],[2], [3], [6]
5	CHƯƠNG 5: XÂY DỰNG CÁC CHƯƠNG TRÌNH MARKETING 5.5. Chiến lược sản phẩm 5.5.1. Chiến lược sản phẩm 5.5.2. Chiến lược dịch vụ 5.6. Chiến lược giá	6	6		24	[1],[2], [3]

	5.7. Chiến lược phân phối 5.7.1. Các chiến lược phân phối 5.7.2. Quản trị kênh phân phối 5.7.3. Quản trị bán lẻ 5.8. Tiếp thị hỗn hợp 5.8.1. Quy trình tiếp thị 5.8.2. Các hình thức tiếp thị E-Marketing					
6	CHƯƠNG 5: TỔ CHỨC, THỰC HIỆN VÀ KIỂM TRA NỖ LỰC MARKETING 6.1. Tổ chức hoạt động Marketing 6.1.1. Cấu trúc tổ chức 6.1.2. Phối hợp các phòng ban 6.2. Thực hiện chương trình Marketing	2	3		10	[1],[2], [3]
7	CHƯƠNG 6: QUẢN LÝ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG 7.7. Chiến lược quản lý quan hệ khách hàng 7.8. Tổ chức thực hiện quản lý quan hệ khách hàng	2	2		8	[2],[3], [4]
8	Ôn tập	1	0	2	1	
	Tổng	22	23	2	90	

Giảng viên lập đề cương

TRƯỜNG BỘ MÔN

TRƯỜNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần : Hành vi tổ chức

2. Mã học phần : 2107415

3. Số tín chỉ : (3,0,6)

4. Điều kiện tiên quyết : Không

5. Giảng viên giảng dạy :

Giảng viên chính:	Họ và tên	Chức danh:	Email
	Nguyễn Thị Vân	TS.	nguyenthivan@iuh.edu.vn
Giảng viên trợ giảng:	Bùi Văn Danh	TS.	buivandanh@gmail.com

6. Bộ môn phụ trách môn học:

7. Mục tiêu học phần: (Phù hợp với chuẩn đầu ra đã xây dựng)

- Trang bị cho người học những kiến thức về hành vi cá nhân, nhóm trong tổ chức và mối liên hệ giữa nhận thức đến quyết định của cá nhân.
- Giúp người học ứng dụng các lý thuyết động viên vào kỹ năng lãnh đạo và làm việc nhóm có hiệu quả.
- Vận dụng được lý thuyết lãnh đạo về quyền lực và giải quyết mâu thuẫn trong các tình huống quản trị.
- Giúp người học có thể thích nghi tốt với môi trường văn hóa nơi công ty của mình, thích nghi với môi trường văn hóa kinh doanh quốc tế.

8. Tóm tắt nội dung học phần:

Môn học cung cấp cho học viên kiến thức về hành vi cá nhân, nhóm, tổ chức trong doanh nghiệp; giải thích được mối liên hệ giữa nhận thức và ra quyết định cá nhân; học viên biết vận dụng được các lý thuyết lãnh đạo, động viên, quyền lực để giải quyết mâu thuẫn trong nhóm, tổ chức nhằm ổn định và phát triển doanh nghiệp cũng như biết xây dựng cơ cấu tổ chức hợp lý và duy trì văn hóa doanh nghiệp. Với phương châm “thực hành là cốt yếu” môn học được thiết kế với tiêu chí lấy học viên làm trung tâm, gồm nhiều hoạt động giao lưu với các bài tập tình huống, đóng kịch và thuyết trình nhóm... học viên có thể xây dựng, thay đổi thái độ, nhận thức phù hợp trong vai trò là một thành viên hay nhà quản trị của doanh nghiệp.

9. Tài liệu học tập:

Giáo trình chính:

Stephen P. Robbins, Essentials of Organizational Behavior, Tenth Edition, The McGraw-Hill Companies – 2010

Tài liệu tham khảo

1. TS Nguyễn Hữu Lam, Hành vi tổ chức, NXB Giáo dục – TB.2010.
2. Greenberg J, Managing behavior in organizations, United State of America: Prentice Hall International Inc, 2005
3. TS. Nguyễn Thị Vân, Bài giảng Hành vi tổ chức, Lưu hành nội bộ, 2018

Phương pháp đánh giá học phần:

- Bài tập, thảo luận, tiểu luận, thuyết trình: 20%
- Thi giữa kỳ: 30%
- Thi kết thúc học phần: 50%

- Thực hành: 00%

10. Nội dung chi tiết học phần

Chương	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học			Tự học	TLTK
		Giờ lên lớp				
		Lý thuyết	Bài tập/ Thảo luận/ Tiểu luận	Thực hành/ Thí nghiệm		
1	Nội dung 1: KHÁI QUÁT VỀ HÀNH VI TỔ CHỨC 1.1. Khái quát chung về hành vi tổ chức 1.2. Phân tích mô hình hành vi tổ chức 1.3. Mối liên hệ giữa hành vi và quản lý trong tổ chức	3		0	10	[1] [3]
2	Nội dung 2: CƠ SỞ CỦA HÀNH VI CÁ NHÂN 2.1. Đặc tính tiểu sử 2.2. Khả năng 2.3. Tính cách 2.4. Học tập	6	3	0	10	[1] [3]
3	Nội dung 3: NHẬN THỨC, GIÁ TRỊ, THÁI ĐỘ VÀ HÀI LÒNG TRONG CÔNG VIỆC 3.1. Nhận thức và quá trình nhận thức 3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình nhận thức 3.3. Lý thuyết quy kết 3.4. Những hạn chế trong phán xét người khác 3.5. Mối liên hệ giữa nhận thức và ra quyết định cá nhân 3.6. Giá trị 3.7. Thái độ 3.8. Hài lòng trong công việc	6	3	0	10	[1] [3]
4	Nội dung 4: ĐỘNG VIÊN NGƯỜI LAO ĐỘNG	3	3		10	[1] [3]

	4.1. Khái niệm về động viên 4.2. Các lý thuyết động viên 4.3. Mô hình quá trình động viên 4.4. Ứng dụng các lý thuyết động viên vào công tác quản lý					
5	Nội dung 5: NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO, QUYỀN LỰC VÀ MÂU THUÃN TRONG TỔ CHỨC 5.1. Lãnh đạo 5.2. Quyền lực 5.3. Mâu thuẫn 5.4. Mối quan hệ nhân quả giữa quyền lực và mâu thuẫn	6	3		10	[1] [3]
6	Nội dung 6: CƠ CẤU - VĂN HÓA TỔ CHỨC 6.1. Các hình thức thiết kế tổ chức phổ biến 6.2. Các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến cơ cấu tổ chức 6.3. Xây dựng và duy trì văn hóa 6.4. Đưa văn hóa tổ chức đến với nhân viên	6	3		10	[1] [3]
	Tổng	30	15		60	

Giảng viên lập đề cương

TS. Nguyễn Thị Vân

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. **Tên môn học:** Luận văn Thạc sĩ
2. **Mã môn học:** 6007420
3. **Số tín chỉ:** 12
4. **Điều kiện tiên quyết:** Không
5. **Giảng viên giảng dạy:**
Giảng viên chính
Giảng viên trợ giảng
6. **Bộ môn giảng dạy:** Quản trị chiến lược
7. **Mục tiêu học phần:**
Mục tiêu học phần được thể hiện cụ thể qua các nội dung sau
 - **Về kiến thức**
 - + Tổng hợp được các kiến thức về tiến trình nghiên cứu và phương pháp tiến hành nghiên cứu.
 - + Đánh giá được tính tin cậy và tính giá trị trong nghiên cứu học thuật.
 - + Đánh giá được một vấn đề về kinh tế, quản trị kinh doanh.
 - **Về kỹ năng**
 - Vận dụng các phương pháp phù hợp với câu hỏi, giả thuyết và mục tiêu nghiên cứu.
 - Thực hiện được bản kế hoạch nghiên cứu vấn đề trong doanh nghiệp.
 - Tham gia trực tiếp vào tiến trình nghiên cứu của doanh nghiệp.
 - **Về thái độ**
 - Có tinh thần trách nhiệm và cầu tiến trong công việc.
 - Thể hiện tác phong làm việc nghiêm túc, tích cực, năng động, sáng tạo và độc lập.
 - Rèn luyện thái độ chủ động trong học tập và nghiên cứu môn học
8. **Tóm tắt nội dung học phần:** Luận văn thạc sĩ trình bày cơ sở lý thuyết nghiên cứu, mô hình nghiên cứu, khảo sát điều tra, trình bày kết quả nghiên cứu và những đóng góp của về mặt khoa học và thực tiễn của vấn đề nghiên cứu.
9. **Phương pháp giảng dạy:** học phần được giảng dạy kết hợp gồm 90 tiết lý thuyết và 90 tiết thảo luận cũng như bảo vệ luận văn; trong quá trình học học viên sẽ thực hiện các yêu cầu của giảng viên hướng dẫn cũng như khảo sát, điều tra thị trường.
10. **Tài liệu học tập:**
 - Sách, giáo trình chính:**
 - [1] Nguyễn Đình Thọ, 2013, Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh, NXB Lao động.
 - Tài liệu tham khảo:**
 - [2] Mark Saunders, Philip Lewis and Adrian Thornhill, 2009, Research Method for Business student 5th, Pearson Education Limited.
11. **Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:** (tính theo phần trăm)
 - Tiểu luận: 0%
 - Thi giữa học phần : 0%
 - Thi kết thúc học phần : 100%

12. Nội dung chi tiết học phần

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		Giờ lên lớp			Tự học		
		Lý thuyết	Thảo luận/ bài tập	Thực hành/ thí nghiệm			
Tuần 1	Hướng dẫn đề cương	10			20		
Tuần 2	Hướng dẫn đề cương	10			20		
Tuần 3	Bảo vệ đề cương		10		20		
Tuần 4	Tổng quan đề tài - Lý do chọn đề tài - Mục tiêu nghiên cứu - Đối tượng nghiên cứu - Phương pháp nghiên cứu - Phạm vi nghiên cứu - Bố cục luận văn	10			20		
Tuần 5	Tổng quan đề tài		10		20		
Tuần 6	Tổng quan lý thuyết - Lý thuyết chung - Những nghiên cứu trước đây	10			20		
Tuần 7	Tổng quan lý thuyết - Mô hình nghiên cứu - Giả thuyết nghiên cứu	10			20		
Tuần 8	Tổng quan lý thuyết		10		20		
Tuần 9	Phương pháp nghiên cứu - Quy trình nghiên cứu - Nghiên cứu định tính - Nghiên cứu định lượng - Thiết kế nghiên cứu	10			20		
Tuần 10	Phương pháp nghiên cứu		10		20		
Tuần 11	Phân tích và diễn giải	10			20		
Tuần 12	Phân tích và diễn giải	10			20		
Tuần 13	Phân tích và diễn giải		30		100		
Tuần 14	Giải pháp và kết luận	10			20		

Tuần 15	Bảo vệ luận văn		20				
	Tổng cộng	90	90		360		

Giảng viên lập đề cương

TRƯỞNG BỘ MÔN

TRƯỞNG KHOA