

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: CÔNG NGHỆ RAU HOA QUẢ VÀ CẢNH QUAN

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
RQ02023: QUẢN TRỊ KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC RAU HOA QUẢ
VÀ CẢNH QUAN
(BUSINESS MANAGEMENT IN HORTICULTURE)

I. Thông tin về học phần

- Học kỳ: 6
- 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:
 - + Nghe giảng lý thuyết trên lớp: 24 tiết
 - + Thảo luận trên lớp: 6 tiết
- Tự học: 90 tiết (Theo kế hoạch của giảng viên và cá nhân)
- 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 <input type="checkbox"/>		Cơ sở ngành		Chuyên ngành <input checked="" type="checkbox"/>	
Bắt buộc <input type="checkbox"/>	Tự chọn <input type="checkbox"/>	Bắt buộc	Tự chọn <input type="checkbox"/>	Bắt buộc <input checked="" type="checkbox"/>	Tự chọn <input type="checkbox"/>

- Học phần 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 mà học phần đáp ứng

Chuẩn đầu ra của CTĐT Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo của chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo
Kiến thức chuyên môn	
CĐR1. Áp dụng KT khoa học tự nhiên, môi trường, XH và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại vào ngành CN RHQ&CQ	1.3. Áp dụng kiến thức khoa học XH và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại vào ngành CN RHQ &CQ
Kỹ năng chung	
CĐR5. Giao tiếp hiệu quả với các bên liên quan (nông dân, khách hàng, nhà chuyên môn, nhà quản lý).	5.6. Sử dụng thành thạo công nghệ thông tin phục vụ công tác SX và thiết kế
Kỹ năng chuyên môn	
CĐR7. Nghiên cứu thị trường nội địa và thế giới cho các SP	7.1. Phân tích thị trường nội địa. 7.2. Phân tích thị trường thế giới.

Chuẩn đầu ra của CTĐT Sau khi hoàn tất chương trình, sinh viên có thể:	Chỉ báo của chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo
RHQ&CQ đáp ứng các yêu cầu về sức khỏe cộng đồng, MT và kinh tế.	
Năng lực tự chủ và trách nhiệm	
CDR10. Thể hiện sự sẵn sàng học tập suốt đời, có tinh thần đổi mới và sáng tạo để đáp ứng với sự thay đổi nhanh của KH&CN.	10.2. Sẵn sàng học tập khi có cơ hội học tập, bồi dưỡng kiến thức và năng lực.

III. Mục tiêu và kết quả học tập mong đợi của học phần

***Mục tiêu:**

Về kiến thức: Học phần nhằm cung cấp cho người học kiến thức cơ bản trong quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và cơ sở sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan, bao gồm: khái niệm, nguyên tắc và phương pháp quản trị kinh doanh, các loại hình kinh doanh trong nông nghiệp, các báo cáo tài chính trong doanh nghiệp, các hoạt động Marketing trong doanh nghiệp, và tổ chức và sử dụng các yếu tố sản xuất trong doanh nghiệp.

Về kỹ năng: Học phần rèn luyện cho người học các kỹ năng phân tích vấn đề trong quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan; phát triển ở sinh viên kỹ năng thảo luận và làm việc theo nhóm

Về năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm: Học phần hình thành cho người học thái độ và ý thức trách nhiệm trong công việc được giao.

*** 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				
		1.3	5.6	7.1	7.2	10.2
RQ02023	Quản trị kinh doanh trong lĩnh vực RHQ&CQ	R	R	R	R	R

Kí hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được:	Chỉ báo CDR của CTĐT
Kiến thức		
K1	Áp dụng kiến thức cơ bản của quản trị kinh doanh để phân tích hệ thống và đặc điểm kinh doanh trong lĩnh vực RHQ&CQ; các báo cáo tài chính của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan	1.3
K2	Vận dụng các kiến thức cơ bản về marketing và về tổ chức sử dụng nguồn lực trong doanh nghiệp để phân tích các quyết định và nội dung tổ chức sử dụng các nguồn lực trong các tình huống cụ thể trong lĩnh vực RHQ&CQ	1.3

Kỹ năng chung		
K3	Sử dụng thành thạo máy tính trong soạn thảo văn bản, lưu trữ và xử lý thông tin, thuyết trình	5.6
Kỹ năng chuyên môn		
K4	Phân tích vấn đề từ các tình huống quản trị kinh doanh cụ thể trong nước trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan và đề xuất giải pháp	7.1
K5	Phân tích vấn đề từ các tình huống quản trị kinh doanh cụ thể ngoài nước trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan và đề xuất giải pháp	7.2
Năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm		
K6	Chủ động tìm kiếm tài liệu QTKD trong lĩnh vực RHQ&CQ	10.2

IV. Nội dung tóm tắt của học phần

RQ02023. Quản trị kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan (Business Management in Horticulture). (2: 2-0-6).

Học phần gồm 5 chương với các nội dung về: Các vấn đề đại cương về quản trị kinh doanh nông nghiệp và quản trị kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan; Các loại hình kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan; Báo cáo tài chính trong doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan; Các hoạt động Marketing của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan; và Các nguồn lực của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan.

V. 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				
Thảo luận, hỏi đáp	X	X		X	X	X
Làm việc nhóm		X	X	X	X	X

2. Phương pháp học tập:

- Đọc và chuẩn bị bài trước khi lên lớp
- Nghe giảng
- Tự học
- Làm việc nhóm
- Viết báo cáo/tiểu luận
- Thuyết trình và tham gia thảo luận
- Học trực tuyến

VI. 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.

- Khi tham gia học trực tuyến, sinh viên phải tham dự đầy đủ, hoàn thành các bài tập của giáo viên.
- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải đọc tài liệu, trả lời các câu hỏi giảng viên yêu cầu trước mỗi buổi học. Nếu học trực tuyến, sinh viên cần chuẩn bị thêm các thiết bị hỗ trợ học trực tuyến: điện thoại hoặc máy tính được kết nối internet.
- Thuyết trình và thảo luận: Sinh viên được phân chia thành các nhóm, chuẩn bị bài thuyết trình theo yêu cầu của giảng viên. Các sinh viên trong một nhóm phải cùng nhau chuẩn bị nội dung, trả lời câu hỏi của giảng viên và các nhóm khác sau khi thuyết trình.
- Thi giữa kỳ: Sinh viên yêu cầu tham gia làm bài tập nhóm và thuyết trình
- Thi cuối kỳ: Sinh viên phải tham dự 01 bài kiểm tra cuối kỳ.

VII. 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

KQHTMD	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Thời gian/tuần học
Đánh giá quá trình (40%)							
Rubric 1: Tham dự lớp (10%)						X	Tuần 1-6
Rubric 2. Làm việc nhóm (15%)		X	X	X	X	X	Tuần 4-6
Rubric 3. Thuyết trình nhóm (15%)		X	X	X	X		Tuần 4-6
Đánh giá cuối kì (60%)							
Rubric 4. Thi cuối kì (60%)	X	X					Theo lịch thi của Học viện

Rubric 1. Đánh giá 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 Đưa ra được câu trả lời có chất lượng	Khá chú ý Đưa ra được câu trả lời có chất lượng	Có chú ý Đưa ra được câu trả lời có ý đúng	Không chú ý/không tham gia Không trả lời được câu hỏi của giáo viên

Thời gian tham dự	50	Mỗi buổi học là 7%, sinh viên không được vắng trên 4 buổi học (theo quy định dạy và học)
-------------------	----	--

Rubric 2: Làm việc 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
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:

- Giảng viên giải thích Rubric cho tất cả sinh viên trước khi tổ chức sinh viên làm việc nhóm
- Mỗi sinh viên được nhóm đánh giá bằng 1 phiếu Rubric này, nhóm cùng ký tên và gửi lại cho giảng viên. Sinh viên vắng buổi họp đánh giá của nhóm xem như không có ý kiến về kết quả đánh giá.
- Giảng viên chấm điểm bài làm của nhóm và căn cứ vào kết quả đánh giá của nhóm về mỗi sinh viên để tính thành điểm riêng của sinh viên.

Điểm cá nhân = (điểm bài làm của nhóm + kết quả nhóm đánh giá cá nhân)/2

Rubric 3. Thuyết trình 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	40	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu một nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
Cấu trúc	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

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. Thi cuối kỳ

Hình thức thi: Tự luận

KQHTMĐ	Chỉ báo thực hiện của học phần được đánh giá qua câu hỏi
K1	<p>Chỉ báo 1: Phân tích đầy đủ 3 hợp phần của hệ thống kinh doanh trong lĩnh vực RHQ&CQ</p> <p>Chỉ báo 2: Phân tích được 8 đặc điểm của sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực RHQ&CQ</p> <p>Chỉ báo 3: Phân tích được nội dung cơ bản của bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, và báo cáo lưu chuyển tiền tệ</p>
K2	<p>Chỉ báo 1: Phân tích được quyết định marketing về sản phẩm, về giá cả, về phân phối, và về xúc tiến hỗn hợp</p> <p>Chỉ báo 2: Phân tích được nội dung tổ chức sử dụng đất đai, tư liệu sản xuất, lao động trong doanh nghiệp trong lĩnh vực RHQ&CQ</p>

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

- Sinh viên phải tham gia đầy đủ, đúng tiến độ các yêu cầu của giảng viên. Nếu nghỉ quá 1/3 số buổi học trên lớp sẽ không được dự thi cuối kỳ; không nhận các tiểu luận nộp chậm; không chuẩn bị bài thuyết trình theo lịch phân công sẽ bị điểm 0; không tham gia bài thi giữa kỳ sẽ bị điểm 0 (trừ trường hợp có lý do chính đáng).

- Yêu cầu về đạo đức: Sinh viên phải có thái độ học tập và ý thức kỷ luật tốt, không đi học muộn, không nói chuyện hay làm việc riêng trong giờ học. Nếu không đến dự lớp được phải có giấy xin phép. Cư xử đúng mực với giảng viên, bạn bè và người xung quanh.

VII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

* Sách giáo trình/Bài giảng:

+ Trần Thị Thu Hương (2022). Bài giảng Quản trị kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan

+ Trần Hữu Cường (2013). Giáo trình quản trị kinh doanh nông nghiệp và thực phẩm. NXB Đại học Nông nghiệp.

* Tài liệu tham khảo khác:

+ Decio Zylbersztajn (2017). Agribusiness systems analysis: origin, evolution and research perspectives. Revista de administração 52 (2017) 114-117.

+ FAO (2009). Course on agribusiness management for producers' association.

+ Brester, G (2008) *Introduction to Agribusiness Management*. Montana State University, US.

+ Trần Quốc Khánh (2005) *Giáo trình quản trị kinh doanh nông nghiệp*. NXB LĐ - XXH

+ Baker, G. A. et al. (2002) *Introduction to Food and Agribusiness Management*. Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 07458, US.

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
1	Chương 1: Đại cương về quản trị kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan	
	A/Các nội dung chính trên lớp (3 tiết): Nội dung giảng dạy lý thuyết (3 tiết): 1.1 Khái niệm và đặc điểm QTKD nông nghiệp 1.2 Bản chất của quản trị kinh doanh 1.3 Đặc điểm kinh doanh nông nghiệp 1.4 Hệ thống kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan 1.5 Khuynh hướng và thách thức đối với quản trị kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan	K1, K6
	B/Các nội dung cần tự học ở nhà (9 tiết):	K1, K6

	<p>Đọc chương 1 bài giảng quản trị kinh doanh nông nghiệp</p> <p>Tìm hiểu về các đặc điểm kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan và các lưu ý đối với nhà quản trị doanh nghiệp</p>	
2	<p>Chương 2: Các loại hình kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan</p>	
	<p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp (6 tiết):</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết (5 tiết):</p> <p>2.1 Tổng quan về doanh nghiệp</p> <p>2.1.1 Khái niệm</p> <p>2.1.2 Các loại hình doanh nghiệp</p> <p>2.2 Yếu tố quyết định đến việc lựa chọn loại hình kinh doanh</p> <p>2.3 Các loại hình kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan</p> <p>2.3.1 Kinh doanh cá thể</p> <p>2.3.2 Liên kết kinh doanh cá thể</p> <p>2.3.3 Công ty cổ phần</p> <p>2.3.4 Công ty trách nhiệm hữu hạn</p> <p>2.3.5 Liên kết giữa các doanh nghiệp</p> <p>2.3.6 Hợp tác xã</p> <p>Nội dung thảo luận (1 tiết):</p> <p>Sự khác biệt giữa các loại hình kinh doanh trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan</p>	K1, K6
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà (18 tiết):</p> <p>Đọc chương 2 trong bài giảng và trả lời các câu hỏi của giảng viên</p>	K1, K6
3-4	<p>Chương 3: Báo cáo tài chính doanh nghiệp</p>	
	<p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp (6 tiết):</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết (5 tiết):</p> <p>3.1 Tổng quan về báo cáo tài chính</p> <p>3.1.1 Vai trò của báo cáo tài chính</p> <p>3.1.2 Phân loại báo cáo tài chính</p> <p>3.1.3 Yêu cầu của báo cáo tài chính</p> <p>3.1.4. Kế toán lũy kế và kế toán tiền mặt</p> <p>3.2 Bảng cân đối kế toán</p> <p>3.2.1 Các chỉ tiêu Tài sản</p> <p>3.2.2 Các chỉ tiêu Nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu</p> <p>3.3 Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh</p> <p>3.3.1 Các chỉ tiêu kết quả</p> <p>3.3.2 Các chỉ tiêu hiệu quả</p>	K1, K6

	<p>3.4 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ</p> <p>3.4.1 Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh</p> <p>3.4.2 Dòng tiền từ hoạt động đầu tư</p> <p>3.4.3 Dòng tiền từ hoạt động tài chính</p> <p>3.5 Ghi chép thông tin quản lý</p> <p>Nội dung thảo luận (1 tiết):</p> <p>Mối quan hệ giữa các báo cáo tài chính trong doanh nghiệp</p>	
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà (18 tiết):</p> <p>Đọc chương 3 bài giảng và trả lời các câu hỏi của giảng viên</p> <p>1-2 nhóm chuẩn bị báo cáo thuyết trình</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chủ đề 1: Sự khác biệt giữa kế toán lũy kế và kế toán tiền mặt. Ưu và nhược điểm của mỗi phương pháp 	K1, K6
	<p>Chương 4: Hoạt động marketing của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan</p>	
4-5	<p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp (7 tiết):</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết (5 tiết):</p> <p>4.1 Một số khái niệm cơ bản</p> <p>4.2 Cơ hội Marketing</p> <p>4.2.1 Cơ hội Marketing</p> <p>4.2.2 Nghiên cứu Marketing</p> <p>4.2.3 Xây dựng nhãn hiệu sản phẩm</p> <p>4.3 Hành vi tiêu dùng của khách hàng</p> <p>4.3.1 Hành vi tiêu dùng của người tiêu dùng cuối cùng</p> <p>4.3.2 Hành vi tiêu dùng của người tiêu dùng trung gian</p> <p>4.4 Marketing bán buôn và bán lẻ</p> <p>4.5 Marketing hỗn hợp</p> <p>4.4.1 Quyết định về sản phẩm</p> <p>4.4.2 Quyết định về giá cả</p> <p>4.4.3 Quyết định về phân phối</p> <p>4.4.4 Quyết định về xúc tiến</p> <p>Nội dung thảo luận (2 tiết):</p> <p>Chiến lược nhãn hiệu của các công ty</p>	K2, K3, K4, K5, K6
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà (21 tiết):</p> <p>Đọc chương 4 bài giảng và trả lời câu hỏi của giảng viên</p> <p>4-6 nhóm chuẩn bị báo cáo thuyết trình</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chủ đề 2: Quyết định sản phẩm của một công ty - Chủ đề 3: Quyết định giá bán sản phẩm của một công ty - Chủ đề 4: Quyết định phân phối sản phẩm của một công ty - Chủ đề 5: Quyết định xúc tiến bán hàng của một công ty 	K2, K3, K4, K5, K6

	<p>Chương 5: Nguồn lực của doanh nghiệp trong lĩnh vực rau hoa quả và cảnh quan</p>	
5-6	<p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp (8 tiết): Nội dung giảng dạy lý thuyết (6 tiết): 5.1 Những vấn đề chung về tổ chức sử dụng và quản lý các yếu tố sản xuất trong doanh nghiệp 5.1.1 Bản chất của tổ chức sử dụng và quản lý các yếu tố sản xuất 5.1.2 Ý nghĩa của việc tổ chức sử dụng và quản lý các yếu tố sản xuất 5.1.3 Đặc điểm tổ chức sử dụng và quản lý các yếu tố sản xuất 5.1.4 Nguyên tắc tổ chức sử dụng và quản lý các yếu tố sản xuất 5.2 Tổ chức sử dụng đất đai trong doanh nghiệp 5.2.1 Đặc điểm và mục tiêu sử dụng đất đai 5.2.2 Nội dung tổ chức sử dụng và quản lý đất đai - Phân loại - Xác định quy mô đất đai - Bố trí sử dụng đất đai - Đánh giá hiệu quả tổ chức sử dụng và quản lý đất đai 5.3 Tổ chức sử dụng tư liệu sản xuất trong doanh nghiệp 5.3.1 Phân loại 5.3.2 Đặc điểm 5.3.3 Nội dung tổ chức sử dụng và quản lý tư liệu sản xuất 5.4 Tổ chức sử dụng lao động trong doanh nghiệp 5.4.1 Đặc điểm của lao động trong kinh doanh nông nghiệp 5.4.2 Nội dung tổ chức sử dụng và quản lý lao động 5.4.3 Đánh giá tình hình sử dụng lao động Nội dung thảo luận (2 tiết): Sự giống và khác nhau giữa tài sản cố định và tài sản lưu động Tính thời vụ của lao động trong sản xuất kinh doanh nông nghiệp</p>	K2, K6
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà (24 tiết): Đọc chương 5 bài giảng và trả lời câu hỏi của giảng viên</p>	K2, K6

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

- Giảng đường cần trang bị đầy đủ 01 máy projector, 01 máy tính, 01 màn chiếu, 01 micro, 01 bảng và phấn, quạt điện và bóng điện.
- Giảng đường cần đầy đủ bàn ghế cho giảng viên và sinh viên.
- 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 20 tháng 7 năm 2022

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

Trần Thị Thu Hương

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN

(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Nguyễn Hùng Anh

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Nguyễn Hải Núi

GIÁM ĐỐC

(Ký và ghi rõ họ tên)



PHÓ GIÁM ĐỐC
GS.TS. Phạm Văn Cường

Handwritten text, possibly a name or title, located in the upper left quadrant.

Handwritten mark or signature, possibly a stylized letter or symbol.

Handwritten text, possibly a name or title, located in the lower left quadrant.

Handwritten signature or name, possibly "James", with a horizontal line extending from the end.



Handwritten mark or signature, possibly a stylized letter or symbol, located in the lower right quadrant.

**PHỤ LỤC: DANH SÁCH GIẢNG VIÊN, GIẢNG VIÊN HỖ TRỢ CÓ THỂ THAM
GIA GIẢNG DẠY HỌC PHẦN**

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Trần Thị Thu Hương	Học hàm, học vị: Giảng viên, Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 097 329 5812
Email: ttthuong@vnua.edu.vn Hoặc ttthuong79@gmail.com	Trang web: 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 (thông nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước)

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Nguyễn Anh Trụ	Học hàm, học vị: Giảng viên, Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 097 492 6889
Email: nguyenanhtru@gmail.com	Trang web: 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 (thông nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước)

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: PGS.TS. Trần Hữu Cường	Học hàm, học vị: Phó Giáo sư, Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 091 526 8514
Email: trancuong@vnua.edu.vn	Trang web: 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 (thông nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước)

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Nguyễn Hùng Anh	Học hàm, học vị: Giảng viên, Tiến sĩ
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh	Điện thoại liên hệ: 086 652 1235
Email: nghunganh@vnua.edu.vn	Trang web: 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 (thông nhất lịch gặp qua email hoặc điện thoại trước)

**BẢNG TÓM TẮT TƯƠNG THÍCH GIỮA KQHTMĐ, DẠY- HỌC
VÀ ĐÁNH GIÁ**

KQHTMĐ	K1	K2	K3	K4	K5	K6
DẠY VÀ HỌC						
Thuyết giảng (giáo viên)	X	X				
Thảo luận, hỏi đáp	X	X		X	X	X
Làm việc nhóm		X	X	X	X	X
ĐÁNH GIÁ						
Rubric 1: Tham dự lớp (10%)						X
Rubric 2. Làm việc nhóm (15%)		X	X	X	X	X
Rubric 3. Thuyết trình nhóm (15%)		X	X	X	X	
Rubric 4. Thi cuối kì (60%)	X	X				

CÁC LẦN CẢI TIẾN ĐỀ CƯƠNG:

- Lần 1: 7/2017
Rà soát, cập nhật kết quả học tập mong đợi của học phần, phương pháp đánh giá theo chuẩn đầu ra mới của chương trình đào tạo.
- Lần 2: 7/ 2018
Rà soát và cập nhật nội dung và kiến thức học phần, bài giảng theo xu hướng của ngành
- Lần 3: 7/ 2019
Rà soát và cập nhật tài liệu tham khảo
- Lần 4: 7/ 2020
Rà soát và cập nhật phương pháp giảng dạy
- Lần 5: 7/ 2021
Cập nhật phương pháp giảng dạy
Bổ sung các kết quả nghiên cứu khoa học của giảng viên vào bài giảng
- Lần 6: 7/2022
Rà soát và cập nhật tài liệu tham khảo

