

TP. Hồ Chí Minh, Ngày tháng năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN **KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI**

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

Bảng 1: Thông tin tổng quát về học phần

❖ Tên học phần:	
Tiếng Việt:	Khởi nghiệp và đổi mới
Tiếng Anh:	Corporate entrepreneurship & Innovation
❖ Mã số học phần:	020447
❖ Thời điểm tiến hành:	
❖ Loại học phần:	Bắt buộc/Tự chọn
☐ Bắt buộc ☐ Tự chọn	
❖ Thuộc khối kiến thức/kỹ năng:	
☐ Kiến thức đại cương	☐ Kiến thức cơ sở ngành
☐ Kiến thức cơ bản	☒ Kiến thức bổ trợ
☐ Kiến thức chuyên ngành	☐ Học phần khóa luận/luận văn tốt nghiệp
☐ Học phần chuyên về kỹ năng chung	
❖ 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 học trước:	Quản trị marketing, Hành vi người tiêu dùng
Học phần song hành:	
Điều kiện khác:	
❖ Giảng viên phụ trách:	TS. Nguyễn Xuân Trường
Khoa/Bộ môn:	Marketing/Marketing cơ sở
Email:	ts.truong@gmail.com
Điện thoại:	0913 905 997

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Nghiên cứu về khởi nghiệp và đổi mới đã tăng lên đáng kể trên toàn thế giới trong những thập niên gần đây và hiện nay là một trong những chủ đề phổ biến nhất trong các trường kinh doanh hàng đầu. Học phần này tập trung vào lĩnh vực khởi nghiệp và đổi mới. Từ quan điểm học thuật, khởi nghiệp và đổi mới là những lĩnh vực phức tạp với những tranh luận đáng kể về định nghĩa và phạm vi của chúng. Từ góc nhìn thực tế, khởi nghiệp liên quan đến quá trình phát triển các dự án kinh doanh mới,

và / hoặc quảng bá tăng trưởng và đổi mới trong các công ty hiện có. Đổi mới không chỉ là về công nghệ mới mà còn về làm tốt hơn để nâng cao giá trị cho khách hàng, nhân viên và cổ đông.

Thành công trong khởi nghiệp đòi hỏi nhiều hơn là chỉ do may mắn và tiền bạc, đó là một quá trình gắn kết từ lập kế hoạch, phát triển ý tưởng, sáng tạo và chấp nhận rủi ro. Những lý do chính để nghiên cứu khởi nghiệp và đổi mới ở trình độ đại học là để tạo ra nhận thức về kinh doanh, để phát triển phân tích và kỹ năng sáng tạo và để khuyến khích tự phát triển của sinh viên vào kinh doanh kinh doanh với vai trò chủ sở hữu hoặc nhân viên.

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	Mô tả mục tiêu	Chuẩn đầu ra của CTĐT	Trình độ năng lực
G1	Cung cấp cho sinh viên một cái nhìn khái quát về lý thuyết, thực tiễn và bối cảnh kinh doanh và đổi mới ở cả cấp độ ngành và công ty.	Ks1, As1	II
G2	Sinh viên sẽ được cung cấp một nền tảng ý tưởng và hiểu biết được thiết kế để định hình suy nghĩ và hành vi của họ nhằm đánh giá cao vai trò của sự đổi mới và tinh thần kinh doanh và để nhận ra khả năng chính mình trong lĩnh vực này.	Ks2, Ss1, As1	III
G3	Sinh viên sẽ đạt được một sự hiểu biết tốt hơn về khả năng khởi nghiệp riêng của họ và hành vi có thể sáng tạo trong lập chiến lược, kế hoạch, tổ chức và giám sát các quá trình, thực thi hoạt động khởi nghiệp.	Ks4, Ss1, As2	III, IV
G4	Đạt được những kỹ năng cụ thể để có thể sáng tạo áp dụng khởi nghiệp trong bối cảnh thay đổi liên tục của môi trường.	Ss1, Ss2, As2, As3	V, VI
G5	Áp dụng được các kỹ năng truyền đạt, tạo cảm hứng về vấn đề và giải pháp khởi nghiệp tới người khác trong khởi nghiệp và sáng tạo.	Ss5, As3, As4	II, III

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	Sinh viên hiểu về tầm quan trọng của khởi nghiệp đối với nền kinh tế trong bối cảnh phức tạp và thay đổi liên tục hiện nay.	I
LO1.2	Giúp sinh viên giải thích được các khái niệm và các lý thuyết quan trọng liên quan đến khởi nghiệp và đổi mới.	T
LO1.3	Nhận thức được rằng tinh thần khởi nghiệp là có sẵn trong tất cả mọi người và môi trường đó là các tính trạng cá nhân kết hợp để tạo ra các kết quả kinh doanh.	T
LO1.4	Giải thích được các ví dụ thành công và không thành công của khởi nghiệp từ nhiều quan điểm bao gồm cả doanh nghiệp nhỏ, khởi nghiệp công nghệ, tổ chức lớn, dự án kinh doanh mạo hiểm và DN xã hội.	U
LO2.1	Giải thích được được lý thuyết về sự đổi mới và quá trình khuếch tán.	T, U
LO2.2	Nhận biết và mô tả được các loại hình đổi mới.	T, U
LO2.3	Áp dụng được các khái niệm đổi mới vào trường hợp trong các ngữ cảnh khác nhau.	U
LO3.1	Áp dụng được các mô hình đổi mới để đánh giá cơ hội đổi mới và con đường thương mại hoá.	U
LO3.2	Kiểm tra, đánh giá và hiểu những thách thức của việc thúc đẩy đổi mới trong các tổ chức lớn hơn.	U
LO3.3	Phát triển được thái độ tích cực, phát triển bản thân thông qua quá trình khởi nghiệp và sáng tạo mới.	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. Kế hoạch giảng dạy (Lesson plan)

Bảng 4: Kế hoạch giảng dạy (Lesson plan)

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học					CĐR học phần	Bài đánh giá
		Giờ lên lớp			Thực hành	Yêu cầu SV chuẩn bị trước		
		Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận				
Buổi 1	Ch1: Khởi nghiệp là tất yếu 1.1. Khởi nghiệp là gì 1.2. Khởi nghiệp kinh doanh là gì 1.3. Tư duy khởi nghiệp 1.4 Quản lý và khởi nghiệp. 1.5 Khởi nghiệp là tất yếu 1.6. Bản chất khởi nghiệp: Nắm vững qui trình	2,5	1	1,5			LO1.1	A1.2 A2.1

	1.7. Khởi sự kinh doanh khác biệt 1.8. Mô hình khởi nghiệp DN tổng thể .							
Buổi 2	Ch.2: Các cấp độ khởi nghiệp và đổi mới trong tổ chức 2.1. Khám phá các chiều kích của khởi nghiệp 2.2. Khởi nghiệp doanh nghiệp 2.3. Đổi mới trong doanh nghiệp 2.4. Cường độ khởi nghiệp: kết hợp độ tự do và tần suất khởi nghiệp 2.5. Lưới khởi nghiệp cho tổ chức 2.6. Những điều biết và chưa biết về khởi nghiệp.	2,5	1,5	1			LO1.2 LO2.1	A1.2 A2.1
Buổi 3	Ch.3: Các dạng khởi sự kinh doanh 3.1. Doanh nghiệp mạo hiểm: Đưa lĩnh vực kinh doanh mới vào công ty 3.2. Chiến lược khởi nghiệp: đổi mới theo lợi thế cạnh tranh 3.3. Mô hình kinh doanh chiếc xe cho doanh nghiệp khởi nghiệp 3.4. Cách mạng đổi mới mở 3.5. Sáng tạo: Đổi mới mở theo đuổi ý tưởng	2,5	1,5	1			LO1.3 LO2.2	A1.2 A1.3 A2.1
Buổi 4	Ch4: Nguồn lực nhân sự trong doanh nghiệp khởi nghiệp 4.1. Sáng tạo cá nhân trong một công ty 4.2. Quy trình sáng tạo 4.3. Khuông khổ sáng tạo 4.4. Kỹ thuật sáng tạo và chất lượng sáng tạo 4.5. Nhân cách doanh nhân 4.6. Động lực hành vi của doanh nhân 4.7. Động lực khởi nghiệp và vai trò quan trọng của hệ thống khen thưởng	2,5	1	1,5			LO1.3 LO2.3	A1.2 A2.1
Buổi 5	Ch.5: Chiến lược công ty và khởi nghiệp 5.1. Sự thay đổi bối cảnh 5.2. Logic theo bối cảnh cạnh tranh 5.3. Vai trò của quản trị chiến lược và chiến lược công ty. 5.4. Tích hợp khởi nghiệp với chiến lược 5.5. Quản trị chiến lược đổi mới: Một danh mục tiếp cận 5.6. Công nghệ, tinh thần khởi nghiệp và chiến lược 5.7. Giới hạn công nghệ và nền tảng 5.8. Khái niệm chìa khóa chiến lược: Khởi nghiệp là một sự khác biệt 5.9. Chiến lược khởi nghiệp: Một số yếu tố	2,5	1	1,5			LO1.3 LO2.2 LO3.1 LO3.2	A1.2 A2.1

	quyết định.							
Buổi 6	Ch6: Cấu trúc của công ty khởi nghiệp 6.1. Thành phần của cấu trúc 6.2. Các dạng cấu trúc: Liên kết với chiến lược khởi nghiệp 6.3. Cấu trúc doanh nghiệp khởi nghiệp và khái niệm chu kỳ 6.4. Dự án khởi nghiệp: cấu trúc bên trong cấu trúc 6.5. Mối quan hệ cấu trúc giữa sáng kiến khởi nghiệp và công ty.	2,5	1,5	1			LO1.3 LO1.4 LO3.2	A1.2 A2.1 A2.2
Buổi 7	Ch.7: Phát triển văn hóa khởi nghiệp 7.1. Bản chất của văn hóa tổ chức 7.2. Các dạng văn hóa chung 7.3. Các yếu tố của văn hóa khởi nghiệp 7.4. Văn hóa trong văn hóa 7.5. Sự lãnh đạo và văn hóa 7.6. Luật lệ cho khởi nghiệp	2,5	1	1,5			LO1.3 LO2.3 LO3.2	A1.2 A2.1 A2.2
Buổi 8	Ch.8: Khó khăn trong thực hiện khởi nghiệp 8.1. Khuôn khổ nhận biết được những trở ngại 8.2. Giới hạn của doanh nghiệp khởi nghiệp 8.3. Doanh nghiệp đổi mới hoặc nhà quản lý tinh ranh 8.4. Vượt qua những trở ngại và khó khăn 8.5. Tập trung giải quyết trở ngại đúng thời điểm 8.6. Marketing cho khởi nghiệp	2,5	1,5	1			LO1.4 LO2.2 LO3.3	A1.2 A2.1 A2.2
Buổi 9	Ch.9: Dẫn dắt tổ chức kinh doanh 9.1. Nhà quản lý cấp cao trong tổ chức khởi nghiệp 9.2. Mệnh lệnh của các nhà lãnh đạo chiến lược 9.3. Quản trị song hành: Cân bằng giữa mới và cũ 9.4. Nhà quản lý cấp trung: Mấu chốt trong tổ chức khởi nghiệp 9.5. Hướng dẫn cho lãnh đạo trong các cấp trong tổ chức	2,5	1,5	1			LO2.1 LO3.1	A1.2 A2.1 A2.2
Buổi 10	Ch.10: Đánh giá điều hành doanh nghiệp khởi nghiệp 10.1. Đánh giá hoạt động khởi nghiệp trong công ty 10.2. Hệ thống tiếp cận: đánh giá sức khỏe khởi nghiệp 10.3. Đánh giá dự án khởi nghiệp độc lập	2,5	1	1,5			LO1.4 LO2.2 LO3.2 LO3.3	A1.2 A2.1 A2.2

	10.4. Phát triển chiến lược khởi nghiệp 10.4. Phát triển kế hoạch kinh doanh 10.5. Xây dựng kế hoạch liên hoàn toàn diện 10.6. Khởi nghiệp phù hợp: tập trung 2 mặt							
Buổi 11	Ch.11: Kiểm soát và hoạt động khởi nghiệp 11.1. Giá trị của khởi nghiệp 11.2. Bản chất của kiểm soát trong tổ chức 11.3. Chiều kích của kiểm soát và khởi nghiệp 11.4. Tiếp cận kiểm soát và khởi nghiệp như một sự bổ sung 11.5. Mở rộng trên khái niệm xa lầy 11.6. Kiểm soát chi phí 11.7. Khái niệm hồ lợi nhuận	2,5	1,5	1			LO1.4 LO2.1 LO2.3 LO3.3	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 đã học, phát triển một sản phẩm mới cho một doanh nghiệp đang có hoặc dự kiến thành lập mới từ ý tưởng đến tung sản phẩm ra mới thị trường.
- 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. NGUỒN HỌC LIỆU (LEARNING RESOURCES: COURSE BOOKS, REFERENCE BOOKS, AND SOFTWARES)

Bài giảng

- Nguyễn Xuân Trường. (2017). Bài giảng Khởi nghiệp và đổi mới.

Giáo trình

- Micheal H. Morris., Donald F. Kuratko., & Jeffrey G. Covin. (2011). *Corporate Entrepreneurship & Innovation, 3th edition*. South-Western Cengage learning;

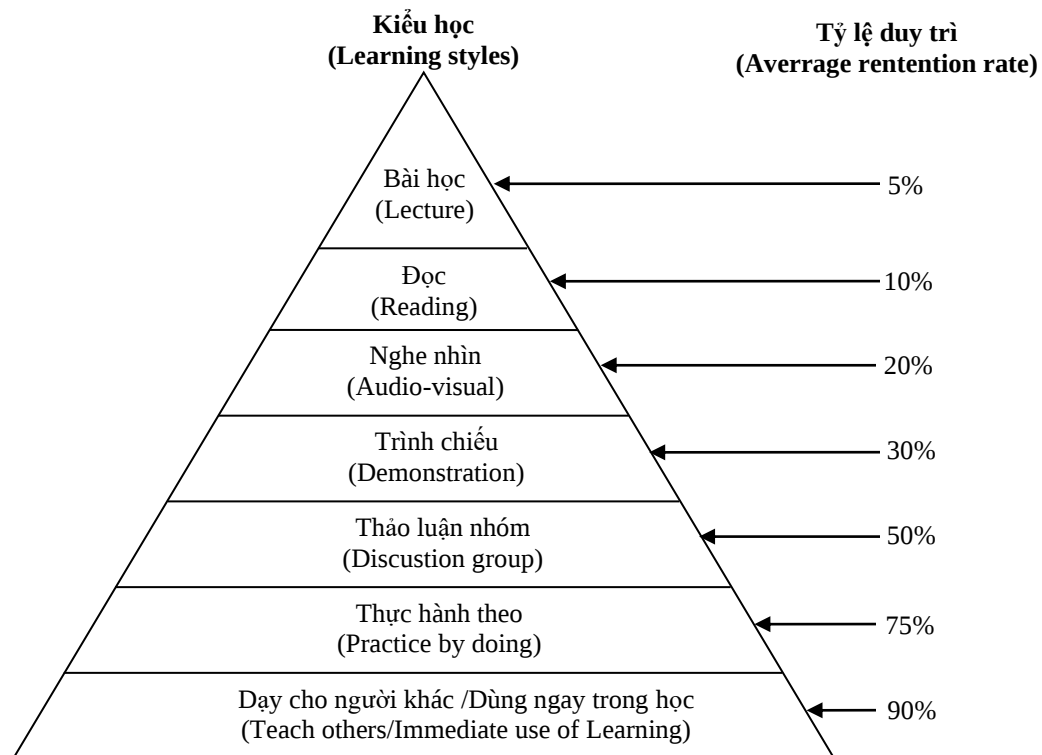
Tài liệu tham khảo

- Mazzarol, T.W. (2011) *Entrepreneurship and Innovation: Cases and Readings*, Tilde University Press, Prahran, Vic.
- Bessant, J. & Tidd, J. (2015). *Innovation and Entrepreneurship*. Third ed. Chichester, UK: John Wiley & Sons.
- Donald F. Kurato. (2014). *Entrepreneurship Theory, Process, Practice*, 9th edition. Cengage Learning.

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)

(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	Bài đánh giá/thời gian	Nội dung đánh giá	CĐR học phần	Số lần đánh giá/thời điểm	Tiêu chí đánh giá	Tỷ lệ (%)
A1. Đánh giá quá trình	A 1.1	Thái độ, kỹ năng mềm, năng lực tự chủ	LO3.1 LO3.2	11 lần/ trong suốt các buổi học	Sự tham dự lớp/chuyên cần	6
	A 1.2	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	6
	A 1.3	Bài nghiên cứu case study tiếng Anh	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	8
	A 1.4	Bài tập nhóm thuyết trình	LO1.4 LO2.1 LO2.2 LO2.3 LO3.1 LO 3.3	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 LO2.2	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 LO3.3	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.

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)	
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch PTSPM - <i>Đánh giá tình hình và hoạch định</i> (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 LO2.1 LO2.2 LO2.3
Hoạch định được chiến lược & kế hoạch PTSPM - <i>Giải quyết vấn đề đặt ra</i> (20%)	- Sản phẩm mới rất bình thường, đơn giản, không khác biệt. - 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.	- Sản phẩm mới phát triển ra có mức độ độc đáo 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 trung bình. - Trả lời các câu hỏi chất vấn ở mức bình thường.	- Sản phẩm mới phát triển ra có mức độ độc đáo tương đối. - 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.	- Sản phẩm mới phát triển ra có độ độc đáo khá cao. - Sử dụng các giải pháp có hiệu quả khá tốt để giải quyết vấn đề đặt ra. - 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.	- Sản phẩm mới phát triển ra có độ độc đáo cao. - 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 LO2.1 LO2.2 LO2.3
Phối hợp nhóm trong thực hiện bài và thuyết trình (20%)	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	LO2.2 LO2.3

	thành viên nhóm với nhau và với lớp kém.	thành viên nhóm với nhau và với lớp bình thường.	nhau và với lớp.	nhau và với lớp.	giữa các thành viên nhóm với nhau và với lớp.	
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 LO2.3 LO3.1
Tính sáng tạo (10%)	• Đi theo lối mòn. • Không có phong cách riêng.	• Không có sự sáng tạo. • Có phong cách bình thường.	• Có sự sáng tạo tương đối cao. • Có phong cách riêng. • Sự khác biệt không rõ.	• 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.	• Có sự sáng tạo cao trong việc đề xuất chiến lược và các giải pháp. • Có phong cách độc đáo, sáng tạo riêng. • Có sự khác biệt rõ ràng.	LO1.4 LO2.2 LO2.3 LO3.1
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.	LO2.3 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. • Phụ lục và tài liệu tham khảo không đủ.	• 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.	• 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.	• 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. • Có phụ lục và tài liệu tham khảo đầy đủ, đúng.	LO1.4 LO2.1 LO2.2 LO2.3
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.	LO3.1 LO3.2

BẢNG 7: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI TẬP 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)	
Kết cấu và tính logic của bài viết (15%)	• Kết cấu không chặt chẽ. • Thiếu sự liên kết. • Thiếu tính logic.	• Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không chặt chẽ. • Tính logic không cao	• Kết cấu rõ ràng. • Sự liên kết không tốt. • Tính logic chưa cao.	• Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Tính logic tương đối cao.	• Kết cấu chặt chẽ. • Có sự liên kết tốt. • Có tính logic cao.	LO2.1 LO2.2
Phân dịch ra tiếng Việt (20%)	• Dịch kém, sai lỗi nhiều. • Dịch chưa hết bài viết. • Chưa thể hiện được tinh thần của bài viết.	• Dịch tương chưa tốt. • Dịch chưa hết bài viết. • Thể hiện mức độ bình thường.	• Dịch tương đối tốt. • Dịch tương đối đầy đủ. • Thể hiện được tinh thần của bài viết tương đối tốt.	• Dịch khá tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết khá tốt.	• Dịch tốt. • Dịch đầy đủ bài viết. • Thể hiện được tinh thần của bài viết.	LO2.1 LO2.2
Phân liên hệ thực tế (25%)	• Liên hệ chưa đủ 3 công ty hoặc ngành hàng. • Không có sự đa dạng của các công ty liên hệ. • Chưa sát thực, thông tin không mới mẻ. • Yếu, không cập nhật.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty không cao. • Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. • Không cập nhật.	• Liên hệ được ít nhất 3 công ty hoặc ngành hàng. • Mức độ đa dạng của các công ty cao. • Chưa sát thực, thông tin ít mới mẻ. • Tương đối tốt.	• 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 khá tốt.	• 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.	LO2.1 LO2.2 LO3.2 LO3.3
Phân rút ra bài học (25%)	• 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 áp dụng được vào thực tế.	• Bài học tương đối sát với chủ đề và nội dung của case study. • Tương đối phù hợp với thực tế. • Tương đối dễ áp dụng được vào thực tế.	• 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 để áp dụng được vào thực tế.	• Bài học sát với chủ đề và nội dung của case study. • Phù hợp với thực tế. • Có tính khả thi tương đối cao để áp dụng được vào thực tế.	• 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.	LO3.2 LO3.3
Hình Thức (10%)	• Chưa đúng qui định. • Kém thẩm mỹ. • Sai lỗi chính tả > 20 lỗi.	• Theo đúng qui định. • Tính thẩm mỹ bình thường. • Sai lỗi chính tả 15 - 20 lỗi.	• Theo đúng qui định. • Tính thẩm mỹ tương đối cao. • Sai lỗi chính tả 10-15 lỗi.	• Theo đúng qui định. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả từ 5-10 lỗi.	• Theo đúng qui định. • Có tính thẩm mỹ cao. • Sai lỗi chính tả dưới 5 lỗi.	LO3.2 LO3.3
Thời gian nộp (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 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%)	- Chưa logic, hợp lý. - Khó đọc. - Không đẹp mắt.	- Mức độ logic, hợp lý bình thường. - Không dễ đọc. - Không đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Khá dễ đọc. - Bình thường.	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Khá đẹp mắt.	- Logic, hợp lý. - Dễ đọc. - Đẹp mắt.	LO3.2 LO3.3