sBỘ NÔNG NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG
HỌC VIỆN NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

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 (REAL ESTATE BUSINESS NEGOTIATION)

I. Thông tin về học phần

- Học kì: 5.
- Tín chỉ: **Tổng số tín chỉ 03 (Lý thuyết 02 – Thực hành 01)**
- Giờ học tập:

Hoạt động học tập	**Giờ chuẩn (tiết)**	**Giờ thực tế (tiết)**
Học lý thuyết trên lớp	25	25
Thuyết trình và thảo luận trên lớp	5	5
Thực hành/thực tập/thí nghiệm trong trường	15	30
Giờ tự học	-	87
Tổng số tiết	**45**	**150**

- 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 ngành ☒			
				Chuyên sâu 1 ☒		Chuyên sâu … □	
Bắt buộc □	Tự chọn □	Bắt buộc □	Tự chọn □	Bắt buộc ☒	Tự chọn □	Bắt buộc □	Tự chọn □

- Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Anh ☐ Tiếng Việt ☒

II. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLO), mục tiêu và chuẩn đầu ra của học phần (CLO)

2.1. Các chuẩn đầu ra và chỉ báo chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PI) mà học phần đóng góp

Bảng 1. Mức độ đóng góp của học phần cho chuẩn đầu ra của CTĐT

Chuẩn đầu ra của CTĐT	**Chỉ báo chuẩn đầu ra của CTĐT**	**Mức độ đóng góp của học phần cho CĐR của CTĐT**
Kiến thức chung		

Chuẩn đầu ra của CTĐT	Chỉ báo chuẩn đầu ra của CTĐT	Mức độ đóng góp của học phần cho CĐR của CTĐT
PLO1. Áp dụng kiến thức khoa học tự nhiên, kinh tế - chính trị - xã hội, pháp luật, sinh thái, môi trường và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại trong lĩnh vực bất động sản.	PI 1.3. Áp dụng sự hiểu biết về các vấn đề đương đại trong lĩnh vực bất động sản.	P
Kiến thức chuyên môn		
PLO3. Phân tích các hoạt động quản lý và kinh doanh bất động sản để phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.	PI 3.2. Phân tích các hoạt động kinh doanh bất động sản phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.	P
PL04. Đề xuất giải pháp quản lý và kinh doanh bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.	PI 4.2. Đề xuất giải pháp kinh doanh bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.	P
Kỹ năng chuyên môn		
PLO6. Sử dụng các nghiệp vụ hành chính để phục vụ hiệu quả các hoạt động chuyên môn thuộc ngành quản lý bất động sản.	PI 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.	P
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
PLO7. 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.	PI 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.	P

2.2. Mục tiêu của học phần

Học phần cung cấp cho sinh viên:

- **Kiến thức**: Trang bị các lý luận cơ bản về đàm phán kinh doanh bất động sản; các yếu tố ảnh hưởng, môi trường đàm phán; quy trình, kỹ thuật và các kỹ năng đàm phán chuyên sâu trong các loại hình giao dịch bất động sản cụ thể như mua bán, môi giới, đầu tư và quản lý vận hành.
- **Kỹ năng:** Rèn luyện kỹ năng chuẩn bị phiên đàm phán; thực hành đàm phán thực tế thông qua các tình huống giả định về mua bán nhà ở thương mại, quyền sử dụng đất và môi giới bất động sản; phát triển tư duy chiến thuật và khả năng sử dụng các công cụ đàm phán hiện đại (như BATNA, ZOPA).
- **Thái độ:** Xây dựng đạo đức nghề nghiệp và tính chuyên nghiệp trong đàm phán; hình thành ý thức đánh giá và rút kinh nghiệm sau mỗi phiên đàm phán để củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài với đối tác.

2.3. Chuẩn đầu ra và chỉ báo chuẩn đầu ra của học phần (CI)

Bảng 2. Chuẩn đầu ra và chỉ báo chuẩn đầu ra học phần

Chuẩn đầu ra của học phần	Chỉ báo chuẩn đầu ra học phần	Chỉ báo chuẩn đầu ra của CTĐT
Kiến thức		
CLO1. Giải thích được các khái niệm, bản chất, vai trò và các yếu tố cấu thành hoạt động đàm phán kinh doanh bất động sản.	CI 1.1. Trình bày được hệ thống khái niệm, các loại hình đàm phán và đặc điểm của đàm phán trong lĩnh vực bất động sản.	PI 1.3. Áp dụng sự hiểu biết về các vấn đề đương đại trong lĩnh vực bất động sản.
	CI 1.2. Giải thíchđược vai trò của các chủ thể, các nhân tố ảnh hưởng và môi trường (pháp luật, kinh tế, tâm lý) tác động đến đàm phán.	
CLO2. Vận dụng được các quy trình, kỹ thuật và chiến thuật đàm phán để xây dựng phương án đàm phán hiệu quả.	CI 2.1. Vận dụng kiến thức để lập kế hoạch, chuẩn bị nội dung và lựa chọn chiến thuật (BATNA, ZOPA) cho các phiên đàm phán cụ thể.	PI 3.2. Phân tích các hoạt động kinh doanh bất động sản phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.
	CI 2.2. Vận dụng các kỹ thuật thương lượng, xử lý bế tắc và kỹ năng thuyết phục đối tác trong giao dịch bất động sản.	
CLO3. Giải quyết được các tình huống đàm phán thực tế trong các loại hình giao dịch bất động sản khác nhau.	CI 3.1. Vận dụng kỹ năng để thực hiện đàm phán trong mua bán, môi giới, cho thuê và quản lý vận hành bất động sản.	PI 4.2. Đề xuất giải pháp kinh doanh bất động sản đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường.
	CI 3.2. Giải quyết được các điều khoản hợp đồng kinh doanh bất động sản dựa trên kết quả thương lượng và quản trị rủi ro.	
Kỹ năng		
CLO4. Làm việc nhóm hiệu quả trong quá trình thực hành các tình huống đàm phán.	CI 4.1. Làm việc nhóm và tổ chức làm việc nhóm để triển khai các bài thực hành đàm phán bất động sản (phân vai, chuẩn bị kịch bản).	PI 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.
	CI 4.2. Tổ chức thảo luận, phân tích, trình bày kết quả thực hành và rút kinh nghiệm sau đàm phán.	
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
CLO5. Tuân thủ các quy định học tập, đạo đức nghề nghiệp và pháp luật trong đàm phán bất động sản.	CI 5.1. Chấp hành nghiêm túc nội quy học tập, các quy định của ngành và thể hiện đạo đức trong giao dịch kinh doanh.	PI 7.1. Thích ứng làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm, năng động, sáng tạo trong điều kiện làm việc thay đổi,

Chuẩn đầu ra của học phần	Chỉ báo chuẩn đầu ra học phần	Chỉ báo chuẩn đầu ra của CTĐT
	CI 5.2. Tuân thủ đúng các quy định pháp luật hiện hành liên quan đến đàm phán và giao dịch bất động sản.	có đạo đức nghề nghiệp, hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ chuyên môn thuộc lĩnh vực bất động sản.

III. Nội dung tóm tắt của học phần

TM94108: Đàm phán trong kinh doanh bất động sản - Real Estate Business Negotiation (Tổng số tín chỉ: 03 - Lý thuyết: 02 - Thực hành: 01 - Giờ tự học: 87).

Học phần này gồm: Cơ sở lý luận đàm phán trong kinh doanh bất động sản; quy trình và kỹ thuật đàm phán kinh doanh bất động sản; phiên đàm phán kinh doanh bất động sản; đàm phán chuyên sâu theo các loại hình giao dịch bất động sản; thực hành đàm phán mua bán nhà ở thương mại có sẵn tại khu đô thị; đàm phán mua bán nhà ở thương mại hình thành trong tương lai tại khu đô thị; đàm phán mua quyền sử dụng đất diện tích lớn để xây dựng nhà ở thương mại tại thành phố; đàm phán môi giới mua bán nhà ở thương mại đã hoàn thiện tại tỉnh; đàm phán mua quyền sử dụng đất và xử lý các điều khoản về giá, tài chính để xây dựng nhà ở.

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

4.1. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết giảng
- Dạy học dựa trên vấn đề
- Tổ chức thảo luận
- Hướng dẫn làm việc nhóm
- Dạy trên hệ thống VNUA-LMS

4.2. Phương pháp học tập

- Nghe giảng
- Thảo luận
- Làm việc nhóm
- Thực hành
- Tự học
- Học trên hệ thống VNUA-LMS

V. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự ít nhất 2/3 tổng số giờ học lý thuyết và 100% số tiết thực hành của học phần.
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải chuẩn bị bài theo kế hoạch học tập của học phần mà giảng viên đã thống nhất.
- Thảo luận: Theo các câu hỏi mà giảng viên nêu ra trong các buổi học và các tiết thảo luận.
- Thực hành: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự đầy đủ các buổi thực hành.
- Thi giữa kì: Sinh viên không dự thi giữa kì sẽ bị tính điểm không.
- Thi cuối kì: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự buổi thi cuối kì.
- Đối với hình thức học tập trực tuyến: sinh viên cần cài đặt phần mềm học tập, thực hiện các yêu cầu của GV về học tập trực tuyến.

VI. Phương pháp đánh giá

6.1. Thang điểm: 10

6.2. Phương pháp đánh giá

Bảng 3. Kế hoạch đánh giá và trọng số điểm

Hoạt động đánh giá	Chuẩn đầu ra của HP được đánh giá	Chỉ báo chuẩn đầu ra HP được đánh giá	Điểm số của hoạt động đánh giá phân bổ cho từng Chỉ báo chuẩn đầu ra HP được đánh giá	Trọng số của chỉ báo chuẩn đầu ra HP trên điểm toàn phần (%)	Trọng số của hoạt động đánh giá (%)	Thời gian/ Tuần học
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (4)*(6)/10	(6)	(7)
Đánh giá chuyên cần					**10**	
Chuyên cần	CLO5	CI 5.1	10	10	10	Tuần 1-10
Đánh giá thường xuyên					**30**	
Thực hành	CLO3	CI 3.1	2	6	30	Tuần 3-10
		CI 3.2	2	6		
	CLO4	CI 4.1	2	6		
		CI 4.2	2	6		
	CLO5	CI 5.1	1	3		
		CI 5.2	1	3		
Đánh giá cuối kì					**60**	
Thi cuối kỳ	CLO1	CI 1.1	2	12	60	Sau khi kết thúc HP ít nhất 1 tuần
		CI 1.2	2	12		
		CI 1.3	3	18		
	CLO2	CI 2.1	2	12		
		CI 2.2	1	6		

6.3. Rubric dùng cho các hoạt động đánh giá định tính

Rubic 1: Chuyên cần

Chỉ báo chuẩn đầu ra HP được đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Hệ số của tiêu chí đánh giá	Thang đánh giá cho điểm			
			Tốt 8.5 - 10 điểm (A)	**Khá** 6.5 - 8.4 điểm (C+, B, B+)	**Trung bình** 4.0 – 6.4 điểm (D, D+, C)	**Kém** 0 – 3.9 điểm (F)
C I 5.1	Chuẩn bị bài ở nhà	4	Chuẩn bị bài đầy đủ, chất lượng tốt	Chuẩn bị bài đầy đủ, chất lượng khá	Chuẩn bị bài đầy đủ, chất lượng trung bình	Chuẩn bị bài chưa đầy đủ, chất lượng kém

Chỉ báo chuẩn đầu ra HP được đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Hệ số của tiêu chí đánh giá	Thang đánh giá cho điểm			
			Tốt 8.5 - 10 điểm (A)	**Khá** 6.5 - 8.4 điểm (C+, B, B+)	**Trung bình** 4.0 – 6.4 điểm (D, D+, C)	**Kém** 0 – 3.9 điểm (F)
CI 5.2	Thái độ tham dự lớp	3	Tích cực đóng góp ý kiến	Chưa thật tích cực đóng góp ý kiến	Thỉnh thoảng đóng góp ý kiến	Rất ít đóng góp ý kiến
	Chất lượng ý kiến đóng góp	3	Rõ ràng, chính xác, đầy đủ (85-100%)	Rõ ràng, chính xác, đầy đủ (70-84%)	Rõ ràng, chính xác, đầy đủ (50-69%)	Rõ ràng, chính xác, đầy đủ (<50%)

Rubric 2: Thực hành

Chỉ báo chuẩn đầu ra HP được đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Hệ số của tiêu chí đánh giá	Thang đánh giá cho điểm			
			Tốt 8.5 - 10 điểm (A)	**Khá** 6.5 - 8.4 điểm (C+, B, B+)	**Trung bình** 4.0 – 6.4 điểm (D, D+, C)	**Kém** 0 – 3.9 điểm (F)
CI 3.1	Thái độ tham gia	2	Tích cực đóng góp ý kiến	Thỉnh thoảng đóng góp ý kiến	Rất ít đóng góp ý kiến	Không đóng góp ý kiến
CI 3.2	Báo cáo thực hành	2	Đúng, đủ 85-100%	Đúng, đủ 70-84%	Đúng, đủ 50-69%	Đúng, đủ <50%
CI 4.1	Kỹ năng sử dụng thiết bị	2	Thao tác đúng kỹ thuật, đúng thời gian quy định (85-100%)	Thao tác đúng kỹ thuật, đúng thời gian quy định 70-84%	Thao tác đúng kỹ thuật, đúng thời gian quy định 50-69%	Thao tác không đúng kỹ thuật, quá thời gian quy định <50%
CI 4.2	Thực hiện đúng quy trình	2	Thực hiện đầy đủ các bước, đúng thứ tự, đúng thời gian quy định (85-100%)	Thực hiện đầy đủ các bước, đúng thứ tự, đúng thời gian quy định 70-84%	Thực hiện đầy đủ các bước, đúng thứ tự, đúng thời gian quy định 50-69%	Thực hiện không đầy đủ các bước, không đúng thứ tự, quá thời gian quy định <50%
CI 5.1	Tuân thủ nội quy thực hành	1	Gương mẫu, tuân thủ đầy đủ nội quy thực hành	Tuân thủ nội quy thực hành đạt 70% đến 84%	Tuân thủ nội quy thực hành đạt 50% đến 69%	Tuân thủ nội quy thực hành đạt <50%
CI 5.2	Ý thức chấp hành pháp luật	1	Gương mẫu trong việc chấp hành các quy định	Có ý thức tốt và thực hiện tốt các quy định	Có ý thức và thực hiện tương đối tốt các quy định	Ý thức và thực hiện chưa tốt các quy định

VII. Giáo trình/tài liệu tham khảo

7.1. Giáo trình/Bài giảng

Phạm Phương Nam (2026), Bài giảng "Đàm phán trong kinh doanh bất động sản", Hà Nội.

7.2. Tài liệu tham khảo

Phan Thị Thanh Huyền, Nguyễn Văn Quân, Phạm Phương Nam, Bùi Lê Vinh, Vũ Thanh Biển (2022). Giáo trình Thị trường bất động sản, Nhà xuất bản Học viện Nông nghiệp Việt Nam.

Phạm Thị Thu Hà, Nguyễn Thị Hải Yến (2025). Một số giải pháp chính sách thúc đẩy phát triển nhà ở xã hội tại Việt Nam. https://tapchinganhang.gov.vn/mot-so-giai-phap-chinh-sach-thuc-day-phat-trien-nha-o-xa-hoi-tai-viet-nam-15899.html.

Hoàng Hồng Hạnh (2025). Chính sách mới tạo đột phá trong xây dựng hạ tầng và quản lý đường bộ. https://baochinhphu.vn/chinh-sach-moi-tao-dot-pha-trong-xay-dung-ha-tang-va-quan-ly-duong-bo-102250122101848734.htm.

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	Phương pháp giảng dạy	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra của học phần được đánh giá
1	***Chương 1: Cơ sở lý luận đàm phán trong kinh doanh bất động sản***			
	CĐR bài học (LLO) của chương 1: LLO1.1: Trình bày được khái niệm, bản chất kinh tế và các loại hình đàm phán cơ bản trong kinh doanh bất động sản. LLO1.2: Phân tích được vai trò và cấu trúc của hoạt động đàm phán trong chuỗi giá trị giao dịch bất động sản. LLO1.3: Giải thích được các nguyên tắc cốt lõi và các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình đàm phán kinh doanh. LLO1.4: Nhận diện được đặc điểm môi trường đàm phán và xu hướng biến động của thị trường bất động sản trong nước và quốc tế.			
	Nội dung giảng dạy lý thuyết: *(10 tiết)* 1.1. Khái niệm và bản chất của đàm phán kinh doanh bất động sản 1.2. Vai trò của đàm phán kinh doanh bất động sản 1.3. Đặc điểm cơ bản của đàm phán kinh doanh bất động sản 1.4. Phân loại đàm phán kinh doanh bất động sản 1.5. Các nguyên tắc cốt lõi trong đàm phán kinh doanh bất động sản 1.6. Các yếu tố ảnh hưởng và môi trường đàm phán	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO1; CLO2; CLO5.
	Nội dung giảng dạy thực hành: *(5 tiết)*	Thuyết trình, giải	Quan sát, hỏi đáp, đánh giá	CLO3; CLO4;

Tuần	Nội dung	Phương pháp giảng dạy	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra của học phần được đánh giá
	Bài 1. Đàm phán mua bán nhà ở thương mại có sẵn tại khu đô thị. Bài 2. Đàm phán mua bán nhà ở thương mại hình thành trong tương lai tại khu đô thị.	quyết vấn đề, hướng dẫn thực hành, làm việc nhóm	mức độ tham gia làm việc nhóm, chấm báo cáo kết quả thực hành	CLO5.
	Nội dung seminar/thảo luận/Project/sử dụng hệ thống VNUA-LMS: *(2 tiết)* Phân tích các nhân tố tác động đến thành công của đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	Hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO5
	Nội dung tự học: *(30 tiết)* So sánh các loại đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	Hướng dẫn sinh viên tự học	Chuyên cần	CLO5
...	***Chương 2: Quy trình và kỹ thuật đàm phán kinh doanh bất động sản***			
	CĐR bài học của chương 2: LLO2.1: Trình bày được các giai đoạn chính trong quy trình đàm phán kinh doanh bất động sản từ chuẩn bị đến kết thúc và thực thi hợp đồng. LLO2.2: Phân tích và lựa chọn được các kỹ thuật đàm phán phù hợp (như tâm lý, kiểm soát cảm xúc, kỹ thuật thương lượng "nới rộng chiếc bánh") cho từng bối cảnh cụ thể. LLO2.3: Vận dụng được kiến thức pháp luật và chính sách đất đai hiện hành vào việc xây dựng phương án đàm phán cho các dự án phát triển nhà ở. LLO2.4: Đánh giá được hiệu quả thực thi các kỹ thuật đàm phán thông qua các bài tập tình huống thực tế về mua bán nhà ở thương mại.			
	Nội dung giảng dạy lý thuyết: *(5 tiết)* 2.1. Khái niệm quy trình và kỹ thuật đàm phán bất động sản 2.2. Các giai đoạn chính trong quy trình đàm phán kinh doanh bất động sản 2.3. Các kỹ thuật đàm phán bất động sản chuyên sâu	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO1; CLO2; CLO5.
	Nội dung giảng dạy thực hành/thực nghiệm: *(10 tiết)* Bài 3. Đàm phán mua quyền sử dụng đất 15 ha để xây dựng nhà ở thương mại tại thành phố .	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thực hành, làm	Quan sát, hỏi đáp, đánh giá mức độ tham gia làm việc nhóm, chấm báo cáo kết quả thực	CLO3; CLO4; CLO5.

Tuần	Nội dung	Phương pháp giảng dạy	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra của học phần được đánh giá
		việc nhóm	hành	
	Nội dung seminar/thảo luận/Project/sử dụng hệ thống VNUA-LMS: *(1 tiết)* So sánh các ưu và nhược điểm của kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	Hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO5
	Nội dung tự học: *(20 tiết)* Phạm vi áp dụng kỹ năng đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	Hướng dẫn sinh viên tự học	Chuyên cần	CLO5
...	***Chương 3: Phiên đàm phán kinh doanh bất động sản***			
	LLO3.1: Trình bày được hệ thống các bước chuẩn bị trực tiếp, thiết lập không gian và nhân sự cho một phiên đàm phán chuyên nghiệp. LLO3.2: Phân tích được các kịch bản đàm phán và cách thức điều phối phiên thương lượng để đạt được mục tiêu kinh doanh bền vững. LLO3.3: Vận dụng các kỹ năng lắng nghe, quan sát và thuyết phục để xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh trong phiên đàm phán quyền sử dụng đất diện tích lớn. LLO3.4: Đề xuất được các giải pháp dung hòa lợi ích và ký kết thỏa thuận dựa trên kết quả đàm phán thực tế tại hiện trường.			
	Nội dung giảng dạy lý thuyết: *(5 tiết)* 3.1. Chuẩn bị trước phiên đàm phán 3.2. Tiến hành phiên đàm phán 3.3. Kỹ năng và nghệ thuật đàm phán 3.4. Kết thúc phiên đàm phán 3.5. Đánh giá và rút kinh nghiệm	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO1; CLO2; CLO5.
	Nội dung giảng dạy thực hành/thực nghiệm: *(10 tiết)* Bài 4. Đàm phán môi giới mua bán nhà ở thương mại đã hoàn thành tại tỉnh. Bài 5. Đàm phán mua quyền sử dụng đất để xây dựng nhà ở.	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thực hành, làm việc nhóm	Quan sát, hỏi đáp, đánh giá mức độ tham gia làm việc nhóm, chấm báo cáo kết quả thực hành	CLO3; CLO4; CLO5.
	Nội dung seminar/thảo luận/Project/sử dụng hệ thống VNUA-LMS: *(1 tiết)* Những điểm cần lưu ý nhất khi chuẩn bị đàm phán.	Hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO5
	Nội dung tự học: *(20 tiết)*	Hướng dẫn sinh viên	Chuyên cần	CLO5

Tuần	Nội dung	Phương pháp giảng dạy	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra của học phần được đánh giá
	Các nội dung cần thực hiện sau khi đàm phán thành công.	tự học		
	Chương 4. Đàm phán chuyên sâu theo các loại hình giao dịch bất động sản			
	CĐR bài học của Chương 4: LLO4.1: Giải thích được các cơ chế và chính sách đặc thù trong đàm phán các loại hình bất động sản khác nhau như nhà ở thương mại, môi giới, đầu tư và quản lý vận hành. LLO4.2: Phân tích chuyên sâu các yếu tố pháp lý, tài chính và rủi ro trong hoạt động mua bán sáp nhập dự án bất động sản (M&A). LLO4.3: Vận dụng kinh nghiệm quốc tế và công nghệ số (PropTech) để tối ưu hóa quy trình đàm phán và nâng cao trải nghiệm khách hàng trong kỷ nguyên mới. LLO4.4: Thiết lập được các phương án đàm phán giải quyết tranh chấp và xung đột lợi ích trong quản lý vận hành tòa nhà và các khu đô thị phức hợp. hợp cho thực tiễn.			
...	**Nội dung giảng dạy lý thuyết**: (5 tiết) 4.1. Đàm phán mua bán bất động sản 4.2. Đàm phán trong hoạt động môi giới bất động sản 4.3. Đàm phán trong hoạt động đầu tư bất động sản 4.4. Đàm phán trong quản lý bất động sản 4.5. Đàm phán trong định giá bất động sản 4.6. Đàm phán trong chuyển nhượng và sáp nhập dự án bất động sản (M&A)	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO1; CLO2; CLO5.
	Nội dung giảng dạy thực hành/thực nghiệm: (5 tiết) Thảo luận các nội dung thực hành và viết báo cáo kết quả đã thực hiện.	Thuyết trình, giải quyết vấn đề, hướng dẫn thực hành, làm việc nhóm	Quan sát, hỏi đáp, đánh giá mức độ tham gia làm việc nhóm, chấm báo cáo kết quả thực hành	CLO3; CLO4; CLO5.
	Nội dung seminar/thảo luận/Project/sử dụng hệ thống VNUA-LMS: (1 tiết) Những vấn đề cốt lõi cần đàm phán trong mua bán bất động sản.	Hướng dẫn thảo luận	Hỏi đáp, thi cuối kỳ	CLO5

Tuần	Nội dung	Phương pháp giảng dạy	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra của học phần được đánh giá
	Nội dung tự học: (17 tiết) Các phong cách đàm phán trong kinh doanh bất động sản.	Hướng dẫn sinh viên tự học	Chuyên cần	CLO5

IX. Điều kiện cơ sở vật chất phục vụ dạy và học học phần

- Phòng học: Giảng đường có kết nối internet, có máy chiếu, micro
- Phòng thực hành: Phòng thực hành có kết nối Internet, có máy chiếu, có điều hòa và quạt máy.
- Hệ thống VNUA-LMS.
- E-learning: Phần mềm dạy trực tuyến MS Teams, hệ thống máy chủ và hạ tầng kết nối mạng Internet với băng thông đáp ứng yêu cầu của người dùng. Phòng học trực tuyến đủ ánh sáng, cách âm tốt, gọn gàng, sạch sẽ.

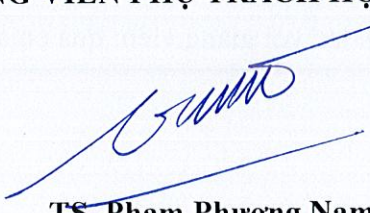
Hà Nội, ngày tháng 5 năm 2026

TRƯỞNG BỘ MÔN



TS. Nguyễn Văn Quân

GIẢNG VIÊN PHỤ TRÁCH HỌC PHẦN



TS. Phạm Phương Nam

TRƯỞNG KHOA



PGS.TS. Trần Trọng Phương

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

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Phạm Phương Nam	Học hàm, học vị: TS
Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ, Gia Lâm, Hà Nội	Điện thoại liên hệ: 0918173686
Email: ppnam@vnua.edu.vn	Trang web: (Đưa tên website của Khoa; website cá nhân – nếu có)
Cách liên lạc với giảng viên: qua email hoặc điện thoại.	

Giảng viên giảng dạy học phần

Họ và tên: Phan Thị Thanh Huyền	Học hàm, học vị: PGS. TS.
Địa chỉ cơ quan: Trâu Quỳ, Gia Lâm, Hà Nội	Điện thoại liên hệ: 0988083673
Email: ptthuyen@vnua.edu.vn	Trang web: (Đưa tên website của Khoa; website cá nhân – nếu có)
Cách liên lạc với giảng viên: qua email hoặc điện thoại.	

CÁC LẦN CẢI TIẾN
(Đề cương được cải tiến hàng năm theo qui định của Học Viện)

Cập nhật năm 2022:
Chỉnh sửa, bổ dung nội dung Chương 2.
Cập nhật năm 2023:
Điều chỉnh nội dung mục 3.2.
Cập nhật năm 2024:
Điều chỉnh lại nội dung các bài thực hành.
Cập nhật năm 2025:
Bổ sung nội dung mục 1.1 Chương 1.
Cập nhật năm 2026:
Xây dựng đề cương theo mẫu mới và chỉnh sửa nội dung Chương 1.