

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

Bảng 1: Thông tin tổng quát về học phần

❖ Tên học phần:	
Tiếng Việt:	Nhượng quyền thương hiệu
Tiếng Anh:	FRANCHISE
❖ Mã số học phần:	010892
❖ Thời điểm tiến hành:	
❖ Loại học phần:	
<input checked="" type="checkbox"/> Bắt buộc <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 type="checkbox"/> Kiến thức cơ bản	<input type="checkbox"/> Kiến thức ngành
<input checked="" 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:	
Học phần song hành:	
Điều kiện khác:	
❖ Giảng viên phụ trách:	TS. Trần Văn Thi
Khoa/Bộ môn:	Marketing/Marketing chuyên ngành
Email:	
Điện thoại:	

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

- Vai trò, vị trí học phần, các kiến thức sẽ trang bị cho sinh viên: Học phần chuyên ngành. Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về hoạt động nhượng quyền và các yếu tố cấu thành trong hoạt động nhượng quyền.

- Yêu cầu của học phần: Bắt buộc

- Các học phần tiên quyết: Quản trị Marketing

- Các học phần học trước: Marketing căn bản, Marketing quốc tế, Nghiên cứu marketing, Hành vi khách hàng
- Các học phần học song hành: Quản trị thương hiệu, Thiết kế hệ thống nhận dạng thương hiệu
- Các yêu cầu khác đối với học phần (nếu có):
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
 - + Nghe giảng lý thuyết: 30 tiết
 - + Làm bài tập trên lớp: 2 tiết
 - + Thảo luận: 13 tiết
 - + Thực hành, thực tập (ở phòng thực hành, thực tế ở hiện trường...): Ngoài giờ
 - + Hoạt động theo nhóm: Ngoài giờ
 - + Tự học: Ngoài giờ

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	Sau khi kết thúc học phần này, sinh viên sẽ có những kiến thức cơ bản về các khái niệm nhượng quyền, có những hiểu biết cơ bản về kinh doanh nhượng quyền, nắm được nguyên lý và quy trình marketing, phân tích được các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh nhượng quyền, biết lựa chọn mô hình và hình thức nhượng quyền phù hợp, biết cách hoạch định và triển khai các chiến lược của doanh nghiệp kinh doanh nhượng quyền.	K5, K6	II
G2	+ Giúp sinh viên nắm được các loại hình nhượng quyền, quy trình thiết kế và thực hiện hoạt động quản trị hệ thống nhượng quyền của một doanh nghiệp. + Giúp sinh viên có được kỹ năng phân tích, lựa chọn đại lý nhận nhượng quyền.	K5, K6, S1,S3	III
G3	Hình thành ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu, phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong kinh doanh nhượng quyền, hình thành khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân.	S3	

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	Làm rõ các khái niệm của nhượng quyền, xác định bản chất hoạt động nhượng quyền, quy định của pháp luật về nhượng quyền tại Việt Nam, quy trình tổ chức kinh doanh nhượng quyền. Đây là những kiến thức cơ bản để nhận dạng kinh doanh nhượng quyền.	I
LO1.2	Nhận thức tổng quan khái niệm môi trường trong nhượng quyền, phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến kinh doanh nhượng quyền, và các yếu tố từ phía bên nhận nhượng quyền ảnh hưởng đến kinh doanh nhượng quyền.	T
LO1.3	Phân tích khái niệm và vai trò của mô hình nhượng quyền, các mô hình nhượng quyền cụ thể, các loại hình thức nhượng quyền và các mối quan hệ trong nhượng quyền.	T
LO2.1	Xem xét tổng quan khái niệm và vai trò của chiến lược nhượng quyền, các nhu cầu khách quan để xây dựng chiến lược nhượng quyền, những cơ sở xây dựng chiến lược nhượng quyền, và nội dung của chiến lược nhượng quyền.	T, U
LO2.2	Trang bị nhận thức về xây dựng chiến lược kinh doanh, chiến lược tạo vốn và quản lý các nguồn vốn. Trong chương này sẽ nghiên cứu sâu về: phân tích và phân khúc thị trường, phân tích năng lực tài chính của doanh nghiệp, quá trình vận hành và quản lý chiến lược. .	T, U
LO2.3	Làm rõ khái niệm lựa chọn đại lý nhận nhượng quyền, xây dựng bản đồ phát triển thị trường kinh doanh nhượng quyền, xây dựng quy trình tuyển dụng đối tác nhận nhượng quyền, ký kết hợp đồng và huấn luyện đại lý nhận nhượng quyền.	T, U
LO2.4	Xem xét và xây dựng các tiêu chuẩn chuyển giao trong hệ thống nhượng quyền thương mại, các phương thức chuyển giao trong hệ thống nhượng quyền thương mại, xây dựng mối quan hệ hiệu quả giữa doanh nghiệp nhượng quyền và đại lý nhận nhượng quyền, phát triển kế hoạch bán hàng và marketing.	U
LO2.5	Làm rõ khái niệm về quản trị hệ thống nhượng quyền, quy trình quản lý hoạt động của hệ thống nhượng quyền, quản trị các xung đột trong hệ thống nhượng quyền, quản trị các quan hệ trong hệ thống nhượng quyền, xây dựng tổ chức quản lý kinh doanh nhượng quyền.	U
LO2.6	Xây dựng tầm nhìn trong nhượng quyền ra thị trường thế giới, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc nhượng quyền ra thị trường thế giới, phát triển chiến lược nhượng quyền ra thị trường thế giới	T,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

TT	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Tài liệu tham khảo	CDR học phần	Bài đánh giá
		SỐ TIẾT			Thực hành, thực tập,...	Tự học, tự nghiên cứu			
		Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận					
1	<p>Chương 1: Tổng quan về nhượng quyền</p> <p>1.1 Khái niệm nhượng quyền</p> <p>1.2 Quy định của pháp luật về nhượng quyền tại Việt Nam</p> <p>1.3 Quy trình tổ chức hệ thống kinh doanh nhượng quyền</p>	3		2			Sưu tầm tài liệu và chuẩn bị cho thảo luận	LO1.1	A1.2 A2.1
2	<p>Chương 2: Môi trường trong nhượng quyền</p> <p>2.1 Khái niệm môi trường nhượng quyền</p> <p>2.2 Các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến kinh doanh nhượng quyền</p> <p>2.3 Các yếu tố từ phía bên nhận nhượng quyền ảnh hưởng đến kinh doanh nhượng quyền</p>	3		2			- Đọc tài liệu, chuẩn bị thảo luận thuyết trình	LO1.2	A1.2 A1.5 A2.1

3	<p>Chương 3: Mô hình và hình thức nhượng quyền</p> <p>3.1 Tổng quan mô hình nhượng quyền</p> <p>3.2 Các mô hình và hình thức nhượng quyền</p> <p>3.3 Các mối quan hệ trong nhượng quyền</p>	2	3				- Đọc tài liệu, chuẩn bị thảo luận thuyết trình	LO2.1	A1.2 A1.5 A2.1
4	<p>Chương 4: Chiến lược nhượng quyền</p> <p>4.1 Tổng quan chiến lược nhượng quyền</p> <p>4.2 Nhu cầu khách quan để xây dựng chiến lược nhượng quyền</p> <p>4.3 Những cơ sở xây dựng chiến lược nhượng quyền</p> <p>Nội dung của chiến lược nhượng quyền</p>	3	2				- Đọc tài liệu, chuẩn bị thông tin làm bài tập và thuyết trình	LO2.2	A1.2 A1.3 A1.5 A2.1
5	<p>Chương 5: Chiến lược tài chính trong nhượng quyền</p> <p>5.1 Xây dựng chiến lược kinh doanh</p> <p>5.2 Chiến lược tạo vốn</p> <p>5.3 Quản lý các nguồn vốn</p>	3	2				- Đọc tài liệu, chuẩn bị cho thuyết trình	LO2.2, LO2.3	A1.2 A1.3 A1.5 A2.1
6	<p>Chương 6: Lựa chọn đại lý nhận nhượng quyền</p> <p>6.1 Khái niệm lựa chọn</p>	2	3				- Đọc tài liệu, chuẩn bị cho thuyết trình	LO2.2, LO2.3	A1.2 A1.5 A2.1

	<p>đại lý nhận nhượng quyền</p> <p>6.2 Xây dựng bản đồ phát triển thị trường kinh doanh nhượng quyền</p> <p>6.3 Xây dựng quy trình tuyển dụng đối tác nhận nhượng quyền</p> <p>Ký kết hợp đồng và huấn luyện đại lý nhận nhượng quyền</p>								
7	<p>Chương 7: Chuyển giao trong hệ thống nhượng quyền thương mại</p> <p>7.1 Xây dựng các tiêu chuẩn chuyển giao trong hệ thống nhượng quyền thương mại</p> <p>7.2 Các phương thức chuyển giao trong hệ thống nhượng quyền thương mại</p> <p>7.3 Xây dựng mối quan hệ hiệu quả giữa Franchisor và Franchisee</p> <p>7.4 Phát triển kế hoạch bán hàng và marketing</p>	2	3				- Đọc tài liệu, Chuẩn bị bài thuyết trình	LO2.3 LO2.4	A1.2 A1.5 A2.1
8	<p>Chương 8: Quản trị hệ thống nhượng quyền</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Khái niệm quản trị 	3		1			Đọc tài liệu, Chuẩn bị bài thuyết trình	LO2.5	A1.2 A1.5 A2.1

	<p>hệ thống nhượng quyền</p> <p>8.2 Quy trình quản lý hoạt động của hệ thống nhượng quyền</p> <p>8.3 Quản trị các xung đột trong hệ thống nhượng quyền</p> <p>8.4 Quản trị các quan hệ trong hệ thống nhượng quyền,</p> <p>❖ 8.5 Xây dựng tổ chức quản lý kinh doanh nhượng quyền</p>								
9	<p>Chương 9: Nhượng quyền ra thị trường nước ngoài</p> <p>9.1 Xây dựng tầm nhìn trong nhượng quyền ra thị trường thế giới</p> <p>9.2 Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc nhượng quyền ra thị trường thế giới</p> <p>❖ 9.3 Phát triển chiến lược nhượng quyền ra thị trường thế giới</p>	3		1				LO2.6	A1.2 A1.5 A2.1 A2.2
Cộng 45 tiết		18 tiết	13 tiết	14 tiết		90 giờ			

- **Giờ tự học: 90 tiết**

5.2. Nội dung phần tự học

- Bài tập nhóm: Mỗi nhóm sẽ phải áp dụng những kiến thức đã học, phân tích các vấn đề nhượng quyền thương hiệu trong một doanh nghiệp
- Bài tập cá nhân: Mỗi học viên sẽ được giao một case study, đó là một bài báo được trích trong các tạp chí chuyên ngành, in bằng tiếng Anh, có uy tín trên thế giới để làm bài tập. Yêu cầu: dịch ra tiếng Việt, liên hệ thực tiễn và rút ra bài học cho bản thân.

6. GIÁO TRÌNH VÀ TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Stephen Spinelli, Jr - Robert M. Rosenberg - Sue Birley: Franchising: Pathway to Wealth Creation
- Lý Quý Trung – Nhà xuất bản trẻ năm 2007: Franchise: Bí quyết thành công bằng mô hình nhượng quyền kinh doanh.
- Lý Quý Trung – Nhà xuất bản trẻ năm 2007: Mua Franchise: Cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam
- Lý Quý Trung – Nhà xuất bản trẻ năm 2007: Xây dựng thương hiệu
- Paul Temporal – Nhà xuất bản trẻ năm 2007: Bí quyết thành công những thương hiệu hàng đầu Châu Á
- Mary E. Tomzack – Nhà xuất bản Thanh Niên năm 2007: Mua Franchise: thủ thuật và cạm bẫy
- Nguyễn Phi Vân – Nhà xuất bản trẻ năm 2015: Nhượng quyền khởi nghiệp
- Andrew J. Sherman – Nhà xuất bản Lao động – Xã hội năm 2008: Nhượng quyền thương mại & cấp Li-xăng
- Robert Hayes – Nhà xuất bản tổng hợp Tp. Hồ Chí Minh năm 2011: Nhượng quyền kinh doanh
- Nguyễn Khánh Trung – Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh năm 2008: Franchise chọn hay không?
- Hằng Nga – Nhà xuất bản tổng hợp Tp. Hồ Chí Minh năm 2009: Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

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

7.1. 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 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 LO3.3	11 lần/ trong suốt các buổi học	Thái độ tích cực, có trách nhiệm	5
	A 1.3	Bài kiểm tra cá nhân 15 phút	LO1.1 LO1.2 LO1.3	3 lần/vào các buổi thứ 3, 6 và 9	Hiểu bài, giải thích được	5
	A 1.4	Bài nghiên cứu case study	LO1.2 LO1.3 LO2.2	1 lần/giao từ buổi học đầu, thu vào buổi học thứ 10	Dịch sang tiếng Việt, liên hệ thực tiễn và rút ra bài học	5
	A 1.5	Bài tập nhóm thuyết trình	LO1.4 LO2.1 LO2.2 LO2.3 LO3.1	1 lần/giao từ buổi học đầu, thuyết trình từ buổi học thứ 4 trở đi	Nội dung, hình thức, kỹ năng thuyết trình, phối hợp nhóm	20
A2. Đánh giá kết thúc học phần	A 2.1	Trắc nghiệm	LO1.1 LO1.2 LO1.3	1 lần/thi kết thúc học phần	Hiểu, giải thích được, đánh giá được	24
	A 2.2	Tự luận	LO1.4 LO2.1 LO2.2 LO3.2	1 lần/thi kết thúc học phần	Áp dụng, phân tích, đánh giá, sáng tạo	36

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

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

BẢNG 7: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP CÁ NHÂN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)				
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)
Kết cấu và tính logic của bài viết (15%)	<ul style="list-style-type: none"> • Kết cấu không chặt chẽ. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không chặt chẽ. • Tính logic không cao 	<ul style="list-style-type: none"> • Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không tốt. • Tính logic chưa cao. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.
Phân dịch ra tiếng Việt (20%)	<ul style="list-style-type: none"> • Dịch kém, sai lỗi nhiều. • Dịch chưa hết bài viết. • Chưa thể hiện được tinh thần của bài viết. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dịch tương chưa tốt. • Dịch chưa hết bài viết. • Thể hiện mức độ bình thường. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dịch tương đối tốt. • Dịch tương đối đầy đủ. • Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dịch khá tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dịch tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết.
Phân liên hệ thực tế (25%)	<ul style="list-style-type: none"> • Liên hệ chưa đủ 3 công ty hoặc ngành hàng. • Không có sự đa dạng của các công ty liên hệ. • Chưa sát thực, mới mẻ. • Không có tính thời sự đối với các Cty này. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty không cao. • Chưa sát thực, ít mới mẻ. • Không có tính thời sự đối với các Cty này. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Chưa sát thực, ít mới mẻ. • Không có tính thời sự đối với các công ty này. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Sát thực, thông tin còn mới • Tính thời sự cao đối với các công ty này. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Sát thực, thông tin còn mới mẻ. • Tính thời sự cao đối với các công ty này.
Phân rút ra bài học (25%)	<ul style="list-style-type: none"> • Bài học không sát với chủ đề và nội dung của case study. • Ít phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi không cao để trong thực tế. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bài học tương đối sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Tương đối để áp dụng được 	<ul style="list-style-type: none"> • Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao được vào thực tế. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao vào thực tế. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi để áp dụng được vào các công ty.
Hình Thức (10%)	<ul style="list-style-type: none"> • Chưa đúng qui định. • Kém thẩm mỹ. • Sai lỗi chính tả > 20 lỗi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Theo đúng qui định. • Tính thẩm mỹ bình thường. • Sai lỗi chính tả 15 - 20 lỗi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Theo đúng qui định. • Tính thẩm mỹ tương đối cao. • Sai lỗi chính tả 10 - 15 lỗi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Theo đúng qui định. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả từ 5-10 lỗi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Theo đúng qui định. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả dưới 5 lỗi.
Thời gian nộp (5%)	<ul style="list-style-type: none"> • Chậm hơn 36h so với qui định. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chậm hơn 24h so với qui định. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chậm hơn 12h so với qui định. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chậm hơn 6h so với qui định. 	<ul style="list-style-type: none"> • Đúng qui định.

BẢNG 8: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI THI HẾT MÔN

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