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

**CỘNG HOÀ 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
KQ03331: NGUYÊN LÝ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
(PRINCIPLES of E-COMMERCE)

## I. Thông tin về học phần

- Học kỳ: 6
- Số tín chỉ: **02 (Lý thuyết: 02 - Thực hành: 0 – Tự học: 04)**
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động học tập:
  + Học lý thuyết trên lớp: 22 tiết
  + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 8 tiết
- Tự học: 60 tiết (theo kế hoạch cá nhân hoặc hướng dẫn của giảng viên)
- 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 ☒ | | Chuyên ngành … □ | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bắt buộc □ | Tự chọn □ | Bắt buộc □ | Tự chọn □ | Bắt buộc ☒ | Tự chọn □ | Bắt buộc □ | Tự chọn □ |

- Học phần học song hành: Không
- Học hần tiên quyết: Marketing căn bản; Mã HP: KQ02106
- Ngôn ngữ giảng dạy: tiếng Anh □ Tiếng Việt ☒

## II. Mục tiêu và kết quả học tập mong đợi

**** Mục tiêu:*** Học phần nhằm giúp người học vận dụng những kiến thức cơ bản để xây dựng những chiến lược kinh doanh trong lĩnh vực thương mại điện tử nói chung và lĩnh vực du lịch nói riêng. Bên cạnh đó, học phần nhằm rèn luyện cho người học các kỹ năng như: làm việc nhóm, thuyết trình, sử dụng máy tính văn phòng; đồng thời phát triển năng lực tự chủ và trách nhiệm xã hội.

**** 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 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | CĐR1 | CĐR2 | CĐR3 | CĐR4 | CĐR5 | CĐR6 | CĐR7 | CĐR8 | CĐR9 | CĐR10 |
| KQ03331 | Nguyên lý thương mại điện tử | I | P | | I | | | I | | I | I |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

| Ký hiệu | Kết quả học tập mong đợi của học phần<br>Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được | CĐR của CTĐT |
|---|---|---|
| Kiến thức | | |
| K1 | Phân tích thành thạo các yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công của các mô hình kinh doanh TMĐT | CĐR 1 |
| K2 | Vận dụng thành thạo được các kiến thức trong thương mại điện tử để hoạch định, xây dựng chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp | CĐR 4 |
| K3 | Phân tích thành thạo được những nội dung cơ bản của chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp TMĐT | CĐR 7 |
| Kỹ năng | | |
| K4 | Phối hợp thực hiện các công việc theo nhóm | CĐR 9 |
| K5 | Thao tác một số ứng dụng máy tính để soạn thảo văn bản, thiết kế slide, lưu trữ và xử lý thông tin | CĐR10 |
| K6 | Giải quyết được một số vấn đề từ các tình huống nghiên cứu điển hình trong thương mại điện tử | CĐR 11 |
| Năng lực tự chủ và trách nhiệm | | |
| K7 | Có trách nhiệm trong công việc được giao, tuân thủ các quy tắc và đạo đức nghề nghiệp | CĐR11 |
| K8 | Tăng cường thói quen chủ động trong học tập; thành thạo tìm kiếm tài liệu để tiếp cận với khoa học hiện đại và có ý thức học tập suốt đời | CĐR12 |

## III. Nội dung tóm tắt của học phần

**KQ03331. Thương mại điện tử căn bản (Basics of E-commerce) (02 TC: 2 – 0 - 4).**

Mô tả vắn tắt nội dung: Học phần gồm 7 chương với các nội dung về Tổng quan về thương mại điện tử; Luật giao dịch điện tử và các vấn đề thực thi luật; Hợp đồng điện tử; Các mô hình kinh doanh trong TMĐT; Thanh toán điện tử; An toàn trong TMĐT; Quản trị quan hệ khách hàng và quản trị chuỗi cung ứng TMĐT

## IV. Phương pháp giảng dạy và học tập

### 1. Phương pháp giảng dạy:

Thuyết giảng

Viết tiểu luận và/hoặc báo cáo chuyên đề theo nhóm

Thảo luận, hỏi đáp

E-learning

**2. Phương pháp học tập:** Học đi đôi với hành (learning by doing)

Đọc và chuẩn bị bài trước khi lên lớp

Nghe giảng

Báo cáo chuyên đề hoặc viết tiểu luận

Tham gia thảo luận, trả lời câu hỏi

Làm việc nhóm

**V. Nhiệm vụ của sinh viên**

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên đăng ký học phần này phải tham dự các tiết học trên lớp, số tiết học vắng tối đa không quá 1/3 tổng số giờ lên lớp lý thuyết.

- Chuẩn bị cho bài học: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải đọc tài liệu khi giảng viên yêu cầu.

- Tiểu luận và báo cáo chuyên đề: Sinh viên được phân chia thành các nhóm, chuẩn bị bài tiểu luận hoặc báo cáo chuyên đề theo yêu cầu của giảng viên. Các sinh viên trong một nhóm phải cùng nhau chuẩn bị nội dung và trả lời câu hỏi (nếu có).

- Thi giữa kỳ: Tuỳ theo điều kiện thực tế ở từng kỳ học, sinh viên có thể được yêu cầu làm 01 bài kiểm tra giữa kỳ thay thế cho tiểu luận hay báo cáo chuyên đề

- Thi cuối kì: Sinh viên phải tham dự 01 bài kiểm tra 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***

| Rubric | KQHTMĐ được đánh giá | Trọng số (%) | Tuần |
|---|---|---|---|
| ***Đánh giá quá trình*** | | | |
| Rubric 1: Tham dự lớp | K1, K2, K3 | 10 | Cả kỳ |
| Rubric 2: Làm việc nhóm | K1, K2, K3, K4, K5, K8 | 10 | Cả kỳ |
| Rubric 3: Tiểu luận nhóm | K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8 | 20 | Cuối kỳ |
| Hoặc<br>Rubric 4: Seminar nhóm | K1, K2,K3, K4, K5, K6, K7, K8 | 30 | Cả kỳ |
| ***Đánh giá cuối kì*** | | | |
| Rubric 5: Thi cuối kì | K1, K2, K3, K8 | 60 | Theo lịch thi HV |

*Ghi chú: Tuỳ từng kỳ học hay giảng viên dạy mà sử dụng Rubric 3 hoặc Rubric 4 hoặc Rubric 5 để đánh giá điểm tiến trình*

## Các rubric đánh giá

**Rubric 1: Đánh giá tham dự lớp**

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt<br>8,5-10 điểm | Khá<br>6,5-8,4 điểm | Trung bình<br>4-6,4 điểm | Kém<br>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: Làm việc nhóm**

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt<br>8,5-10 điểm | Khá<br>6,5-8,4 điểm | Trung bình<br>4-6,4 điểm | Kém<br>0-3,9 điểm |
|---|---|---|---|---|---|
| Thời gian tham gia họp nhóm | 15 | Chia đều cho số lần họp nhóm | | | |
| Thái độ tham gia | 15 | 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 |
| Ý kiến đóng góp | 20 | Sáng tạo/rất hữu ích | Hữu ích | Tương đối hữu ích | Không hữu ích |
| Thời gian giao nộp sản phẩm | 20 | Đúng hạn | 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 | Không nộp/Trễ gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng chung, không thể khắc phục |
| Chất lượng sản phẩm giao nộp | 30 | Sáng tạo/Đáp ứng tốt yêu cầu của nhóm | Đáp ứng khá tốt yêu cầu của nhóm | Đáp ứng một phần yêu cầu của nhóm, có điều chỉnh theo góp ý | Không sử dụng được |

*Cách sử dụng:*

- GV giải thích Rubric cho tất cả SV trước khi tổ chức SV làm việc nhóm;

- Mỗi SV được nhóm đánh giá theo các tiêu chí của Rubric này. Cuối kỳ, nhóm trưởng tập hợp điểm của từng thành viên, ký xác nhận và gửi lại cho GV. SV vắng buổi họp đánh giá của nhóm xem như không có ý kiến về kết quả đánh giá. SV vắng buổi họp đánh giá của nhóm xem như không có ý kiến về kết quả đánh giá;

- GV chấm điểm bài làm của nhóm và căn cứ vào kết qủa đánh giá của nhóm về mỗi SV để tính thành điểm riêng của SV.

**Điểm cá nhân = Điểm bài làm của nhóm x Kết quả nhóm đánh giá cá nhân**

*(Ghi chú: qui thành %)*

**Rubric 3. Đánh giá tiểu 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 hoạ phong phú | Thực hiện được khá đầy đủ và rõ ràng các mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, có số liệu minh hoạ 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 hoạ 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, fomat…) | 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 đánh máy cẩu thả |

**Rubric 4: Đánh giá báo cáo chuyên đề seminar (bài làm theo nhóm)**

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Mức chất lượng | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Tốt 8.5 – 10 điểm | Khá 6.5 – 8.4 điểm | Trung bình 4.0 – 6.4 điểm | Kém 0 – 3.9 điểm |
| Nội dung | 40 | 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 báo cáo | 10 | Mạch lạc, rõ ràng | Khá mạch lạc, rõ ràng | Tương đối rõ ràng | Thiếu rõ ràng |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 10 | Lập luận có căn cứ khoa học và logic vững chắc | Lập luận có căn cứ khoa học và logic nhưng còn một vài sai sót nhỏ | Lập luận có chú ý đến sử dụng căn cứ khoa học và tuân theo logic nhưng còn một vài sai sót quan trọng | Lập luận không có căn cứ khoa học và logic |
| Tương tác với người nghe | 10 | Tương tác bằng mắt, cử chỉ tốt | Tương tác bằng mắt, cử chỉ khá tốt | Tương tác bằng mắt, cử chỉ tương đối tốt, còn vài sai sót nhỏ | Không có tương tác bằng mắt và cử chỉ/sai sót lớn trong tương tác |
| | 10 | Các câu hỏi được trả lời đầy đủ, rõ ràng, và thỏa đáng | Trả lời đúng đa số các 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 các câu hỏi đặt đúng, phần chưa nêu được định hướng phù hợp | Trả lời sai đa số các câu hỏi đặt đúng |
| Sự phối hợp trong nhóm | 20 | 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 5: Đánh giá cuối kì**

| **Nội dung kiểm tra** | **Chỉ báo thực hiện của học phần được đánh giá qua câu hỏi** | **KQHTMĐ của môn học được đánh giá** |
|---|---|---|
| Chương 1 | Chỉ báo 1: Giải thích được khái niệm về thương mại điện tử và một số thuật ngữ liên quan đến thương mại điện tử, các đặc trưng cơ bản của thương mại điện tử | K1, K2, K3 |
| Chương 2 | Chỉ báo 2: Liệt kê được tầm quan trọng và một số nội dung chính trong luật thương mại điện tử | K1, K2, K3 |
| Chương 3 | Chỉ báo 3: Giải thích được hợp đồng điện tử, tính pháp lý và các đặc điểm trong hợp đồng điện tử | K1, K2, K3 |
| Chương 4 | Chỉ báo 4: Phân tích được các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử và cách thức các doanh nghiệp phát triển doanh nghiệp dựa trên các mô hình này | K1, K2, K3 |
| Chương 5 | Chỉ báo 5: Hiểu được thanh toán điện tử, các điều kiện để thanh toán điện tử phát triển, các phương thức thanh toán điện tử | K1, K2, K3 |
| Chương 6 | Chỉ báo 6: Xác định được yếu tố chính ảnh hưởng đến an toàn trong TMĐT | |

| | | |
|---|---|---|
| Chương 7 | Chỉ báo 7: Lý giải được bản chất của quản trị quan hệ khách hàng và chuỗi cung ứng trong TMĐT | |

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

- *Nộp bài tập chậm:* Sinh viên phải tham gia đầy đủ, đúng tiến độ các yêu cầu của giảng viên. Tất cả các trường hợp nộp bài muộn so thời hạn đưa ra đều bị trừ điểm, tuỳ tính chất của bài làm và thời gian nộp muộn mà bị trừ từ 10-90% điểm.

- *Tham dự các bài thi, tiểu luận hay seminar*: Sinh viên không tham gia làm tiểu luận hay báo cáo chuyên đề seminar, không dự thi đều bị không điểm (điểm 0).

- *Thời gian tham gia lớp học*: Nếu nghỉ quá 1/3 số buổi học trên lớp, sinh viên sẽ không được dự thi cuối kỳ.

- *Yêu cầu về đạo đức*: Sinh viên cần có thái độ học tập nghiêm túc, đi học đúng giờ và không làm việc riêng trong lớp; không được có hành vi gian lận trong học tập như copy bài bạn, sử dụng tài liệu trong khi thi; trang phục phù hợp; giao tiếp đúng mực.

**VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo**

**** Sách giáo trình/Bài giảng:***

- PGS.TS. Nguyễn Văn Hồng (2014). Giáo trình thương mại điện tử căn bản, NXB Đại học ngoại thương

- TS. Trần Văn Hoè (2015). Giáo trình thương mại điện tử căn bản, NXB Đại học kinh tế quốc dân

**VIII. Nội dung chi tiết của học phần**

| Tuần | Nội dung | KQHTMĐ của học phần |
|---|---|---|
| 1 & 2 | ***Chương 1: Tổng quan về thương mại điện tử*** | |
| | ***A/* Các nội dung chính trên lớp***: *(4 tiết)*<br>**Nội dung GD lý thuyết:** *(3,5 tiết)*<br>1.1. Khái niệm và đặc trưng của thương mại điện tử<br>1.2. Sự khác biệt giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống<br>1.3. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử<br>1.4. Tác động của TMĐT<br>1.5. Các điều kiện phát triển TMĐT<br>**Nội dung semina/thảo luận:** *(0,5 tiết)*<br>Phân biệt sự khác biệt giữa thương mại truyền thống và thương mại điện tử | K1 |
| | ***B/*Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(8 tiết)*<br>Đọc bài giảng và tóm tắt nội dung bài học theo các câu hỏi của giảng viên | K5, K6, K7, K8 |
| 2 | ***Chương 2: Luật giao dịch điện tử và các vấn đề thực thi luật*** | |

| | | |
|---|---|---|
| | ***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp***: (3 tiết)*<br>**Nội dung GD lý thuyết:** *(2,5 tiết)*<br>2.1. Vì sao cần phải ban hành luật giao dịch điện tử<br>2.2. Kế hoạch tổng thể TMĐT Việt Nam 2015-2020<br>2.3. Khái quát một số nội dung về TMĐT và pháp luật có liên quan<br>2.4. Một số vấn đề quan trong trong luật giao dịch điện tử<br>**Nội dung semina/thảo luận:** *(0,5 tiết)*<br>Bài tập tình huống | K2 |
| | ***B/*Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(6 tiết)*<br>Tìm hiểu bài học thực tế trong phát triển TMĐT của một số nước Đông Nam Á | K4, K5, K6, K7, K8 |
| 3 | ***Chương 3: Hợp đồng điện tử*** | |
| | ***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3,5 tiết)*<br>**Nội dung GD lý thuyết:** *(3 tiết)*<br>3.1. Hợp đồng điện tử<br>3.2. Tính pháp lý của hợp đồng điện tử<br>3.3. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng điện tử<br>3.4. Phân loại hợp đồng điện tử<br>3.5. Thực hiện hợp đồng điện tử<br>**Nội dung semina/thảo luận: (***0,5 tiết)*<br>So sánh các mô hình kinh doanh TMĐT | K2 |
| | ***B/*Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(7 tiết)*<br>Chọn 3 DN cho mỗi mô hình kinh doanh và phân tích nguyên nhân dẫn đến sự thành công (thất bại) của các DN đó | K5, K6, K7, K8 |
| 4 & 5 | ***Chương 4: Các mô hình kinh doanh trong TMĐT*** | |
| | ***A/* Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3 tiết)*<br>**Nội dung GD lý thuyết:** *(2,5 tiết)*<br>4.1. Mô hình kinh doanh là gì?<br>4.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến mô hình kinh doanh<br>4.3. Các mô hình kinh doanh TMĐT<br>4.4. Ứng dụng của của mô hình kinh doanh TMĐT trong du lịch<br>**Nội dung semina/thảo luận:** *(0,5 tiết)*<br>Phân tích bài tập tình huống | K3 |
| | ***B/*Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(6 tiết)*<br>Đọc bài giảng và trả lời tóm tắt các câu hỏi giảng viên yêu cầu<br>Làm việc nhóm (chuẩn bị tiểu luận) | K4, K5, K6, K7 |
| 5 & 6 | ***Chương 5: Thanh toán điện tử*** | |
| | **A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3,5 tiết)*<br>Nội dung GD lý thuyết: *(3,0 tiết)*<br>5.1. Điều kiện để thanh toán điện tử phát triển<br>5.2. Khái niệm và các phương thức thanh toán | K3 |

| | | |
|---|---|---|
| | 5.3. Thanh toán điện tử B2B và B2C<br>5.4. Lợi ích và hạn chế trong thanh toán điện tử<br>5.5 Tầm quan trọng của thanh toán điện tử trong kinh doanh du lịch trực tuyến<br>**Nội dung semina/thảo luận:** *(0,5 tiết)*<br>Phân tích bài tập tình huống | |
| | **B/Các nội dung cần tự học ở nhà:** *(7 tiết)*<br>Đọc bài giảng và trả lời tóm tắt các câu hỏi giảng viên yêu cầu<br>Làm việc nhóm (chuẩn bị tiểu luận) | K4, K5, K6, K7, K8 |
| 7 | ***Chương 6: An toàn trong thương mại điện tử*** | |
| | **A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(3 tiết)*<br>**Nội dung GD lý thuyết:** *(1.5 tiết)*<br>6.1. Các vấn đề an ninh trong TMĐT<br>6.2. Các khía cạnh chính trong an ninh TMĐT<br>6.3. Xác định các mối đe doạ chính trong môi trường TMĐT<br>6.4. Đánh giá tầm quan trọng của chính sách và luật pháp trong tạo dựng môi trường an ninh TMĐT<br>**Nội dung semina/thảo luận:** *(1.5 tiết)*<br>Phân tích bài tập tình huống: Phân tích 3 trường hợp doanh nghiệp kinh doanh du lịch trực tuyến bị lộ dữ liệu cá nhân của khách hàng | K3 |
| | **B/Các nội dung cần tự học ở nhà:** (*6 tiết)*<br>Đọc bài giảng và tóm tắt nội dung bài học theo các câu hỏi của giảng viên<br>Làm việc nhóm (chuẩn bị tiểu luận) | K4, K5, K6, K7, K8 |
| 8 & 9 | ***Chương 7: Quản trị quan hệ khách hàng và quản trị chuỗi cung ứng trong TMĐT*** | |
| | **A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp*:*** *(5 tiết)*<br>***Nội dung GD lý thuyết:*** *(4 tiết)*<br>7.1. Chuỗi cung ứng trong TMĐT<br>7.2. Tầm quan trọng của chuỗi cung ứng trong TMĐT<br>7.3. Quản trị chuỗi cung ứng trong TMĐT<br>7.4. Quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh du lịch<br>***Nội dung semina/thảo luận:*** *(1 tiết)* | K3 |
| | **B/Các nội dung cần tự học ở nhà:** *(10 tiết)*<br>Đọc bài giảng và trả lời tóm tắt các câu hỏi giảng viên yêu cầu<br>Làm việc nhóm (chuẩn bị tiểu luận và thuyết trình) | K4, K5, K6, K7, K8 |
| 9 & 10 | ***Các nhóm trình bày nội dung bài tiểu luận và thảo luận*** | |
| | **A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp:** *(5 tiết)*<br>Các nhóm trình bày kết quả nghiên cứu: *(4 tiết)*<br>Thảo luận: *(1 tiết)* | K4, K5, K6 |

**X. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần:**

- Yêu cầu của giảng viên về điều kiện để tổ chức giảng dạy học phần:

+ Phòng học cần được trang bị đầy đủ ánh sáng, 01 máy projector, 01 máy tính, 01 màn chiếu, 01 micro, 01 bảng và phấn.

+ Phòng học cần đầy đủ bàn ghế cho sinh viên, thoáng mát vào mùa hè và ấm vào mùa đông.

- Yêu cầu của giảng viên đối với sinh viên:

+ Sinh viên nghỉ học quá 15 tiết trên lớp sẽ không được dự thi kết thúc học phần.

+ Sinh viên cần chuẩn bị bài và tham gia làm việc nhóm theo yêu cầu của giảng viên.

+ Sinh viên phải sử dụng phần mềm học trực tuyến (MS Team, E-learning) để trao đổi, chia sẻ thông tin.

Hà Nội, ngày …. tháng … năm 2022

| | |
|---|---|
| **TRƯỞNG BỘ MÔN** | **GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN** |
| **(Ký và ghi rõ họ tên)** | **(Ký và ghi rõ họ tên)** |
| | **ThS. Nguyễn Thái Tùng** |
| **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 môn học**

| | |
|---|---|
| Họ và tên:<br>Nguyễn Thái Tùng | Học hàm, học vị:<br>Thạc sĩ |
| Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing | Điện thoại liên hệ: 0906.279.266 |
| Email: ngtungvnua@gmail.com | Trang web:<br>http://www.vnua.edu.vn/khoa/ketoan/vi/ |
| Cách liên lạc với giảng viên: | Qua email hoặc gặp mặt trực tiếp tại văn phòng bộ môn (thống nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước) |

| | |
|---|---|
| Họ và tên:<br>Nguyễn Trọng Tuynh | Học hàm, học vị:<br>Thạc sĩ |
| Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing | Điện thoại liên hệ: 0978.969.959 |
| Email: nttuynh@vnua.edu.vn | Trang web:<br>http://www.vnua.edu.vn/khoa/ketoan/vi/ |
| Cách liên lạc với giảng viên: | Qua email hoặc gặp mặt trực tiếp tại văn phòng bộ môn (thống nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước) |