

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

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KQ03377: HÀNH VI TIÊU DÙNG THỰC PHẨM (FOOD CONSUMER BEHAVIOR)

I. Thông tin về học phần

- Học kì: 5
- Tín chỉ: **Tổng số tín chỉ 2 (Lý thuyết 2 – Thực hành 0 - Tự học 4)**
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập
 - + Học lý thuyết trên lớp: 21.5 tiết
 - + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 8.5 tiết
- Giờ tự học: 60 tiết
- Đơn vị phụ trách:
 - Bộ môn: Marketing
 - Khoa: Kế toán và Quản trị kinh doanh
- Học phần thuộc khối kiến thức:

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

- Học phần học song hành: Không.
- Học phần tiên quyết: KQ02106 - Marketing căn bản 1
- 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 đánh giá việc thực hiện được chuẩn đầu ra
Kiến thức chung	
CĐR1: Áp dụng tri thức của khoa học tự nhiên và khoa học xã hội & nhân văn trong đời sống và hoạt động sản xuất, kinh doanh thực phẩm.	1.2. Áp kiến thức khoa học xã hội & nhân văn để giải quyết vấn đề trong đời sống và hoạt động sản xuất, kinh doanh thực phẩm.
Kiến thức chuyên môn	
CĐR3: 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.	3.3. Hoạch định chiến lược marketing thực phẩm
Kỹ năng chung	
CĐR8: Sử dụng tư duy phản biện	8.2. Sử dụng tư duy phản biện và sáng tạo để giải

Chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo đánh giá việc thực hiện được chuẩn đầu ra
và sáng tạo để giải quyết các vấn đề trong nghiên cứu, sản xuất và kinh doanh thực phẩm một cách hiệu quả.	quyết các vấn đề trong sản xuất và kinh doanh thực phẩm
Kỹ năng chuyên môn	
CĐR9: Vận dụng kỹ năng thu thập, phân tích và xử lý thông tin, các phần mềm ứng dụng phục vụ NCKH và khảo sát các vấn đề của thực tiễn sản xuất và kinh doanh thực phẩm	9.1. Vận dụng kỹ năng thu thập, phân tích và xử lý thông tin các dữ liệu liên quan đến CN&KDTP
CĐR12: 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	
CĐR14: Thể hiện trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp, tuân thủ các quy định và luật về sản xuất và <u>kinh doanh</u> thực phẩm.	14.2. Tuân thủ các quy định và luật về sản xuất và kinh doanh thực phẩm.

*** Mục tiêu:**

Học phần nhằm cung cấp cho sinh viên những kiến thức về hành vi tiêu dùng thực trong suốt quá trình trước trong và sau khi mua sắm; rèn luyện cho sinh viên các kỹ năng làm việc nhóm, sử dụng thành thạo công cụ thông tin máy tính văn phòng, các công cụ tìm kiếm thông tin, kỹ năng phân tích và giải quyết vấn đề, ra quyết định trong vai trò người làm quản trị trong kinh doanh nông sản thực phẩm; hình thành cho người học thái độ tôn trọng và làm việc theo pháp luật trong kinh doanh thực phẩm, tôn trọng khách hàng. Giúp sinh viên có ý thức học tập suốt đời, chủ động tìm kiếm tài liệu liên quan đến môn học.

*** 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 CĐR của CTĐT					
		1.2	3.3	8.2	9.1	12.2	14.2
KQ03377	Hành vi tiêu dùng thực phẩm	P	R	R	P	R	P

Ký hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được	CĐR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Phân tích được quá trình ra quyết định của người tiêu dùng và các yếu tố ảnh hưởng tới quá trình ra quyết định của người tiêu dùng thực phẩm	1.2
K2	Áp dụng những kiến thức về hành vi tiêu dùng thực phẩm liên hệ với các chiến lược marketing của doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh thực phẩm	3.3

Kỹ năng		
K3	Sử dụng tư duy phản biện và sáng tạo để giải quyết các vấn đề về hành vi tiêu dùng và các chiến lược marketing liên quan trong kinh doanh thực phẩm	8.2
K4	Vận dụng kỹ năng thu thập, phân tích và xử lý thông tin các dữ liệu liên quan đến Hành vi tiêu dùng thuộc lĩnh vực CN&KDTP	9.1
K5	Xây dựng phương án giải quyết các tình huống thực tiễn có liên quan tới hành vi tiêu dùng trong kinh doanh thực phẩm.	12.2
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
K6	Thể hiện ý thức học tập suất đời	14.2
K7	Thể hiện trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp	14.2

III. Nội dung tóm tắt của học phần

KQ03377 - Hành vi tiêu dùng; (2TC:2-0; 6;). Học phần gồm 6 chương với nội dung về: Sự cần thiết của nghiên cứu hành vi tiêu dùng thực phẩm; Nhận biết nhu cầu và tìm kiếm thông tin về thực phẩm; Đánh giá các phương án và ra quyết định mua trong tiêu dùng thực phẩm; Sự hài lòng và lòng trung thành khách hàng trong tiêu dùng thực phẩm; Nhận thức học tập và ghi nhớ; Động cơ, cảm xúc, thái độ trong hành vi tiêu dùng thực phẩm.

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết giảng: Bài giảng được trình bày thông qua công cụ máy chiếu và bảng, nhằm cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về môn học
- Giảng dạy thông qua thảo luận
- E-learning

2. Phương pháp học tập

- Học tập theo nhóm: mỗi nhóm sẽ bao gồm 3-5 sinh viên, có nhiệm vụ phân tích và chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động của giá cả của một loại hàng hoá cụ thể.
- Nghiên cứu tình huống: Sinh viên sẽ được cung cấp các tình huống cụ thể ứng với mỗi chủ đề lý thuyết. Nhiệm vụ của sinh viên là phân tích và giải quyết các tình huống đó.
- Thuyết trình nhóm: Các chủ đề được GV chuẩn bị, sinh viên sẽ tổ chức theo nhóm và thuyết trình vấn đề đó trên lớp.
- Học tập cá nhân: Sinh viên cần đọc các tài liệu liên quan đến môn học trước khi đến lớp

V. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự ít nhất 70% số tiết
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên cần đọc các tài liệu liên quan theo sự hướng dẫn của giảng viên trước khi đến lớp .
- Bài tập: Tất cả sinh viên tham dự học phần này cần hoàn thành 100% các bài tập và tiểu luận được giao.
- Thuyết trình và Thảo luận: Tất cả sinh viên cần tích cực và chủ động tham gia các bài thuyết trình và thảo luận theo nhóm..
- Thi cuối kì: Cần phải có mặt tham gia thi cuối kỳ

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 (%)	Tuần học
Chuyên cần			
Rubric 1: Đánh giá chuyên cần	K6, K7	10	1-15
Đánh giá quá trình		30	
Rubric 2: Đánh giá Thuyết trình	K3, K4, K5, K6, K7	15	7-10
Rubric 3 Đánh giá Tiểu luận	K3, K4, K5, K6, K7	15	7-10
Cuối kì			
Rubric 5: Đánh giá, cuối kỳ	K1, K2, K3	60	Theo lịch thi của Học viện

Rubric 1: Đánh giá CHUYÊN CẦN

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8-10 đ	Khá 6,5-8	Trung bình 5-6,5	Kém <5
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	Không vắng buổi nào	Vắng dưới 2 buổi	Vắng trên 2 buổi	Vắng quá 3 buổi

Rubric 2: Đánh giá thuyết trình

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8-10 đ	Khá 6,5-8	Trung bình 5-6,5	Kém <5
Thuyết trình lưu loát, mạch lạc	25	To, rõ ràng, trôi chảy, phong thái tự tin	Phong thái tự tin, vấp một số nội dung	Nhìn slide đọc, đổi chỗ áp ứng	Nhìn slide đọc, vấp,
Phối hợp nhóm	10	Tích cực kết nối các thành viên trong nhóm	Kết nối tốt với thành viên khác	Có kết nối nhưng đôi khi còn lơ là, phải nhắc nhở	Không kết nối
Tổ chức ppt rõ ràng, đẹp	20	Rõ ràng, dễ đọc, Sáng tạo	Dễ đọc	Còn nhiều chữ, đọc được	Quá nhiều chữ, khó đọc,
Thời gian báo cáo đúng yêu cầu	20	Báo cáo đúng hạn và đúng thời gian theo yêu cầu	Trễ ít, không gây ảnh hưởng đến chất lượng chung	Trễ nhiều, có gây ảnh hưởng đến chất lượng chung nhưng có thể khắc phục	Trễ gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng chung, không thể khắc phục
Trả lời câu hỏi	30	Đáp án Trả lời đúng trọng	Trả lời đúng 70-80% trọng	Trả lời đúng 50-65% trọng	Không trả lời đúng hoặc

		tâm câu hỏi	tâm câu hỏi	tâm câu hỏi	không có câu trả lời
--	--	-------------	-------------	-------------	----------------------

Rubric 3 Đánh giá TIỂU LUẬN

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8-10 điểm	Khá 6.5-8 điểm	Trung bình 5-6.5 điểm	Kém dưới 5 điểm
Cấu trúc		05	Cân đối, hợp lý	Khá cân đối, hợp lý	Tương đối cân đối, hợp lý	Không cân đối, thiếu hợp lý
Nội dung	Nêu vấn đề	10	Phân tích rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích khá rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích tương đối rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích chưa rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề
	Nền tảng lý thuyết	10	Trình bày quan điểm lý thuyết phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết khá phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết tương đối phù hợp	Trình bày chưa rõ quan điểm lý thuyết phù hợp
	Các nội dung thành phần	40	Thực hiện được rất đầy đủ và rõ ràng các mục tiêu nghiên cứu đề ra, có số liệu minh họa phong phú	Thực hiện được khá đầy đủ và rõ ràng các mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, có số liệu minh họa khá phù hợp	Thực hiện được tương đối đầy đủ các mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, số liệu tương đối đầy đủ	Chưa thực hiện đầy đủ các mục tiêu nghiên cứu đề ra, không có số liệu minh họa hợp lý
	Lập luận	10	Hoàn toàn chặt chẽ, logic	Khá chặt chẽ, logic; còn sai sót nhỏ không gây ảnh hưởng	Tương đối chặt chẽ, logic; có phần chưa đảm bảo gây ảnh hưởng	Không chặt chẽ, logic
Kết luận		15	Phù hợp và đầy đủ	Khá phù hợp và đầy đủ	Tương đối phù hợp và đầy đủ	Không phù hợp và đầy đủ
Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing cầu thả

Bảng 2. Chỉ báo thực hiện các kết quả học tập mong đợi của học phần
(Chỉ dùng cho đánh giá và thi giữa kì, cuối kì theo hình thức trắc nghiệm/tự luận)

KQHTMD	Chỉ báo thực hiện của học phần được đánh giá qua câu hỏi
K1	Chỉ báo 1: Khái niệm hành vi tiêu dùng, vai trò, vị trí, phương pháp nghiên cứu hành vi tiêu dùng
K1	Chỉ báo 2: Phân tích tình huống nguồn, phương tiện, đối tượng thu thập thông tin, đánh giá các phương án

K1	Chỉ báo 3: Phân tích tình huống ra quyết định lựa chọn cửa hàng, lựa chọn nhãn hiệu,
K1	Chỉ báo 4: Phân tích các yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng thực phẩm
K2	Chỉ báo 5: Liên hệ giữa hành vi tiêu dùng và các chiến lược marketing thực phẩm thực tế
K2	Chỉ báo 6: Nhận diện các hoạt động marketing dựa trên các hành vi của người tiêu dùng trong các tình huống
K2	Chỉ báo 6: Phân tích Đề xuất các ý tưởng marketing dựa trên phân tích hành vi người tiêu dùng

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

Không chuẩn bị bài trước khi đến lớp: Tất cả các trường hợp không chuẩn bị bài hoặc không làm bài tập về nhà theo yêu cầu của giảng viên trước khi đến lớp sẽ bị trừ 2 điểm chuyên cần/một lần vi phạm.

Không tham gia làm việc nhóm: Các trường hợp không tham gia thảo luận nhóm tích cực sẽ bị 0 điểm giữa kỳ và bị cấm thi.

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

* Sách giáo trình/Bài giảng:

- Đặng Thị Kim Hoa (2023-2024), Bài giảng hành vi người tiêu dùng
- Vũ Huy Thông (2021) Giáo trình Hành vi người tiêu dùng, Nhà xuất bản Đại học kinh tế Quốc dân

* Tài liệu tham khảo khác:

- Isaac K. Ngugi, Helen O'Sullivan, Hanaa Osman (2020) Consumer Behaviour in Food and Healthy Lifestyle: A Global Perspective, CABI.
- Karel ŠRÉDL, Alexandr SOUKUP (2011), Consumer's behaviour on food markets, Agricultural Economic, vol 3 page 140-147
- Harri Luomala, University of Vaasa, (2004), Food Consumption Behaviour, Food and Resource Economics Institute, KVL
- Nguyễn Xuân Lân và cộng sự (2014), Hành vi người tiêu dùng, Nhà xuất bản tài chính,

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
1	<p>Chương 1: Giới thiệu chung về hành vi tiêu dùng thực phẩm</p> <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)</p> <p>Nội dung GD lý thuyết: (2.5 tiết)</p> <p>1.1. Khái niệm hành vi người tiêu dùng</p> <p>1.2. Vai trò của khách hàng trong kinh doanh</p> <p>1.3. Sự cần thiết phải nghiên cứu hành vi khách hàng</p> <p>1.4. Phương pháp nghiên cứu hành vi khách hàng</p> <p>1.5. Nghiên cứu hành vi khách hàng và các chiến lược marketing</p> <p>1.6. Đặc điểm thực phẩm và hành vi tiêu dùng thực phẩm</p> <p>Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (0.5 tiết)</p> <p>Thảo luận các ví dụ cụ thể về hành vi khách hàng</p>	K1, K2, K3, K4, K5,

	<p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) Thu thập tài liệu/báo cáo nghiên cứu hành vi khách hàng tiêu dùng thực phẩm</p>	K4, K5, K6, K7
2-3	<p>Chương 2: Nhận biết nhu cầu, tìm kiếm thông tin và đánh giá phương án mua sắm thực phẩm</p> <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (5 tiết) Nội dung GD lý thuyết:(4 tiết) 2.1.Nhận biết nhu cầu tiêu dùng thực phẩm 2.1.1 Các yếu tố ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu dùng thực phẩm 2.1.2 Phương pháp xác định nhu cầu tiêu dùng thực phẩm 2.1.3 Kích hoạt nhận biết nhu cầu người tiêu dùng thực phẩm 2.3. Tìm kiếm thông tin trong tiêu dùng thực phẩm 2.3.1 Các nguồn tìm kiếm thông tin thực phẩm 2.3.2 Đối tượng và phương tiện tìm kiếm thông tin thực phẩm 2.3.3. Các quyết định tìm kiếm thông tin thực phẩm 2.2.4 Marketing cho tìm kiếm thông tin của khách hàng 2.3. Đánh giá các phương án tiêu dùng thực phẩm Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (1 tiết) Phân tích ví dụ về kích hoạt nhu cầu, yếu tố ảnh hưởng tới nhu cầu, hành vi tìm kiếm thông tin tiêu dùng thực phẩm</p>	K1, K2, K3, K4, K5,
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (15 tiết) Tìm kiếm các trường hợp tìm kiếm thông tin trong thực tế và lấy ví dụ về marketing kích hoạt nhu cầu tìm kiếm thông tin của các công ty cung cấp thực phẩm</p>	K4, K5, K6, K7
	<p>Chương 3: Đánh giá các phương án và ra quyết định mua thực phẩm</p> <p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (5 tiết) Nội dung GD lý thuyết: (4 tiết) 3.1. Đánh giá các phương án lựa chọn thực phẩm 3.1.1. Tiêu chuẩn đánh giá các phương án mua thực phẩm 3.1.2 Đo lường tiêu chuẩn đánh giá thực phẩm 3.2 Ra quyết định mua và những tác động tình huống 3.2.1 Lựa chọn cửa hàng và lựa chọn nhãn hiệu thực phẩm 3.2.2 Mua ngoài kế hoạch – mua ngẫu hứng trong tiêu dùng thực phẩm 3.3 Hành vi thanh toán trong tiêu dùng thực phẩm 3.4 Chiến lược marketing dựa trên hành vi mua thực phẩm Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (1 tiết) Tập hợp tài liệu các tiêu chí đánh giá của khách hàng, phân tích hành vi đánh giá khách hàng trong các trường hợp tiêu dùng thực phẩm</p>	K1, K2, K3, K4, K5,
	<p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà:(15 tiết) Quan sát, sưu tầm và so sánh mua trong và ngoài kế hoạch, đưa ra các tình huống marketing cụ thể trong tác động tình huống</p>	K4, K5, K6, K7
4-5	<p>Chương 4: Sự hài lòng khách hàng và lòng trung thành khách hàng sau mua thực phẩm</p>	

	<p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (6 tiết) Nội dung GD lý thuyết: (4 tiết) 4.1. Tâm lý khách hàng sau khi mua thực phẩm 4.2 Sự hài lòng khách hàng 4.2.1 Các yếu tố ảnh hưởng tới sự hài lòng khách hàng 4.2.2 Phương pháp đo hài lòng khách hàng 4.3 Lòng trung thành khách hàng 4.3.1 Khái niệm và các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành khách hàng 4.3.2 Các giải pháp marketing làm tăng sự hài lòng và lòng trung thành khách hàng Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (2 tiết) Thảo luận về một số kết quả nghiên cứu về đánh giá sau mua</p>	K1, K2, K3, K4, K5,
	<p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết) Phân tích lòng trung thành khách hàng của các sản phẩm dịch vụ cụ thể</p>	K4, K5, K6, K7
	<p>Chương 5: Nhận thức học tập và ghi nhớ - nhóm yếu tố bên trong</p>	
4-5	<p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (6 tiết) Nội dung GD lý thuyết: (4 tiết) 5.1. Nhận thức và vai trò của nhận thức 5.1.1 Tiếp nhận thông tin 5.2.2 Xử lý thông tin 5.2. Học tập 5.2. 1. Bản chất của quá trình học tập 5.2.2. Học tập và hành vi khách hàng, 5.3. Ghi nhớ 5.3.1. Khái niệm trí nhớ 5.3.2. Phân loại trí nhớ 5.3.3 Ứng dụng marketing dựa trên trí nhớ khách hàng Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (2 tiết) Thảo luận về yếu tố bên trong ảnh hưởng tới hành vi khách hàng</p>	K1, K2, K3, K4, K5,
	<p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (18 tiết) Bài tập về tiếp xúc và xử lý thông tin, phân tích yếu tố bên trong ảnh hưởng tới hành vi khách hàng trong tình huống</p>	K4, K5, K6, K7
	<p>Chương 6: Động cơ, tính cách, cảm xúc và thái độ</p>	
6-7	<p>A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:(5 tiết) Nội dung GD lý thuyết: (4 tiết) 6.1. Động cơ 6.2. Tính cách 6.3. Cảm xúc 6.4. Thái độ Nội dung semina/thảo luận/Project/E-learning: (1 tiết) Thảo luận về yếu tố bên trong ảnh hưởng tới hành vi khách hàng</p>	K1, K2, K3, K4, K5, K6
	<p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà:(18 tiết) Quan sát và viết báo cáo về biểu hiện của động cơ, tính cách, cảm xúc và thái độ của người tiêu dùng đối với các tình huống cụ thể</p>	K4, K5, K6, K7

IX. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Phòng học, thực hành: 01 phòng học

- Phương tiện phục vụ giảng dạy: máy chiếu, máy tính, loa.
- 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)

TRƯỞNG KHOA
(Ký và ghi rõ họ tên)

GIÁM ĐỐC
(Ký và ghi rõ họ tên)

PHỤ LỤC

THÔNG TIN VỀ ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN GIẢNG DẠY HỌC PHẦN

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Đặng Thị Kim Hoa	Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bm Marketing, Khoa Kế toán và quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ:
Email: natru@vnua.edu.vn	Trang web: http://khoaketoan.vnua.edu.vn/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: email trực tiếp, gặp trực tiếp tại Bm	

Giảng viên giảng dạy học phần

Họ và tên: Bùi Hồng Quý	Học hàm, học vị: Th.S
Địa chỉ cơ quan: Bm Marketing, Khoa Kế toán và quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 0972725541
Email: dangthikimhoa@gmail.com	Trang web: http://khoaketoan.vnua.edu.vn/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: email, gặp trực tiếp, elearning	

X. Các lần cải tiến (đề cương được cải tiến hàng năm theo qui định của Học Viện):

- Lần 1: 7/ 2019

Rà soát và cập nhật phương pháp giảng dạy và phương pháp đánh giá, chuyển đổi hình thức kiểm tra tự luận sang thi trắc nghiệm kết hợp bài tập (rubric 2 và rubric 3).

- Lần 2: 7/ 2020

+ Rà soát và cập nhật tài liệu tham khảo.

+ Bổ sung phương pháp giảng dạy online qua phần mềm MS Teams.

- Lần 3: 7/ 2021

+ Bổ sung các ví dụ trong bài giảng

+ Rà soát, cập nhật giáo trình và cập nhật tài liệu tham khảo.

+ Cập nhật và hoàn thiện bộ đề thi trắc nghiệm