Mẫu đề cương chi tiết học phần tiếng Việt:
01. ĐBCL_ĐCCTHP_TV_2022.1.24

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 ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: CÔNG NGHỆ VÀ KINH DOANH THỰC PHẨM
CHUYÊN NGÀNH : Công nghệ và kinh doanh thực phẩm

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KQ03329: QUẢN TRỊ BÁN HÀNG (SALES MANAGEMENT)

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: 2 tiết
  + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 8 tiết
- Giờ tự học: 90 tiết
- Đơn vị phụ trách:
  - Bộ môn: Quản trị kinh doanh
  - Khoa: Kế toán và Quản trị kinh doanh
- Học phần thuộc khối kiến thức:

Đại cương □		Cơ sở ngành □		Chuyên ngành 1 ☒		Chuyên ngành … □	
Bắt buộc □	Tự chọn □	Bắt buộc □	Tự chọn □	Bắt buộc □	Tự chọn ☒	Bắt buộc □	Tự chọn □

- 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 Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	**Chỉ báo đánh giá việc thực hiện được chuẩn đầu ra**
Kiến thức chung	
CĐR 2: Vận dụng kiến thức khoa học thực phẩm, nguyên lý quản trị, kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh thực phẩm	2.2. Vận dụng nguyên lý quản trị, kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong kinh doanh thực phẩm.
CĐR 3: 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	
CĐR 7: : **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.
CĐR8: **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
Kỹ năng chuyên môn	
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 chịu trách nhiệm	
CĐR13: **Thể hiện** tinh thần khởi nghiệp và có động cơ học tập suốt đời.	13.1. Thể hiện tinh thần khởi nghiệp
CĐR14: **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 cung cấp cho sinh viên kiến thức về bán hàng và quản trị bán hàng, phân tích được những tình huống liên quan đến bán hàng và quản trị bán hàng trong tổ chức. Học phần rèn luyện người học có kỹ năng vận dụng linh hoạt các kỹ năng mềm về giao tiếp, lãnh đạo, quản lý bản thân, tìm kiếm việc làm, làm việc nhóm trong công việc. Học phần rèn luyện cho sinh viên tính chủ động trong học tập, nghiên cứu và tổ chức công việc liên quan tới lĩnh vực kinh doanh nông nghiệp 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 CĐR của CTĐT										
		2.2	3.1	7.2	8.2	12.2	13.1	14.2				
KQ03329	Quản trị bán hàng	R	M	R	R	R	R	P				

Ký hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được	CĐR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Vận dụng được những kiến thức cơ bản về bán hàng và quản trị bán hàng	CB2.2, CB3.1
K2	Phân tích được những tình huống liên quan đến quản trị bán hàng để giải quyết các tình huống cụ thể	CB2.2, CB3.1
Kỹ năng		

K3	Vận dụng kiến thức và sáng tạo để giải quyết các vấn đề trong thực tế	CB7.2, CB8.2, CB12.2
K4	Sử dụng thành thạo các công cụ để thu thập, xử lý và tổng hợp thông tin trong quản trị bán hàng	CB7.2, CB8.2, CB12.2
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
K5	Thể hiện sự chủ động trong học tập, tích luỹ kiến thức, kinh nghiệm, tìm kiếm tài liệu để tiếp cận với khoa học hiện đại và có ý thức học tập suốt đời	CB13.1, CB14.2
K6	Thể hiện được tinh thần khởi nghiệp, trách nhiệm về đạo đức nghề nghiệp, ý thức trách nhiệm với môi trường và xã hội.	CB13.1, CB14.2

III. Nội dung tóm tắt của học phần

KQ03329: Quản trị bán hàng (Sales management) (2TC: 2 – 0 - 6). Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng; Xây dựng kế hoạch bán hàng; Kỹ thuật bán hàng và chăm sóc khách hàng; Thiết kế và tổ chức lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp; Quản trị đội ngũ bán hàng.

IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

1) Thuyết giảng trên lớp
2) Tổ chức học tập theo nhóm
3) Giảng dạy thông qua thảo luận
4) Làm bài tập cá nhân
5) Sử dụng phim tư liệu trong giảng dạy
6) E-learning.
7) Giảng dạy bằng phương pháp trực tuyến

2. Phương pháp học tập

1) Nghe giảng trên lớp
2) Thảo luận trên lớp
3) Đọc tài liệu ở nhà trước khi đến lớp
4) Làm bài tập về nhà
5) Chuẩn bị power point ở nhà để thuyết trình trước lớp
6) E-learning.

V. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham dự lớp học đầy đủ
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải phải đọc sách tham khảo và bài giảng trước khi đến lớp học
- Bài tập: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải hoàn thành một bài tập cá nhân
- Thuyết trình và Thảo luận: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia thảo luận các chủ điểm học tập trên lớp, chia nhóm tham gia trả lời các câu hỏi nhanh sau mỗi bài giảng, tham gia chuẩn bị thuyết trình ở nhà và thuyết trình trên lớp.
- Thi giữa kì: Sinh viên có bài kiểm tra giữa kì trên lớp và điểm từ các bài thuyết trình, thảo luận
- Thi cuối kì: Một bài kiểm tra

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

Rubric đánh giá	KQHTMĐ được đánh giá	Trọng số (%)	Thời gian /Tuần học
Rubric 1. Đánh giá chuyên cần, tham dự lớp	K5, K6	10	1-15
Rubric 2. Đánh giá tiểu luận/Báo cáo thu hoạch (bài làm theo nhóm)	K1→ K6	20	2-15
Rubric 3: Đánh giá giữa kỳ cá nhân (Tự luận/Trắc nghiệm)	K1,K2	20	8
Rubric 4: Thi cuối kỳ (Tự luận/Trắc nghiệm)	K1,K2	50	Theo lịch thi của Học viện

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 4.0 – 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	Mỗi buổi là 10%, không được vắng quá 3 buổi			

Rubric 2. Đánh giá TIỂU LUẬN/Báo cáo thu hoạch (bài làm theo 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
Cấu trúc	30	Cân đối, hợp lý	Khá cân đối, hợp lý	Tương đối cân đối, hợp lý	Không cân đối, thiếu hợp lý
Nội dung	50	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, thiếu 1 nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
Trình bày	20	Đẹp, rõ ràng, tương tác tốt	Khá đẹp, rõ ràng, tương tác tốt	Đảm bảo yêu cầu	Chưa đáp ứng yêu cầu
Đánh giá trong nhóm	Nhóm tự đánh giá, Điểm cá nhân = điểm bài làm của nhóm x kết quả nhóm đánh giá cá nhân (qui thành %)				

Rubric 3: Đánh giá giữa kỳ (Trắc nghiệm/ 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

1. Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng: quan niệm về bán hàng, bản chất và vai trò của quản trị bán hàng, các loại hình bán hàng	Chỉ báo 1. Trình bày khái niệm bán hàng và lịch sử phát triển của bán hàng Chỉ báo 2. Phân tích bản chất, vai trò, chức năng của quản trị bán hàng Chỉ báo 3. Phân tích hoạt động và yêu cầu đối với người bán hàng Chỉ báo 4. Phân biệt các loại hình bán hàng trong doanh nghiệp	K1, K2
2. Xây dựng kế hoạch bán hàng: quy trình, nhiệm vụ, mục tiêu, nghiên cứu môi trường kinh doanh và tiềm lực bán hàng của doanh nghiệp	Chỉ báo 5 .Trình bày quy trình xây dựng kế hoạch bán hàng Chỉ báo 6. Phân tích nhiệm vụ, mục tiêu của doanh nghiệp Chỉ báo 7. Phân tích môi trường kinh doanh và tiềm lực bán hàng của doanh nghiệp Chỉ báo 8. Trình bày phương thức bán hàng, hình thức bán hàng, mục tiêu và chính sách giá, quảng cáo và xúc tiến bán hàng Chỉ báo 9. Phân tích các hoạt động đánh giá và kiểm tra việc thực hiện kế hoạch bán hàng	K1, K2
3. Kỹ thuật bán hàng và chăm sóc khách hàng: kỹ thuật bán hàng, hoạt động chăm sóc khách hàng	Chỉ báo 10. Trình bày quá trình nghiên cứu hành vi mua của người tiêu dùng cuối cùng và hành vi mua của tổ chức Chỉ báo 11. Phân tích các kỹ năng chinh phục khách hàng, kỹ năng bán hàng Chỉ báo 12. Trình bày hoạt động chăm sóc khách hàng	K1, K2

Rubric 4: Đánh giá cuối kỳ (Trắc nghiệm/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
1. Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng: quan niệm về bán hàng, bản chất và vai trò của quản trị bán hàng, các loại hình bán hàng	Chỉ báo 1. Trình bày khái niệm bán hàng và lịch sử phát triển của bán hàng Chỉ báo 2. Phân tích bản chất, vai trò, chức năng của quản trị bán hàng Chỉ báo 3. Phân tích hoạt động và yêu cầu đối với người bán hàng Chỉ báo 4. Phân biệt các loại hình bán hàng trong doanh nghiệp	K1, K2
2. Xây dựng kế hoạch bán hàng: quy trình, nhiệm vụ, mục tiêu, nghiên cứu môi trường kinh doanh và tiềm lực bán hàng của doanh nghiệp	Chỉ báo 5 .Trình bày quy trình xây dựng kế hoạch bán hàng Chỉ báo 6. Phân tích nhiệm vụ, mục tiêu của doanh nghiệp Chỉ báo 7. Phân tích môi trường kinh doanh và tiềm lực bán hàng của doanh nghiệp Chỉ báo 8. Trình bày phương thức bán hàng, hình thức bán hàng, mục tiêu và chính sách giá, quảng cáo và xúc tiến bán hàng Chỉ báo 9. Phân tích các hoạt động đánh giá và kiểm tra việc thực hiện kế hoạch bán hàng	K1, K2
3. Kỹ thuật bán hàng và chăm sóc khách hàng: kỹ thuật bán hàng, hoạt động chăm sóc khách hàng	Chỉ báo 10. Trình bày quá trình nghiên cứu hành vi mua của người tiêu dùng cuối cùng và hành vi mua của tổ chức Chỉ báo 11. Phân tích các kỹ năng chinh phục khách hàng, kỹ năng bán hàng Chỉ báo 12. Trình bày hoạt động chăm sóc khách hàng	K1, K2
4. Thiết kế và tổ chức lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp	Chỉ báo 13. Phân tích lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp Chỉ báo 14. Xác định địa điểm bán hàng và lựa chọn kênh phân phối Chỉ báo 15. Xác định mục tiêu và chiến lược của lực lượng bán hàng Chỉ báo 16. Xác định quy mô và cơ cấu của lượng lượng bán hàng	K1, K2

5. Quản trị đội ngũ bán hàng	Chỉ báo 17. Trình bày cách thức tuyển mộ, tuyển chọn lực lượng bán hàng Chỉ báo 18. Trình bày quá trình huấn luyện lực lượng bán hàng Chỉ báo 19. Trình bày các hình thức động viên, khuyến khích đội ngũ bán hàng	K1, K2

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

Nộp bài tập chậm: Tất cả các trường hợp nộp bài tập chậm sẽ bị trừ 25% số điểm

Tham dự các bài thi: Không tham gia bài thì giữa kì, bài tập cá nhân và bài tập nhóm sẽ bị 0 điểm

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

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

**** Sách giáo trình/Bài giảng: (Liệt kê ít nhất 1 giáo trình)***

James M. Comer. (1995). Quản trị bán hàng = Sales Management, Nhà xuất bản Thống kê.

PGS.TS. Vũ Minh Đức, PGS.TS. Vũ Huy Thông.(2018). giáo trình Quản trị bán hàng, NXB Đại học Kinh tế quốc dân

**** Tài liệu tham khảo khác: (Liệt kê ít nhất 3 tài liệu tham khảo)***

TS. Bùi Văn Danh, Ths. Lê Quang Khôi. (2012). Quản trị bán hàng, Nhà xuất bản Phương Đông

Trần Thị Thập. (2012). Quản trị bán hàng, Nhà xuất bản thông tin và truyền thông

Lê Đăng Lăng. (2007). Kỹ năng và quản trị bán hàng, Nhà xuất bản Thống kê

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
1 - 2	***Chương 1:*** **Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng**	
	A/* Các nội dung chính trên lớp: (6 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết (6 tiết):** 1. Bán hàng và lịch sử phát triển của bán hàng 2. Quan niệm về bán hàng và quản trị bán hàng 2.1. Bán hàng với tư cách là phạm trù kinh tế 2.2. Bán hàng với tư cách là hành vi 2.3. Bán hàng với tư cách là một chức năng kinh doanh của doanh nghiệp 2.4. Bán hàng với tư cách là một quá trình 3 Bản chất vai trò của hoạt động bán hàng 3.1. Bản chất của hoạt động bán hàng 3.2. Vai trò của hoạt động bán hàng 3.3. Chức năng, nhiệm vụ của hoạt động bán hàng 3.4. Hoạt động của người bán hàng 3.5. Yêu cầu đối với người bán hàng	K1, K2, K3, K4, K5, K6

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
	3.6. Phân loại người bán hàng 4. Bản chất, vai trò của quản trị bán hàng 4.1. Khái niệm về Quản trị bán hàng 4.2. Bản chất của quản trị bán hàng 4.3. Vai trò của quản trị bán hàng 5. Các loại hình bán hàng trong doanh nghiệp 5.1. Các loại hình bán hàng trong doanh nghiệp 5.2. Các hình thức bán hàng trong doanh nghiệp	
	***B*/Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(12 tiết)* Đọc về thực trạng bán hàng và quản trị bán hàng	K1, K2, K3, K4, K5, K6
3-4	***Chương 2:* Xây dựng kế hoạch bán hàng**	
	***A*/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp**: *(6 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết (4 tiết):** 1. Quy trình xây dựng kế hoạch bán hàng 2. Nghiên cứu nhiệm vụ, mục tiêu của doanh nghiệp 3. Phân tích môi trường kinh doanh và tiềm lực bán hàng của doanh nghiệp 4. Xác định mục tiêu và kế hoạch bán hàng 4.1. Xác định mục tiêu bán hàng 4.2. Xác định các chỉ tiêu của kế hoạch bán hàng 4.3. Các dạng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp 5. Xác định kỹ thuật và hệ thống yểm trợ bán hàng 5.1. Phương thức bán hàng 5.2. Hình thức bán hàng 5.3. Mục tiêu và chính sách giá 5.4. Quảng cáo và xúc tiến bán hàng 5.5. Phát triển và hoàn thiện lực lượng bán hàng 6. Tổ chức và thực hiện kế hoạch bán hàng 7. Đánh giá và kiểm tra việc thực hiện kế hoạch bán hàng **Nội dung semina/thảo luận:** *(2 tiết)* Thảo luận bài đọc về nhà buổi trước.	K1, K2, K3, K4, K5, K6
	***B*/Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(12 tiết)* Tìm hiểu (Xây dựng) kế hoạch bán hàng tại doanh nghiệp cụ thể	K1, K2, K3, K4, K5, K6
5-6	**Chương 3: Kỹ thuật bán hàng và chăm sóc khách hàng**	
	***A*/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(6 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết (4 tiết):** 1. Nghiên cứu hành vi mua của người tiêu dùng 1.1. Nghiên cứu hành vi mua của người tiêu dùng cuối cùng 1.2. Nghiên cứu hành vi mua của tổ chức 2. Kỹ thuật bán hàng 2.1. Kỹ năng chinh phục khách hàng 2.2. Kỹ năng bán hàng 2.2.1. Bán hàng trực tiếp	K1, K2, K3, K4, K5, K6

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
	2.2.2. Bán hàng qua trung gian 2.2.3. Bán hàng theo cho chế độ khách hàng lớn 3. Hoạt động chăm sóc khách hàng 3.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động chăm sóc khách hàng 3.2. Tổ chức bộ máy chăm sóc khách hàng 3.3. Nội dung hoạt động chăm sóc khách hàng 3.4. Các hình thức chăm sóc khách hàng 3.5. Phương tiện hỗ trợ cho công tác chăm sóc khách hàng **Nội dung semina/thảo luận:** *(2 tiết)* Thảo luận bài đọc về nhà buổi trước.	
	***B*/Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(12 tiết)* Tìm hiểu (Xây dựng) quy trình bán hàng tại doanh nghiệp cụ thể	K1, K2, K3, K4, K5, K6
	Chương 4: Thiết kế và tổ chức lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp	
7-8	***A*/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(6 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(4 tiết)* 1. Lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp 1.1. Lực lương bán hàng cơ hữu của doanh nghiệp 1.2. Các đại lý đặc quyền 1.3. Lực lượng bán hàng trung gian 1.4. Lực lượng bán hàng trung gian 2 Xác định điểm bán hàng và kênh phân phối 2.1. Xác định điểm bán hàng 2.2. Lựa chọn kênh phân phối 2.2.1. Các dạng kênh phân phối 2.2.2. Thiết kế hệ thống kênh phân phối 2.2.3. Lựa chọn kênh phân phối 3. Thiết kế và tổ chức lực lượng bán hàng 3.1. Xác định mục tiêu và chiến lược của lực lượng bán hàng 3.2. Xác định cơ cấu của lực lượng bán hàng 3.3. Xác định quy mô của lực lượng bán hàng 3.4. Xác định chế độ đãi ngỗ cho lực lượng bán hàng **Nội dung semina/thảo luận:** *(2 tiết)* Thảo luận bài đọc về nhà buổi trước.	K1, K2, K3, K4, K5, K6
	***B*/Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(12 tiết)* Nếu bạn là nhà quản trị bán hàng cho 1 nhãn hiệu (ví dụ LG, Samsung, Sony…) của loại hàng này, chương trình bán hàng của bạn là gì để đẩy nhanh sự tiêu thụ	K1, K2, K3, K4, K5, K6
9-10	**Chương 5 : Quản trị đội ngũ bán hàng**	
	***A*/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(6 tiết)* **Nội dung GD lý thuyết:** *(4 tiết)* 1 Tuyển mộ, tuyển chọn các phân tử lực lượng bán hàng	K1, K2, K3, K4, K5, K6

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
	2 Huấn luyện các lực lượng bán hàng 3 Tổ chức quản lý đội ngũ bán hàng 4 Động viên, khuyên khích đội ngũ bán hàng 5 Đánh giá thành tích của đội ngũ bán hàng **Nội dung semina/thảo luận:** *(2 tiết)* Thảo luận về thực trạng văn hóa DN VN hiện nay và xu hướng tương lai.	
	***B*/Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(12 tiết)* Hãy xây dựng (tìm hiểu) cách quản trị đội ngũ bán hàng tại một công ty cụ thể	K1, K2, K3, K4, K5, K6

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, míc, ổ cám, phấn, bảng.
- E-learning

Hà Nội, ngày……tháng 7 năm 2022

TRƯỞNG BỘ MÔN	**GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**
(Ký và ghi rõ họ tên)	*(Ký và ghi rõ họ tên)*
Nguyễn Hải Núi	Lê Thị Kim Oanh
TRƯỞNG KHOA	**GIÁM ĐỐC**
(Ký và ghi rõ họ tên)	*(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: Đào Hồng Vân	Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh- Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ: 0944326668
Email: dhvan24@gmail.com	Trang web: http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: Qua email, điện thoại Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	

Giảng viên giảng dạy học phần

Họ và tên: Lê Thị Kim Oanh	Học hàm, học vị: TS
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh- Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ: 0912258265
Email: ltkoanh2010@gmail.com	Trang web: http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: Qua email, điện thoại Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	

Giảng viên giảng dạy học phần

Họ và tên: Nguyễn Hải Núi	Học hàm, học vị: TS
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Quản trị kinh doanh- Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh- Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ: 0973722866
Email: hainui@gmail.com	Trang web: http://ketoan.vnua.edu.vn/index.php/vi/
Cách liên lạc với giảng viên: Qua email, điện thoại Trực tiếp tại VP: Bộ môn QTKD, Khoa kế toán và QTKD, phòng 424, nhà hành chính, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.	