

TP Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
TRUYỀN THÔNG MARKETING

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

Bảng 1: Thông tin tổng quát về học phần

| | |
|---|---|
| ❖ Tên học phần: | |
| Tiếng Việt: | Truyền thông Marketing |
| Tiếng Anh: | Marketing Communications |
| ❖ Mã số học phần: | 010887 |
| ❖ 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 bản <input type="checkbox"/> Kiến thức chuyên ngành <input type="checkbox"/> Học phần chuyên về kỹ năng chung | <input type="checkbox"/> Kiến thức cơ sở ngành <input checked="" type="checkbox"/> Kiến thức ngành <input type="checkbox"/> Kiến thức khác <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 học trước: | Nguyên lý Marketing, Quản trị marketing, Nghiên cứu marketing, Hành vi người tiêu dùng |
| Học phần song hành: | Quản trị sản phẩm, Quản trị giá, Quản trị kênh phân phối |
| Điều kiện khác: | |
| ❖ Giảng viên phụ trách: | ThS. Nguyễn Hoàng Chi |
| Khoa/Bộ môn: | Marketing/Marketing cơ sở |
| Email: | Nguyenhoangchi2003@yahoo.com |
| Điện thoại: | 028 3 872 6789 (462) |

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Chiến lược truyền thông marketing là nền tảng để xây dựng các kế hoạch và chương trình cho từng công cụ chiêu thị cụ thể, liên quan đến việc phân bổ các nguồn lực để đạt được các mục tiêu tiếp thị đã xác định

Các thành phần cốt lõi của chiến lược truyền thông marketing bao gồm: lựa chọn thị trường mục tiêu, xây dựng phối thức chiêu thị, lựa chọn phương tiện, hoạch định ngân sách sao cho phù hợp để đạt được các mục tiêu xác định

Thực hiện được kế hoạch truyền thông marketing thành công đòi hỏi sự hiểu biết sâu sắc về thị trường mục tiêu, sự am hiểu về các thuộc tính trong mỗi thành phần của phối thức IMC, sự nhạy bén với môi trường mà công ty đang hoạt động

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 để được nhận biết bản chất và chức năng truyền thông marketing trong kế hoạch marketing. | Ks5, Ks6 | II |
| G2 | Sinh viên có khả năng mô tả được quá trình truyền thông marketing tổng hợp và các yếu tố của nó | Ks5 | II |
| G3 | Sinh viên có thể xem xét nguyên nhân làm gia tăng vai trò truyền thông marketing tổng hợp trong việc hoạch định và thực hiện chương trình truyền thông khuyến mại | Ks5, Ks6, Ks7 | III |
| G4 | Phân tích và đánh giá được sự khác nhau giữa các yếu tố của marketing và các yếu tố của chiêu thị từ đó phối hợp để chất lượng truyền thông cung cấp cho khách hàng được hiệu quả. | Ks6, Ks7, Ks8, As3 | III, IV |
| G5 | Phân tích và đánh giá các chiến lược truyền thông marketing trong kinh doanh của doanh nghiệp | Ks6, Ks7, Ks8, As3 | III, IV |
| G6 | Sinh viên có thể tổ chức việc quản lý chiến lược phát triển truyền thông marketing của một doanh nghiệp | Ks7, Ks8, Ss1, Ss3, As1, As2 | IV, V |

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 truyền thông marketing | I |
| LO1.2 | Phân tích và đánh giá các chiến lược truyền thông marketing trong kinh doanh của doanh nghiệp | T |
| LO1.3 | Hoạch định được chiến lược truyền thông cho doanh nghiệp | 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 truyền thông 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 | CDR học phần | Đánh giá |
|-----------|---|-----------------------------|---------|-----------|-----------|---------------------------|---|------------------------------|
| | | Số tiết | | | | | | |
| | | Lý thuyết | Bài tập | Thảo luận | | | | |
| Buổi 1 | Chương 1: TỔNG QUAN VỀ TRUYỀN THÔNG MARKETING 1.1 Khái quát về truyền thông marketing 1.2 Truyền thông marketing tổng hợp 1.3 Phối thức truyền thông marketing | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO2.1 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 2 | Chương 1: TỔNG QUAN VỀ TRUYỀN THÔNG MARKETING 1.4 Quản trị truyền thông marketing 1.5 Quy trình hoạch định một kế hoạch truyền thông | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO2.1 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 3 | Chương 2: QUÁ TRÌNH TRUYỀN THÔNG MARKETING 2.1 Quá trình truyền thông 2.2 Quá trình đáp ứng các thông tin 2.3 Mức độ quan tâm của người nhận trong quá trình truyền thông 2.4 Quá trình đáp ứng nhận thức trong truyền thông | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO2.1 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 4 | Chương 3: THIẾT LẬP MỤC TIÊU VÀ NGÂN SÁCH CHIÊU THỊ 3.1 Mục tiêu chiêu thị 3.2 Xác định ngân sách cho chiêu thị | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO2.1 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 5 | Chương 4: QUẢNG CÁO & QUẢN TRỊ QUẢNG CÁO 4.1 Khái quát quảng cáo & quản trị quảng cáo 4.2 Quy trình lập kế hoạch quảng cáo 4.3 Hoạch định chiến lược thông điệp | 2,5 | | 1,5 | | | LO1.1 LO1.2 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |

| | | | | | | | | |
|-------------|---|-------------|-----------|-------------|--|--|--|--------------------------------------|
| Buổi 6 | Chương 4: QUẢNG CÁO & QUẢN TRỊ QUẢNG CÁO 4.4 Chọn lựa chiến lược phương tiện quảng cáo 4.5 Phát triển chiến lược sáng tạo trong quảng cáo | 1,5 | 1,0 | 1,5 | | | LO1.1 LO1.2 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 7 | Chương 5: KHUYẾN MẠI & QUẢN TRỊ KHUYẾN MẠI 5.1 Khái niệm và vai trò của khuyến mại 5.2 Quy trình hoạch định kế hoạch khuyến mại 5.3 Khuyến mại đối với người tiêu dùng 5.4 Khuyến mại đối với hệ thống kênh phân phối 5.5 Khuyến mại đối với lực lượng bán hàng của công ty 5.6 Phối hợp khuyến mại và quảng cáo | 2,5 | 1,0 | 1,5 | | | LO1.1 LO1.2 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A2.1 |
| Buổi 8 | Chương 6: BÁN HÀNG TRỰC TIẾP 6.1 Vai trò của bán hàng trực tiếp 6.2 Hoạt động bán hàng trực tiếp 6.3 Quy trình hoạch định kế hoạch bán hàng 6.4 Đánh giá và kiểm soát các nỗ lực bán hàng 6.5 Cải thiện kết quả bán hàng | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A1.4 A2.1 |
| Buổi 9 | Chương 7: QUAN HỆ CÔNG CHÚNG 7.1.Vai trò của quan hệ công chúng (PR) 7.2 Các đặc điểm của PR 7.3 Xác định đối tượng PR 7.4 Quy trình hoạch định kế hoạch PR 7.5 Các công cụ PR | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A1.4 A2.1 |
| Buổi 10 | Chương 8: MARKETING TRỰC TIẾP 8.1 Các khái niệm 8.2 Các hình thức của marketing trực tiếp 8.3 Đặc điểm của marketing trực tiếp 8.4 Các quyết định về marketing trực tiếp | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A1.4 A2.1 |
| Buổi 11 | Chương 9 : TRUYỀN THÔNG MARKETING NHÌN TRÊN DIỆN RỘNG 9.1 Đánh giá và điều khiển chương trình chiêu thị 9.2 Các đặc trưng của hệ thống đánh giá điều khiển chương trình chiêu thị 9.3 Quy trình đánh giá 9.4 Điều khiển | 2,0 | 1,0 | 1,0 | | | LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO2.1 LO2.2 LO3.1 | A1.1 A1.2 A1.3 A1.4 A2.1 |
| Cộng | | 22,5 | 10 | 12,5 | | | | |

- 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, lập một chiến lược marketing cho một doanh nghiệp đang có hoặc dự kiến thành lập mới để đưa sản phẩm ra thị trường quốc tế một cách thành công.
- 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

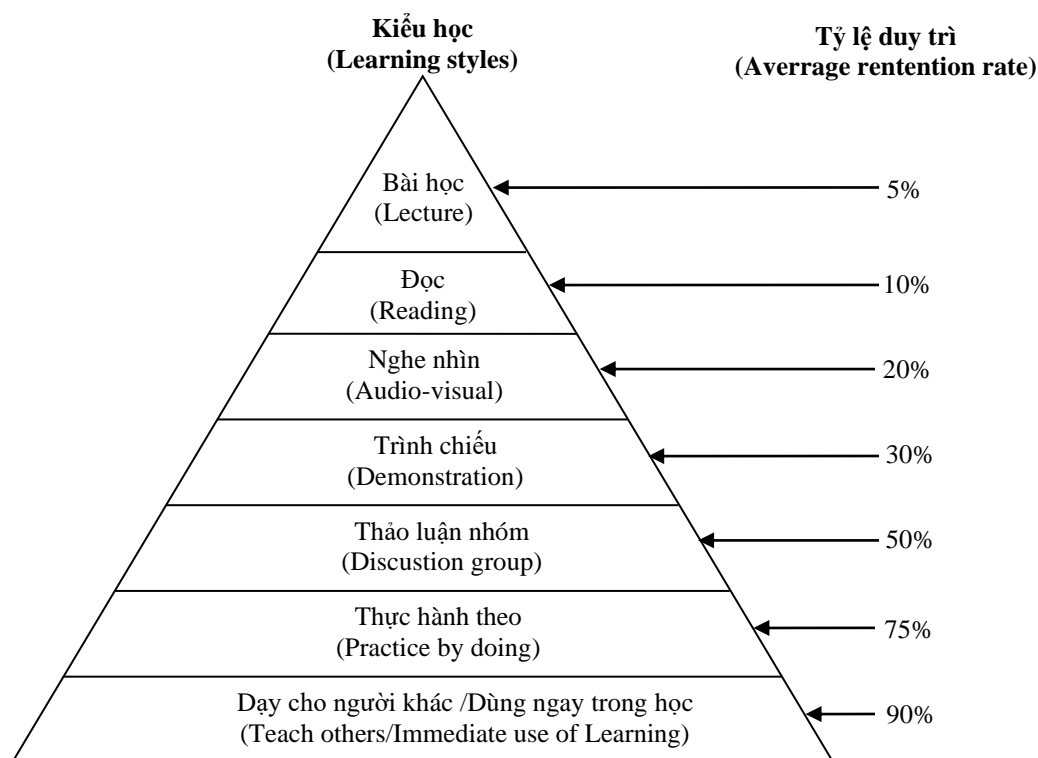
Ngoài tài liệu giáo viên biên soạn Powerpoint, các tài liệu phục vụ cho môn học bao gồm

- Giáo trình chính: Quản trị chiêu thị - TS Trần Thị Ngọc Trang – NXB Lao Động – Xã Hội 2008
- Tài liệu tham khảo:
 - Quản trị chiêu thị – TS Hoàng Trọng; Hoàng Thị Phương Thảo – NXB Thống Kê
 - Principles of Integrated Marketing Communications – Lawrence Ang - NXB Khoa học và KT
 - Marketing định hướng vào khách hàng – TS Vũ Trọng Hùng & TS Phan Đình Quyên dịch và biên soạn – NXB Đồng Nai
 - Marketing căn bản – Philip Kotler – NXB Thống kê 2008
 - Quản trị Marketing – Philip Kotler – NXB Thống kê 2008
 - Công nghệ quảng cáo, Otto Kleppner – Thomas Russell – NXB Khoa học và kỹ thuật, Hà Nội 2008
 - Hoàn Thiện dịch vụ khách hàng – Ngọc Hoa - NXB Lao động XH 2006

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 | 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 | Thảo luận nhóm | LO1.1 LO1.2 LO1.3 | 11 lần/ trong suốt các buổi học | Hiểu bài, giải thích được | 10 |

| | | | | | | |
|--------------------------------|-------|---------------------------|---|---|--|----|
| | A 1.4 | 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 8 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 | LO1.4 LO2.1 LO2.2 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.

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) | | | | |
|-------------------------------|--|--|---|---|---|
| | 0 - <4đ | 4 - <5đ | 5 - <7đ | 7 - <9đ | Từ 9 - 10đ |
| Nội dung đề tài (50%) | <ul style="list-style-type: none"> Không đưa ra mục tiêu đề tài Không logic Không ứng dụng lý thuyết môn học để phân tích Không có liên kết giữa các phần của đề tài Không sử dụng minh chứng là các số liệu, bảng biểu,.. thực tế để phân tích | <ul style="list-style-type: none"> Mục tiêu đề tài không rõ ràng Logic mức thấp Ứng dụng rất ít lý thuyết môn học để phân tích Rất ít liên kết giữa các phần của đề tài Sử dụng minh chứng là các số liệu, bảng biểu,.. quá cũ, lạc hậu để phân tích Không trích dẫn nguồn rõ ràng | <ul style="list-style-type: none"> Mục tiêu đề tài còn chung chung Logic mức trung bình Ứng dụng mức trung bình lý thuyết để phân tích Có sự kết hợp giữa các phần của đề tài nhưng phân tích còn nhiều phần chưa thuyết phục Sử dụng chưa đủ minh chứng là các số liệu, bảng biểu,.. thực tế để phân tích Trích dẫn nguồn thông tin chưa rõ ràng | <ul style="list-style-type: none"> Mục tiêu đề tài khá rõ ràng, cụ thể Khá Logic Ứng dụng khá tốt lý thuyết môn học để phân tích Kết hợp khá tốt giữa các phần của đề tài Phân tích khá thuyết phục Sử dụng khá tốt minh chứng là các số liệu, bảng biểu,.. thực tế để phân tích Trích dẫn nguồn thông tin rõ ràng nhưng tính tin cậy chưa cao | <ul style="list-style-type: none"> Mục tiêu đề tài rất rõ ràng, cụ thể Rất Logic Ứng dụng rất tốt lý thuyết môn học để phân tích Kết hợp rất tốt giữa các phần của đề tài Phân tích rất thuyết phục Sử dụng rất tốt minh chứng là các số liệu, bảng biểu thực tế,.. để phân tích Nguồn thông tin rõ ràng, đáng tin cậy |
| Kết cấu đề tài (25%) | <ul style="list-style-type: none"> Lý thuyết quá dài dòng, hoặc quá vắn tắt Phân tích thực trạng rất ít Không nhận xét và không đưa ra hướng giải pháp đề nghị Không giới thiệu đề tài và không đưa ra kết luận đề tài | <ul style="list-style-type: none"> Lý thuyết khá dài dòng, hoặc còn vắn tắt chưa đủ Phân tích thực trạng ít Nhận xét qua loa, hướng giải pháp đề nghị còn quá ít Giới thiệu đề tài qua loa, kết luận đề tài không rõ ràng | <ul style="list-style-type: none"> Lý thuyết hơi dài dòng, hoặc hơi vắn tắt Phân tích thực trạng chưa đầy đủ Nêu nhận xét được, đưa ra hướng giải pháp đề nghị còn chung chung Giới thiệu đề tài tương đối rõ ràng, kết luận đề tài chưa thể hiện đúng mục tiêu đề tài | <ul style="list-style-type: none"> Lý thuyết khá tốt, Phân tích thực trạng khá đầy đủ Nhận xét đưa ra hướng giải pháp đề nghị khá tốt Giới thiệu đề tài khá tốt, kết luận đề tài thể hiện đúng mục tiêu đề tài | <ul style="list-style-type: none"> Lý thuyết rất tốt, Phân tích thực trạng rất đầy đủ, hợp lý Nhận xét đưa ra hướng giải pháp đề nghị rất tốt Giới thiệu đề tài rất tốt, kết luận đề tài thể hiện rất tốt mục tiêu đề tài |
| Ý tưởng sáng tạo (10%) | <ul style="list-style-type: none"> Hoàn toàn không có sáng tạo trong đề tài | <ul style="list-style-type: none"> Có sáng tạo nhưng không khả thi | <ul style="list-style-type: none"> Có ý tưởng sáng tạo nhưng tính khả thi không cao | <ul style="list-style-type: none"> Có ý tưởng sáng tạo và tính khả thi khá | <ul style="list-style-type: none"> Có ý tưởng sáng tạo và có tính khả thi rất cao |

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|--|
| Kỹ năng làm việc nhóm (10%) | <ul style="list-style-type: none"> • Hoàn toàn không tốt | <ul style="list-style-type: none"> • Không được tốt lắm | <ul style="list-style-type: none"> • Trung bình | <ul style="list-style-type: none"> • Khá tốt | <ul style="list-style-type: none"> • Rất tốt |
| Hình thức trình bày đề tài (5%) | <ul style="list-style-type: none"> • Rất cầu thả • Sai qui định • Sai rất nhiều lỗi chính tả | <ul style="list-style-type: none"> • Không đẹp, khó nhìn • Chưa đúng qui định • Sai nhiều lỗi chính tả | <ul style="list-style-type: none"> • Đẹp, nhưng trình bày chưa được rõ ràng • Đúng qui định • Còn sai lỗi chính tả | <ul style="list-style-type: none"> • Khá đẹp, trình bày khá rõ ràng • Khá đúng qui định • Không sai lỗi chính tả | <ul style="list-style-type: none"> • Rất đẹp, trình bày rất rõ ràng • Hoàn toàn đúng qui định, • Không sai lỗi chính tả |

BẢNG 7: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ THẢO LUẬN NHÓM TẠI LỚP

| Tiêu chí Trọng số | CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM) | | | | |
|----------------------------------|---|--|---|--|---|
| | 0 - <4đ | 4 - <5đ | 5 - <7đ | 7 - <9đ | Từ 9 - 10đ |
| Hình thành nhóm (10%) | <ul style="list-style-type: none"> • Hoàn toàn không tuân thủ theo yêu cầu của giảng viên | <ul style="list-style-type: none"> • Tuân thủ theo yêu cầu của giảng viên chưa được tốt | <ul style="list-style-type: none"> • Tương đối tuân thủ theo yêu cầu của giảng viên | <ul style="list-style-type: none"> • Tuân thủ theo yêu cầu của giảng viên ở mức độ khá tốt | <ul style="list-style-type: none"> • Tuân thủ theo yêu cầu của giảng viên ở mức độ rất tốt |
| Tinh thần thảo luận (30%) | <ul style="list-style-type: none"> • Không tích cực, không đóng góp ý kiến cho nhóm khác • Không nghiêm túc | <ul style="list-style-type: none"> • Còn thụ động, đóng góp ý kiến cho nhóm khác không nhiều • Chưa nghiêm túc | <ul style="list-style-type: none"> • Có đóng góp ý kiến cho nhóm khác (mức độ trung bình khá) • Nghiêm túc | <ul style="list-style-type: none"> • Có tích cực, có đóng góp ý kiến cho nhóm khác (mức độ khá) • Khá nghiêm túc | <ul style="list-style-type: none"> • Rất tích cực, có đóng góp ý kiến cho nhóm khác (mức độ rất tốt) • Rất nghiêm túc |
| Nội dung thảo luận (40%) | <ul style="list-style-type: none"> • Không liên quan đến vấn đề gợi ý • Trình bày rất khó hiểu | <ul style="list-style-type: none"> • Chưa tập trung nhiều vào vấn đề gợi ý • Trình bày hơi khó hiểu | <ul style="list-style-type: none"> • Liên quan đến vấn đề gợi ý (mức trung bình) • Trình bày tương đối được | <ul style="list-style-type: none"> • Liên quan đến vấn đề gợi ý (mức khá) • Trình bày khá dễ hiểu, khá rõ ràng | <ul style="list-style-type: none"> • Liên quan đến vấn đề gợi ý (hoàn toàn rất tốt) • Trình bày rất rõ ràng, dễ hiểu |
| Ý tưởng sáng tạo (10%) | <ul style="list-style-type: none"> • Hoàn toàn không có | <ul style="list-style-type: none"> • Ít sáng tạo | <ul style="list-style-type: none"> • Tương đối sáng tạo | <ul style="list-style-type: none"> • Khá sáng tạo | <ul style="list-style-type: none"> • Rất sáng tạo |
| Thời gian (10%) | <ul style="list-style-type: none"> • Trễ hơn >10' | <ul style="list-style-type: none"> • Trễ hơn 8-<10' | <ul style="list-style-type: none"> • Trễ hơn 5-<8' | <ul style="list-style-type: none"> • Trễ hơn 2-<5' | <ul style="list-style-type: none"> • Không vi phạm thời gian hoặc trễ hơn không quá 2' |

BẢNG 8: CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ BÀI THI HẾT MÔN

| Tiêu chí Trọng số | CHI TIẾT ĐÁNH GIÁ (ĐIỂM) | | | | |
|---|---|--|--|--|---|
| | 0 - <4đ | 4 - <5đ | 5 - <7đ | 7 - <9đ | Từ 9 - 10đ |
| 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 dưới 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 trên 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 gần hết/ 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. |