

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC

NGÀNH ĐÀO TẠO: QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI
Chuyên ngành: Quản lý bất động sản

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN (*Negotiations in the real estate business*)

I. Thông tin về học phần

- Mã học phần: QL03075
- Học kì: 6
- Tín chỉ: 2 (Lý thuyết: 1,5 - Thực hành: 0,5)
- Tự học: 4
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập
 - + Học lý thuyết trên lớp: 22,5 tiết
 - + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 0 tiết
 - + Thực hành trong phòng thực hành: 7,5 tiết
- Tự học: 60 tiết (theo kế hoạch cá nhân hoặc hướng dẫn của giảng viên)
- Đơn vị phụ trách:
 - + Bộ môn: Quản lý đất đai
 - + Khoa: Quản lý đất đai
- Học phần thuộc khối kiến thức:

| Đại cương <input type="checkbox"/> | | Chuyên nghiệp <input checked="" type="checkbox"/> | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------|---|-------------------------------------|--|--|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn ¹ | Cơ sở ngành <input type="checkbox"/> | | Chuyên ngành <input checked="" type="checkbox"/> | | Chuyên sâu <input type="checkbox"/> | |
| | | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input checked="" type="checkbox"/> | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> |

- Học phần song hành: không
- Học phần trước: không
- Học phần tiên quyết: Không
- Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Anh ¹ Tiếng Việt

II. Mục tiêu và kết quả học tập mong đợi

- * **Mục tiêu:** Học phần nhằm giúp người học đạt được:
 - Về kiến thức: Nắm vững nội dung, phương pháp và quy trình đàm phán kinh doanh bất động sản

- Về kỹ năng: Xây dựng các kỹ năng đàm phán trong kinh doanh bất động sản bao gồm các kỹ năng chuẩn bị, xử lý các tình huống trong đàm phán và kỹ năng kết thúc đàm phán vv...
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: sáng tạo vận dụng các kiến thức về đàm phán vào hoạt động kinh doanh bất động sản.

*** Kết quả học tập mong đợi của học phần:**

Học phần đóng góp cho Chuẩn đầu ra sau đây của CTĐT theo mức độ sau:

1. Không liên quan; 2. Ít liên quan; 3. Rất liên quan

| Mã HP | Tên HP | Mức độ đóng góp của học phần cho CDR của CTĐT | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-----------------------|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | CD R1 | CD R2 | CD R3 | CD R4 | CD R5 | CD R6 | CD R7 | CD R8 | CD R9 | CD R10 | CD R11 | CD R12 | CD R13 | CD R14 | CD R15 | CD R16 | CD R17 | CD R18 |
| QL03075 | Đàm phán trong KDB ĐS | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 |

| Kí hiệu | KQHTMD của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được: | CDR của CTĐT |
|---------------------------------------|--|--------------|
| <i>Kiến thức</i> | | |
| K1 | Áp dụng cơ sở lý luận về đàm phán để thực hiện trong các nghiệp vụ môi giới, kinh doanh bất động sản. | CDR 4 |
| K2 | Áp dụng kiến thức về quá trình đàm phán trong kinh doanh để phục vụ đầu tư, kinh doanh và quản lý bất động sản | CDR 7 |
| <i>Kỹ năng</i> | | |
| K3 | Thực hiện các kỹ năng về làm việc nhóm để giải quyết các tình huống được giả định trong đàm phán kinh doanh bất động sản. | CDR 11 |
| K4 | Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ trong kinh doanh bất động sản | CDR 15 |
| <i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm</i> | | |
| K5 | Có khả năng độc lập trong phân tích, đọc hiểu các tài liệu về đàm phán trong kinh doanh bất động sản, tự học nâng cao trình độ về đàm phán trong kinh doanh. | CDR 18 |

III. Nội dung tóm tắt của học phần

QL03075 Đàm phán trong kinh doanh bất động sản (*Negotiations in the real estate business*) (2 TC: 1,5 – 0,5 - 4). Tổng quan về đàm phán trong kinh doanh bất động sản; Các kỹ năng đàm phán trong kinh doanh bất động sản; Quy trình đàm phán trong kinh doanh bất động sản; Thực hành đàm phán một thương vụ trong kinh doanh bất động sản. Học phần học trước: không

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

- 1) Thuyết giảng trên lớp

- 2) Tổ chức thảo luận, thuyết trình theo nhóm
- 3) Giảng dạy thông qua thực hành

2. Phương pháp học tập

- 1) Nghe giảng trên lớp
- 2) Thảo luận trên lớp
- 3) Đọc tài liệu ở nhà trước khi đến lớp
- 4) Chuẩn bị bài thuyết trình trước lớp
- 5) Làm việc theo nhóm trong phòng thực hành

V. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự lớp học tối thiểu 75% số giờ lý thuyết.
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải đọc tài liệu tham khảo và bài giảng trước khi đến lớp học
- Thuyết trình và thảo luận: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia thảo luận các chủ điểm học tập trên lớp, chia nhóm tham gia trả lời các câu hỏi nhanh sau mỗi bài giảng, tham gia chuẩn bị thuyết trình ở nhà và thuyết trình trên lớp
- Thực hành: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự tất cả các buổi thực hành, tiến hành các thí nghiệm theo nhóm 4 - 5 sinh viên. Có đủ 2 bài thực hành theo nhóm.
- Thi giữa kì: Sinh viên có 1 bài kiểm tra giữa kỳ trên lớp
- Thi cuối kì: Một bài thi.

VI. Đánh giá và cho điểm

1. Thang điểm: 10

2. Điểm cuối kì là điểm tổng hợp của những điểm thành phần theo tỷ lệ như sau:

- Điểm chuyên cần: 10 %
- Điểm thuyết trình/Điểm kiểm tra giữa kì + Thực hành: 30 %
- Điểm kiểm tra cuối kì: 60 %

3. Phương pháp đánh giá

| Rubric đánh giá | Nội dung/Tiêu chí đánh giá | KQHTMD được đánh giá | Trọng số (%) | Thời gian/Tuần học |
|---------------------------|--|----------------------|--------------|--------------------|
| Chuyên cần | | | 10 | |
| Quan sát | Tích cực tham gia trên lớp | K3, K5 | 5 | 1-10 |
| Bài tập | Chuẩn bị bài ở nhà | K1, K5 | 5 | 1-10 |
| Đánh giá quá trình | | | 30 | |
| Thuyết trình | Phân tích một số nguyên tắc trong đàm phán Phân tích các đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản Trình tự trong đàm phán kinh doanh bất động sản | K1,K2,K3 | 5 | 1-10 |
| Thực hành | Xây dựng bài thực hành về đàm | K1, K4 | 20 | Theo lịch |

| | | | | |
|------------------|---|-------|-----------|------------------|
| | phần trong môi giới và giao dịch bất động sản | | | thực hành của HV |
| Kiểm tra giữa kì | Bài kiểm tra trên lớp | K1,K2 | 5 | 6-7 |
| Cuối kì | | | 60 | |
| Kiểm tra cuối kì | Bài kiểm tra trên lớp | K1,K2 | 60 | Theo lịch thi HV |

Các rubric đánh giá

Rubric 1: Quan sát (tham dự lớp)

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|-------------------|--------------|--------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Thái độ tham dự | 50 | Luôn chú ý và tham gia các hoạt động | Khá chú ý, có tham gia | Có chú ý, ít tham gia | Không chú ý/không tham gia |
| Thời gian tham dự | 50 | Tham dự 75% buổi học trở lên | Tham dự từ 50 -75% buổi học | Tham dự từ 30 -50% buổi học | Tham dự dưới 30% buổi học |

Rubric 2: Bài tập (chuẩn bị ở nhà)

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|----------------------------|--------------|-------------------------|-----------------------------|---|------------------------------|
| Nội dung | 30 | Cập nhật tốt, đầy đủ | Có cập nhật, đầy đủ | Có nội dung | Không chuẩn bị |
| Trình bày | 40 | Phân tích, đánh giá tốt | Phân tích, đánh giá khá tốt | Phân tích, đánh giá khi tốt, khi chưa tốt | Phân tích, đánh giá chưa tốt |
| Chất lượng đóng góp ý kiến | 40 | Sáng tạo, phù hợp | Phù hợp | Có khi phù hợp, có khi chưa phù hợp | Không phù hợp |

Rubric 3. Đánh giá thuyết trình (theo nhóm)

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|----------------------------|--------------|-----------------------------------|--|---|---|
| Nội dung | 10 | Phong phú hơn yêu cầu | Đầy đủ theo yêu cầu | Khá đầy đủ, còn thiếu 1 nội dung quan trọng | Thiếu nhiều nội dung quan trọng |
| | 20 | Chính xác, khoa học | Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ | Tương đối chính xác, khoa học, còn 1 sai sót quan trọng | Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng |
| Cấu trúc và tính trực quan | 10 | Cấu trúc bài và slides rất hợp lý | Cấu trúc bài và slides khá hợp lý | Cấu trúc bài và slides tương đối hợp lý | Cấu trúc bài và slides chưa hợp lý |
| | 10 | Rất trực quan và thẩm mỹ | Khá trực quan và thẩm mỹ | Tương đối trực quan và thẩm mỹ | Ít/Không trực quan và thẩm mỹ |
| Kỹ năng | 10 | Dẫn dắt vấn đề và lập luận | Trình bày rõ ràng nhưng chưa lôi | Khó theo dõi nhưng vẫn có thể | Trình bày không rõ ràng, người |

| | | | | | |
|------------------------|----|--|--|--|--|
| trình bày | | lôi cuốn, thuyết phục | cuốn, lập luận khá thuyết phục | hiểu được các nội dung quan trọng | nghe không thể hiểu được các nội dung quan trọng |
| Tương tác cử chỉ | 10 | Tương tác bằng mắt và cử chỉ tốt | Tương tác bằng mắt và cử chỉ khá tốt | Có tương tác bằng mắt, cử chỉ nhưng chưa tốt | Không tương tác bằng mắt và cử chỉ |
| Quản lý thời gian | 10 | Làm chủ thời gian và hoàn toàn linh hoạt điều chỉnh theo tình huống | Hoàn thành đúng thời gian, thỉnh thoảng có linh hoạt điều chỉnh theo tình huống. | Hoàn thành đúng thời gian, không linh hoạt theo tình huống. | Quá giờ |
| Trả lời câu hỏi | 10 | Các câu hỏi đặt đúng đều được trả lời đầy đủ, rõ ràng, và thỏa đáng | Trả lời đúng đa số câu hỏi đặt đúng và nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được | Trả lời đúng đa số câu hỏi đặt đúng nhưng chưa nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được | Không trả lời được đa số câu hỏi đặt đúng |
| Sự phối hợp trong nhóm | 10 | Nhóm phối hợp tốt, thực sự chia sẻ và hỗ trợ nhau trong khi báo cáo và trả lời | Nhóm có phối hợp khi báo cáo và trả lời nhưng còn vài chỗ chưa đồng bộ | Nhóm ít phối hợp trong khi báo cáo và trả lời | Không thể hiện sự kết nối trong nhóm |

Rubric 4: Đánh giá bài tập thực hành

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|-------------------|--------------|---|--|--|--|
| Thái độ tham dự | 20 | Tích cực và chia sẻ | Có tham gia và chia sẻ | Không tích cực tham và chia sẻ | Không tham gia và chia sẻ |
| Kết quả thực hành | 40 | Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng hoàn toàn các yêu cầu | Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng khá tốt các yêu cầu, còn sai sót nhỏ | Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng tương đối các yêu cầu, có 1 sai sót quan trọng | Kết quả thực hành không đầy đủ/Không đáp ứng yêu cầu |
| | 30 | Giải thích và chứng minh rõ ràng | Giải thích và chứng minh khá rõ ràng | Giải thích và chứng minh tương đối rõ ràng | Giải thích và chứng minh không rõ ràng |
| Báo cáo thực hành | 10 | Đúng format và đúng hạn | Điểm tùy theo mức độ đáp ứng | | |

Rubric 5: Đánh giá giữa kì

| | | |
|-------------------|--|--|
| Nội dung kiểm tra | Chỉ báo thực hiện của học phần được đánh giá qua câu hỏi | KQHTMĐ của môn học được đánh giá qua câu hỏi |
|-------------------|--|--|

| | | |
|----------|--|-------|
| Chương 1 | Chỉ báo 1: Cơ sở lý luận về đàm phán trong kinh doanh bất động sản | K1,K2 |
| Chương 2 | Chỉ báo 2: Trình tự trong đàm phán kinh doanh bất động sản | K1,K2 |

Rubric 6: Đánh giá cuối kì

| Nội dung kiểm tra | Chỉ báo thực hiện của học phần được đánh giá qua câu hỏi | KQHTMD của môn học được đánh giá qua câu hỏi |
|--------------------------|--|---|
| Chương 1 | Chỉ báo 1: Cơ sở lý luận về đàm phán trong kinh doanh bất động sản | K1,K2 |
| Chương 2 | Chỉ báo 2: Trình tự trong đàm phán kinh doanh bất động sản | K1,K2 |
| Chương 3 | Chỉ báo 3: Một số hình thức đàm phán trong kinh doanh bất động sản | K1,K2 |

4. Các yêu cầu, quy định đối với học phần

Tham dự các bài thi: Không tham gia bài thi giữa kì sẽ bị nhận điểm 0 giữa kỳ

Tham dự thực hành: Không tham dự thực hành sẽ không được dự thi cuối kỳ và nhận điểm 0 chuyên cần

Tham dự thuyết trình: Không tham dự thuyết trình sẽ nhận điểm 0 chuyên cần

Yêu cầu về đạo đức: Có thái độ học tập nghiêm túc, đúng mực

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

Sách giáo trình/Bài giảng:

1. Nguyễn Văn Quân, Phan Thị Thanh Huyền, Bùi Nguyên Hạnh (2018) Bài giảng Đàm phán trong kinh doanh bất động sản.

Tài liệu tham khảo

1. Đạo đức với người đối nghịch. 1999. Arthur Applebaum.
2. Để đạt đến thỏa thuận. 1991. Fisher, Ury và Patton. New York: Penguin.
3. Những chiến lược đàm phán cho người hiểu biết. 1999. Shell. New York: Viking.
4. Phân tích về đàm phán. 2013. Michael Wheeler. Tài liệu dịch chương trình Fulbright

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

| Nội dung | Hình thức tổ chức dạy học học phần | Tổng |
|-----------------|--|----------------------------|
| Tuần | Nội dung | KQHTMD của học phần |
| 1-3 | Chương 1: Cơ sở lý luận về đàm phán trong kinh doanh bất động sản | |

| | | |
|-----|---|------------|
| | <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (9 tiết)</p> <p><i>Nội dung GD lý thuyết: (6 tiết)</i></p> <p>1.1. Khái niệm về đàm phán</p> <p>1.1.1 Khái niệm</p> <p>1.1.2 Điều kiện và mục đích của đàm phán</p> <p>1.1.3 Những rào cản trong đàm phán</p> <p>1.1.4 Những lỗi thường gặp trong đàm phán</p> <p>1.1.5 Chuẩn bị trong đàm phán</p> <p>1.1.6 Phong cách đàm phán</p> <p>1.2. Một số nguyên tắc trong đàm phán</p> <p>1.1. Tự nguyện</p> <p>1.2. Không phá vỡ hoàn toàn</p> <p>1.3. Tập trung vào lợi ích</p> <p>1.4. Tách con người ra khỏi vấn đề</p> <p>1.5. Cùng có lợi</p> <p>1.6. Nhiều phương án</p> <p>1.7. Khách quan</p> <p>1.8. Tìm kiếm lợi ích chung</p> <p>1.3. Đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản</p> <p>1.3.1. Xu hướng giá cả</p> <p>1.3.2. Thủ tục giấy tờ pháp lý</p> <p>1.3.3. Thời gian trong đàm phán</p> <p>1.3.4. Sự phù hợp bất động sản giữa các bên tham gia đàm phán</p> <p>1.3.5. Trung gian trong đàm phán</p> | K1, K2, K3 |
| | <p>Nội dung semina/thảo luận: (3 tiết)</p> <p>Phân tích một số nguyên tắc trong đàm phán và đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản</p> | |
| | <p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết)</p> <p>Tìm hiểu về đàm phán, nguyên tắc và đặc điểm của đàm phán.</p> | K1, K2, K5 |
| 4-6 | <p>Chương 2. Trình tự trong đàm phán trong kinh doanh bất động sản</p> | |
| | <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (9 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết: (6 tiết)</p> <p>2.1. Thu thập thông tin</p> <p>2.1.1 Nguồn thông tin</p> <p>2.1.2 Loại thông tin</p> <p>2.2. Tiếp xúc khách hàng</p> <p>2.2.1 Tạo ấn tượng với khách hàng</p> <p>2.2.2 Đặt câu hỏi</p> <p>2.2.3 Lắng nghe khách hàng</p> <p>2.2.4 Xác định mục tiêu</p> <p>2.2.5 Phân tích</p> <p>2.3. Hỗ trợ</p> <p>2.3.1 Hỗ trợ người bán</p> <p>2.3.2 Hỗ trợ người mua</p> <p>2.3.3 Sửa sang bất động sản</p> <p>2.3.4 Định giá</p> <p>2.3.5 Quảng cáo</p> | K1, K2, K3 |

| | | |
|------|---|----------------|
| | <p>2.3.6 Tham quan</p> <p>2.4 Thuyết phục</p> <p>2.4.1 Nguyên tắc</p> <p>2.4.2 Trình bày</p> <p>2.4.3 Trả lời câu hỏi</p> <p>2.4.4 Xử lý từ chối</p> <p>2.4.5 Nhượng bộ</p> <p>2.4.6 Phá vỡ bế tắc</p> <p>2.5 Kết thúc</p> <p>2.5.1 Dấu hiệu kết thúc</p> <p>2.5.2 Kỹ thuật kết thúc</p> <p>2.5.3 Hợp đồng</p> <p>2.5.4 Tổng kết, rút kinh nghiệm</p> | |
| | <p>Nội dung semina/thảo luận: (3 tiết)</p> <p>Tìm hiểu những tình huống cụ thể trong trình tự đàm phán kinh doanh bất động sản</p> | |
| | <p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết)</p> <p>Phân tích các nội dung trong đàm phán kinh doanh bất động sản</p> | K1, K2, K5 |
| | <p>Chương 3. Một số hình thức trong đàm phán kinh doanh bất động sản</p> | |
| 7-10 | <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (4,5 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết: (3 tiết)</p> <p>3.1 Đàm phán trong môi giới bất động sản</p> <p>3.1.1 Đối tượng dùng để đàm phán</p> <p>3.1.2 Thành phần cơ bản trong đàm phán</p> <p>3.1.3 Chuẩn bị trước khi đàm phán</p> <p>3.1.4 Vai trò của nhà môi giới trong đàm phán</p> <p>3.1.5 Những kiến thức mà nhà môi giới cần biết trong đàm phán</p> <p>3.2 Đàm phán trong giao dịch bất động sản</p> <p>3.2.1 Tìm hiểu khách hàng</p> <p>3.2.2 Tận dụng lợi thế của mình</p> <p>3.2.3 Lựa chọn hình thức đàm phán</p> <p>3.2.4 Nâng cao sức mạnh trong đàm phán</p> <p>3.2.5 Thỏa thuận trong đàm phán</p> <p>3.3 Một số thủ thuật trong đàm phán</p> <p>3.3.1 Sắp xếp chỗ ngồi</p> <p>3.3.2 Người xấu - tốt</p> <p>3.3.3 Động tác giả</p> <p>3.3.4 Đề lộ thông tin</p> <p>3.3.5 Chia để trị</p> <p>3.3.6 Leo thang thẩm quyền</p> | K1, K2, K3 |
| | <p>Nội dung semina/thảo luận: (1,5 tiết)</p> <p>Các đặc điểm trong đàm phán môi giới và đàm phán trong giao dịch bất động sản</p> | |
| | <p>B/ Thực hành: Xây dựng bài thực hành về đàm phán trong môi giới bất động sản và đàm phán trong giao dịch bất động sản (7,5 tiết)</p> | K1, K2, K3, K4 |
| | <p>C/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (24 tiết)</p> <p>Phân tích về đàm phán trong môi giới và giao dịch bất động sản</p> | K1, K2, K5 |

IX. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần:

- Phòng học: Phòng học sạch sẽ, đủ sức chứa.
- Phương tiện phục vụ giảng dạy: Máy chiếu, phấn, bảng, bút chỉ, loa, mic
- Các phương tiện khác: Phòng thực hành đảm bảo đầy đủ trang thiết bị cho thực hành.

Hà Nội, ngày 28 tháng 4 năm 2018

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Văn Quân
TRƯỞNG KHOA
(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Văn Quân
DUYỆT CỦA HỌC VIỆN
(Ký và ghi rõ họ tên)

**PHỤ LỤC: DANH SÁCH GIẢNG VIÊN, GIẢNG VIÊN HỖ TRỢ CÓ THỂ THAM GIA
GIẢNG DẠY HỌC PHẦN**

Giảng viên phụ trách môn học

| | |
|--|---|
| Họ và tên: Nguyễn Văn Quân | Học hàm, học vị: Tiến sĩ |
| Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ - Gia Lâm - Hà Nội | Điện thoại liên hệ: 0912815496 |
| Email: nvquan@vnua.edu.vn | Trang web http://qldd.vnua.edu.vn/vi/tn-qldd.html |
| Cách liên lạc với giảng viên: | email; điện thoại, gặp trực tiếp |

| | |
|--|---|
| Họ và tên: Phan Thị Thanh Huyền | Học hàm, học vị: Phó giáo sư. Tiến sĩ |
| Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ - Gia Lâm - Hà Nội | Điện thoại liên hệ: 0988083673 |
| Email: syhuyen@gmail.com | Trang web http://qldd.vnua.edu.vn/vi/tn-qldd.html |
| Cách liên lạc với giảng viên: | email; điện thoại, gặp trực tiếp |

| | |
|--|---|
| Họ và tên: Bùi Nguyên Hạnh | Học hàm, học vị: Thạc sĩ |
| Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ - Gia Lâm - Hà Nội | Điện thoại liên hệ: 0974817358 |
| Email: bnghanh@vnua.edu.vn | Trang web http://qldd.vnua.edu.vn/vi/tn-qldd.html |
| Cách liên lạc với giảng viên: | email; điện thoại, gặp trực tiếp |