

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Quản trị thương mại (Commercial Management)

- Mã số học phần: KT362
- Số tín chỉ học phần: 3 tín chỉ
- Số tiết học phần: 45 tiết lý thuyết

2. Đơn vị phụ trách học phần:

- Bộ môn: Quản trị kinh doanh
- Khoa: Kinh tế

3. Điều kiện:

- Điều kiện tiên quyết: Không
- Điều kiện song hành: Không

4. Mục tiêu của học phần:

Mục tiêu	Nội dung mục tiêu	CĐR CTĐT
4.1	Kiến thức về các quy trình, nghiệp vụ ở các doanh nghiệp thương mại	2.1.3a,b
4.2	Có khả năng vận hành, quản trị một doanh nghiệp thương mại	2.2.1a,c
4.3	Hình thành khả năng làm việc nhóm và kỹ năng lãnh đạo	2.2.2a,c
4.4	Hình thành phong cách làm việc chuyên nghiệp, có ý thức và kỷ luật	2.3a

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

CĐR HP	Nội dung chuẩn đầu ra	Mục tiêu	CĐR CTĐT
	Kiến thức		
CO1	Xác định những nội dung cơ bản về thương mại và kinh doanh thương mại trong điều kiện nền kinh tế thị trường	4.1	2.1.3a,b
CO2	Nghiên cứu đặc điểm, bản chất, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp thương mại	4.1	2.1.3a,b
CO3	Xác định nguồn hàng đầu vào, kế hoạch mua hàng và dự trữ hàng hoá ở doanh nghiệp thương mại	4.1	2.1.3a,b
CO4	Xây dựng kế hoạch bán hàng và quản trị bán hàng ở doanh nghiệp thương mại	4.1	2.1.3a,b
CO5	Thiết kế các dịch vụ khách hàng và xây dựng kế hoạch xúc tiến thương mại ở doanh nghiệp thương mại	4.1	2.1.3a,b

	Kỹ năng		
CO6	Có khả năng vận hành, quản trị một doanh nghiệp thương mại	4.2	2.2.1a,c
CO7	Có khả năng lập kế hoạch và tổ chức công việc	4.3	2.2.2a,c
CO8	Hình thành kỹ năng lãnh đạo nhóm và làm việc nhóm	4.3	2.2.2a,c
	Thái độ/Mức độ tự chủ và trách nhiệm		
CO9	Hình thành phong cách làm việc chuyên nghiệp	4.4	2.3a
CO10	Ý thức về tầm quan trọng, có trách nhiệm và ý thức về đạo đức trong kinh doanh thương mại	4.4	2.3a

6. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:

Người học sẽ được cung cấp những kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại trong điều kiện nền kinh tế thị trường; Nghiên cứu đặc điểm, bản chất, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp thương mại; Các nội dung cơ bản của hoạt động kinh doanh thương mại bao gồm: cách thức xác định nguồn hàng, quản trị mua hàng ở doanh nghiệp thương mại; Xây dựng kế hoạch dự trữ hàng hoá; Quản trị bán hàng ở doanh nghiệp thương mại; nắm được những dịch vụ khách hàng ở các doanh nghiệp thương mại; Các hoạt động liên quan về xúc tiến thương mại ở doanh nghiệp thương mại. Khi học xong học phần này, sinh viên có thể vận dụng những kiến thức đã học vào thực tiễn hoạt động quản trị một đơn vị kinh doanh thương mại cụ thể.

7. Cấu trúc nội dung học phần:

	Nội dung	Số tiết	CĐR HP
Chương 1.	Những vấn đề cơ bản về Thương mại và kinh doanh Thương mại		
1.1.	Khái niệm về Thương mại và kinh doanh Thương mại	2	CO1; CO10
1.2.	Mục đích, vai trò, chức năng và nhiệm vụ của kinh doanh Thương mại	2	CO1
1.3.	Nội dung cơ bản của kinh doanh Thương mại	1	CO1
1.4.	Thảo luận nhóm, giải quyết bài tập tình huống	2	CO1; CO7; CO8
Chương 2.	Doanh nghiệp Thương mại và môi trường kinh doanh của Doanh nghiệp Thương mại		
2.1.	Khái niệm, phân loại và đặc điểm của Doanh nghiệp thương mại	2	CO2
2.2.	Tổ chức bộ máy kinh doanh của Doanh nghiệp thương mại	2	CO2
2.3.	Môi trường kinh doanh của Doanh nghiệp thương mại	1	CO2
2.4.	Thảo luận nhóm, giải quyết bài tập tình huống	2	CO2; CO7; CO8
Chương 3.	Mua hàng và quản trị hàng tồn kho ở Doanh nghiệp Thương mại		
3.1.	Lập kế hoạch mua hàng ở Doanh nghiệp Thương mại	2	CO3
3.2.	Tổ chức và đánh giá công tác mua hàng ở Doanh	2	CO3

	Nội dung	Số tiết	CDR HP
	ngành Thương mại		
3.3.	Xác định nhu cầu dự trữ hàng hóa ở Doanh nghiệp Thương mại	2	CO3
3.4.	Tổ chức dự trữ hàng hóa ở Doanh nghiệp Thương mại		
3.5.	Thảo luận nhóm, giải quyết bài tập	2	CO3; CO7; CO8
Chương 4.	Bán hàng và quản trị bán hàng ở Doanh nghiệp Thương mại		
4.1.	Khái quát chung về hoạt động bán hàng	1	CO4
4.2.	Lập kế hoạch bán hàng ở Doanh nghiệp Thương mại		CO4
4.3.	Tổ chức công tác bán hàng ở Doanh nghiệp Thương mại	2	CO4
4.4.	Đánh giá hiệu quả công tác bán hàng ở Doanh nghiệp Thương mại	2	CO4
4.5.	Thảo luận nhóm, giải quyết bài tập	2	CO4; CO7; CO8
Chương 5.	Cung ứng dịch vụ thương mại ở Doanh nghiệp Thương mại		
5.1.	Khái niệm, bản chất và vai trò của dịch vụ thương mại ở Doanh nghiệp thương mại	1	CO5
5.2.	Các hoạt động dịch vụ thương mại ở Doanh nghiệp thương mại	1	CO5
5.3.	Phương hướng tổ chức và phương thức hoạt động dịch vụ ở Doanh nghiệp thương mại	1	CO5
5.4.	Đánh giá hoạt động dịch vụ thương mại ở các Doanh nghiệp thương mại	1	CO5
Chương 6.	Xúc tiến thương mại ở Doanh nghiệp Thương mại		
6.1.	Những vấn đề chung về xúc tiến Thương mại	2	CO5
6.2.	Các hoạt động xúc tiến thương mại ở Doanh nghiệp thương mại	4	CO5
6.3.	Báo cáo nhóm	3	CO5; CO7; CO8; CO9
Chương 7.	Hiệu quả kinh doanh ở Doanh nghiệp Thương mại		
7.1.	Lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp thương mại		CO6; CO7
7.2.	Hiệu quả kinh doanh trong Doanh nghiệp thương mại		CO6; CO7
6.3.	Giải đáp và ôn tập	2	CO1; CO2; CO3; CO4; CO5

8. Phương pháp giảng dạy:

- Người học là trung tâm của lớp học. Môn học được thiết kế nhằm mục đích phát huy tính tự chủ của người học trong việc học. Phương pháp giảng dạy bao gồm:

- + Giảng lý thuyết
- + Bài tập
- + Thảo luận nhóm, sinh viên sẽ làm việc nhóm và thảo luận các tình huống, báo cáo một số tình huống trước lớp.

9. Nhiệm vụ của sinh viên:

Sinh viên phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Tham dự tối thiểu 80% số tiết học lý thuyết.
- Tham gia đầy đủ 100% giờ thực hành và thảo luận nhóm.
- Thực hiện đầy đủ các bài tập nhóm/ bài tập
- Tham dự kiểm tra cá nhân
- Tham dự thi kết thúc học phần.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

10. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên:

10.1. Cách đánh giá

Sinh viên được đánh giá tích lũy học phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Mục tiêu
1	Điểm chuyên cần	Số tiết tham dự học/tổng số tiết	10%	CO9; CO10
2	Điểm bài tập nhóm	- Báo cáo/thuyết minh - Được nhóm xác nhận có tham gia	20%	CO4; CO5
3	Điểm kiểm tra cá nhân	Kiểm tra nội dung lý thuyết và bài tập	10%	CO1; CO2; CO3
4	Điểm thi kết thúc học phần	- Thi viết phần bài tập; Thi trắc nghiệm phần lý thuyết (60 - 75 phút) - Tham dự đủ 80% tiết lý thuyết và 100% giờ thực hành - Bắt buộc dự thi	60%	CO1; CO2; CO3; CO4; CO5

10.2. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.
- Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định về công tác học vụ của Trường.

11. Tài liệu học tập:

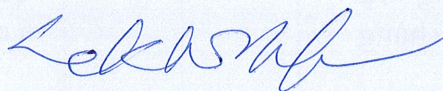
Thông tin về tài liệu	Số đăng ký cá biệt
[1] Hoàng Minh Đường và Nguyễn Thừa Lộc (2005), Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp thương mại (Tập 1), NXB Lao động - Xã hội.	MOL.085200; MOL.085196; KT.009020; MOL.085235
[1] Hoàng Minh Đường và Nguyễn Thừa Lộc (2005), Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp thương mại (Tập 2), NXB Lao động - Xã hội.	KT.009022; MOL.046483; MOL.085231; MOL.046481; MOL.046482
[3] Võ Thanh Thu (1997), Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống kê TPHCM.	MOL.087104; MOL.087100; MOL.087096
[4] Paul R. Timm, Nguyễn Hữu Tiến và Đặng Xuân Nam (2004), Quản trị doanh nghiệp thương mại: 50 ý tưởng mạnh để chăm sóc và giữ khách hàng, NXB Thống kê.	KT.001185; MOL.031168; MOL.031160; MON.014486; MON.014482

12. Hướng dẫn sinh viên tự học:

Tuần	Nội dung	Lý thuyết (tiết)	Thực hành (tiết)	Nhiệm vụ của sinh viên
1	Chương 1: Những vấn đề cơ bản về Thương mại và kinh doanh Thương mại 1.1. Khái niệm về Thương mại và kinh doanh Thương mại	3		-Nghiên cứu trước: + Tài liệu [1]: Chương 1
2	1.2. Mục tiêu, chức năng và nhiệm vụ của kinh doanh Thương mại 1.3. Nội dung cơ bản của hoạt động kinh doanh thương mại	3		-Nghiên cứu trước: + Tài liệu [4]: Chương 2
3	Chương 2: Doanh nghiệp Thương mại và môi trường kinh doanh của Doanh nghiệp Thương mại 2.1. Khái niệm, phân loại và đặc điểm của Doanh nghiệp thương mại 2.2. Tổ chức bộ máy kinh doanh của Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [1]: Chương 2 và 4
4	2.3. Môi trường kinh doanh của Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [1]: Chương 3
5	Mua hàng và quản trị hàng tồn kho ở Doanh nghiệp Thương mại 3.1. Lập kế hoạch mua hàng ở Doanh nghiệp Thương mại 3.2. Tổ chức và đánh giá công tác mua hàng ở Doanh nghiệp Thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [1]: Chương 7 và chương 8

Tuần	Nội dung	Lý thuyết (tiết)	Thực hành (tiết)	Nhiệm vụ của sinh viên
6	3.2. Quản trị mua hàng trong Doanh nghiệp Thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [3]: Chương 4, mục 4.3
7	3.3. Quản trị dự trữ trong Doanh nghiệp Thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [4]: Chương 4
8	Chương 4: Quản trị Bán hàng ở Doanh nghiệp thương mại 4.1. Khái quát chung về hoạt động bán hàng	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [1]: Chương 9
9	4.2. Các hoạt động nghiệp vụ cơ bản của hoạt động bán hàng	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [3]: Chương 4, mục 4.2
10	4.2. Các hoạt động nghiệp vụ cơ bản của hoạt động bán hàng	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [3]: Chương 4, mục 4.3
11	4.3. Quản trị bán hàng ở Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [4]: Chương 5, chương 6
12	4.3. Quản trị bán hàng ở Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [4]: Chương 5, Chương 6 mục 6.2
13	Chương 5: Dịch vụ khách hàng ở Doanh nghiệp Thương mại 5.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của dịch vụ khách hàng ở Doanh nghiệp thương mại 5.2. Các hoạt động dịch vụ khách hàng ở Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [2]: Chương 10
14	5.3. Phương hướng tổ chức và phương thức hoạt động dịch vụ khách hàng ở Doanh nghiệp thương mại 5.4. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động dịch vụ khách hàng ở các Doanh nghiệp thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [4]: Chương 7
15	Chương 6: Xúc tiến bán hàng trong hoạt động kinh doanh thương mại 6.1. Những vấn đề chung về xúc tiến bán hàng 6.2. Các hoạt động xúc tiến thương mại	3		-Nghiên cứu trước: +Tài liệu [1]: Chương 12

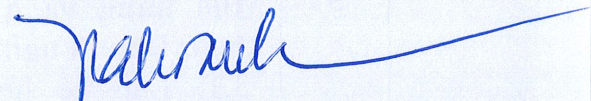
TL. HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG KHOA



Lê Khương Ninh

Cần Thơ, ngày 01 tháng 9 năm 2022

TRƯỞNG BỘ MÔN



Lê Tấn Nghiêm