

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

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KQ03327: QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI
(MANAGEMENT OR DISTRIBUTION CHANNEL)

I. Thông tin về học phần

- Học kì: 5
- Tín chỉ: **Tổng số tín chỉ: 2 (Lý thuyết: 2 – Thực hành: 0 -Tự học: 6)**
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập
 - + Học lý thuyết trên lớp: 20 tiết
 - + Làm bài tập trên lớp: 5 tiết
 - + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 5 tiết
- Tự học: 90 tiết (theo kế hoạch cá nhân hoặc hướng dẫn của giảng viên)
- Đơn vị phụ trách:
 - Bộ môn: Quản trị kinh doanh
 - Khoa: Kế toán và QTKD
- Học phần thuộc khối kiến thức:

Đại cương <input type="checkbox"/>		Cơ sở ngành <input type="checkbox"/>		Chuyên ngành x	
Bắt buộc <input type="checkbox"/>	Tự chọn <input type="checkbox"/>	Bắt buộc <input type="checkbox"/>	Tự chọn <input type="checkbox"/>	Bắt buộc x	Tự chọn <input type="checkbox"/>

- Học phần học 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	Chỉ báo đánh giá việc thực hiện được chuẩn đầu ra
Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	
Kiến thức chuyên môn	
CDR3: Vận dụng kiến thức chuyên sâu về quản trị, kế toán, tài chính và marketing vào quản lý các hoạt động kinh doanh thực phẩm.	3.1. Vận dụng các kiến thức về quản trị kênh phân phối, quản trị bán hàng để phát triển các hoạt động kinh doanh
Kỹ năng chung	
CDR7. Làm việc nhóm đạt mục	7.2. Chủ động giải quyết các vấn đề trong tổ chức,

Chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo đánh giá việc thực hiện được chuẩn đầu ra
tiêu đề ra ở vị trí là thành viên hay người trưởng nhóm..	triển khai công việc.
CDR8. Sử dụng tư duy phản biện và sáng tạo để giải quyết các vấn đề trong nghiên cứu, sản xuất và kinh doanh thực phẩm một cách hiệu quả.	8.2 Sử dụng tư duy phản biện và sáng tạo để giải quyết các vấn đề trong sản xuất và kinh doanh thực phẩm
CDR12. Xây dựng phương án giải quyết các tình huống thực tiễn trong sản xuất và kinh doanh thực phẩm.	12.2. Xây dựng phương án giải quyết các tình huống thực tiễn trong kinh doanh thực phẩm.
Năng lực tự chủ và trách nhiệm	
CDR13. Thể hiện tinh thần khởi nghiệp và có động cơ học tập suốt đời.	13.2 Thể hiện động cơ học tập suốt đời
CDR14. Thể hiện trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp, tuân thủ các quy định và luật về sản xuất và kinh doanh thực phẩm.	14.2 Tuân thủ các quy định và luật về sản xuất và kinh doanh thực phẩm.

*** Mục tiêu:**

- Học phần nhằm giúp người học đạt được những kiến thức về kênh phân phối, thiết kế phát triển và duy trì mối quan hệ giữa các thành viên của kênh vào các doanh nghiệp, phân tích và quản lý kênh trong việc lựa chọn và thiết kế kênh cho sản phẩm
- Học phần rèn luyện cho người học có kỹ năng về kỹ năng vận dụng linh hoạt các kỹ năng về giao tiếp, lãnh đạo quản lý, làm việc nhóm trong công việc.
- Học phần hình thành cho người học thái độ chủ động, tích cực trong học tập, nghiên cứu và tổ chức công việc liên quan tới lĩnh vực quản lý và có tinh thần trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp

*** 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 CDR của CTĐT					
		3.1	7.2	8.2	12.2	13.2	14.2
KQ03327	Quản trị kênh phân phối	M	R	P	M	R	P

Ký hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được	CDR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Vận dụng các kiến thức về quản trị kênh phân phối để phát triển các hoạt động kinh doanh thực phẩm	3.1
Kỹ năng		
K2	Chủ động giải quyết các vấn đề trong tổ chức, triển khai công việc	7.2

	phân phối .	
K3	Sử dụng tư duy phản biện và sáng tạo để giải quyết các vấn đề trong quản trị kênh phân phối thực phẩm	8.2
K4	Xây dựng phương án giải quyết các tình huống thực tiễn trong quản trị kênh phân phối thực phẩm	12.2
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
K5	Thể hiện sự tích cực trong học tập, nghiên cứu nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ về quản trị kênh phân phối	13.2
K6	Tuân thủ các quy định và luật về quản trị kênh phân phối thực phẩm.	14.2

III. Nội dung tóm tắt của học phần

KQ03327. Quản trị kênh phân phối (Management of Distribution Channel). (2TC: 2 – 0 - 6).

Mô tả vắn tắt nội dung: Học phần này gồm Khái quát về quản trị kênh phân phối; Các chủ thể tham gia kênh phân phối; Hành vi trong kênh và môi trường hoạt động của các kênh phân phối; Chiến lược kênh phân phối; Thiết kế kênh và tuyển chọn thành viên; Quản lý dòng chảy kênh và khuyến khích thành viên kênh; Đánh giá các thành viên kênh.

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

Bảng 1: Phương pháp giảng dạy

KQHTMD PPGD	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Thuyết giảng	x	X	x	x	x	X
Tổ chức học tập theo nhóm	x	X	x	x	x	X
E-learning	x	X	x	x	x	X

2. Phương pháp học tập

- Tiếp thu các kiến thức trên lớp
- Làm việc nhóm
- Tự học
- E-learning.

V. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia trên 75% thời lượng môn học
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải chuẩn bị bài theo yêu cầu của giảng viên.
- Thuyết trình và Thảo luận: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia thảo luận nhóm tối thiểu 3 chủ điểm. Tổng số chủ điểm thảo luận: 5

- Thi giữa kì: Tất cả sinh viên phải tham gia bài thi giữa kỳ theo lịch của giảng viên
- Thi cuối kì: Tất cả sinh viên phải tham gia bài thi cuối kỳ theo lịch của học viện

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 2. Ma trận đánh giá

KQHTMĐ	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Thời gian/tuần học
Đánh giá quá trình (50%)							
Rubric 1. Tham dự lớp (10%)					x	x	Tuần 1-6
Rubric 2. Thảo luận nhóm (20%)	x	x	X	x	x	x	Tuần 2, 3, 5, 6
Kiểm tra giữa kỳ (20%)	x						4
Đánh giá cuối kì (50%)							
Thi cuối kì (50%)	x						Theo lịch thi của Học viện

Rubric 1. Tham dự lớp

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Mức độ tham gia trả lời các câu hỏi	50	Trả lời đúng trên 80 % câu hỏi	Trả lời đúng 50 % đến 80% câu hỏi	Trả lời đúng từ 30 % đến 50% số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 30% câu hỏi
Thái độ tham gia	50	Luôn chủ động, giơ tay trả lời trên 80% các câu hỏi	Chủ động, giơ tay trả lời từ 50% đến 80% số câu hỏi	Ít chủ động, giơ tay trả lời dưới 50%	Chưa chủ động, không giơ tay trả lời câu hỏi
Thời gian tham dự lớp tối thiểu là 75% (theo quy định của Học viện)					

Rubric 2. Thảo luận nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Áp dụng các kiến thức quản trị doanh nghiệp để giải quyết các tình huống của tổ chức.	20	Phân tích đầy đủ, chính xác lý thuyết áp dụng để giải quyết tình huống đặt ra	Nêu đầy đủ, chính xác lý thuyết áp dụng để giải quyết tình huống đặt ra, phân tích được từ 50% trở lên	Nêu đầy đủ, chính xác lý thuyết áp dụng để giải quyết tình huống đặt ra, chưa phân tích	Nêu chưa đầy đủ lý thuyết áp dụng để giải quyết tình huống
Lập kế hoạch và phân công việc	20	Lập kế hoạch, phân công công việc cụ thể cho từng thành viên trong nhóm	Có lập kế hoạch, nhưng phân công công việc cho chưa rõ ràng	Chỉ thực hiện một trong hai hoạt động lập kế hoạch hoặc phân công	Không lập kế hoạch/phân công công việc

			cho từng thành viên	công viên	
Cung cấp thông tin	20	Cung cấp thông tin đầy đủ, có tính cập nhật	Cung cấp thông tin khá đầy đủ, có tính cập nhật	Cung cấp ít thông tin, không cập nhật	Không cung cấp thông tin
Chất lượng sản phẩm	40	Sản phẩm đầy đủ, trình bày đúng trên 80% các nội dung yêu cầu	Sản phẩm khá đầy đủ, trình bày đúng từ 50% đến 80 % các nội dung yêu cầu	Sản phẩm chưa đầy đủ, trình bày đúng từ 30 % đến 50% số nội dung yêu cầu	Sản phẩm chưa đạt, trình bày đúng dưới 30% số nội dung yêu cầu

Bảng 3. Chỉ báo thực hiện các kết quả học tập mong đợi của học phần

KQHTMD	Chỉ báo thực hiện KQHTMD
K1	<p>Chỉ báo 1: Vận dụng các kiến thức, lý luận chung về quản trị kênh phân phối để phân tích và giải quyết vấn đề trong kinh doanh thực phẩm</p> <p>Chỉ báo 2: Vận dụng các nội dung phù hợp để giải quyết một số tình huống trong thực tế quản trị kênh phân phối thực phẩm</p> <p>Chỉ báo 3: Vận dụng các công cụ, phương pháp phù hợp để giải quyết một số tình huống trong thực tế quản trị kênh phân phối</p>

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

Không thuyết trình nhóm theo đúng lịch đã thông báo: Tất cả các nhóm không thuyết trình theo đúng lịch sẽ bị trừ 2 điểm

Sinh viên không tham gia thảo luận nhóm sẽ được 0 điểm thuyết trình

Sinh viên không làm bài kiểm tra cá nhân sẽ được 0 điểm

Sinh viên phải đọc bài, chuẩn bị bài trước theo yêu cầu của giáo viên.

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

* Sách giáo trình/Bài giảng:

Trương Đình Chiến, 2012. Quản trị kênh phân phối. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, 2012.

* Tài liệu tham khảo khác:

Trần Thị Ngọc Trang , 2014. Quản trị kênh phân phối. Nhà xuất bản thống kê.

Ngô Minh Cách & Đào Thị Minh Thanh, 2013. Quản trị kênh Marketing. Học Viện tài chính.

Đào Xuân Khương, 2016. Mô hình phân phối và bán lẻ. Nhà xuất bản lao động, 2016.

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
1-2	Chương 1: Tổng quan về quản trị kênh phân phối	

	<p>A/ Các nội dung chính trên lớp: (8 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết (5 tiết):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Khái quát về kênh phân phối <ol style="list-style-type: none"> 1.1.1. Vì sao phải nghiên cứu kênh phân phối 1.1.2. Định nghĩa kênh phân phối 1.1.3. Các dòng chảy trong kênh phân phối 1.2. Cấu trúc kênh <ol style="list-style-type: none"> 1.2.1. Định nghĩa cấu trúc kênh 1.2.2. Lý thuyết về quá trình phân phối <ol style="list-style-type: none"> 1.2.2.1. Phân loại sắp xếp hàng hoá: 1.2.2.2. Làm gần về không gian 1.2.2.3. Làm gần về thời gian 1.2.3. Các sắp xếp phân phối phức hợp <ol style="list-style-type: none"> 1.2.3.1. Sự phân chia cấu trúc 1.2.3.2. Sự hoãn lại trong phân phối 1.2.4. Phân loại cấu trúc kênh <ol style="list-style-type: none"> 1.2.4.1. Các kênh trao đổi đơn 1.2.4.2. Các kênh trao đổi thông thường 1.2.4.3. Hệ thống kênh liên kết chiều dọc (VMS) <p>Nội dung semina/thảo luận: (3tiết)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bài thảo luận từ hoạt động PP thực tiễn - Hình thành ý tưởng dự án thực hiện hoạt động PP cho cửa hàng kinh doanh - Hình thành nhóm kinh doanh 	K1, K2, K3, K4
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (16 tiết)</p> <p>Đọc, tìm hiểu thực trạng hiện nay. Tìm hiểu đánh giá hoạt động Phân phối, kênh phân phối</p>	
3-4	<p>Chương 2: Các chủ thể tham gia kênh phân phối</p> <p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (8 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết (6 tiết):</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Quan điểm về người tham gia kênh 2.2. Người sản xuất 2.3. Những người trung gian bán buôn <ol style="list-style-type: none"> 2.3.1. Các loại bán buôn 2.3.2. Cấu trúc và xu hướng phát triển trong bán buôn 2.3.3 Những công việc phân phối được thực hiện bởi người bán buôn hàng hoá <ol style="list-style-type: none"> 2.3.3.1. Những ích lợi người bán buôn mang đến cho người sản xuất 2.3.3.2. Những ích lợi người bán buôn mang đến cho người tiêu dùng 2.3.4. Các công việc phân phối thực hiện bởi người bán buôn đại lý 2.4. Những người trung gian bán lẻ <ol style="list-style-type: none"> 2.4.1. Các loại bán lẻ 2.4.2. Vòng tròn bán lẻ 2.4.3. Các công việc phân phối được thực hiện bởi người bán lẻ 2.4.4. Sự thay đổi vai trò của người bán lẻ trong kênh Marketing 2.5. Các tổ chức hỗ trợ 	K1, K2, K3, K4

	<p>2.5.1. Các công ty vận tải</p> <p>2.5.2. Các công ty kho hàng</p> <p>2.5.3. Các công ty bảo hiểm</p> <p>2.5.4. Các tổ chức tài chính</p> <p>2.5.5. Các đại lý quảng cáo</p> <p>2.5.6. Các công ty nghiên cứu thị trường</p> <p>Nội dung semina/thảo luận: (2 tiết)</p> <p>- Tìm kiếm các cơ hội thực hiện hoạt động PP</p>	
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (16 tiết)</p> <p>Phương pháp nghiên cứu , nội dung nghiên cứu chiến lược PP</p>	
5-6	<p>Chương 3: Môi trường hoạt động kên phân phối</p> <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (7 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết (5):</p> <p>3.1. Kênh phân phối và môi trường</p> <p>3. 2. Môi trường kinh tế</p> <p>3. 2.1. Vấn đề lạm phát</p> <p>3. 2.2. Vấn đề suy thoái kinh tế</p> <p>3. 2.3. Sự không ổn định về tỷ giá hối đoái</p> <p>3. 2.4. Các vấn đề kinh tế khác</p> <p>3. 3. Môi trường cạnh tranh</p> <p>3. 3.1. Các loại cạnh tranh</p> <p>3. 3.1. 1. Cạnh tranh chiều ngang</p> <p>3. 3.1.2. Cạnh tranh giữa các loại trung gian ở cùng một cấp độ kênh</p> <p>3. 3.1.3. Cạnh tranh theo chiều dọc</p> <p>3. 3.1.4. Cạnh tranh giữa các kênh</p> <p>3. 3.2. Cấu trúc cạnh tranh và quản lý kênh</p> <p>3. 4. Môi trường văn hoá - xã hội</p> <p>3. 4.1. Sự thay đổi về dân số</p> <p>3.4.2. Sự di chuyển dân cư</p> <p>3.4.3. Sự thay đổi về trình độ hiểu biết</p> <p>3.4.4. Sự thay đổi vai trò của phụ nữ</p> <p>3.4.5. Sự thay đổi của cấu trúc và quy mô hộ gia đình</p> <p>3.5. Môi trường kỹ thuật, công nghệ</p> <p>3.5.1. Telemarketing</p> <p>3.5.2. Teleshopping và Computershopping</p> <p>3.5.3. Tính tiền điện tử và quản lý tồn kho bằng máy tính</p> <p>3.5.4. Các tiến bộ kỹ thuật khác</p> <p>3.6. Môi trường luật pháp</p> <p>3.6.1. Phân phối song phương hay đa phương</p> <p>3.6.2. Phân phối đặc biệt</p> <p>3.6.3. Nguyên tắc bắt buộc mua cả dòng sản phẩm</p> <p>3.6.4. Phân biệt giá</p> <p>3.6.5. Giữ giá</p> <p>3.6.7. Từ chối phân phối</p> <p>3.6.8. Hạn chế bán lại</p> <p>3.6.9. Hợp đồng ràng buộc</p> <p>3.6.10. Tác động qua lại</p>	<p>K1, K2, K3, K4, K5,K6</p>

	<p>3.1 Một số tình huống</p> <p>Nội dung semina/thảo luận: (2 tiết)</p> <p>-Project môn học (làm theo nhóm; 3-5 SV/nhóm):</p> <p>Giai đoạn 1: Lập 01 kế hoạch chi tiết về dự án kinh doanh phân tích hành vi kênh</p>	
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (14 tiết)</p> <p>Tìm hiểu, gặp gỡ và trao đổi với ít nhất 5 cửa hàng bán lẻ, phân tích môi trường ảnh hưởng KPP</p>	
	<p>Chương 4. Hành vi trong kênh phân phối</p>	
7-8	<p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (6 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết: (4 tiết)</p> <p>4.1 Kênh phân phối như một hệ thống xã hội</p> <p>4.2. Xung đột trong kênh phân phối</p> <p>4.2.1. Phân biệt xung đột với cạnh tranh</p> <p>4.2.2. Những nguyên nhân của xung đột trong kênh</p> <p>4.2.3. Mối quan hệ xung đột kênh và hiệu quả kênh</p> <p>4.2.3.1. Ảnh hưởng tiêu cực</p> <p>4.2.3.2. Không ảnh hưởng</p> <p>4.2.3.3. Ảnh hưởng tích cực</p> <p>4.2.4. Quản lý xung đột trong kênh</p> <p>4.2.4.1. Phát hiện xung đột trong kênh</p> <p>4.2.4.2. Đánh giá ảnh hưởng có thể của xung đột</p> <p>4.2.4.3. Giải quyết xung đột trong kênh</p> <p>4.3. Sức mạnh trong kênh</p> <p>4.3.1. Cơ sở của sức mạnh điều khiển kênh:</p> <p>4.3.1.1. Sức mạnh tiền thưởng</p> <p>4.3.1.2. Sức mạnh cưỡng bức</p> <p>4.3.1.3. Sức mạnh pháp luật</p> <p>4.3.1.4. Sức mạnh chấp nhận</p> <p>4.3.1.5. Sức mạnh chuyên môn</p> <p>4.3.2. Sử dụng các sức mạnh trong kênh phân phối</p> <p>4.3.2.1. Sự sẵn sàng của các cơ sở sức mạnh</p> <p>4.3.2.2. Những cơ sở sức mạnh nào nên được sử dụng</p> <p>4.4. Vai trò trong kênh phân phối</p> <p>4.4.1. Thế nào là vai trò trong kênh?</p> <p>4.4.2. Nắm bắt và định hướng vai trò mong đợi của các thành viên kênh</p> <p>4.5. Các quá trình thông tin trong kênh phân phối</p> <p>4.5.1. Sự khác nhau về mục tiêu:</p> <p>4.5.2. Sự khác nhau về ngôn ngữ</p> <p>Nội dung semina/thảo luận: (2 tiết)</p> <p>- Bài tập tình huống về hoạt động PR</p> <p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (12 tiết)</p> <p>Phân tích các hành vi kênh minh họa thực tiễn</p>	K1,K2, K3,K4
	<p>Chương 5. Chiến lược trong các kênh phân phối</p>	

	<p>7. 2.2 Áp dụng các tiêu chuẩn đánh giá hoạt động 7. 2.3 Đề xuất các điều chỉnh KPP</p> <p>7. 3. Quản lý dòng chảy kênh 7. 3.1 Bản chất của quản lý kênh 7. 3.2 Hệ thống thông tin và quản trị kênh 7. 3.3 Nội dung và những đặc điểm cơ bản trong quản lý dòng chảy</p> <p>Nội dung semina/thảo luận: (2 tiết) - Thuyết trình bài tập cá nhân</p> <p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (12 tiết) <i>Thiết kế kênh; Quản lý dòng chảy kênh và đánh giá hoạt động PP tại các doanh nghiệp</i></p> <p>Trình bày và nộp kết quả dự án kinh doanh (3 tiết) Các nhóm thuyết trình bài tập nhóm và bài tập cá nhân.</p>	
--	---	--

IX. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Phòng học: Phòng học có điều kiện tốt (Quạt, điều hoà...)
- Phương tiện phục vụ giảng dạy: Máy chiếu projector, loa, mic, ổ cắm, phấn, bảng.
- Có các điều kiện cần thiết để học tập E-learning.

TRƯỞNG BỘ MÔN
(Ký và ghi rõ họ tên)

Hà Nội, ngày tháng năm
GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN
(Ký và ghi rõ họ tên)

P. TRƯỞNG KHOA
(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Nguyễn Thị Thu Trang

GIÁM ĐỐC
(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Nguyễn Hải Núi

**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 Thị Thu Trang	Học hàm, học vị: Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 01205011984
Email: ntrangnguyenqtkd@vnua.edu.vn	Trang web: http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: Qua email Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	
Họ và tên: Nguyễn Công Tiệp	Học hàm, học vị: Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh	Điện thoại liên hệ:
Email: ncongtiep@vnua.com	Trang web : http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên : Qua email Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	
Họ và tên: Nguyễn Hải Núi	Học hàm, học vị: Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh	Điện thoại liên hệ:
Email:	Trang web : http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên : Qua email Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	
Họ và tên: Nguyễn Thị Kim Oanh	Học hàm, học vị: Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh	Điện thoại liên hệ:
Email: d	Trang web: http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: Qua email Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	

