



KQ03107: MARKETING CĂN BẢN 1 (BASICS OF MARKETING 1)



Số tín chỉ 2: lý thuyết 2 - thực hành 0

KẾT QUẢ HỌC TẬP MONG ĐỢI

Ký hiệu	KQHTMD của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên có thể:	CDR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Vận dụng các nguyên lý marketing để ra các quyết định trong kinh doanh	CDR1, CDR4
K2	Phân tích tình huống marketing trong kinh doanh thực tế	CDR1, CDR4
Kỹ năng		
K3	Thực hiện thành thạo kỹ năng giao tiếp giữa các thành viên trong một đội nhóm	CDR7
K4	Thực hiện thành thạo kỹ năng phân tích tình huống	CDR7
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
K5	Thực hành thói quen chủ động trong công việc và học tập.	CDR14
K6	Tuân thủ các quy tắc và đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm với môi trường và xã hội.	CDR14

NỘI DUNG HỌC PHẦN

- Chương 1: Bản chất của marketing
- Chương 2: Môi trường marketing
- Chương 3: Nghiên cứu hành vi của khách hàng
- Chương 4: Phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị hàng hoá
- Chương 5: Chiến lược sản phẩm hàng hóa
- Chương 6: Chiến lược giá cả hàng hóa
- Chương 7: Chiến lược phân phối hàng hóa
- Chương 8: Chiến lược xúc tiến hỗn hợp

NHIỆM VỤ CỦA SINH VIÊN

- Tham dự tối thiểu 75% tổng số tiết (lý thuyết ở trên lớp)
- Chuẩn bị cho bài giảng, đọc sách tham khảo trước khi đến lớp
- Tích cực tham gia đặt câu hỏi, trao đổi, tham gia thảo luận nhóm và thể hiện ham muốn học tập.
- Tham gia thảo luận nhóm, kiểm tra giữa kỳ và thi cuối kỳ



ĐÁNH GIÁ VÀ CHO ĐIỂM

- Thang điểm: 10
- Điểm trung bình của học phần là tổng điểm của các rubric nhân với trọng số tương ứng của từng rubric
- Đánh giá quá trình: 40%: Đánh giá chuyên cần, tham dự lớp; thảo luận nhóm và điểm tra giữa kỳ
- Đánh giá cuối kỳ 60%: trắc nghiệm hoặc tự luận

PHƯƠNG PHÁP HỌC TẬP

- Tham gia học tập trên lớp
- Làm việc nhóm
- Tự học
- E-learning, MS Teams



GIẢNG VIÊN PHỤ TRÁCH

1. TS. Chu Thị Kim Loan
2. TS. Nguyễn Văn Phương
3. TS. Trần Thị Thu Hương
4. ThS. Nguyễn Thái Tùng
5. ThS. Nguyễn Trọng Tuyền

