BỘ NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
HỌC VIỆN NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

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

CHƯƠNG TRÌNH TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: CÔNG NGHỆ VÀ KINH DOANH THỰC PHẨM

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KQ01219: TINH THẦN DOANH NHÂN (Entrepreneurship)

I. Thông tin về học phần

- Học kỳ: 2
- Số tín chỉ: 2 **(Lý thuyết 2 - Thực hành 0- Tự học 4)**
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập: 30
  + Nghe giảng lý thuyết trên lớp: 20 tiết
  + Làm bài tập tình huống trên lớp: 5 tiết
  + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 5 tiết
- Tự học: 60 tiết
- Đơn vị phụ trách học phần:
  - Bộ môn: Marketing
  - Khoa: Kế toán và Quản trị kinh doanh
- Học phần thuộc khối kiến thức:

Đại cương ☐		Cơ sở ngành ☒		Chuyên ngành 1	
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. Mục tiêu và kết quả mong đợi

* **Mục tiêu**: Học phần cung cấp cho người học về quá trình hình thành doanh nhân, các lý thuyết quản trị, kinh tế và marketing, để phân tích thị trường và môi trường kinh doanh của khởi nghiệp và doanh nghiệp; rèn luyện cho người học các kỹ năng làm việc theo nhóm, thu thập, tổng hợp, xử lý, phân tích thông tin và báo cáo; hình thành cho người học có thái độ làm việc độc lập, trách nhiệm với môi trường, xã hội và tiếp tục học tập suốt đời.

* **Kết quả mong đợi của học phần:**

Học phần đóng góp cho Chuẩn đầu ra sau đây của CTĐT theo mức độ sau:
I – Giớithiệu (Introduction); P – Thựchiện (Practice); R – Củngcố (Reinforce); M – Đạtđược (Master)

Mã HP	Tên HP	Mức độ đóng góp của học phần cho CĐR của CTĐT											
		CĐR 1	CĐR 2	CĐR 3	CĐR 4	CĐR 5	CĐR6	CĐR7	CĐR8	CĐR9	CĐR10	CĐR11	CĐR12
KQ01219	Tinh thần doanh nhân	P	P					P	P	I			
		CĐR 13	CĐR 14										
		I	P										

Ký hiệu	Kết quả học tập mong muốn của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên sẽ:	CĐR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Vận dụng được các lý thuyết cơ bản trong để trở thành doanh nhân	CĐR1, CĐR2,
K2	Phân tích bản chất tinh thần doanh nhân, giải quyết vấn đề và lý thuyết đạo đức doanh nhân.	CĐR1, CĐR2,
Kỹ năng		
K3	Phát triển được mục tiêu, chiến lược khởi nghiệp kinh doanh	CĐR7
K4	Phát triển nguồn lực thực hiện khởi nghiệp	CĐR7, CĐR8,
K5	Xác định và phân tích chi phí và lợi ích kinh doanh	CĐR7, CĐR8,
K6	Thành thạo lựa chọn tài liệu tham khảo, thu thập thông tin thứ cấp và sơ cấp.	CĐR8, CĐR9
K7	Sử dụng thông tin để viết báo cáo, thuyết trình và trình bày quan điểm cá nhân	CĐR8, CĐR9
Thái độ và phẩm chất đạo đức		
K8	Làm việc độc lập	CĐR13, CĐR14
K9	Tiếp tục học tập suốt đời	CĐR14

III. Mô tả nội dung vắn tắt của học phần:

KQ01219. Tinh thần doanh nhân(Entrepreneurship). (2TC: 2 – 0 - 4; 60). Học phần này giới thiệu về bản chất khoa học tinh thần doanh nhân; xác định cơ hội và thách thức, phát triển các mô hình kinh doanh và phát triển chiến lược kinh doanh; marketing doanh nhân và xây dựng nhóm sáng lập doanh nghiệp; và phát triển kế hoạch kinh doanh.

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết giảng: bài giảng được chuẩn bị powerpoint trình bày bằng máy chiếu, bảng nhằm cung cấp kiến thức của học phần;
- Nghiên cứu tình huống: nhằm xác định sự cần thiết xây dựng kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, phân tích thị trường và môi trường, xác định mục tiêu, chiến lược và kế hoạch kinh doanh.
- Dạy học thông qua tiểu luận, hướng dẫn sinh viên lựa chọn chủ đề và tình huống mô hình kinh doanh, thuyết trình tiểu luận.
- Dạy online theo phần mềm MS Team

2. Phương pháp học tập

Học tập cá nhân: Sinh viên đọc tài liệu liên quan và được giao chuẩn bị giải đáp “vấn đề” trước

khi đến lớp.

Học tập theo nhóm: Nhóm sinh viên (từ 3 SV) được giao thu thập thông tin để viết tiểu luận thuyết trình và bảo vệ thành công tiểu luận.

Học trực tuyến.

V. Nhiệm vụ của sinh viên:

- Chuyên cần: sinh viên phải tham dự giờ trên lớp ít nhất đạt 80%
- Tham gia hỏi và trả lời: sinh viên phải đọc bài giảng, sách tham khảo trước khi đến lớp theo lịch trình giảng dạy.
- Bài tập: sinh viên phải chuẩn bị tiểu luận theo nhóm (3 sinh viên 1 nhóm)
- Thuyết trình và thảo luận: sinh viên phải bảo vệ thành công bài thuyết trình theo nhóm.
- Thi cuối kỳ: sinh viên phải tham dự thi cuối kì

VI. Đánh giá và cho điểm

1. **Thang điểm: 10** (được qui đổi sang thang điểm A,B,C,D,F theo qui định dạy và học)
2. **Điểm cuối kỳ là điểm trung bình công của các điểm thành phần sau:** Điểm trung bình của học phần là tổng điểm của các rubric nhân với trong số tương ứng dưới đây:
3. **Phương pháp đánh giá**

Rubric	KQHTMĐ được đánh giá	Trọng số (%)	Tuần
Đánh giá quá trình		**50**	
Rubric 1 – Đánh giá tham dự lớp	K8, K9	10	1-10
Rubric 2 – Đánh giá thảo luận nhóm	K1, K2, K3, K4, K5	10	1-10
Rubric 3 – Đánh giá thuyết trình nhóm	K6, K7, K8, K9	30	7-9
Đánh giá cuối kì		**50**	
Rubric 4-Đánh giá thi cuối kì	K1, K2, K3	50	Theo lịch thi HV

Các rubric đánh giá

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

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8,5-10 điểm	Khá 6,5-8,4 điểm	Trung bình 4-6,4 điểm	Kém 0-3,9 điểm
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: Thảo luận nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8,5-10 điểm	Khá 6,5-8,4 điểm	Trung bình 4-6,4 điểm	Kém 0-3,9 điểm
Thái độ tham gia	20	Khơi gợi vấn đề và dẫn dắt cuộc thảo luận	Tham gia thảo luận	Ít tham gia thảo luận	Không tham gia
Kỹ năng thảo luận	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 8,5-10 điểm	Khá 6,5-8,4 điểm	Trung bình 4-6,4 điểm	Kém 0-3,9 điểm
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 trình bày	10	Dẫn dắt vấn đề và lập luận lôi cuốn, thuyết phục	Trình bày rõ ràng nhưng chưa lôi cuốn, lập luận khá thuyết phục	Khó theo dõi nhưng vẫn có thể hiểu được các nội dung quan trọng	Trình bày không rõ ràng, người 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 cuối kì

Hình thức thi : Thi tự luận

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: Hiểu về bản chất tinh thần doanh nhân	K1, K2, K7, K8, K9
Chương 2	Chỉ báo 2: Phân tích quá trình hình thành và phát triển doanh nhân	K1, K2, K3, K8, K9
Chương 3	Chỉ báo 3: Phân tích cơ hội, tạo dựng và tạo dựng lại doanh nghiệp	K1, K2, K3, K8, K9
Chương 4	Chỉ báo 4: Phân tích mô hình kinh doanh và chiến lược kinh doanh	K1, K2, K6, K8, K9
Chương 5	Chỉ báo 5: Vận dụng marketing của doanh nghiệp khởi nghiệp	K1, K2, K3, K8, K9
Chương 6	Chỉ báo 6: Đánh giá kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh	K1, K2, K4, K5, K7, K8, K9
Chương 7	Chỉ báo 7: Đánh giá kế hoạch nhân sự và tài chính	K1, K2, K5, K6, K7, K8, K9

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

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

Tham dự thực hành: Không tham dự thực hành sẽ không được dự thi cuối kỳ

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

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

VII. Tài liệu học tập:

- Giáo trình/bài giảng.

Trần Hữu Cường (2021).Tập bài giảng Tinh thần doanh nhân. Bộ môn Marketing. Khoa Kế toán và QTKD, Học viện NN Việt Nam.

Trần Hữu Cường (2014): Quản trị kinh doanh nông sản và thực phẩm. Học viện Nông nghiệp Việt Nam.

Sarasvathy, S.D. (2014). What Makes Entrepreneurers Entrepreneurial? Article downloaded on 7 February 2014 from http://www.effectuation.org/learn/effecturation-101.

Spinelli, S. & Adams, R. (2012): The Entrepreneurial Mind: Crafting a Personal Entrepreneurial Strategy. New Venture Creation: entrepreneurship for the 21st centry (9tth Ed., 35-48). New York: McGraw Hill.

VIII. Nội dung chi tiết học phần: (ghi tên chương, mục, tiểu mục)

Tuần	**Nội dung**	**KQHTMĐ của học phần**
1-2	***Chương 1:*** Giới thiệu về bản chất tinh thần doanh nhân	

	A/* Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(2 tiết)* 1.1. Khái niệm tinh thần doanh nhân 1.2. Vai trò của tinh thần doanh nhân 1.3. Kinh nghiệm tinh thần doanh nhân trên thế giới 1.4. Phân tích về doanh nhân của tổ chức quản lý doanh nhân toàn cầu (GEM) **Nội dung semina/thảo luận:** *(1tiết)* 1.5. Thảo luận về tinh thần doanh nhân và doanh nhân	K1, K2
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(6 tiết)* Sinh viên đọc tài liệu liên quan tinh thần doanh nhân và doanh nhân	K7, K8, K9
2-3	***Chương 2:*** Quá trình hình thành và phát triển doanh nhân	
	A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết: (***2 tiết)* 2.1. Các khái niệm doanh nhân 2.2. Quá trình hình thành và phát triển doanh nhân 2.3. Phân tích môi trường bên ngoài hình thành một doanh nhân 2.4. Phân tích yếu tố bên trong hình thành doanh nhân **Nội dung semina/thảo luận:** *(1 tiết)* 2.5. Thảo luận về yếu tố hình thành và phát triển doanh nhân	K1, K2, K3
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(6 tiết)* Sinh viên đọc tài liệu về yếu tố hình thành doanh nhân	K8, K9
4-5	***Chương 3:*** Phân tích cơ hội, tạo dựng và tạo dựng lại doanh nghiệp	
	***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** (2 tiết) 3.1. Khái niệm cơ hội kinh doanh 3.2. Từ ý niệm đến hành động kinh doanh 3.3. Phân tích xu hướng và khách hàng 3.4. Phân tích đối thủ cạnh tranh 3.5. Phân tích nhà cung cấp và các yếu tố môi trường khác **Nội dung semina/thảo luận:** *(1tiết)* 3.6. Thảo luận về thị trường và môi trường kinh doanh của doanh nghiệp	. K1, K2, K3
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(6 tiết)* Sinh viên đọc tài liệu về Thị trường và môi trường kinh doanh của DN	K8, K9
6-7	***Chương 4.*** Mô hình kinh doanh và chiến lược kinh doanh	
	***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3.5 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(2.5 tiết)* 4.1. Khái niệm mô hình kinh doanh theo quan điểm của doanh nhân 4.2. Mô hình doanh thu 4.3. Mô hình chi phí	K1, K2, K6

	4.4. Xây dựng chiến lược kinh doanh thành công **Nội dung semina/thảo luận:** *(1tiết)* Thảo luận về mô hình kinh doanh	
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(7 tiết)* Sinh viên đọc tài liệu về Mô hình và chiến lược kinh doanh	K8, K9
8	***Chương 5*** Marketing của doanh nghiệp khởi nghiệp	K1, K2, K3
	***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(4.5 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(2.5 tiết)* 5.1. Khái niệm marketing của doanh nghiệp khởi nghiệp 5.2. Vai trò của marketing đối với doanh nghiệp khởi nghiệp 5.3. Những thách thức với doanh nghiệp khởi nghiệp 5.4. Phân tích thị trường và chiến lược marketing của doanh nghiệp khởi nghiệp **Nội dung semina/thảo luận:** *(2 tiết)* Chiến lược marketing của doanh nghiệp khởi nghiệp	
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(9 tiết)* Sinh viên đọc tài liệu liên quan đến phân tích thị trường và chiến lược marketing	K8, K9
9	***Chương 6*** Kế hoạch marketing và sản xuất	K1, K2, K4, K5, K7
	***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3.5 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(2.5 tiết)* 6.1. Xác định bộ phận tác nghiệp chủ yếu 6.2. Đánh giá lợi thế của doanh nghiệp trong sản xuất và marketing 6.3. Thực trạng và triển vọng sản xuất và marketing của doanh nghiệp **Nội dung semina/thảo luận:** *(1tiết)* Kế hoạch marketing và kế hoạch sản xuất	
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(7tiết)* Sinh viên Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh trong dự án	K8, K9
10	***Chương 7*** Kế hoạch nhân sự và tài chính	K1, K2, K5, K6, K7
	***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3.5 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(2.5 tiết)* 7.1. Giới thiệu thành viên chủ chốt 7.2. Xác định nhu cầu quản lý 7.3. Xác định cơ cấu tổ chức 7.4. Xác định vị trí vai trò chức năng của cơ cấu tổ chức và chuyên gia 7.5. Kế hoạch thu nhập 7.6. Kế hoạch dòng tiền 7.7. Bản cân đối kế toán 7.8. Phân tích nguồn đầu tư và sử dụng nguồn đầu tư **Nội dung semina/thảo luận:** *(1 tiết)*	

	Case study về Kế hoạch kinh doanh	
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(7 tiết)* Sinh viên làm kế hoạch kinh doanh	K8, K9

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

- Yêu cầu của giảng viên về điều kiện để tổ chức giảng dạy học phần như: giảng đường đủ cho sinh viên, phòng có đèn chiếu và đủ ánh sáng, thoáng mát, thư viện;
- Yêu cầu đối với sinh viên: Chủ động, tự giác, tuân thủ giờ tự học.
- 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…..

TRƯỞNG BỘ MÔN *(Kí và ghi rõ họ tên)*	**GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN** *(Kí và ghi rõ họ tên)* *Trần Hữu Cường*
TRƯỞNG KHOA *(Kí và ghi rõ họ tên)*	**DUYỆT CỦA HỌC VIỆN**

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: Trần Hữu Cường	Học hàm, học vị: Phó giáo sư, Tiến sỹ, GVCC
Địa chỉ cơ quan: BM Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh,Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ: 0915268514
Email: trancuong@vnua.edu.vn	Trang web:
Cách liên lạc với giảng viên: Điện thoại, Email, gặp mặt trực tiếp	Sinh viên có thể liên hệ trước để gặp mặt giảng viên vào thời gian cụ thể