

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
RQ03025: LẬP KẾ HOẠCH VÀ QUẢN LÝ BÁN HÀNG (PLANNING AND SALE
MANAGEMENT)

I. Thông tin về học phần

- Học kì: 7
- 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: 23 tiết
 - + Thuyết trình và thảo luận trên lớp: 7 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 1 <input checked="" type="checkbox"/>		Chuyên ngành ... <input type="checkbox"/>	
Bắt buộc	Tự chọn	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 type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Học phần học song hành:
- Học phần tiên quyết: RQ02014 (Phân tích kinh tế)
- Ngôn ngữ giảng dạy: tiếng Anh Tiếng Việt

II. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo mà học phần đáp ứng

* Các chuẩn đầu ra và chỉ báo của chương trình đào tạo mà học phần đóng góp:

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 chung	
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.
Kiến thức chuyên môn	
CĐR2.	
CĐR3.	

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
Kỹ năng chung	
CĐR4. Làm việc HQ trong một nhóm mà các thành viên cùng nhau tham gia lãnh đạo nhóm, tạo ra một MT hợp tác và hòa nhập, thiết lập MT, lập kế hoạch nhiệm vụ và đáp ứng các MT.	4.1. Thể hiện kỹ năng lập kế hoạch và quản lý thời gian trong quá trình làm việc nhóm.
CĐR5.	
Kỹ năng chuyên môn	
CĐR6.	
CĐR7. Nghiên cứu thị trường nội địa và thế giới cho các SP RHQ&CQ đáp ứng các yêu cầu về sức khỏe cộng đồng, MT và kinh tế.	7.1. Phân tích thị trường nội địa. 7.2. Phân tích thị trường thế giới.
CĐR8.	
Năng lực tự chủ và trách nhiệm	
CĐR9.	
CĐR10. 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.	10.3. Cởi mở với các ý tưởng khác biệt và sáng tạo.

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

* Mục tiêu:

- Học phần nhằm cung cấp cho người học kiến thức về quy trình lập kế hoạch bán hàng, quản trị bán hàng và quản trị lực lượng bán hàng.
- Học phần rèn luyện cho người học kỹ năng về lập kế hoạch bán hàng, giải quyết các vấn đề liên quan đến quy trình quản trị bán hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng.
- Học phần hình thành cho người học thái độ 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 và môi trường kinh doanh trong lĩnh vực lập kế hoạch và quản trị bán hàng.

* 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				
		1.3	4.1	7.1	7.2	10.3
RQ03025	Lập kế hoạch và quản lý bán hàng	R	M	M	M	R

Ký hiệu	KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được	Chỉ báo CĐR của CTĐT
Kiến thức		

K1	Vận dụng các kiến thức về lập kế hoạch bán hàng trong các tổ chức kinh doanh	1.3, 4.1
K2	Hiểu các phương pháp và nguyên tắc trong quản lý bán hàng	1.3, 4.1
Kỹ năng		
K3	Vận dụng kỹ năng lập kế hoạch bán hàng	4.1, 7.1, 7.2
K4	Tổ chức quản lý bộ phận bán hàng	4.1, 7.1, 7.2
Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
K5	Chủ động tìm kiếm các tài liệu, kiến thức có liên quan đến lập kế hoạch và quản lý bán hàng	10.3

IV. Nội dung tóm tắt của học phần

RQ03025 – Lập kế hoạch và quản lý bán hàng (Tổng số tín chỉ 02: Tổng số tín chỉ lí thuyết: 02 – Tổng số tín chỉ thực hành: 0 – Tổng số tín chỉ tự học: 06).

Mô tả vắn tắt nội dung: Học phần này gồm: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng; Phân tích môi trường bán hàng; Phân tích sản phẩm; Phân tích khách hàng; Phân tích lực lượng bán hàng; Phân tích kênh phân phối; Thiết lập chiến lược bán hàng; Lập kế hoạch bán hàng; Đào tạo chuyên sâu về bán hàng; Kiểm tra và đánh giá trong bán hàng.

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
Thuyết trình	x	x			x
Làm việc nhóm			x	x	x
Seminar			x	x	x

2. Phương pháp học tập

Phương pháp học tập lấy sinh viên làm trung tâm, do đó sinh viên cần thực hiện các phương pháp học tập sau:

- Sinh viên chủ động đọc trước bài giảng, nghe giảng và ghi chép bài trên lớp.
- Sinh viên tham gia chuẩn bị báo cáo nhóm theo các chủ đề đã được giảng viên phân công.
- Sinh viên tham gia thuyết trình báo cáo nhóm và thảo luận trên lớp.
- Sinh viên chủ động xây dựng đề cương ôn tập môn học.

VI. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia ít nhất 75% số giờ lên lớp của môn học.

- Chuẩn bị cho bài giảng: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải xem trước bài giảng.

- Thuyết trình và Thảo luận: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải tham gia làm việc nhóm để chuẩn bị báo cáo nhóm được giảng viên phân công; tham gia thuyết trình báo cáo nhóm và thảo luận trên lớp đầy đủ.

- Thi giữa kỳ: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải làm bài kiểm tra giữa kỳ theo quy định.

- Thi cuối kỳ: Tất cả sinh viên tham dự học phần này phải làm bài thi kết thúc học phần theo quy định.

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

KQHTMĐ	K1	K2	K3	K4	K5	Thời gian/tuần học
Đánh giá quá trình (40%)						
Rubric 1. Chuyên cần (10%)	x	x	x	x	x	Tuần 1-10
Rubric 2. Làm việc nhóm (10%)			x	x		Tuần 2-5
Rubric 3. Thuyết trình theo nhóm (10%)			x	x		Tuần 6-7
Rubric 4. Thi giữa kỳ (10%)	x	x	x	x	x	Tuần 6
Đánh giá cuối kỳ (60%)						
Rubric 5. Thi cuối kỳ (60%)	x	x	x	x	x	Theo lịch thi của Học viện

Rubric 1. Chuyên cần

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 học là 5% và không được vắng trên 3 buổi			

Rubric 2. Làm việc 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
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	Trễ nhiều, có gây ảnh hưởng	Không nộp/Trễ gây ảnh hưởng

			đến chất lượng chung	đến chất lượng chung nhưng có thể khắc phục	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

Rubric 3. Thuyết trình 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
Nội dung	10	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu 1 nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
	20	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn 1 sai sót quan trọng	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Cấu trúc và tính trực quan	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
	10	Rất trực quan và thẩm mỹ	Khá trực quan và thẩm mỹ	Tương đối trực quan và thẩm mỹ	Ít/Không trực quan và thẩm mỹ
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	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

		trong khi báo cáo và trả lời			
--	--	------------------------------	--	--	--

Rubric 4. Thi giữa kỳ

Thi giữa kỳ: dạng bài thi 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
Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng	Trình bày lịch sử phát triển ngành bán hàng Giải thích khái niệm bán hàng Giải thích các thành phần tham gia lực lượng bán hàng So sánh các loại bán hàng Phân tích khái niệm quản trị bán hàng Phân tích mục tiêu quản trị bán hàng	K1, K2
Phân tích môi trường bán hàng	Trình bày đối thủ cạnh tranh Phân tích nhu cầu thị trường Phân tích môi trường nội bộ Xây dựng ma trận hình ảnh cạnh tranh	K1, K2
Phân tích sản phẩm	Trình bày khái niệm sản phẩm So sánh các loại sản phẩm Giải thích các thành phần cấu tạo sản phẩm Phân tích ma trận danh mục kinh doanh	K1, K2
Phân tích khách hàng	Trình bày mục tiêu và ý nghĩa của phân tích khách hàng Giải thích hành vi khách hàng Phân tích khách hàng	K1, K2
Phân tích lực lượng bán hàng	Trình bày mục tiêu và ý nghĩa của phân tích lực lượng bán hàng Phân tích lực lượng bán hàng	K1, K2

Rubric 5. Thi cuối kỳ

Hình thức thi cuối kỳ: Tự luận

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

KQHTMĐ	Chỉ báo thực hiện KQHTMĐ
K1	Chỉ báo 1: Trình bày các vấn đề cơ bản về bán hàng và quản trị bán hàng Chỉ báo 2: Phân tích môi trường bán hàng, sản phẩm, khách hàng và lực lượng bán hàng
K2	Chỉ báo 1: Phân tích kênh phân phối và kế hoạch bán hàng Chỉ báo 2: Triển khai đào tạo, kiểm tra và đánh giá trong bán hàng

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

Nộp báo cáo nhóm chậm: Tất cả các trường hợp nộp báo cáo nhóm chậm sẽ bị trừ 50% tổng số điểm.

Tham dự các bài thi: Không tham gia bài thi giữa kỳ sẽ không có điểm và không có bài thi thay thế.

Yêu cầu về đạo đức: Yêu cầu tất cả sinh viên tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Học viện Nông nghiệp Việt Nam và giảng viên.

VIII. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

* Sách giáo trình/Bài giảng:

Vũ Minh Đức & Vũ Huy Thông (2018). *Giáo trình Quản trị bán hàng*. NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2018.

Nguyễn Khánh Trung & Võ Thị Ngọc Thúy (2015). *Giáo trình Quản trị bán hàng*. NXB Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, 2015.

Trần Thị Thập (2012). *Quản trị bán hàng*. NXB Thông tin và Truyền thông, 2012.

* Tài liệu tham khảo khác:

Lưu Đan Thọ & Nguyễn Vũ Quân (2016). *Quản trị bán hàng hiện đại*. NXB Tài chính, 2016.

Lê Tấn Bửu (2015). *Giáo trình Quản trị bán hàng*. NXB Lao động – Xã hội, 2015.

Thomas N. Ingram, Raymond W. LaForge, Ramon A. Avila, Charles H. Schwepker, Jr., Michael R. Williams (2020). *Sales Management: Analysis and Decision Making*. 10th Edition, Routledge, Taylor & Francis, 343p.

* Các nghiên cứu, kết quả nghiên cứu:

Nguyen Anh Tru, Dang Thi Kim Hoa and Nguyen Trong Tuyinh (2020). Chapter 18: The success of the Saigon Co-op in the retail sector of Vietnam, pp. 203–214. *Waking the Asian Pacific Co-operative Potential*. Academic Press, June 2020.

Kunmin Kim and Nguyen Anh Tru (2018). Enhancement of trade and investment in agriculture between Australia and Vietnam: Opportunities and challenges. *Asian Journal of Agriculture and Development*, 15(2), 93-108.

IX. Nội dung chi tiết của học phần

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
1	Chương 1: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng	
	A/ Các nội dung chính trên lớp: (2 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (1 tiết) 1.1. Hoạt động bán hàng 1.2. Quản trị bán hàng Nội dung thảo luận: (1 tiết) 1.3. Tim hiểu lịch sử ngành bán hàng Việt Nam 1.4. Các bước trong quy trình quản trị bán hàng	K1, K2
	B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (6 tiết) 1.5. Lịch sử phát triển ngành bán hàng Việt Nam 1.6. Vai trò và mục tiêu của quản trị bán hàng	K3, K4, K5
	Chương 2: Phân tích môi trường bán hàng	
	A/ Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)	K1, K2

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
2	<p>Nội dung giảng dạy lý thuyết: (2 tiết) 2.1. Nhận diện đối thủ cạnh tranh 2.2. Phân tích nhu cầu thị trường và nhu cầu sản phẩm thay thế 2.3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng khác 2.4. Phân tích môi trường nội bộ 2.5. Xây dựng ma trận hình ảnh cạnh tranh</p> <p>Nội dung thảo luận: (1 tiết) 2.6. Tìm hiểu chiến lược của các đối thủ cạnh tranh 2.7. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường bán hàng</p> <p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 2.8. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường bán hàng 2.9. Phân tích môi trường nội bộ</p>	
3	<p>Chương 3: Phân tích sản phẩm</p> <p>A/ Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (2 tiết) 3.1. Khái niệm sản phẩm 3.2. Các cấp độ của sản phẩm 3.3. Phân loại sản phẩm 3.4. Các thành phần cấu thành nên sản phẩm 3.5. Ma trận danh mục kinh doanh</p> <p>Nội dung thảo luận: (1 tiết) 3.6. Tìm hiểu các cấp độ sản phẩm 3.7. Xây dựng ma trận danh mục kinh doanh</p> <p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 3.8. Các cấp độ sản phẩm 3.9. Xây dựng ma trận danh mục kinh doanh</p>	K3, K4, K5
4	<p>Chương 4: Phân tích khách hàng</p> <p>A/ Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (2 tiết) 4.1. Mục tiêu và ý nghĩa của phân tích khách hàng 4.2. Hành vi khách hàng 4.3. Nhận diện khách hàng</p> <p>Nội dung thảo luận: (1 tiết) 4.4. Tìm hiểu hành vi khách hàng 4.5. Nhận diện khách hàng</p> <p>B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 4.6. Tìm hiểu các bước trong hành vi khách hàng 4.7. Nhận diện khách hàng</p>	K1, K2
	<p>Chương 5: Phân tích lực lượng bán hàng</p> <p>A/ Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)</p>	K3, K4, K5
		K1, K2

Tuần	Nội dung	KQHTMD của học phần
5	<p>Nội dung giảng dạy lý thuyết: (2 tiết)</p> <p>5.1. Mục tiêu và ý nghĩa</p> <p>5.2. Phân tích lực lượng bán hàng</p> <p>5.3. Các lực lượng hỗ trợ khác</p> <p>5.4. Xây dựng lực lượng bán hàng</p> <p>Nội dung thảo luận: (1 tiết)</p> <p>5.5. Tìm hiểu phân tích lực lượng bán hàng</p> <p>5.6. Xây dựng lực lượng bán hàng</p>	
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết)</p> <p>5.7. Tìm hiểu các bước trong phân tích lực lượng bán hàng</p> <p>5.8. Xây dựng lực lượng bán hàng</p>	K3, K4, K5
	<p>Chương 6: Phân tích kênh phân phối</p>	
6	<p>A/Các nội dung chính trên lớp: (4 tiết)</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết: (2 tiết)</p> <p>6.1. Mục tiêu và ý nghĩa</p> <p>6.2. Định nghĩa và chức năng</p> <p>6.3. Cấu trúc kênh phân phối</p> <p>6.4. Xây dựng kênh phân phối</p> <p>6.5. Quản lý kênh phân phối</p> <p>Nội dung thảo luận: (2 tiết)</p> <p>6.6. Xây dựng kênh phân phối</p> <p>6.7. Quản lý kênh phân phối</p>	K1, K2
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (12 tiết)</p> <p>6.8. Tìm hiểu các bước trong xây dựng kênh phân phối</p> <p>6.9. Quản lý kênh phân phối</p>	K3, K4, K5
	<p>Chương 7: Thiết lập chiến lược bán hàng</p>	
7	<p>A/Các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết: (3 tiết)</p> <p>7.1. Ma trận SWOT trong bán hàng</p> <p>7.2. Các chiến lược bán hàng</p>	K1, K2
	<p>B/Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết)</p> <p>7.3. Tìm hiểu các thành phần ma trận SWOT trong bán hàng</p> <p>7.4. Tìm hiểu các chiến lược bán hàng</p>	K3, K4, K5
	<p>Chương 8: Lập kế hoạch bán hàng</p>	
8	<p>A/Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (3 tiết)</p> <p>Nội dung giảng dạy lý thuyết: (3 tiết)</p> <p>8.1. Dự báo</p> <p>8.2. Lập mục tiêu</p> <p>8.3. Lập chính sách</p> <p>8.4. Dự trù ngân sách</p>	K1, K2

Tuần	Nội dung	KQHTMĐ của học phần
	8.5. Xây dựng, tổ chức lực lượng	
	B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 8.6. Dự trù ngân sách 8.7. Xây dựng, tổ chức lực lượng bán hàng	K3, K4, K5
	Chương 9: Chương trình đào tạo chuyên sâu về kỹ năng bán hàng	
9	A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (3 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (3 tiết) 9.1. Kỹ năng làm việc nhóm 9.2. Kỹ năng trưng bày sản phẩm 9.3. Kỹ năng thăm dò 9.4. Kỹ năng thuyết phục 9.5. Kỹ năng báo giá 9.6. Kỹ năng xử lý phản đối 9.7. Kỹ năng kết thúc bán hàng	K1, K2
	B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 9.8. Tìm hiểu các kỹ năng bán hàng	K3, K4, K5
	Chương 10: Kiểm tra và đánh giá trong bán hàng	
10	A/ Tóm tắt các nội dung chính trên lớp: (3 tiết) Nội dung giảng dạy lý thuyết: (3 tiết) 10.1. Vai trò của kiểm tra, đánh giá 10.2. Ý nghĩa của kiểm tra, đánh giá 10.3. Nội dung kiểm tra, đánh giá	K1, K2
	B/ Các nội dung cần tự học ở nhà: (9 tiết) 10.4. Nội dung kiểm tra, đánh giá trong bán hàng	K3, K4, K5

X. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Phòng học, thực hành: Phòng học có đầy đủ bàn, ghế, ánh sáng.
- Phương tiện phục vụ giảng dạy: Máy tính, projector, màn chiếu, bảng, phấn, internet.
- Các phương tiện khác: Nhóm sinh viên cần có máy tính.
- E- learning: Hệ thống E-learning để upload bài giảng và tài liệu môn học.

Hà Nội, ngày 30 tháng 08 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)



Nguyễn Anh Trụ

TRƯỜNG KHOA
(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Nguyễn Hải Núi

GIÁM ĐỐC
(Ký và ghi rõ họ tên)



PHỤ LỤC

THÔNG TIN VỀ ĐỘI NGŨ GIÁNG VIÊN GIÁNG DẠY HỌC PHẦN

Giảng viên phụ trách học phần

Họ và tên: Nguyễn Anh Trữ	Học hàm, học vị: GV, TS
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh, Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ: 0974 926 889
Email: nguyenanhtru@gmail.com	Trang web: (Đưa tên website của Khoa; website cá nhân – nếu có): https://vnua.edu.vn/trang-ca-nhan/nguyen-anh-tru-722
Cách liên lạc với giảng viên: Liên lạc qua Email hoặc điện thoại (nêu rõ hình thức liên lạc giữa sinh viên với giảng viên/trợ giảng)	

Giảng viên giảng dạy học phần

Họ và tên: Đỗ Thị Tuyết Mai	Học hàm, học vị: GV, ThS
Địa chỉ cơ quan: Bộ môn Marketing, Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh, Học viện Nông nghiệp Việt Nam	Điện thoại liên hệ:
Email: dotuyetmai88@gmail.com	Trang web: (Đưa tên website của Khoa; website cá nhân – nếu có): https://vnua.edu.vn/trang-ca-nhan/do-thi-tuyet-mai-413
Cách liên lạc với giảng viên: Liên lạc qua Email hoặc điện thoại (nêu rõ hình thức liên lạc giữa sinh viên với giảng viên/trợ giảng)	

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

KQHTMĐ	K1	K2	K3	K4	K5
DẠY VÀ HỌC					
Thuyết trình	x	x			x
Làm việc nhóm			x	x	x
Seminar			x	x	x
ĐÁNH GIÁ					
Rubric 1. Chuyên cần	x	x			x
Rubric 2. Làm việc nhóm			x	x	x
Rubric 3. Thuyết trình theo nhóm			x	x	x
Rubric 4. Thi giữa kỳ	x	x	x	x	x
Rubric 5. Thi cuối kỳ	x	x	x	x	x

CÁC LẦN CẢI TIẾN ĐỀ CƯƠNG:

- Lần 1: 7/2018

Chỉnh sửa đánh giá môn học theo các rubric.

- Lần 2: 7/2019

Bổ sung rubric đánh giá về thi giữa kỳ.

- Lần 3: 7/2020

Bổ sung Chương 9: Chương trình đào tạo chuyên sâu về kỹ năng bán hàng

- Lần 4: 7/2021

Bổ sung Chương 10: Kiểm tra và đánh giá trong bán hàng