

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

TM94108: ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN
(NEGOTIATIONS IN THE REAL ESTATE BUSINESS)

I. Thông tin về học phần

- Học kì: 4.
- Tín chỉ: **3 (Lý thuyết: 2,0 - Thực hành: 1,0 – Tự học: 9)**
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập
 - + Học lý thuyết trên lớp: 25,0 tiết
 - + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 5 tiết
 - + Thực hành trong phòng thực hành: 15,0 tiết
- Tự học: 135 tiết (theo kế hoạch cá nhân hoặc hướng dẫn của giảng viên).
- Đơn vị phụ trách:
 - + Bộ môn: Quản lý đất đai.
 - + Khoa: Tài nguyên và Môi trường.

Học phần thuộc khối kiến thức:

Đại cương ☐		Cơ sở ngành ☐		Chuyên sâu ☒	
Bắt buộc ☐	Tự chọn ☐	Bắt buộc ☐	Tự chọn ☐	Bắt buộc ☒	Tự chọn ☐

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

II. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo và mục tiêu, kết quả học tập mong đợi của học phần

*** Các chuẩn đầu ra và chỉ báo của chương trình đào tạo mà học phần đóng góp:**

Chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo
Kiến thức chung	
CĐR1. Áp dụng kiến thức khoa học tự nhiên, kinh tế - chính trị - xã hội, pháp luật, môi trường và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại trong lĩnh vực bất động sản.	1.2. Áp dụng kiến thức kinh tế - chính trị - xã hội, pháp luật trong lĩnh vực bất động sản.
Kiến thức chuyên môn	

Chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo
CĐR3: Phân tích các hoạt động quản lý và kinh doanh bất động sản để phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.	3.1. Phân tích các hoạt động quản lý bất động sản phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.
CĐR4: Đề xuất giải pháp quản lý và kinh doanh bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.	4.1. Đề xuất giải pháp quản lý bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.
Kỹ năng chuyên môn	
CĐR6: Sử dụng các nghiệp vụ hành chính để phục vụ hiệu quả các hoạt động chuyên môn thuộc ngành Quản lý bất động sản.	6.2. Sử dụng hiệu quả các nghiệp vụ hành chính trong công tác đăng ký, thống kê đất đai, quy hoạch, quản lý và kinh doanh bất động sản.
Tự chủ và trách nhiệm	
CĐR7: Thích ứng làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm, năng động, sáng tạo, có đạo đức nghề nghiệp, hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ và tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn thuộc lĩnh vực bất động sản.	7.1. Thích ứng làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm, năng động, sáng tạo trong điều kiện làm việc thay đổi, có đạo đức nghề nghiệp, hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ chuyên môn thuộc lĩnh vực bất động sản.
CĐR8: Thể hiện ý thức học tập suốt đời và tinh thần khởi nghiệp.	8.1. Thể hiện thói quen tự học, tự nghiên cứu, nâng cao trình độ chuyên môn.

* **Mục tiêu:** Học phần nhằm cung cấp cho sinh viên:

- 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,...
- 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:

I – Giới thiệu (Introduction); P – Thực hiện (Practice); R – Củng cố (Reinforce); M – Đạt được (Master)

Mã HP	Tên HP	Mức độ đóng góp của học phần cho chỉ báo CĐR của CTĐT					
		1.2	3.1	4.1	6.2	7.1	8.1
TM94108	Đàm phán trong KDBĐS	P	P	P	P	I	P

Kí hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được:	Chỉ báo chuẩn đầu ra của CTĐT
<i>Kiến thức</i>		

K1	Áp dụng kiến thức khoa học tự nhiên, kinh tế - chính trị - xã hội, pháp luật, môi trường và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại hiểu được các nội dung đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	1.2. Áp dụng kiến thức kinh tế - chính trị - xã hội, pháp luật để nắm bắt được các nội dung của chính sách quản lý bất động sản.
<i>Kiến thức chuyên môn</i>		
K2	Phân tích các hoạt động quản lý bất động sản phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội và phân tích và đàm phán thành công các thương vụ bất động sản.	3.1. Phân tích một số chính sách phát triển bất động sản phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.
K3	Đề xuất giải pháp quản lý và kinh doanh bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường	4.1. Đề xuất giải pháp quản lý bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.
<i>Kỹ năng chuyên môn</i>		
K4	Sử dụng hiệu quả các nghiệp vụ hành chính trong công tác đăng ký, thống kê đất đai, quy hoạch, quản lý và kinh doanh bất động sản phân tích những hạn chế trong đàm phán kinh doanh bất động sản.	6.2. Sử dụng hiệu quả các nghiệp vụ hành chính trong công tác đăng ký, thống kê đất đai, quy hoạch, quản lý và kinh doanh bất động sản.
<i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm</i>		
K5	Thích ứng làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm, năng động, sáng tạo, có đạo đức nghề nghiệp, hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ và tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn thuộc lĩnh vực đàm phán kinh doanh bất động sản.	7.1. Thích ứng làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm, năng động, sáng tạo trong điều kiện làm việc thay đổi, có đạo đức nghề nghiệp, hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ chuyên môn thuộc lĩnh vực bất động sản
K6	Thể hiện ý thức học tập suốt đời và tinh thần khởi nghiệp liên quan đến đàm phán kinh doanh bất động sản.	8.1. Thể hiện thói quen tự học, tự nghiên cứu, nâng cao trình độ chuyên môn.

III. Nội dung tóm tắt của học phần

TM94108 Đàm phán trong kinh doanh bất động sản (*Negotiations in the real estate business*)
(3 TC: 2,0 – 1,0 - 9). 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 số vụ thương vụ trong kinh doanh bất động sản.

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 thực hành theo nhóm 4 - 5 sinh viên. Có đủ 2 bài thực hành theo nhóm.
- Thi cuối kì: Một bài thi.

VI. Đánh giá và cho điểm

1. Thang điểm: 10

2. Điểm trung bình của học phần là tổng điểm của các rubric nhân với trọng số tương ứng của từng rubric

3. Phương pháp đánh giá

Bảng 1. Kế hoạch đánh giá và trọng số

Rubric đánh giá	KQHTMD được đánh giá	Trọng số (%)	Thời gian/Tuần học
Chuyên cần		10	
Rubric 1. Tham dự lớp	K1, K2, K3, K4	10	Theo lịch của Học viện
Đánh giá quá trình		30	
Rubric 2. Thảo luận nhóm	K1, K2, K3, K4, K5, K6	10	Theo lịch của Học viện
Rubric 3. Đánh giá bài tập thực hành	K1, K2, K3, K5, K6	20	Theo lịch của Học viện
Rubric 4. Thi cuối kỳ	K1, K2, K3	60	Theo lịch của Học viện

Bảng 2. Chỉ báo thực hiện các kết quả học tập mong đợi của học phần cho nội dung đánh giá bài thi cuối kỳ

KQHTMD	Chỉ báo thực hiện KQHTMD
K1	Chỉ báo 1. Phân biệt những lỗi thường gặp trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K1	Chỉ báo 2. Phân biệt sự khác giữa các rào cản trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K1	Chỉ báo 3. Phân biệt sự khác nhau giữa các phong cách trong đàm phán kinh doanh bất động sản

KQHTMĐ	Chỉ báo thực hiện KQHTMĐ
K1	Chỉ báo 4. Phân biệt sự khác nhau giữa các nguyên tắc trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 5. Phân tích phân tích những đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 6. Phân tích nội dung thu thập thông tin trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 7. Phân tích đặc điểm, vai trò và nguyên tắc trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 8. Phân tích những nội dung hỗ trợ trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 9. Phân tích nội dung và vai trò của thuyết phục trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 10. Phân tích nội dung và vai trò của kết thúc đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 11. Phân tích vai trò của người môi giới trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 12. Phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến lựa chọn hình thức đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 13. Phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến lựa chọn hình thức đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 14. Phân tích những nguyên tắc sắp xếp chỗ ngồi trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 15. Phân tích những thủ thuật trong đàm phán kinh doanh bất động sản
K2	Chỉ báo 16. Phân tích những vấn đề cần giải quyết sau khi kết thúc đàm phán một thương vụ cụ thể
K2	Chỉ báo 17. Phân tích những vấn đề cần lưu ý để cuộc đàm phán thành công giữa các bên trong hoạt động kinh doanh bất động sản
K3	Chỉ báo 18. Phân tích những nội dung cần thực hiện để phát triển mối quan hệ đối với đối tác sau đàm phán bất động sản
K3	Chỉ báo 19. Phân tích giải pháp hoàn thiện đàm phán trong kinh doanh bất động sản

Rubric 1: Đánh giá chuyên cần (tham dự lớp) (10đ)

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (8,5-10 điểm)	Khá (6,5-8,4 iểm)	Trung bình (4,0- 6,4 điểm)	Kém (0 – 3,9 điểm)
Thời gian tham dự lớp	50	Tham dự từ 29-30 tiết	Tham dự từ 26-28 tiết	Tham dự từ 23-25 tiết	<23 tiết
Thái độ tham dự	50	Không bị nhắc nhở	Bị nhắc nhở không quá 2 lần	Bị nhắc nhở từ 3-5 lần	Bị nhắc nhở quá 5 lần

Rubric 2. Thảo luận nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (8,5-10 điểm)	Khá (6,5-8,4 iểm)	Trung bình (4,0- 6,4 điểm)	Kém (0 – 3,9 điểm)
Cập nhật tài liệu tham khảo	20	Có trên 9 tài liệu tham khảo được ban hành trong thời gian 3 năm gần thời điểm thảo luận	Có 6-9 tài liệu tham khảo được ban hành trong thời gian 3 năm gần thời điểm thảo luận	Có 3-5 tài liệu tham khảo được ban hành trong thời gian 3 năm gần thời điểm thảo luận	Có dưới 3 tài liệu tham khảo được ban hành trong thời gian 3 năm gần thời điểm thảo luận
Nội dung chuẩn bị thảo luận	60	Đạt chất lượng tốt về nội dung	Đạt chất lượng khá về nội dung	Đạt chất lượng trung bình về nội dung	Đạt chất lượng kém về nội dung
Trình bày	20	Trình bày rõ ràng, đúng thời gian quy định	Trình bày rõ ràng, không đúng thời gian quy định	Trình bày không rõ ràng, đúng thời gian quy định	Trình bày không rõ ràng, không đúng thời gian quy định

Rubric 3. Đánh giá bài tập thực hành

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (8,5-10 điểm)	Khá (6,5-8,4 iểm)	Trung bình (4,0- 6,4 điểm)	Kém (0 – 3,9 điểm)
Thái độ tham dự	20	Tích cực nêu vấn đề thảo luận và chia sẻ	Có tham gia thảo luận và chia sẻ	Thỉnh thoảng tham gia thảo luận và chia sẻ	Không tham gia thảo luận 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 quy định của môn học	Điểm tùy theo mức độ đáp ứng		

Rubric 4. Đánh giá bài thi cuối kỳ

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (8,5-10 điểm)	Khá (6,5-8,4 iểm)	Trung bình (4,0- 6,4 điểm)	Kém (0 – 3,9 điểm)
Kết quả bài thi	50	Làm đúng 100% kiến thức theo đáp án	Làm đúng 75% kiến	Làm đúng 50% kiến thức theo đáp án	Làm sai hoàn toàn so đáp án

			thức theo đáp án		
Hình thức trình bày	10	Trình bày sạch sẽ, đầy đủ thông tin về sinh viên trên phách thi	Trình bày sạch sẽ, thiếu một số thông tin về sinh viên trên phách thi	Trình bày còn tẩy xóa, thiếu thông tin quan trọng về sinh viên trên phách thi	Trình bày tẩy xóa nhiều, không ghi thông tin về sinh viên trên phách thi

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

Tham dự các bài thi: Không tham gia bài thi cuối kỳ sẽ bị nhận điểm 0 cuối kỳ.

Tham dự thực hành: Không tham dự thực hành đủ 100% sẽ không được dự thi cuối kỳ và nhận điểm 0 chuyên cần. Phải nộp bài thực hành đúng thời gian quy định.

Tham dự thảo luận, thuyết trình: Không tham dự sẽ nhận điểm 0 điểm thảo luận nhóm và điểm tham dự lớp.

Tham dự lý thuyết: tối thiểu 75% số tiết lý thuyết của môn học

Yêu cầu về đạo đức: Tôn trọng thầy, cô, hợp tác, giúp đỡ bạn bè.

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

Sách giáo trình/Bài giảng:

1. Nguyễn Văn Quân, Phạm Phương Nam (2024). Bài giảng Đàm phán trong kinh doanh bất động sản.

Tài liệu tham khảo

1. Vũ Huy Từ (2016). Giáo trình kỹ năng giao tiếp trong đàm phán kinh doanh.
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, thành phố Hồ Chí Minh.
5. Lý Khôn Hằng (2022) Kỹ Năng Đàm Phán Bạc Thầy. NXB Dân trí.
6. David Goldwich (2019). Đàm Phán Bạc Thầy Cả Hai Cùng Thắng. NXB Lao Động.

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
1-3	Chương 1: Cơ sở lý luận về đàm phán trong kinh doanh bất động sản	
	A/ Các nội dung chính trên lớp: (10 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (8 tiết) 1.1. Khái niệm về đàm phán 1.1.1 Khái niệm 1.1.2 Điều kiện và mục đích của đàm phán 1.1.3 Những rào cản trong đàm phán 1.1.4 Những lỗi thường gặp trong đàm phán 1.1.5 Chuẩn bị trong đàm phán 1.1.6 Phong cách đàm phán	K1

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
	1.2. Một số nguyên tắc trong đàm phán 1.1. Tự nguyện 1.2. Không phá vỡ hoàn toàn 1.3. Tập trung vào lợi ích 1.4. Tách con người ra khỏi vấn đề 1.5. Cùng có lợi 1.6. Nhiều phương án 1.7. Khách quan 1.8. Tìm kiếm lợi ích chung 1.3. Đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản 1.3.1. Xu hướng giá cả 1.3.2. Thủ tục giấy tờ pháp lý 1.3.3. Thời gian trong đàm phán 1.3.4. Sự phù hợp bất động sản giữa các bên tham gia đàm phán 1.3.5. Trung gian trong đàm phán	
	Nội dung semina/thảo luận: (2,0 tiết) Phân tích một số nguyên tắc trong đàm phán và đặc điểm trong đàm phán kinh doanh bất động sản	
	B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết) Tìm hiểu về đàm phán, nguyên tắc và đặc điểm của đàm phán.	K1, K4, K5
4-6	Chương 2. Trình tự trong đàm phán trong kinh doanh bất động sản	
	A/ Các nội dung chính trên lớp: (10 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (8 tiết) 2.1. Thu thập thông tin 2.1.1 Nguồn thông tin 2.1.2 Loại thông tin 2.2. Tiếp xúc khách hàng 2.2.1 Tạo ấn tượng với khách hàng 2.2.2 Đặt câu hỏi 2.2.3 Lắng nghe khách hàng 2.2.4 Xác định mục tiêu 2.2.5 Phân tích 2.3. Hỗ trợ 2.3.1 Hỗ trợ người bán 2.3.2 Hỗ trợ người mua 2.3.3 Sửa sang bất động sản 2.3.4 Định giá 2.3.5 Quảng cáo 2.3.6 Tham quan 2.4 Thuyết phục 2.4.1 Nguyên tắc 2.4.2 Trình bày 2.4.3 Trả lời câu hỏi 2.4.4 Xử lý từ chối	K1, K2, K3

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
	2.4.5 Nhượng bộ 2.4.6 Phá vỡ bế tắc 2.5 Kết thúc 2.5.1 Dấu hiệu kết thúc 2.5.2 Kỹ thuật kết thúc 2.5.3 Hợp đồng 2.5.4 Tổng kết, rút kinh nghiệm Nội dung semina/thảo luận: (2,0 tiết) Tìm hiểu những tình huống cụ thể trong trình tự đàm phán kinh doanh bất động sản B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết) Phân tích các nội dung trong đàm phán kinh doanh bất động sản	K1, K4, K5
7-10	Chương 3. Một số hình thức trong đàm phán kinh doanh bất động sản	
	A/ Các nội dung chính trên lớp: (10 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (9 tiết) 3.1 Đàm phán trong môi giới bất động sản 3.1.1 Đối tượng dùng để đàm phán 3.1.2 Thành phần cơ bản trong đàm phán 3.1.3 Chuẩn bị trước khi đàm phán 3.1.4 Vai trò của nhà môi giới trong đàm phán 3.1.5 Những kiến thức mà nhà môi giới cần biết trong đàm phán 3.2 Đàm phán trong giao dịch bất động sản 3.2.1 Tìm hiểu khách hàng 3.2.2 Tận dụng lợi thế của mình 3.2.3 Lựa chọn hình thức đàm phán 3.2.4 Nâng cao sức mạnh trong đàm phán 3.2.5 Thỏa thuận trong đàm phán 3.3 Một số thủ thuật trong đàm phán 3.3.1 Sắp xếp chỗ ngồi 3.3.2 Người xấu - tốt 3.3.3 Động tác giả 3.3.4 Để lộ thông tin 3.3.5 Chia để trị 3.3.6 Leo thang thẩm quyền	K1, K2, K3
	Nội dung semina/thảo luận: (1,0 tiết) Các đặc điểm trong đàm phán môi giới và đàm phán trong giao dịch bất động sản	
	C/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (24 tiết) Phân tích về đàm phán trong môi giới và giao dịch bất động sản	K1, K4, K5, K6
11-13	Thực hành (15 tiết) Thực hành đàm phán một số vụ thương vụ trong kinh doanh bất động sản	K1, K4, K5, K6

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 chì, loa, mic
- Các phương tiện khác: Phòng thực hành đảm bảo đầy đủ trang thiết bị cho thực hành.
- E- learning: phần mềm dạy trực tuyến (MS Teams...), máy tính, hệ thống máy chủ và hạ tầng kết nối mạng Internet với băng thông đáp ứng nhu cầu người dùng, không để xảy ra nghẽn mạng hay quá tải. Phòng học trực tuyến đầy đủ ánh sáng, cách âm tốt, thông thoáng, ngăn nắp, gọn gàng, sạch sẽ.

Hà Nội, ngày.....tháng..... năm 2024

TRƯỞNG BỘ MÔN



TS. NGUYỄN VĂN QUÂN

**KT. TRƯỞNG KHOA
PHÓ TRƯỞNG KHOA**



PGS.TS. TRẦN QUỐC VINH

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN



TS. PHẠM PHƯƠNG NAM

**KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC**



GS.TS. PHẠM VĂN CƯỜNG

PHỤ LỤC
THÔNG TIN ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN GIẢNG DẠY HỌC PHẦN

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Phạm Phương Nam	Học hàm, học vị: Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ – Gia Lâm - Hà Nội	Điện thoại liên hệ: 0918173686
Email: ppnam@vnua.edu.vn	Trang web https://tnmt.vnua.edu.vn/bo-mon/quan-ly-dat-dai/
Cách liên lạc với giảng viên:	Email; điện thoại, gặp trực tiếp

Giảng viên giảng dạy học phần

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 https://tnmt.vnua.edu.vn/bo-mon/quan-ly-dat-dai/
Cách liên lạc với giảng viên:	Email; điện thoại, gặp trực tiếp

Giảng viên giảng dạy học phần

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: bnhanh@vnua.edu.vn	Trang web https://tnmt.vnua.edu.vn/bo-mon/quan-ly-dat-dai/
Cách liên lạc với giảng viên:	Email; điện thoại, gặp trực tiếp

CÁC LẦN CẢI TIẾN

(Đề cương được cải tiến hàng năm theo qui định của Học Viện)

Lần 1- (Tháng 7/2024): Cải tiến chương trình đào tạo. Chính sửa chuẩn đầu ra của học phần và mức độ đóng góp của học phần cho CDR CTĐT. Cập nhật nội dung học phần, phương pháp đánh giá, tài liệu tham khảo.