

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN QUẢN TRỊ MARKETING

### 1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

**BẢNG 1: THÔNG TIN TỔNG QUÁT VỀ HỌC PHẦN**

|                                                                                  |                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| ❖ Tên học phần:                                                                  |                                                                 |
| Tiếng Việt:                                                                      | Quản trị marketing                                              |
| Tiếng Anh:                                                                       | Marketing Management                                            |
| ❖ Mã số học phần:                                                                |                                                                 |
| ❖ Thời điểm tiến hành:                                                           |                                                                 |
| ❖ Loại học phần:                                                                 |                                                                 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Bắt buộc<br><input type="checkbox"/> Tự chọn |                                                                 |
| ❖ Thuộc khối kiến thức/kỹ năng:                                                  |                                                                 |
| <input type="checkbox"/> Kiến thức đại cương                                     | <input type="checkbox"/> Kiến thức cơ sở ngành                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Kiến thức cơ bản                             | <input type="checkbox"/> Kiến thức ngành                        |
| <input type="checkbox"/> Kiến thức chuyên ngành                                  | <input type="checkbox"/> Kiến thức khác                         |
| <input type="checkbox"/> Học phần chuyên về kỹ năng chung                        | <input type="checkbox"/> Học phần khóa luận/luận văn tốt nghiệp |
| ❖ Số tín chỉ:                                                                    |                                                                 |
| Số tiết lý thuyết/số buổi:                                                       | 45/11                                                           |
| Số tiết thực hành/số buổi:                                                       |                                                                 |
| Số tiết tự học:                                                                  | 90                                                              |
| ❖ Điều kiện tham dự học phần:                                                    |                                                                 |
| Học phần tiên quyết:                                                             | Nguyên lý marketing                                             |
| Học phần song hành:                                                              |                                                                 |
| Điều kiện khác:                                                                  |                                                                 |
| ❖ Giảng viên phụ trách:                                                          | ThS. Nguyễn Duy Tân                                             |
| Khoa/Bộ môn:                                                                     | Marketing/Marketing cơ sở                                       |
| Email:                                                                           | Nguyentan56@yahoo.com                                           |
| Điện thoại:                                                                      | 0983979855                                                      |

### 2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Học phần môn học Quản trị marketing giới thiệu các khái niệm và quan điểm về quản trị marketing, phân tích các cơ hội thị trường và tiên đoán nhu cầu thị trường, hoạch định chiến lược marketing, lập kế hoạch marketing, quản trị chiến lược marketing mix, tổ chức thực hiện các chương trình marketing, kiểm tra marketing.

### 3. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

Sinh viên/học viên học xong học phần này có kiến thức, phẩm chất, kỹ năng, và năng lực:

**BẢNG 2: MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN**

| Ký hiệu mục tiêu | Mô tả mục tiêu                                                                                                                                                                   | Chuẩn đầu ra của CTĐT  | Trình độ năng lực |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------|
| G1               | Trang bị cho sinh viên các khái niệm chung về marketing và quản trị marketing.                                                                                                   | K5                     | II                |
| G2               | Giúp sinh viên nắm vững được các nền tảng, nguyên lý, công cụ, qui trình marketing và chức năng của quản trị marketing trong 1 doanh nghiệp.                                     | K5                     | II                |
| G3               | Sinh viên có thể phân tích, đánh giá được các yếu tố môi trường marketing, đối thủ cạnh tranh và nội lực của doanh nghiệp trong các tình huống.                                  | K5, K6                 | III               |
| G3               | Giúp sinh viên giải thích được những nguyên tắc cho hoạt động nghiên cứu thị trường, phân khúc, lựa chọn thị trường mục tiêu và quyết định các phương thức thâm nhập thị trường. | K6, K7, K8, A3         | III, IV           |
| G4               | Sinh viên có thể sử dụng các công cụ chiến lược marketing mix như quản trị sản phẩm, giá, phân phối và chiêu thị để thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.                         | K7, K8, S1, S3, A1, A2 | IV, V             |
| G5               | Sinh viên có khả năng hoạch định và triển khai thực thi, đo lường đánh giá được hoạt động quản trị marketing ở cấp độ chiến lược và chiến thuật cho doanh nghiệp                 | K7, K8, S1, S3, A1, A2 | V, VI             |

*Ghi chú: Trình độ năng lực theo thang Bloom: có biết qua/có nghe qua – 0.0-2.0 (I); có hiểu biết/có thể tham gia – 2.0-3.0 (II); có khả năng ứng dụng – 3.0-3.5 (III); có khả năng phân tích – 3.5-4.0 (IV); có khả năng tổng hợp – 4.0-4.5 (V); có khả năng đánh giá và sáng tạo – 4.5-5.0 (VI).*

### 4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN (COURSE LEARNING OUTCOMES)

**BẢNG 3: CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN**

| Chuẩn đầu ra (LO) | Mô tả chuẩn đầu ra                                                                                                                            | Chỉ định I, T, U |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| LO1.1             | Nắm bắt được những kiến thức về quản trị marketing                                                                                            | I                |
| LO1.2             | Hoạch định được chương trình hoạt động marketing cho một doanh nghiệp                                                                         | T                |
| LO1.3             | Phân tích được chiến lược marketing của các doanh nghiệp đang áp dụng                                                                         | T                |
| LO2.1             | Phát triển được kỹ năng làm việc cá nhân và làm việc nhóm thông qua việc thực hiện các bài tập cá nhân và bài tập nhóm của môn học này.       | T, U             |
| LO2.2             | Phân tích, đánh giá một cách nhanh chóng, đưa ra các giải pháp về các quản trị marketing và các hoạt động marketing của doanh nghiệp/tổ chức. | T, U             |
| LO2.3             | Phát triển được khả năng tự học hỏi để phát triển bản thân trong công việc hoặc tiếp tục học sau đại học.                                     | T, U             |
| LO3.1             | Phát triển thái độ tích cực và học tập chủ động, phát triển bản thân.                                                                         | U                |

|       |                                                                                                                         |   |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| LO3.2 | Có thái độ phù hợp và nhận thức được trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp và phát triển tinh thần tích cực dần dần thể hiện. | U |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

**Ghi chú:** Chỉ định mức độ giảng dạy – I (Introduce): giới thiệu; T (Teach): Dạy; U (Utilize): Sử dụng.

## 5. NỘI DUNG CHI TIẾT HỌC PHẦN (COURSE OUTLINE)

### 5.1. Nội dung giảng dạy

**Bảng 1: Nội dung và lịch trình giảng dạy**

| Thời gian | NỘI DUNG                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Hình thức tổ chức giảng dạy |         |           | Thực hành | Yêu cầu SV chuẩn bị trước | CĐR học phần   | Đánh giá                     |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------|-----------|-----------|---------------------------|----------------|------------------------------|
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Số tiết                     |         |           |           |                           |                |                              |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Lý thuyết                   | Bài tập | Thảo luận |           |                           |                |                              |
| Buổi 1    | <b>Ch.1: Tổng quan về Quản trị marketing</b><br>1.1- Khái niệm, chức năng Quản trị marketing<br>1.2- Các quan điểm quản trị marketing<br>• 1.3- Các mục tiêu của hệ thống marketing                                                                                                                                                                                                  | 2,5                         | 1       | 1,5       |           |                           | LO1.1          | A1.2<br>A2.1                 |
| Buổi 2    | <b>Ch.2: Hoạch định chiến lược và lập kế hoạch marketing</b><br>2.1- Khái niệm hoạch định chiến lược<br>2.2- Hoạch định chiến lược toàn doanh nghiệp                                                                                                                                                                                                                                 | 2,5                         | 1,5     | 1         |           |                           | LO1.2<br>LO2.1 | A1.2A<br>1.5<br>A2.1         |
| Buổi 3    | <b>Ch.2: Hoạch định chiến lược và lập kế hoạch marketing (TT)</b><br>2.3- Lập kế hoạch marketing chiến lược<br>2.4- Lập kế hoạch marketing hàng năm<br>2.5- Một số công cụ lập kế hoạch chiến lược                                                                                                                                                                                   | 2,5                         | 1,5     | 1         |           |                           | LO1.2<br>LO2.1 | A1.2A<br>1.5<br>A2.1         |
| Buổi 4    | <b>Ch.3: Phân tích các cơ hội marketing, đo lường và dự báo nhu cầu thị trường</b><br>3.1- Phân tích các cơ hội marketing<br>3.2- Đo lường và tiên đoán nhu cầu                                                                                                                                                                                                                      | 2,5                         | 1,5     | 1         |           |                           | LO1.3<br>LO2.2 | A1.2<br>A1.3<br>A1.5<br>A2.1 |
| Buổi 5    | <b>Ch.4: Phân tích cạnh tranh</b><br>4.1- Các lực lượng cạnh tranh<br>4.2- Nhận dạng đối thủ cạnh tranh<br>4.3- Phân tích đối thủ cạnh tranh<br>4.4- Thiết kế hệ thống tình báo về đối thủ cạnh tranh<br>4.5- Thiết kế các chiến lược marketing cạnh tranh                                                                                                                           | 2,5                         | 1       | 1,5       |           |                           | LO1.3<br>LO2.2 | A1.2<br>A1.3<br>A1.5<br>A2.1 |
| Buổi 6    | <b>Ch.5: Quản trị chiến lược sản phẩm</b><br>5.1- Khái niệm sản phẩm<br>5.2- Phân loại sản phẩm<br>5.3- Các quyết định về tập hợp sản phẩm<br>5.4- Các quyết định về dòng sản phẩm<br>5.5- Quyết định về thương hiệu<br>5.6- Quyết định về bao bì và nhãn hiệu<br>5.7- Quyết định về các dịch vụ hỗ trợ<br>5.8- Phát triển sản phẩm mới<br>5.9- Quá trình chấp nhận và truyền bá sản | 2,5                         | 1,5     | 1         |           |                           | LO1.3<br>LO2.3 | A1.2<br>A1.5<br>A2.1         |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                  |                  |                  |                |                                  |                              |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|----------------------------------|------------------------------|
|             | phẩm mới<br>5.10- Cơ cấu tổ chức trong phát triển sản phẩm mới<br>5.11- Quản trị chiến lược chu kỳ sống sản phẩm                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                  |                  |                  |                |                                  |                              |
| Buổi 7      | <b>Ch.6: Quản trị chiến lược giá</b><br>6.1- Khái niệm và vai trò của chiến lược giá trong hoạt động kinh doanh<br>6.2- Tầm quan trọng của giá<br>6.3- Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược và các quyết định về giá của doanh nghiệp<br>6.4- Các phương pháp định giá sản phẩm<br>6.5- Các chiến lược giá thường được các doanh nghiệp áp dụng<br>6.6- Quy trình định giá sản phẩm<br>6.7- Chủ động tạo ra và phản ứng với những thay đổi về giá | 2,5              | 1,5              | 1                |                | LO1.3<br>LO2.2<br>LO3.1<br>LO3.2 | A1.2<br>A1.5<br>A2.1         |
| Buổi 8      | <b>Ch.7: Quản trị chiến lược phân phối</b><br>7.1- Bản chất của kênh phân phối<br>7.2- Thiết kế kênh phân phối<br>7.3- Các loại kênh phân phối<br>7.4- Xác định mật độ trong kênh phân phối<br>7.5- Kiểm soát xung đột trong kênh phân phối<br>7.6- Tổ chức hệ thống bán lẻ<br>7.7- Tổ chức hệ thống bán sỉ<br>7.8- Phân phối vật chất                                                                                                           | 2,5              | 1                | 1,5              |                | LO1.3<br>LO2.2<br>LO3.1<br>LO3.2 | A1.2<br>A1.5<br>A2.1         |
| Buổi 9      | <b>Ch.8: Quản trị chiến lược xúc tiến hỗn hợp</b><br>8.1- Khái niệm và bản chất của xúc tiến hỗn hợp<br>8.2- Xác định nội dung xúc tiến hỗn hợp<br>8.3- Xác định ngân sách xúc tiến hỗn hợp<br>8.4- Thiết kế chương trình quảng cáo hiệu quả<br>8.5- Bán hàng trực tiếp<br>8.6- Khuyến mãi<br>8.7- Quan hệ công chúng                                                                                                                            | 2,5              | 1,5              | 1                |                | LO1.3<br>LO3.2                   | A1.2<br>A1.5<br>A2.1<br>A2.2 |
| Buổi 10     | <b>Ch.9: Kiểm tra marketing</b><br><b>Nội dung</b><br>9.1- Đánh giá kết quả hoạt động marketing<br>9.2- Phân tích doanh số                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2,5              | 1                | 1,5              |                | LO1.3<br>LO2.3<br>LO3.2          | A1.2<br>A1.5<br>A2.1<br>A2.2 |
| Buổi 11     | <b>Ch. 9: Kiểm tra marketing</b><br>9.3- Phân tích chi phí marketing<br>9.4- Sử dụng các kết quả tìm được từ phân tích doanh số và chi phí marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2,5              | 1,5              | 1                |                | LO1.3<br>LO2.3<br>LO3.2          | A1.2<br>A1.5<br>A2.1<br>A2.2 |
| <b>Cộng</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>22,5 tiết</b> | <b>22,5 tiết</b> | <b>11,5 tiết</b> | <b>11 tiết</b> |                                  |                              |

- **Giờ tự học: 90 tiết**

## 5.2. Nội dung phần tự học

- Bài tập nhóm: Vận dụng lý thuyết môn học quản trị marketing để phân tích những hoạt động thực tế liên quan đến hoạt động quản trị marketing của doanh nghiệp thực tế tại VN như:

- Phân tích và hoạch định chiến lược marketing cho một doanh nghiệp
- Phân tích và lập kế hoạch marketing hàng năm
- Xác định và phân tích đối thủ cạnh tranh của một doanh nghiệp
- Phân tích các hoạt động quản trị sản phẩm, quản trị giá, quản trị kênh phân phối và quản trị chiêu thị tại một doanh nghiệp
- Phân tích hoạt động kiểm tra marketing và đề xuất kế hoạch kiểm tra marketing

## 6. GIÁO TRÌNH VÀ TÀI LIỆU THAM KHẢO

### • Giáo trình:

Quản trị marketing giáo viên bộ môn biên soạn

### • Sách tham khảo:

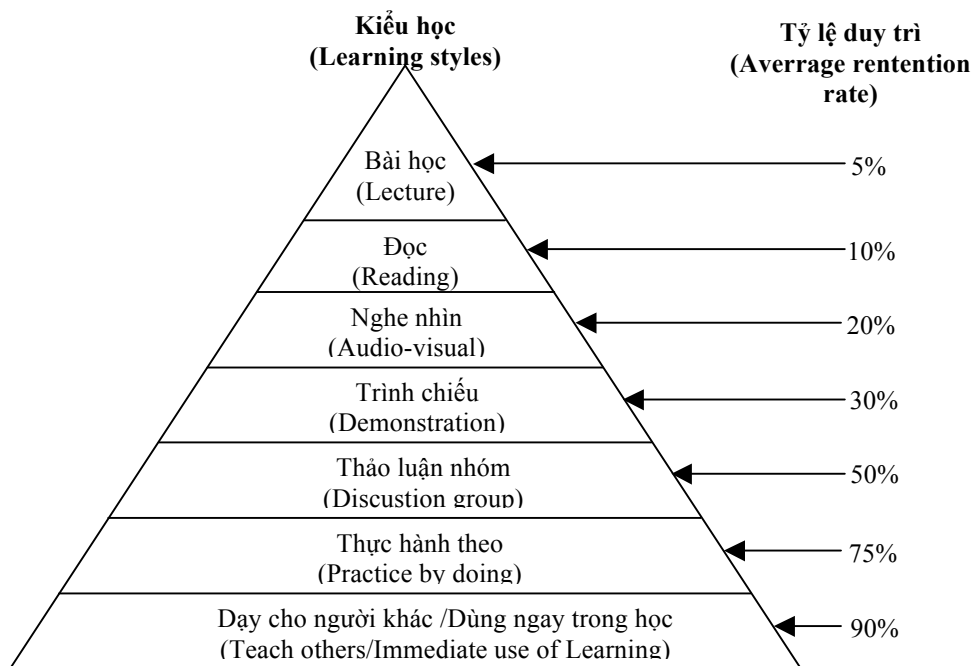
- PGS.TS Trương Đình Chiến, Quản trị marketing, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, năm 2011, Fahasa
- Philip Kotler, Marketing căn bản, Nhà xuất bản Thống kê, năm 2000, Fahasa
- Philip Kotler, Quản trị Marketing, Nhà xuất bản Thống kê, năm 2000, Fahasa
- Hội Marketing Việt Nam, tình huống Marketing Việt Nam, Nhà xuất bản lao động 2004, thư viện Trường Đại học Tài chính - Marketing
- Marketing management, Millenium Edition – Philip Kotler

## 7. TRÁCH NHIỆM DẠY VÀ HỌC (TEACHING AND LEARNING RESPONSIBILITIES)

### 7.1. Chiến lược dạy và học (Teaching and learning strategies)

Trọng tâm của việc học trong học phần này sẽ được điều tra và phân tích, sử dụng các nghiên cứu điển hình, thảo luận nhóm nhỏ và báo cáo thuyết trình. Các bài giảng sẽ được tổ chức mỗi tuần để cung cấp một khung kết cấu, tuy nhiên, sẽ nhấn mạnh vào việc học nhóm và sự tham gia của sinh viên. Kim tự tháp được xác định trong hình 1 dưới đây đại diện cho triết lý giảng dạy và học tập của học phần marketing chiến lược này.

**Hình 1: Mô hình duy trì học tập trong giáo dục**



**(A Learning Retention Model for Education)**

## 7.2. Phương pháp giảng dạy (teaching techniques)

- Môn học này được giảng dạy với sự kết hợp các phương pháp: thuyết giảng, nêu vấn đề, mind map, case study, truy vấn, thảo luận nhóm, phân tích ngành. Có sự tương tác giữa giảng viên với học viên và giữa các học viên với nhau. Học viên sẽ làm việc độc lập và làm việc theo nhóm để giải quyết vấn đề, phân tích các sự kiện, sáng tạo để giải quyết các bài tập được giao.
- Sinh viên phải chủ động tham gia vào các hoạt động phân tích và đánh giá các vấn đề marketing chiến lược cũng như sáng tạo để giải quyết những vấn đề thực tiễn.

## 8. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (COURSE ASSESSMENT)

**BẢNG 5: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP**

| Thành phần đánh giá            | Bài đánh giá/thời gian | Nội dung đánh giá [3]        | CĐR học phần                              | Số lần đánh giá/thời điểm                                         | Tiêu chí đánh giá                                        | Tỷ lệ (%) |
|--------------------------------|------------------------|------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------|
| A1. Đánh giá quá trình         | A 1.1                  | Kỹ năng mềm, năng lực tự chủ | LO3.1<br>LO3.2                            | 11 lần/ trong suốt các buổi học                                   | Sự tham dự lớp/chuyên cần                                | 5         |
|                                | A 1.2                  | Thái độ học tập/chuyên cần   | LO3.2<br>LO3.3                            | 11 lần/ trong suốt các buổi học                                   | Thái độ tích cực, có trách nhiệm                         | 5         |
|                                | A 1.3                  | Bài tập nhóm thuyết trình    | LO1.4<br>LO2.1<br>LO2.2<br>LO2.3<br>LO3.1 | 1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 6 trở đi | Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm | 30        |
| A2. Đánh giá kết thúc học phần | A 2.1                  | Tự luận                      | LO1.4<br>LO2.1<br>LO2.2<br>LO3.2          | 1 lần/thi kết thúc học phần                                       | Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo                   | 60        |

**Ghi chú:** các thành phần, các bài đánh giá, nội dung đánh giá thể hiện sự tương quan với các chuẩn đầu ra của học phần, số lần đánh giá, tiêu chí đánh giá, tỷ lệ % trọng số điểm.

**TRƯỞNG KHOA**

**GIẢNG VIÊN**

**BẢNG 6: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP NHÓM – THUYẾT TRÌNH**

| Tiêu chí<br>Trọng số                      | CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                           | Kém (0 - < 5)                                                                                                                                                                                                                                     | Trung bình (5 - < 7)                                                                                                                                                                                                                                                                      | Khá (7 - < 8)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Giỏi (8 - < 9)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Xuất sắc (9 – 10)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Mở rộng kiến thức và kỹ năng (20%)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Không mở rộng được kiến thức, chứng tỏ học vẹt / hoặc ít hoặc không có sự hiểu biết về nội dung kiến thức áp dụng cho bài tập như thế nào.</li> </ul>                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Việc sử dụng kiến thức bề mặt là rõ ràng nhưng không có sâu.</li> <li>Thể hiện một số khó khăn trong việc áp dụng kiến thức và đánh giá.</li> </ul>                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Đề tài quen thuộc.</li> <li>Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng không mở rộng.</li> <li>Áp dụng các kiến thức trong việc tạo ra và đánh giá tiểu luận của mình.</li> </ul>                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Đề tài không mới.</li> <li>Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng.</li> <li>Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.</li> </ul>                                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Khám phá một chủ đề mới rất rõ ràng.</li> <li>Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng.</li> <li>Áp dụng kiến thức thông qua việc tạo ra chiến lược, giải pháp và đánh giá.</li> </ul>                                                                                                                                                |
| <b>Giải quyết vấn đề đặt ra (20%)</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vấn đề đặt ra rất bình thường, dễ dàng.</li> <li>Sử dụng các giải pháp rất bình thường.</li> <li>Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra.</li> <li>Chưa trả lời được các câu hỏi chất vấn.</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vấn đề đặt ra có mức độ phức tạp trung bình.</li> <li>Sử dụng các giải pháp có mức độ đơn giản để giải quyết vấn đề đặt ra.</li> <li>Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức dưới trung bình.</li> <li>Trả lời các câu hỏi chất vấn bình thường.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp.</li> <li>Sử dụng các giải pháp có mức độ ít phức tạp để giải quyết vấn đề đặt ra.</li> <li>Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ.</li> <li>Giải quyết vấn đề đặt ra ở mức trung bình.</li> <li>Trả lời khá tốt các câu hỏi.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vấn đề đặt ra tương đối phức tạp, khó khăn.</li> <li>Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp vừa phải để giải quyết vấn đề đặt ra.</li> <li>Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, t/gian.</li> <li>Giải quyết khá tốt vấn đề đặt ra.</li> <li>Trả lời tốt các câu hỏi.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vấn đề đặt ra có tính phức tạp, khó khăn.</li> <li>Sử dụng các giải pháp có mức độ phức tạp và khó thích hợp để giải quyết vấn đề.</li> <li>Vượt qua được sự khó khăn, phức tạp như số liệu không đầy đủ và nguồn lực, để hoàn thành tốt bài tập.</li> <li>Giải quyết tốt vấn đề đặt ra.</li> <li>Trả lời rất tốt các câu hỏi.</li> </ul> |
| <b>Phối hợp nhóm, kỹ năng mềm (20%)</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt.</li> <li>Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt.</li> <li>Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm chưa rõ ràng.</li> <li>Sự phối hợp giữa các thành viên nhóm bình thường.</li> <li>Sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự phối hợp khá giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự tương tác khá giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.</li> </ul>                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự phối hợp tốt giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự tương tác tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.</li> </ul>                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự phối hợp rất tốt giữa các thành viên nhóm.</li> <li>Có sự tương tác rất tốt giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.</li> </ul>                                                                                                                     |

|                                                        |                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kết cấu và bố cục của bài viết Powerpoint (10%)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kết cấu thiếu chặt chẽ.</li> <li>• Bố cục chưa hợp lý.</li> <li>• Thiếu sự liên kết.</li> <li>• Thiếu tính logic.</li> </ul>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kết cấu không chặt.</li> <li>• Bố cục bình thường.</li> <li>• Sự liên kết không chặt chẽ.</li> </ul>                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kết cấu tương đối chặt.</li> <li>• Bố cục hợp lý.</li> <li>• Sự liên kết chưa tốt.</li> <li>• Tính logic chưa cao.</li> </ul>                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kết cấu khá chặt chẽ.</li> <li>• Bố cục hợp lý.</li> <li>• Có sự liên kết tốt.</li> <li>• Tính logic tương đối cao.</li> </ul>                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ.</li> <li>• Bố cục hợp lý.</li> <li>• Có sự liên kết tốt.</li> <li>• Có tính logic cao.</li> </ul>                                                                                                                                  |
| <b>Tính sáng tạo (10%)</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Đi theo lối mòn.</li> <li>• Không có phong cách riêng.</li> </ul>                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Không có sự sáng tạo.</li> <li>• Có phong cách bình thường.</li> </ul>                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Có sự sáng tạo tương đối cao.</li> <li>• Có phong cách riêng.</li> <li>• Sự khác biệt không rõ.</li> </ul>                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp.</li> <li>• Có phong cách sáng tạo riêng.</li> <li>• Có sự khác biệt khá rõ.</li> </ul>                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Thể hiện được sự sáng tạo cao trong việc đề xuất giải pháp.</li> <li>• Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng.</li> <li>• Có sự khác biệt rõ ràng.</li> </ul>                                                                                                  |
| <b>Hình Thức (10%)</b>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều.</li> <li>• Thiếu sáng tạo.</li> <li>• Không có tính thẩm mỹ.</li> <li>• Trình bày kém thuyết phục.</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theo đúng qui định và sai lỗi khá nhiều.</li> <li>• Không có sự kết hợp giữa phần chữ, hình ảnh và video.</li> <li>• Không có tính thẩm mỹ.</li> <li>• Trình bày một cách bình thường.</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theo đúng qui định và sai lỗi tương đối ít.</li> <li>• Sự kết hợp không tốt giữa phần chữ, hình ảnh cũng như video.</li> <li>• Tính thẩm mỹ không cao.</li> <li>• Trình bày một cách tương đối thuyết phục.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theo đúng qui định và ít sai lỗi.</li> <li>• Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày.</li> <li>• Không kết hợp đủ phần chữ, hình ảnh, video trong trình bày powerpoint.</li> <li>• Tính thẩm mỹ không cao.</li> <li>• Trình bày khá thuyết phục.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theo đúng qui định và sai lỗi không đáng kể.</li> <li>• Kết hợp chữ, hình ảnh, đồ thị trong trình bày.</li> <li>• Có sự kết hợp chữ, hình ảnh, video và video co powerpoint.</li> <li>• Có tính thẩm mỹ cao.</li> <li>• Trình bày rất thuyết phục.</li> </ul> |
| <b>Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dữ liệu không đầy đủ, các đề xuất thiếu tính thuyết phục.</li> <li>• Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dữ liệu còn hạn chế làm cơ sở cho các đề xuất.</li> <li>• Các dữ liệu có nguồn không đầy đủ và thời gian chính xác, độ tin cậy không cao.</li> <li>• Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ để tra cứu, kiểm tra.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất.</li> <li>• Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác.</li> <li>• Phụ lục và tài liệu tham khảo chưa đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất</li> <li>• Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, độ tin cậy cao.</li> <li>• Phụ lục và tài liệu tham khảo tương đối đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Có đầy đủ dữ liệu làm cơ sở cho phân tích, đánh giá và các đề xuất.</li> <li>• Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác, mức độ tin cậy.</li> <li>• Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ để tra cứu, kiểm tra.</li> </ul>                               |
| <b>Thời gian nộp bài (5%)</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chậm hơn 36h so với qui định.</li> </ul>                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chậm hơn 24h so với qui định.</li> </ul>                                                                                                                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chậm hơn 12h so với qui định.</li> </ul>                                                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chậm hơn 6h so với qui định.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Đúng qui định.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                     |

**BẢNG 7: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI THI HẾT MÔN**

| <b>Tiêu chí<br/>Trọng số</b>                                           | <b>CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)</b>                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                        | <b>Kém (0 - &lt; 5)</b>                                                                                                                                                                                                                    | <b>Trung bình (5 - &lt; 7)</b>                                                                                                                                                                                              | <b>Khá (7 - &lt; 8)</b>                                                                                                                                                                                             | <b>Giỏi (8 - &lt; 9)</b>                                                                                                                                         | <b>Xuất sắc (9 – 10)</b>                                                                                                                                 |
| <b>Đáp ứng yêu cầu nội dung về kiến thức, kỹ năng và thái độ (90%)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra.</li> <li>Trả lời còn nhiều sai sót.</li> <li>Mức độ đáp ứng yêu cầu đặt ra chưa tốt.</li> <li>Không có tính sáng tạo, không mở rộng được vấn đề.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoàn thành được trên 50% yêu cầu đặt ra.</li> <li>Trả lời đúng kết quả, sai sót không nhiều.</li> <li>Tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề bình thường.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoàn thành gần hết các câu hỏi đặt ra.</li> <li>Trả lời khá tốt yêu cầu đặt ra.</li> <li>Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề tương đối cao.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra.</li> <li>Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá cao.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoàn thành rất tốt yêu cầu đặt ra.</li> <li>Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.</li> </ul> |
| <b>Hình thức trình bày (10%)</b>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa logic, hợp lý.</li> <li>Khó đọc.</li> <li>Không đẹp mắt.</li> </ul>                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mức độ logic, hợp lý bình thường.</li> <li>Không dễ đọc.</li> <li>Không đẹp mắt.</li> </ul>                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Logic, hợp lý.</li> <li>Khá dễ đọc.</li> <li>Bình thường.</li> </ul>                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Logic, hợp lý.</li> <li>Dễ đọc.</li> <li>Khá đẹp mắt.</li> </ul>                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Logic, hợp lý.</li> <li>Dễ đọc.</li> <li>Đẹp mắt.</li> </ul>                                                      |