

TP. Hồ Chí Minh, Ngày tháng năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN QUẢN TRỊ SẢN PHẨM

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

Bảng 1: Thông tin tổng quát về học phần

❖ Tên học phần:	
Tiếng Việt:	Quản trị Sản phẩm
Tiếng Anh:	Product Management
❖ Mã số học phần:	020353
❖ Thời điểm tiến hành:	
❖ Loại học phần:	
☒ Bắt buộc ☐ Tự chọn	
❖ Thuộc khối kiến thức/kỹ năng: ☐ Kiến thức đại cương ☐ Kiến thức cơ bản ☒ Kiến thức chuyên ngành ☐ Học phần chuyên về kỹ năng chung	☐ Kiến thức cơ sở ngành ☐ Kiến thức khác ☐ 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:	0/0
Số tiết tự học:	90
❖ Điều kiện tham dự học phần:	
Học phần học trước:	Quản trị marketing
Học phần song hành:	
Điều kiện khác:	
❖ Giảng viên phụ trách:	Lâm Ngọc Thùy, Trần Nhật Minh
Khoa/Bộ môn:	Marketing / Quản trị Marketing
Email:	
Điện thoại:	

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Học phần Quản trị Sản phẩm thuộc khối kiến thức marketing chuyên ngành, cung cấp kiến thức và nguyên tắc nền tảng để quản trị tập hợp sản phẩm tại doanh nghiệp. Học phần này được xây dựng trên quan điểm quản trị sản phẩm đòi hỏi sự hiểu biết, triển khai nhất quán từ chiến lược phát triển chung của doanh nghiệp. Học phần cung cấp những hiểu biết về các yếu tố cơ bản của một sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp và có tính cạnh tranh cao. Người học cũng phát triển được chiến lược marketing mix làm nổi bật được

định vị của sản phẩm. Bên cạnh đó, người học được cung cấp những kiến thức để có thể đánh giá được hiệu quả của chiến lược sản phẩm trong từng giai đoạn đưa sản phẩm ra thị trường.

3. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (COURSE GOALS)

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

Mục tiêu (Gx)	Mô tả mục tiêu	CDR của CTĐT	TĐNL [4]
G1	Giới thiệu tổng quan về sản phẩm và quản trị sản phẩm	Ks2, Ss1	V, VI
G2	Cung cấp sự hiểu biết về chiến lược quản trị sản phẩm	Ks2, Ss1, Ss3, As1	V, VI
G3	Cung cấp quy trình, các hoạt động quan trọng trong quá trình quản trị sản phẩm	Ks2, Ks4, Ss3	V, VI
G4	Trang bị cho sinh viên khả năng phát triển phối thức marketing để nâng cao hiệu quả sản phẩm.	Ks4, As3	VI
G5	Trang bị cho sinh viên khả năng phân tích, đánh giá các yếu tố của một sản phẩm	Ks4, Ks5, Ss5, As4	III, VI

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

(Mô tả các chủ đề CDR cấp độ 2 của học phần và mức độ giảng dạy I, T, U)

Bảng 3: Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra (LO)	Mô tả chuẩn đầu ra	Chỉ định I, T, U
LO1.1	Mô tả được cấu thành của sản phẩm, dòng sản phẩm và tập hợp sản phẩm; tầm quan trọng của hoạt động quản trị sản phẩm.	I
LO1.2	Giải thích chiến lược định vị sản phẩm, các định hướng chiến lược triển sản phẩm.	T
LO1.3	Giải thích được qui trình quản trị sản phẩm và các nội dung quản trị sản phẩm cụ thể.	T
LO1.4	Xây dựng được kế hoạch marketing sản phẩm cho một doanh nghiệp, tổ chức	U
LO1.5	Phân tích, tổng hợp, đo lường, đánh giá được tình hình quản trị sản phẩm để có thể đề xuất các giải pháp phù hợp	T, U
LO2.1	Thực hiện được chiến lược và kế hoạch quản trị sản phẩm một cách thành thạo cho doanh nghiệp từ phân tích, hoạch định, triển khai và đo lường đánh giá	T, U

LO2.2	Phát triển được năng lực giao tiếp, truyền thông chiến lược và kế hoạch hành động một cách hiệu quả đến đối tượng mục tiêu	T, U
LO2.3	Phát triển được kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm, tư duy sáng tạo trong quá trình học tập	U
LO3.1	Vận dụng nhuần nhuyễn được các kỹ năng mềm như làm việc nhóm, thuyết trình, kỹ năng giải quyết vấn đề và khám phá, phát triển bản thân	U
LO3.2	Nhận thức được trách nhiệm cá nhân, đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm xã hội trong quá trình học tập	U
LO3.3	Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình học tập	T, U

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

5.1. Kế hoạch giảng dạy (Lesson plan)

Bảng 4: Kế hoạch giảng dạy (Lesson plan)

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học					CDR học phần	Bài đánh giá
		Giờ lên lớp			Thực hành	Yêu cầu SV chuẩn bị trước		
		Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận				
Buổi 1	Chương 1: Khái quát về Quản trị Sản phẩm 1.1. Cơ cấu tổ chức Marketing trong doanh nghiệp 1.2. Khái quát về Quản trị Sản phẩm 1.3. Nội dung quản trị sản phẩm 1.4. Những thay đổi ảnh hưởng đến hoạt động quản trị sản phẩm	2,5	1	1,5			LO1.1	A1.2 A2.1
Buổi 2	Chương 2: Xây dựng Chiến lược Sản phẩm 2.1 Khái quát về chiến lược sản phẩm 2.2 Các bước xây dựng chiến lược	2,5	1,5	1			LO1.2 LO2.1	A1.2 A1.5 A2.1
Buổi 3	Chương 2: Xây dựng Chiến lược Sản phẩm 2.3 Nội dung chiến lược sản phẩm	2,5	1,5	1			LO1.3 LO2.2	A1.2 A1.3 A1.5 A2.1

Buổi 4	Chương 3: Thiết kế và Quản trị Thương hiệu Sản phẩm							
	3.1 Khái quát về thương hiệu sản phẩm	2,5	1	1,5			LO1.3	A1.2
	3.2 Các quyết định liên quan đến thương hiệu						LO2.3	A1.5 A2.1
	3.3 Quản trị thương hiệu sản phẩm							
Buổi 5	Chương 4: Quản trị Chất lượng và Bao bì Sản phẩm							
	4.1 Khái quát về quản trị chất lượng sản phẩm						LO1.3	
	4.2 Các chỉ tiêu chất lượng sản phẩm	2,5	1	1,5			LO2.2	A1.2
	4.3 Quá trình quản trị chất lượng sản phẩm						LO3.1	A1.5 A2.1
	4.4 Bao bì sản phẩm						LO3.2	
Buổi 6	Chương 5: Phát triển Sản phẩm mới							
	5.1 Khái quát về Sản phẩm mới						LO1.3	A1.2
	5.2 Chiến lược sản phẩm mới	2,5	1,5	1			LO1.4	A1.5 A2.1
	5.3 Quá trình thiết kế sản phẩm mới						LO3.2	A2.2
	5.4 Quản trị sản phẩm mới							
Buổi 7	Chương 6: Marketing cho Sản phẩm						LO1.3	
	6.1 Khái quát về hoạt động marketing trong chiến lược sản phẩm	2,5	1	1,5			LO2.3	A1.2 A1.5 A2.1
	6.2 Các phối thức marketing						LO3.2	A2.2
Buổi 8	Chương 6: Marketing cho Sản phẩm						LO1.4	
	6.3 Lập kế hoạch marketing	2,5	1,5	1			LO1.5	A1.2 A1.5 A2.1
	6.4 Truyền thông marketing trong kỷ nguyên số						LO2.2	A2.2
							LO3.3	
Buổi 9	Chương 7: Quản trị mối quan hệ khách hàng (CRM)							
	7.1 Tổng quan về Quản trị mối quan hệ khách hàng	2,5	1,5	1			LO1.5	A1.2 A1.5 A2.1
	7.2 Chiến lược CRM						LO2.1	A2.1
	7.3 Quy trình và hệ thống CRM						LO3.1	A2.2

	7.4 CRM và các dịch vụ hỗ trợ khách hàng 7.5 Thiết kế dịch vụ hỗ trợ khách hàng							
Buổi 10	Chương 8: Phân tích hiệu quả trong Quản trị Sản phẩm 8.1 Phân tích hiệu quả trong chiến lược sản phẩm 8.2 Xác định ngân sách cho chiến lược sản phẩm	2,5	1	1,5			LO1.4 LO1.5 LO2.2 LO3.2 LO3.3	A1.2 A1.5 A2.1 A2.2
Buổi 11	Chương 8: Phân tích hiệu quả trong Quản trị Sản phẩm 8.3 Kiểm tra, giám sát chiến lược sản phẩm	2,5	1,5	1			LO1.4 LO1.5 LO2.1 LO2.3 LO3.3	A1.5 A2.1 A2.2
Cộng		22,5 Giờ	11,5 Giờ	11 Giờ				

5.2. Nội dung phần tự học:

- **Bài tập nhóm:** Mỗi nhóm sẽ phải áp dụng những kiến thức trong học phần, lựa chọn thị trường mục tiêu, đánh giá tiềm năng thị trường, tình hình của các sản phẩm đối thủ và đưa ra chiến lược sản phẩm của riêng mình nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

6. NGUỒN HỌC LIỆU (LEARNING RESOURCES: COURSE BOOKS, REFERENCE BOOKS, AND SOFTWARES)

Giáo trình

- Ngô Thị Thu, *Quản trị Sản phẩm*

Tài liệu tham khảo

1. Linda Gorchels, *The Product Manager's Handbook 4th edition*, McGraw-Hill, 2012
2. Steven Haines, *Managing Product Management: Empowering Your Organization to Produce Competitive Products and Brands*, McGraw-Hill, 2012

7. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY (TEACHING TECHNIQUES)

- Học phần được giảng dạy với sự kết hợp các phương pháp thuyết giảng, nêu vấn đề, thuyết trình, thảo luận tình huống, truy vấn, tự nghiên cứu... Có sự tương tác cao giữa giảng viên với sinh viên và giữa các sinh viên với nhau. Sinh viên sẽ làm việc độc lập và làm việc theo nhóm để giải quyết vấn đề, phân tích các sự kiện và hoàn thành các bài tập được giao.
- Học phần này được thiết kế để sinh viên có thể phát triển kiến thức về thị trường và hoạt động quản trị sản phẩm. Sinh viên phải đạt được khả năng hiểu biết, áp dụng, phân tích và

đánh giá các vấn đề quản trị sản phẩm một cách căn bản. Sinh viên cần phải tiếp thu được các nội dung quan trọng và áp dụng những kiến thức để hình thành kế hoạch quản trị sản phẩm cho doanh nghiệp.

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

(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)

Bảng 5: Chi tiết đánh giá kết quả học tập

Thành phần đánh giá [1]	Bài đánh giá/thời gian (Ax.x) [2]	Nội dung đánh giá [3]	CĐR học phần (LO.x.x) [4]	Số lần đánh giá/thời điểm [5]	Tiêu chí đánh giá[6]	Tỷ lệ (%) [7]
A1. Đánh giá quá trình	A 1.1	Kỹ năng mềm, năng lực tự chủ	LO3.1 LO3.2	8 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	8 lần/ trong suốt các buổi học	Thái độ tích cực, có trách nhiệm	5
	A 1.3	Bài tập trên lớp	LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO2.2	7 lần/ trong suốt các buổi học	Hiểu bài, giải thích được	5
	A 1.4	Tiến độ thực hiện bài tập nhóm	LO1.2 LO1.3 LO1.4 LO2.1 LO2.3 LO3.2 LO3.3	7 lần/giao từ buổi học đầu, đánh giá trong các buổi học	Hoàn thành tiến độ thực hiện bài tập hàng tuần	5
	A 1.5	Bài tập nhóm thuyết trình	LO1.4 LO1.5 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	Tự luận (Lý thuyết)	LO1.2 LO1.3 LO2.2	1 lần/thi kết thúc học phần	Hiểu và vận dụng được lý thuyết để phân tích, đánh giá	20
	A 2.2	Tự luận (Áp dụng)	LO1.4 LO1.5 LO2.1	1 lần/thi kết thúc học phần	Áp dụng, tổng hợp được lý thuyết để giải quyết vấn đề	40

BAN GIÁM HIỆU

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

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

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learnin g out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Đánh giá tình hình và hoạch định (20%)	Chiến lược và kế hoạch không đầy đủ, thiếu logic. 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 trong thực tiễn cho bài tập như thế nào.	Thể hiện một số khó khăn trong phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ. Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi tương đối đầy đủ, logic. Việc sử dụng kiến thức, kỹ năng là rõ ràng nhưng không sâu.	Áp dụng các kiến thức trong việc phân tích, đánh giá thị trường, đối thủ cạnh tranh tương đối tốt. Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi khá đầy đủ, logic. Sử dụng các kiến thức tổng quát là rõ ràng nhưng ít mở rộng.	Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ khá tốt. Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi đầy đủ, logic. Chứng tỏ một sự mở rộng khá tốt kiến thức và kỹ năng.	Áp dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá môi trường, thị trường, đối thủ và nội bộ tốt. Hoạch định được chiến lược và kế hoạch thực thi rất đầy đủ, logic. Chứng tỏ một sự mở rộng kiến thức và kỹ năng và sáng tạo cao.	LO1.4 LO1.5
Kế hoạch để giải quyết vấn đề đặt ra (20%)	- Định vị sản phẩm rất bình thường, đơn giản, không khác biệt. - Phối thức marketing không phù hợp, rời rạc - Sử dụng các giải pháp rất bình thường. - Chưa giải quyết chưa được vấn đề đặt ra. - Chưa trả lời được đầy đủ các câu hỏi phản biện và chất vấn của các nhóm khác.	- Định vị sản phẩm bình thường, không có tính khả thi - Phối thức marketing không nhất quán với chiến lược sản phẩm - 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 trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Định vị sản phẩm khá tốt, có cơ sở - Phối thức marketing có dựa vào chiến lược sản phẩm nhưng chưa đồng bộ - Sử dụng các giải pháp tương đối hiệu quả để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch hành động và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tương đối tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Định vị sản phẩm khá tốt, có cơ sở khách quan - Phối thức marketing có dựa vào chiến lược sản phẩm, chưa kết hợp được tốt kiến thức từ các học phần khác - Có kế hoạch chi tiết về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời khá tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	- Định vị sản phẩm tốt, có cơ sở khách quan - Phối thức marketing có dựa vào chiến lược sản phẩm, kết hợp được tốt kiến thức từ các học phần khác - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả cao để giải quyết vấn đề đặt ra. - Có kế hoạch chi tiết và khả thi về con người, nguồn lực, thời gian và đo lường đánh giá chi tiết. - Trả lời tốt các câu hỏi phản biện và chất vấn.	LO1.4 LO1.5 LO2.1 LO2.2 LO2.3
Phối hợp nhóm trong thực hiện	Sự phân công, phối hợp giữa các thành viên nhóm không tốt.	Sự phân công, phối hợp giữa các thành	Có sự phân công, phối hợp tương đối rõ ràng	Có sự phân công và phối hợp rõ ràng giữa các thành viên nhóm.	Có sự phân công và phối hợp rất rõ ràng giữa các thành viên nhóm.	LO3.1

bài và thuyết trình (20%)	- 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.	- 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.	- 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.	- 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.	- 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.	LO3.2
Kết cấu và bố cục của bài word & Powerpoint (10%)	- Kết cấu thiếu chặt chẽ. - Bố cục chưa hợp lý. - Thiếu sự liên kết. - Thiếu tính logic.	- Kết cấu không chặt. - Bố cục bình thường. - Sự liên kết không chặt chẽ.	- Kết cấu tương đối chặt. - Bố cục hợp lý. - Sự liên kết chưa tốt. - Tính logic chưa cao.	- Kết cấu khá chặt chẽ. - Bố cục hợp lý. - Có sự liên kết tốt. - Tính logic tương đối cao.	- Kết cấu rõ ràng, chặt chẽ. - Bố cục hợp lý. - Có sự liên kết tốt. - Có tính logic cao.	LO2.1 LO2.2
Hình Thức – (10%)	- Chưa theo đúng qui định và sai lỗi nhiều. - Thiếu sáng tạo. - Không có tính thẩm mỹ. - Trình bày kém thuyết phục.	- 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.	- 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.	- 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.	- 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 trong trình bày powerpoint. - Có tính thẩm mỹ cao. - Trình bày rất thuyết phục.	LO3.1
Chứng cứ tài liệu, mức độ tin cậy (5%)	- 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.	- 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.	- Dữ liệu tương đối đầy đủ làm cơ sở cho các đề xuất. - Các dữ liệu có nguồn và thời gian chính xác.	- 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.	- 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 cao.	LO2.1
Thời gian nộp bài (5%)	Chậm hơn 36h so với qui định.	Chậm hơn 24h so với qui định.	Chậm hơn 12h so với qui định.	Chậm hơn 6h so với qui định.	Đúng qui định.	LO3.2 LO3.3

BẢNG 7: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ CÁ NHÂN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	Kém (0 - < 5)	Trung bình (5 - < 7)	Khá (7 - < 8)	Giỏi (8 - < 9)	Xuất sắc (9 – 10)	
Tham gia bài tập nhóm – Kiến thức cá nhân (20%)	- Không hoạch định được công việc cá nhân trong nhóm - Không nắm vững lý thuyết thuộc phần công việc của mình	- Hoạch định được công việc cá nhân trong nhóm - Hiểu lý thuyết thuộc phần công việc của mình ở mức cơ bản	- Hoạch định được công việc cá nhân trong nhóm - Hiểu lý thuyết thuộc phần công việc của mình, giải thích được vấn đề tương đối tốt	- Hoạch định được công việc cá nhân trong nhóm - Hiểu lý thuyết thuộc phần công việc của mình, giải thích được vấn đề khá tốt	- Hoạch định được công việc cá nhân trong nhóm - Hiểu lý thuyết thuộc phần công việc của mình, giải thích được vấn đề rất tốt	LO2.1 LO2.2
Tham gia bài tập nhóm – Kiến thức tổng hợp (30%)	- Không hoạch định được công việc cá nhân theo tiến độ công việc của cả nhóm - Không nắm bắt được nội dung khác của nhóm	- Hoạch định được công việc cá nhân theo tiến độ công việc của cả nhóm - Chỉ nắm bắt được nội dung khác của nhóm ở mức cơ bản, đơn giản	- Hoạch định được công việc cá nhân theo tiến độ công việc của cả nhóm - Hiểu được nội dung khác của nhóm tương đối tốt	- Hoạch định được công việc cá nhân theo tiến độ công việc của cả nhóm - Hiểu được nội dung khác của nhóm khá tốt	- Hoạch định được công việc cá nhân theo tiến độ công việc của cả nhóm - Hiểu được nội dung khác của nhóm rất tốt	LO2.1 LO2.2 LO3.2 LO3.3
Tham gia bài tập nhóm – Thái độ (20%)	- Không tham gia hoạt động nhóm - Không cùng nhóm giải quyết vấn đề - Không hoàn thành công việc được giao	- Tham gia hoạt động nhóm nhưng không đầy đủ - Tham gia giải quyết vấn đề của nhóm ở mức bình thường - Hoàn thành công việc được giao đôi khi không đúng hạn	- Tham gia hoạt động nhóm đầy đủ - Tương đối tích cực tham gia giải quyết vấn đề của nhóm - Hoàn thành công việc được giao đúng hạn	- Tham gia hoạt động nhóm đầy đủ - Tích cực tham gia giải quyết vấn đề của nhóm - Hoàn thành công việc được giao đúng hạn	- Tham gia hoạt động nhóm đầy đủ - Rất tích cực tham gia giải quyết vấn đề của nhóm - Hoàn thành công việc được giao đúng hạn	LO3.2 LO3.3

BẢNG 8: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI THI KẾT THÚC HỌC PHẦN

Tiêu chí Trọng số	CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM)					Learning out come
	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%)	- 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.	- Hoàn thành được trên 50% yêu cầu đặt ra. - Trả lời đúng kết quả, sai sót không nhiều. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề bình thường.	- 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.	- Hoàn thành hết các câu hỏi đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá cao và mở rộng vấn đề khá cao.	- Hoàn thành rất tốt yêu cầu đặt ra. - Có tính sáng tạo, tìm tòi, khám phá và mở rộng vấn đề cao.	LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO1.4 LO1.5 LO2.1
Hình thức trình bày (10%)	- Không trình bày theo yêu cầu. - Rất khó đọc. - Không đẹp mắt.	- Trình bày theo yêu cầu nhưng không logic - Không dễ đọc. - Không đẹp mắt.	- Trình bày logic. - Khá dễ đọc. - Bình thường.	- Trình bày logic. - Dễ đọc. - Khá đẹp mắt.	- Trình bày logic. - Dễ đọc. - Đẹp mắt.	LO3.2 LO3.3