

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số 38/QĐ-CDKT ngày 15 tháng 01 năm 2021
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị)

Tên ngành, nghề: Thương mại điện tử

Mã ngành, nghề: 6340122

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương.

Thời gian đào tạo: 2,5 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Sau khi học xong chương trình người học có khả năng: Sử dụng, khai thác được các ứng dụng thương mại điện tử phổ biến trong doanh nghiệp; Sử dụng được các ứng dụng thanh toán điện tử, phần mềm bảo mật thông tin, chữ ký số, các giao thức an toàn; Quản trị Website thương mại điện tử và các giao dịch trực tuyến; Có khả năng giao tiếp trong kinh doanh; Cài đặt các chế độ, các ứng dụng thông dụng trên máy tính, khắc phục các sự cố thông thường của máy tính; Quản lý cơ sở dữ liệu; Sử dụng tốt các công cụ trên mạng Internet: tìm kiếm, lưu trữ, trao đổi, chia sẻ thông tin, thư điện tử, chat, các công cụ mạng xã hội, khai thác các ứng dụng trên thiết bị di động;

1.2. Mục tiêu cụ thể:

- Về kiến thức:

+ Phân biệt được các kiến thức chuyên môn cơ bản về kinh doanh thương mại truyền thống và kinh doanh trên mạng;

+ Vận dụng được các kiến thức về nghiệp vụ kinh doanh thương mại: đàm phán ký kết hợp đồng mua bán, khai báo hải quan, thanh toán, vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa trong lĩnh vực thương mại;

+ Xác định và vận dụng được các phương thức, mô hình giao dịch điện tử, khai báo hải quan điện tử, thanh toán điện tử, marketing điện tử trong hoạt động kinh doanh;

+ Phân biệt được các ngôn ngữ lập trình, cơ sở dữ liệu trong xây dựng website thương mại. Vận dụng các kiến thức về mạng máy tính, an ninh mạng và chữ ký số trong quản trị mạng, bảo mật và bảo toàn thông tin.

- Về kỹ năng:

+ Thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh cụ thể trong giao dịch ký kết hợp đồng mua bán, khai báo hải quan, thanh toán, giao nhận, vận tải và bảo hiểm hàng hóa;

+ Sử dụng được tiếng Anh thương mại để tham gia các hoạt động kinh doanh trên mạng;

+ Phân biệt được các rủi ro, tổn thất và các điều kiện bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu. Lập được chứng từ, hợp đồng bảo hiểm hàng hóa, cũng như các chứng từ khiếu nại công ty bảo hiểm bồi thường khi hàng hóa bị tổn thất;

+ Thực hiện tổ chức kinh doanh trên mạng Internet, sử dụng thành thạo các công cụ tìm kiếm trên Internet, khai thác thông tin, đối tác, mở rộng thị trường kinh doanh, thực hiện thành thạo các giao dịch thương mại điện tử;

+ Thiết kế, khai thác, sử dụng, bảo trì Website thương mại phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: tìm kiếm khách hàng, nhà cung cấp hàng hoá trong nước và trên thế giới; tìm kiếm, phân tích thông tin thị trường trong nước và quốc tế; cung cấp thông tin, giới thiệu sản phẩm, doanh nghiệp với người mua trong nước và trên thế giới;

+ Vận dụng kiến thức văn hóa kinh doanh vào kỹ năng tiếp thị và quản trị tiếp thị trên Internet;

+ Đọc và soạn thảo được các văn bản kinh doanh (báo giá, chào hàng, hợp đồng, thư tín thương mại)

+ Có khả năng làm việc theo nhóm và kỹ năng hợp tác trong tác nghiệp.

- Về thái độ:

+ Chấp hành đường lối, chủ trương của Đảng và chính sách, pháp luật của Nhà nước; thực thi đúng trách nhiệm và nghĩa vụ của công dân, nội qui của tổ chức;

+ Tuân thủ đạo đức nghề nghiệp; cư xử đúng mực với cấp trên, đồng nghiệp; sẵn sàng hợp tác và giúp đỡ đồng nghiệp hoàn thành nhiệm vụ;

+ Năng động, có ý thức trách nhiệm cao, tích cực học hỏi trong công việc, sẵn sàng nhận nhiệm vụ và luôn có tinh thần vượt khó để hoàn thành nhiệm vụ.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Hoàn thành chương trình đào tạo nghề “thương mại điện tử”, người học có khả năng làm việc tại các bộ phận trong các doanh nghiệp:

- Phòng marketing; Phòng nghiệp vụ kinh doanh; Phòng kế hoạch; Phòng tin học.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, môđun: 40 môn.

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 103 tín chỉ

- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 435 giờ

- Khối lượng các môn học chuyên môn: 2.510 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 799 giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1.565 giờ

3. Nội dung chương trình

Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)				
			Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/thực tập/thí nghiệm/BTL/thảo luận		Thi/Kiểm tra
					TH/TN/TL	TT tại cơ sở/BTL/ĐA/KL	
I	Các môn học chung	20	435	157	255	0	23
MH.01	Tin học	3	75	15	58		2
MH.02	Tiếng Anh	5	120	42	72		6
MH.03	Giáo dục thể chất	2	60	5	51		4

MH.04	Giáo dục quốc phòng và an ninh	4	75	36	35		4
MH.05	Pháp luật	2	30	18	10		2
MH.06	Giáo dục chính trị	4	75	41	29		5
II	Các môn học chuyên môn	83	2075	640	725	585	123
2.1	Các môn học cơ sở	22	390	269	80	0	39
MH.07	Giao tiếp và kỹ năng sống	1	15	13			2
MH.08	Kinh tế vi mô	2	45	30	11		4
MH.09	Kinh tế vĩ mô	2	45	20	21		4
MH.10	Marketing căn bản	3	45	42			3
MH.11	Marketing điện tử	3	45	40			5
MH.12	Pháp luật thương mại điện tử căn bản	2	30	26			4
MH.13	Thương mại điện tử căn bản	3	45	40			5
MH.14	Thương mại di động	2	30	26			4
MH.15	Mạng máy tính	2	45	14	27		4
MH.16	Thanh toán điện tử	2	45	20	21		4
2.2	Các môn học chuyên ngành	39	765	371	325	0	69
2.2.1	Các môn học bắt buộc	35	690	321	308	0	61
MH.17	Kỹ thuật xử lý ảnh và thiết kế đồ họa	3	75	14	56		5
MH.18	Tiếng anh thương mại	2	30	28			2
MH.19	Chính phủ điện tử	2	30	26			4
MH.20	Quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng	2	30	26			4
MH.21	Kỹ thuật nghiệp vụ thương mại	3	60	26	29		5
MH.22	Nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong Thương mại điện tử	3	60	26	29		5
MH.23	Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến	3	60	28	27		5
MH.24	Tài chính - Ngân hàng	2	30	26			4
MH.25	Khai báo hải quan điện tử	2	45	13	28		4
MH.26	Kinh tế thương mại	3	60	26	29		5
MH.27	Quản trị mạng	2	45	14	27		4
MH.28	Quản trị Logistic	2	30	26			4

MH.29	Thiết kế và lập trình website thương mại	3	75	14	56		5
MH.30	Thiết kế lập trình Flash	3	60	28	27		5
2.2.2	Các môn học tự chọn	4	75	50	17		8
MH.31	Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp	2	30	26			4
MH.32	Chăm sóc khách hàng	2	30	26			4
MH.33	Quản trị tài chính	2	45	24	17		4
MH.34	Thuế	2	45	24	17		4
2.3	Thực hành, thực tập	22	920	0	320	585	15
MĐ.35	Thực tập trải nghiệm	2	120			118	2
MĐ.36	Thực tập doanh nghiệp	3	105			102	3
MĐ.37	Thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C	5	180		175		5
MĐ.38	Thực hành Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến	2	90		87		3
MĐ.39	Khởi sự kinh doanh	2	60		58		2
MĐ.40	Thực tập tốt nghiệp	8	365			365	0
	Tổng	103	2510	799	980	585	146

(Chương trình chi tiết có phụ lục kèm theo)

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình

4.1. Các môn học chung bắt buộc:

Do Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội phối hợp với các Bộ/ngành tổ chức xây dựng và ban hành để áp dụng thực hiện.

4.2. Hướng dẫn xác định thời gian và nội dung cho các hoạt động giáo dục ngoại khoá

Nhằm mục đích giáo dục toàn diện để học sinh có nhận thức đầy đủ về nghề nghiệp đang theo học, trường tổ chức các hoạt động giáo dục ngoại khoá với một số nội dung và thời gian cụ thể sau:

TT	Nội dung	Thời gian
1	Thể dục, thể thao	5 giờ đến 6 giờ; 17 giờ đến 18 giờ hàng ngày
2	Văn hoá, văn nghệ:	Hoạt động phong trào văn hoá văn nghệ trong các dịp lễ lớn
3	Hoạt động thư viện: Ngoài giờ học, học viên có thể đến thư viện đọc sách và tham khảo tài liệu	Tất cả các ngày làm việc trong tuần
4	Vui chơi, giải trí và các hoạt động đoàn thể	Đoàn thanh niên tổ chức các buổi giao lưu, các buổi sinh hoạt theo kế hoạch đoàn cấp trên và đoàn cơ sở.
5	Thăm quan, dã ngoại	Mỗi năm học 1 lần

4.3. Hướng dẫn tổ chức thi kết thúc môn học, mô đun.

- Cuối mỗi học kỳ, nhà trường tổ chức một kỳ thi chính và một kỳ thi phụ để thi kết thúc môn học, mô-đun; kỳ thi phụ được tổ chức cho người học chưa dự thi kết thúc môn học, mô-đun hoặc có môn học, mô-đun có điểm chưa đạt yêu cầu ở kỳ thi chính; ngoài ra, hiệu trưởng có thể tổ chức thi kết thúc môn học, mô-đun vào thời điểm khác cho người học đủ điều kiện dự thi;

- Hình thức thi kết thúc môn học, mô-đun có thể là thi viết, vấn đáp, trắc nghiệm, thực hành, bài tập lớn, tiểu luận, bảo vệ kết quả thực tập theo chuyên đề hoặc kết hợp giữa các hình thức trên được qui định cụ thể trong chương trình môn học, mô-đun;

- Thời gian làm bài thi kết thúc môn học, mô-đun đối với mỗi bài thi viết từ 60 đến 120 phút; thời gian làm bài thi đối với các hình thức thi khác theo qui định của nhà trường.

- Hình thức thi, thời gian làm bài, điều kiện thi kết thúc môn học, mô-đun được quy định cụ thể trong chương trình môn học, mô-đun.

4.4. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp:

- Điều kiện dự thi tốt nghiệp, học sinh phải tích lũy đủ 104 tín chỉ, tương đương với 2.510 tiết và không có môn nào điểm trung bình dưới 5.

- Có đủ sức khỏe, không trong thời gian chịu kỷ luật của nhà trường, và thi hành án.

- Nội dung thi tốt nghiệp:

TT	Môn thi	Hình thức thi	Thời gian thi
1	Chính trị	Viết	120 phút
		hoặc trắc nghiệm	45 đến 60 phút
2	Lý thuyết tổng hợp nghề nghiệp	Viết	Không quá 180 phút
		hoặc trắc nghiệm	Không quá 180 phút
		hoặc vấn đáp	40 phút chuẩn bị và trả lời 20 phút/học sinh
3	Thực hành nghề nghiệp	Bài thi thực hành Bài thi tích hợp lý thuyết và thực hành	1 đề thi từ 1 đến 3 ngày và không quá 8 giờ/ngày. Thời gian cụ thể do Hiệu trưởng quy định.

- Căn cứ vào kết quả tốt nghiệp, Hiệu trưởng nhà trường ban hành quyết định công nhận và cấp bằng tốt nghiệp.

- Người học tốt nghiệp trình độ Cao đẳng ngành Thương mại điện tử được công nhận danh hiệu Cử nhân thực hành.

4.5. Các chú ý khác

- Trên cơ sở số môn học, mô đun trong chương trình dạy nghề, Phòng đào tạo và hợp tác quốc tế xây dựng kế hoạch đào tạo của khóa học, tiến độ năm học và triển khai tiến độ thực hiện hàng tuần, hàng tháng đảm bảo mục tiêu, nội dung chương trình được phê duyệt;

- Khi thực hiện các bài giảng cần phải tuân thủ hình thức giảng dạy theo chương trình dạy nghề đã được phê duyệt;

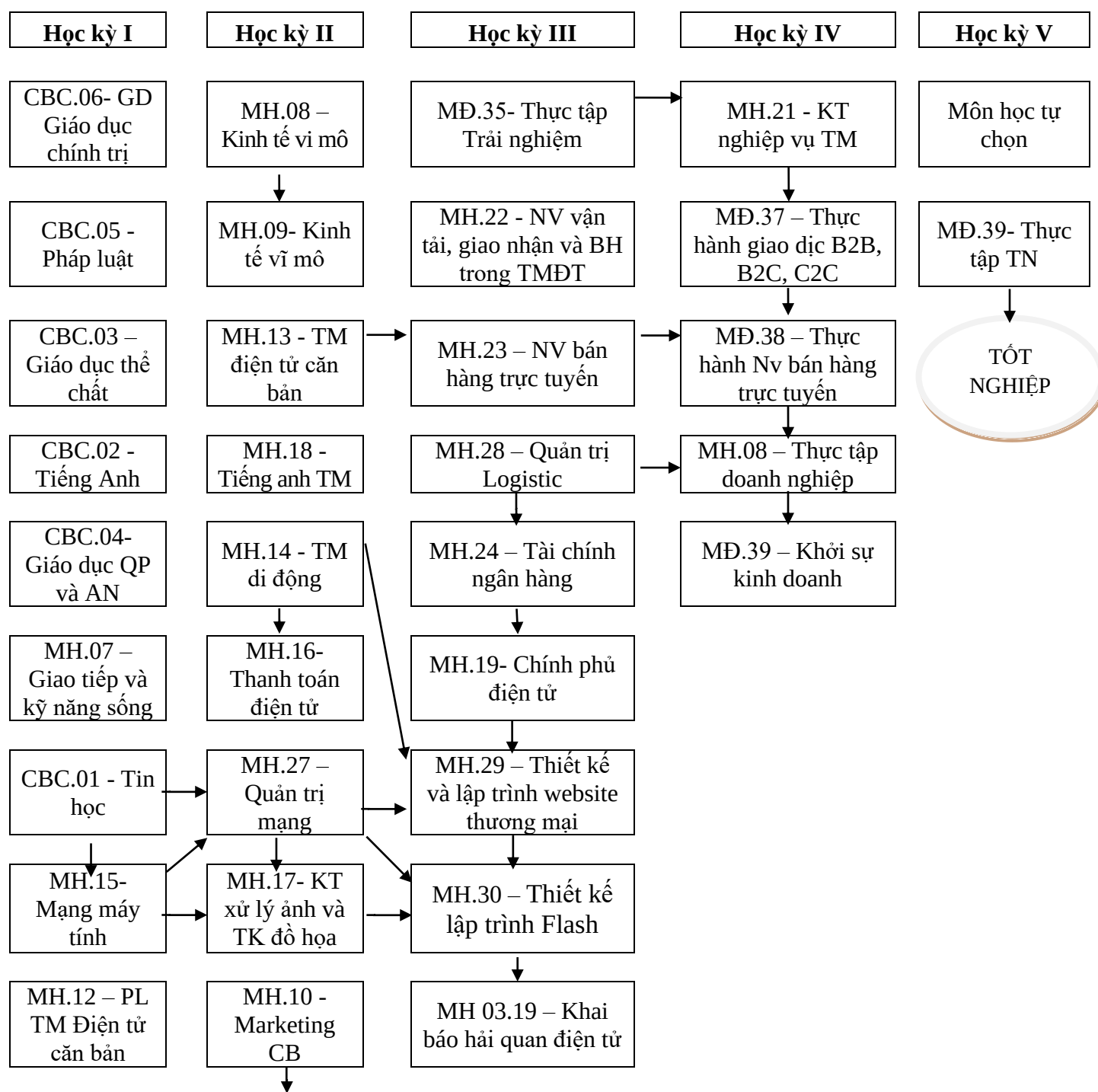
- Có thể sử dụng một số môn học, mô đun đào tạo trong chương trình để xây dựng chương trình dạy nghề trình độ sơ cấp nghề (tuỳ theo nhu cầu của người học) nhưng phải tạo điều kiện thuận lợi cho người học có thể học liên thông lên trình độ cao hơn.

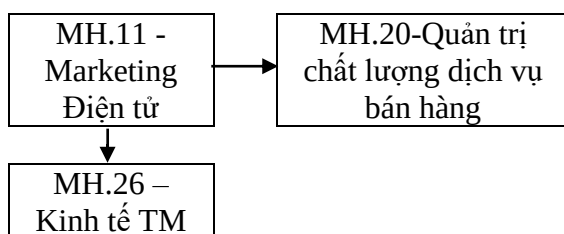
SƠ ĐỒ MỐI LIÊN HỆ VÀ TIẾN TRÌNH ĐÀO TẠO CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Kèm theo Quyết định số 38/QĐ-CDKT ngày 15/01/2021 của Hiệu trưởng Trường
Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị)

Tên ngành: Thương mại điện tử

Mã ngành, nghề: 6480215





CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Giao tiếp và kỹ năng sống (1TC)

Mã môn học: MH.07

Thời gian thực hiện môn học: 15 giờ; (Lý thuyết: 13 giờ; Thực hành: 0 giờ; Kiểm tra 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: học song song với các môn học khác trong chương trình.
- Tính chất: là môn cơ sở bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong học phần Kỹ năng giao tiếp, sinh viên có khả năng:

Về kiến thức

- + Trình bày được khái niệm hoạt động giao tiếp .
- + Nêu được vai trò, chức năng của giao tiếp và các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giao tiếp.
- + Trình bày được một số kỹ năng giao tiếp trong cuộc sống như kỹ năng tạo ấn tượng ban đầu, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng đọc, viết, giao tiếp nơi công sở.
- + Xác định được các kỹ năng giao tiếp cơ bản trong tìm kiếm việc làm và tại nơi làm việc.

Về kỹ năng

- + Thực hiện được một số kỹ năng giao tiếp: kỹ năng tạo ấn tượng ban đầu, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng nói trước đám đông, kỹ năng giao tiếp nơi công sở.
- + Vận dụng được các kỹ năng giao tiếp trong gia đình, nhà trường, xã hội, trong tìm kiếm việc làm và tại nơi làm việc.

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Yêu thích môn học và biết vận dụng kiến thức môn học vào cuộc sống.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm,	Kiểm tra

				thảo luận, bài tập	
1	CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO TIẾP	3	3		
	1.1. Khái niệm và bản chất của hoạt động giao tiếp	1	1		
	1.2. Chức năng của giao tiếp				
	1.3. Vai trò của giao tiếp				
	1.4. Các loại hình giao tiếp	1	1		
	1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến giao tiếp				
	1.6. Phương tiện giao tiếp	1	1		
2	CHƯƠNG 2: KỸ NĂNG GIAO TIẾP	7	6		1
	2.1. Khái niệm	1	1		
	2.2 Một số kỹ năng cơ bản		5		
	2.2.1. Kỹ năng tạo ấn tượng giao tiếp ban đầu				
	2.2.2. Kỹ năng lắng nghe	1	0.5		
	2.2.3. Kỹ năng thuyết trình	1	1		
	2.2.4. Kỹ năng đọc	1	0.5		
	2.2.5. Kỹ năng viết	1	1		
	2.2.6. Kỹ năng giao tiếp qua các phương tiện thông tin liên lạc	1	1		
	2.2.7. Kỹ năng giao tiếp công sở	0.5	0.5		
	2.2.8. Kỹ năng làm việc nhóm	0.5	0.5		
3	CHƯƠNG 3: VẬN DỤNG KỸ NĂNG GIAO TIẾP VÀO TÌM KIẾM VIỆC LÀM VÀ TẠI NƠI LÀM VIỆC	5	4		1
	3.1 Vận dụng kỹ năng giao tiếp tìm kiếm việc làm	2	2		
	3.2 Vận dụng kỹ năng giao tiếp tại nơi làm việc	1	1		
	3.3 Văn hóa giao tiếp	1	1		
	Kiểm tra	1			1

TỔNG	15	13		2
-------------	-----------	-----------	--	----------

2. Nội dung chi tiết:

CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO TIẾP

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong bài này, người học có khả năng:

- + Trình bày khái niệm, bản chất, chức năng, vai trò của giao tiếp, các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao tiếp;
- + Vận dụng hiểu biết về giao tiếp để áp dụng vào quá trình học tập, rèn luyện của học sinh.

2. Nội dung:

- 1.1. Khái niệm và bản chất của hoạt động giao tiếp
- 1.2. Chức năng của giao tiếp
- 1.3. Vai trò của giao tiếp
- 1.4. Các loại hình giao tiếp
- 1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến giao tiếp
- 1.6. Phương tiện giao tiếp

CHƯƠNG 2: KỸ NĂNG GIAO TIẾP

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong bài này, người học có khả năng:

- + Hiểu và trình bày được nội dung của những kỹ năng cơ bản trong giao tiếp;
- + Vận dụng hiểu biết về các kỹ năng giao tiếp để thực hành và giải quyết các bài tập tình huống.

2. Nội dung:

- 2.1. Khái niệm
- 2.2. Một số kỹ năng cơ bản
 - 2.2.1. Kỹ năng tạo ấn tượng giao tiếp ban đầu
 - 2.2.2. Kỹ năng lắng nghe
 - 2.2.3. Kỹ năng nói và kỹ năng thuyết trình
 - 2.2.4. Kỹ năng đọc
 - 2.2.5. Kỹ năng viết
 - 2.2.6. Kỹ năng giao tiếp qua các phương tiện thông tin liên lạc
 - 2.2.7. Kỹ năng giao tiếp nơi công sở

2.2.8 Kỹ năng làm việc nhóm

CHƯƠNG 3: VẬN DỤNG KỸ NĂNG GIAO TIẾP VÀO TÌM KIẾM VIỆC LÀM VÀ TẠI NƠI LÀM VIỆC

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong bài này, người học có khả năng:

+ Vận dụng hiểu biết về các kỹ năng giao tiếp để thực hành và giải quyết các bài tập tình huống.

2. Nội dung:

3.1. Vận dụng kỹ năng giao tiếp tìm kiếm việc làm

3.1.1. Chuẩn bị khi tìm kiếm việc làm

3.1.2. Chuẩn bị hồ sơ dự tuyển việc làm

3.1.3. Kỹ năng trả lời phỏng vấn khi xin việc

3.2. Vận dụng kỹ năng giao tiếp tại nơi làm việc

3.2.1. Giao tiếp với cấp trên

3.2.2. Giao tiếp với đồng nghiệp

3.2.3. Giao tiếp với đối tác

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

Theo yêu cầu giảng viên

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

+ Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm hoạt động giao tiếp .
- Nêu được vai trò, chức năng của giao tiếp và các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giao tiếp.
- Trình bày được một số kỹ năng giao tiếp trong cuộc sống như kỹ năng tạo ấn tượng ban đầu, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng đọc, viết, giao tiếp nơi công sở.
- Xác định được các kỹ năng giao tiếp cơ bản trong tìm kiếm việc làm và tại nơi làm việc.

+ Về kỹ năng

- Thực hiện được một số kỹ năng giao tiếp: kỹ năng tạo ấn tượng ban đầu, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng nói trước đám đông, kỹ năng giao tiếp nơi công sở.
- Vận dụng được các kỹ năng giao tiếp trong gia đình, nhà trường, xã hội, trong tìm kiếm việc làm và tại nơi làm việc.

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Yêu thích môn học và biết vận dụng kiến thức môn học vào cuộc sống.

2. Phương pháp: Hình thức thi trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: môn học này được áp dụng cho học sinh sinh viên các ngành nghề đào tạo.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: sử dụng các phương pháp dạy học tích cực, phát huy tính tự chủ, độc lập của học sinh sinh viên, giáo viên đóng vai trò là người hướng dẫn và chỉnh sửa những nội dung còn thiếu sót trong quá trình học sinh sinh viên thực hành.

- Đối với người học: chủ động, tích cực tham gia vào quá trình học tập, thực hành sôi nổi, phát huy tính sáng tạo của bản thân.

3. Những trọng tâm cần chú ý: cần chú ý khai thác trọng tâm chương 2.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Nguyễn Chua; Kỹ năng giao tiếp- Ứng xử; tài liệu tham khảo, trường Đoàn Lý Tự Trọng, 2009.

[2]. TS. Vũ Thị Phụng, Dương Quang Huy; Giao tiếp trong kinh doanh, Nhà xuất bản tài chính, 2006.

[3]. TS. Đỗ Ngọc Anh, TS Đậu Thị Ánh Tuyết; Văn hóa giao tiếp, Nhà xuất bản Thông tin và truyền thông, 2014.

[4]. TS. Thế Hùng, Văn hoá ứng xử kỹ năng giao tiếp, Nxb Hồng Đức.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kinh tế vi mô (3TC)

Mã số môn học: MH.08

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 11 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

- Vị trí: Kinh tế vi mô là môn học cơ sở ngành của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.

- Tính chất: Là môn học cơ sở ngành, bắt buộc.

II. Mục tiêu của môn học

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

Về kiến thức:

Trình bày được những vấn đề cơ bản của kinh tế học vi mô như: các khái niệm, vấn đề cung- cầu; Lý thuyết hành vi người tiêu dùng, Lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng và người sản xuất; Các cấu trúc thị trường; Các các biện pháp của chính phủ tác động vào kinh tế thị trường

Về kỹ năng:

+ Phân tích và giải thích được diễn biến giá thị trường của các loại hàng hoá, phân tích các chính sách can thiệp vào thị trường của chính phủ.

+ Đánh giá được cách lựa chọn mua sắm hàng hoá của người tiêu dùng và cách ra quyết định về giá, sản lượng và chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp hoạt động trên các thị trường có cơ cấu khác nhau.

+ Giải thích được những diễn biến trên thị trường và các chính sách can thiệp vào thị trường của chính phủ được bàn luận trên các phương tiện truyền thông đại chúng.

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức kinh tế vi mô vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

TT	Tên chương/mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/ thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Kinh tế vi mô và những vấn đề cơ bản của doanh nghiệp	3	3		
	1.1. Đối tượng, nội dung và	1	1		

	phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô				
	1.2. Doanh nghiệp và những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp				
	1.3. Lựa chọn kinh tế tối ưu của doanh nghiệp				
	1.3.1. Những vấn đề cơ bản của lý thuyết lựa chọn	1	1		
	1.3.2. Bản chất và phương pháp lựa chọn kinh tế tối ưu				
	1. 4. Ảnh hưởng của quy luật khan hiếm, lợi suất cận biên giảm dần, chi phí cơ hội ngày càng tăng và hiệu quả đến việc lựa chọn kinh tế tối ưu	1	1		
	1.5. Ảnh hưởng của mô hình kinh tế đến việc lựa chọn các vấn đề kinh tế chung				
2	Chương 2: Cung- Cầu	10	7	2	1
	2.1. Cầu	3	3		
	2.2. Cung	2	2		
	2.3. Cân bằng cung cầu	4	2	2	
3	Chương 3: Lý thuyết người tiêu dùng	7	5	2	
	3.1. Lý thuyết về lợi ích	2	2		
	3.2. Sự co giãn của cầu	3	2	1	
	3.3. Lựa chọn sản phẩm và tiêu dùng tối ưu	2	1	1	
	Chương 4: Lý thuyết hành vi của doanh nghiệp	11	6	4	1
	4.1. Lý thuyết về sản xuất	3	2	1	
	4.2. Lý thuyết về chi phí sản xuất	4	2	1	1

	4.3. Lý thuyết về lợi nhuận và quyết định cung cấp	4	2	2	
5	Chương 5: Cạnh tranh và độc quyền	7	5	1	1
	5.1. Các loại thị trường				
	5.2. Cạnh tranh hoàn hảo				
	5.2.1. Đặc trưng	1	1		
	5.2.2 Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo				
	5.2.3. Sản lượng của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo	1	1		
	5.2.4. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo				
	5.2.5. Đường cung ngắn hạn của thị trường	1	1		
	5.2.6. Lựa chọn sản lượng trong dài hạn				
	5.3. Độc quyền	1	1		
	5.3.1. Độc quyền bán				
	5.3.2. Độc quyền mua	2	1	1	
	5.4. Cạnh tranh không hoàn hảo				
	Kiểm tra	1			1
6	Chương 6: Thị trường lao động	5	3	1	1
	6.1. Cầu lao động	1	1		
	6.2. Cung lao động				
	6.3. Cân bằng thị trường lao động				
	6.4. Tiền công tối thiểu và những quy định về tiền công tối thiểu	3	2	1	
	Kiểm tra	1			1
7	Chương 7: Những trục trặc của thị trường và vai trò của chính phủ trong nền kinh tế thị trường	2	1	1	

	7.1. Những trục trặc của thị trường và nền kinh tế thị trường	1	0.5	0.5	
	7.2. Vai trò của chính phủ trong nền kinh tế thị trường	1	0.5	0.5	
	CỘNG	45	30	11	4

2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Kinh tế vi mô và những vấn đề cơ bản của Doanh nghiệp

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

- + Trình bày được các khái niệm về kinh tế học, kinh tế học vi mô; kinh tế học vĩ mô kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc
- + Giải thích được sự khan hiếm các nguồn lực và đường giới hạn khả năng sản xuất
- + Trình bày được những vấn đề cơ bản của doanh nghiệp và sự lựa chọn kinh tế tối ưu

2. Nội dung

- 1.1. Đối tượng, nội dung và phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô
- 1.2. Doanh nghiệp và những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp
- 1.3. Lựa chọn kinh tế tối ưu của doanh nghiệp
 - 1.3.1. Những vấn đề cơ bản của lý thuyết lựa chọn
 - 1.3.2. Bản chất và phương pháp lựa chọn kinh tế tối ưu
- 1.4. Ảnh hưởng của quy luật khan hiếm, lợi suất cận biên giảm dần, chi phí cơ hội ngày càng tăng và hiệu quả đến việc lựa chọn kinh tế tối ưu
- 1.5. Ảnh hưởng của mô hình kinh tế đến việc lựa chọn các vấn đề kinh tế
 - 1.5.1. Mô hình kinh tế kế hoạch hóa tập chung
 - 1.5.2. Mô hình kinh tế thị trường
 - 1.5.3. Mô hình kinh tế hỗn hợp.

Chương 2: Cung - Cầu hàng hóa

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm về cung-cầu
- Giải thích được luật cung, luật cầu và các nhân tố ảnh hưởng đến cung- cầu
- Trình bày được cân bằng cung cầu trên thị trường, tác động của giá trần và giá sàn

2. Nội dung

- 2.1. Cầu
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Cầu cá nhân
 - 2.1.3. Luật cầu

- 2.1.4. Các yếu tố xác định cầu và hàm số của cầu
- 2.1.5. Sự vận động dọc theo đường cầu và sự dịch chuyển đường cầu
- 2.2. Cung
 - 2.2.1. Khái niệm
 - 2.2.2. Biểu cung và đường cung
 - 2.2.3. Luật cung
 - 2.2.4. Các yếu tố xác định cung và hàm số của cung
 - 2.2.5. Sự vận động dọc theo đường cung và sự dịch chuyển đường cung.
- 2.3. Cân bằng cung cầu
 - 2.3.1. Trạng thái cân bằng cung cầu
 - 2.3.2. Trạng thái dư thừa và thiếu hụt của thị trường
 - 2.3.3. Sự thay đổi của trạng thái cân bằng
 - 2.3.4. Kiểm soát giá

Chương 3: Lý thuyết người tiêu dùng

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được lợi ích tiêu dùng và quy luật lợi ích cận biên giảm dần
- Trình bày được sự lựa chọn tiêu dùng tối ưu để tối đa hóa lợi ích
- Giải thích được sự co giãn của cầu theo giá và các nhân tố ảnh hưởng khác; cách xác định hệ số co giãn

2. Nội dung

- 3.1. Lý thuyết về lợi ích
 - 3.1.1. Khái niệm về lợi ích và lợi ích cận biên
 - 3.1.2. Quy luật lợi ích cận biên giảm dần
 - 3.1.3. Lợi ích cận biên và đường cầu
 - 3.1.4. Thặng dư tiêu dùng.
 - 3.2. Sự co giãn của cầu
 - 3.2.1. Khái niệm về sự co giãn của cầu
 - 3.2.2. Cách tính hệ số co giãn
 - 3.2.3. Phân loại co giãn
 - 3.2.4. Co giãn, mức chi và doanh thu
 - 3.3. Lựa chọn sản phẩm và tiêu dùng tối ưu
 - 3.3.1. Tối đa hóa lợi ích người tiêu dùng
 - 3.3.2. Giải thích bằng đường ngân sách và đường bàng quan
- Kiểm tra định kỳ

Chương 4: Lý thuyết về hành vi người sản xuất

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được hàm sản xuất ngắn hạn và dài hạn; doanh thu, chi phí sản xuất và quy luật hiệu suất cận biên giảm dần
- Giải thích được về sự lựa chọn sản lượng tối ưu của nhà sản xuất để tối đa hóa lợi nhuận, tối thiểu hóa chi phí; tối đa hóa doanh thu

2. Nội dung

4.1. Lý thuyết về sản xuất

4.1.1. Công nghệ và hàm sản xuất

4.1.2. Sản xuất với một đầu vào biến đổi (lao động)

4.1.3. Sản xuất với hai đầu vào biến đổi.

4.2. Lý thuyết về chi phí sản xuất

4.2.1. Ý nghĩa và khái niệm

4.2.2. Chi phí ngắn hạn

4.2.3. Chi phí dài hạn

4.2.4. Đường đồng phí

4.3. Lý thuyết về lợi nhuận và quyết định cung cấp

4.3.1. Lợi nhuận

4.3.2. Tối đa hóa lợi nhuận

Chương 5: Cấu trúc thị trường

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Tóm tắt được các nội dung về thị trường cạnh tranh hoàn hảo, thị trường độc quyền và thị trường cạnh tranh không hoàn hảo
- Phân tích được hành vi ứng xử của doanh nghiệp trong điều kiện thị trường cạnh tranh hoàn hảo và cạnh tranh độc quyền.

2. Nội dung

5.1. Các loại thị trường

5.1.1. Khái niệm

5.1.2. Phân loại thị trường

5.2. Cạnh tranh hoàn hảo

5.2.1. Đặc trưng

5.2.2. Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo

5.2.3. Sản lượng của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo

5.2.4. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo

5.2.5. Đường cung ngắn hạn của thị trường

5.2.6. Lựa chọn sản lượng trong dài hạn

5.3. Độc quyền

5.3.1. Độc quyền bán

5.3.2. Độc quyền mua

5.4. Cạnh tranh không hoàn hảo

5.4.1. Cạnh tranh độc quyền

5.4.2. Độc quyền tập đoàn

Kiểm tra giữa kỳ

Chương 6: Thị trường lao động

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Tóm tắt được các nội dung về cung, cầu lao động
- Phân tích được trạng thái cân bằng của thị trường lao động
- Nêu được những quy định về tiền công tối thiểu

2. Nội dung

6.1. Cầu lao động

6.1.1. Cầu lao động của cá nhân hãng

6.1.2. Đường cầu lao động của thị trường

6.1.3. Sự dịch chuyển của đường cầu lao động

6.2. Cung lao động

6.2.1. Cung lao động của cá nhân

6.2.2. Cung lao động của thị trường

6.2.3. Sự dịch chuyển của đường cung lao động

6.3. Cân bằng thị trường lao động

6.4. Tiền công tối thiểu và những quy định về tiền công tối thiểu

Chương 7: Những trục trặc của thị trường và vai trò của chính phủ trong nền kinh tế thị trường

Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được những trục trặc của thị trường và kinh tế thị trường
- Phân tích được vai trò can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế thị trường

2. Nội dung

7.1. Những trục trặc của thị trường và nền kinh tế thị trường

7.1.1. Tình trạng cạnh tranh không hoàn hảo, độc quyền và sức mạnh thị trường

7.1.2. Ảnh hưởng của các ngoại ứng

7.1.3. Việc cung cấp các sản phẩm công cộng

7.1.4. Việc đảm bảo sự công bằng xã hội

7.1.5. Khả năng bảo đảm sự phát triển của các thị trường, bảo hiểm.

7.2. Vai trò của chính phủ trong nền kinh tế thị trường

7.2.1. Các chức năng kinh tế chủ yếu của chính phủ

7.2.2. Các công cụ chủ yếu của chính phủ tác động vào kinh tế

7.2.3. Các phương pháp điều tiết của chính phủ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. **Lớp học/phòng thực hành:** Phòng học lý thuyết
2. **Trang thiết bị máy móc:** Máy tính, máy chiếu
3. **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức: Trình bày được những vấn đề cơ bản của kinh tế học vi mô như: các khái niệm, vấn đề cung-cầu; Lý thuyết hành vi người tiêu dùng, Lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng và người sản xuất; Các cấu trúc thị trường; Các biện pháp của chính phủ tác động vào kinh tế thị trường

- Về kỹ năng:

+ Phân tích và giải thích được diễn biến giá thị trường của các loại hàng hoá, phân tích các chính sách can thiệp vào thị trường của chính phủ.

+ Đánh giá được cách lựa chọn mua sắm hàng hoá của người tiêu dùng và cách ra quyết định về giá, sản lượng và chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp hoạt động trên các thị trường có cơ cấu khác nhau.

+ Giải thích được những diễn biến trên thị trường và các chính sách can thiệp vào thị trường của chính phủ được bàn luận trên các phương tiện truyền thông đại chúng.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức kinh tế vi mô vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

2. Phương pháp: Thi theo hình thức trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho các ngành đào tạo cao đẳng thuộc khối ngành Thương mại điện tử của Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị.

2. Hướng dẫn một số điểm chính về phương pháp giảng dạy môn học:

- Đối với giảng viên:

+ Giảng viên giảng bài, học sinh tự ghi chép và đặt câu hỏi cho giáo viên giải đáp.

+ Giảng viên cho bài tập để học sinh tự giải trong giờ, học sinh lên bảng giải bài tập, giảng viên sửa bài tập.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên;

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. **Những trọng tâm chương trình cần chú ý:** Chương 2, chương 3, chương 4 và chương 5.

4. **Tài liệu cần tham khảo:**

[1]. Bộ Giáo dục và đào tạo (2006), *Kinh tế học vi mô*, Nxb Giáo dục;

[2]. TS Vũ Kim Dũng (2006), *Giáo trình nguyên lý kinh tế học vi mô*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân HN;

[3]. TS Phạm Văn Minh (2005), *Bài tập kinh tế vi mô*, Nxb Lao động - Xã hội.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kinh tế vĩ mô (2TC)

Mã môn học: MH.09

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 20 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 21 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Kinh tế vĩ mô là môn cơ sở ngành của hệ cao đẳng các ngành Quản trị kinh doanh, Kế toán và Tài chính – Ngân hàng, Thương mại điện tử.

- Tính chất: Là môn học bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học, người học có khả năng:

Về kiến thức:

Nắm được những kiến thức căn bản nhất về Kinh tế vĩ mô để có thể áp dụng lý giải cơ chế vận hành của tổng thể nền kinh tế trong ngắn và dài hạn, hiểu được vai trò, tác động của các chính sách vĩ mô trong việc bình ổn nền kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng.

Về kỹ năng:

Có khả năng vận dụng được các chính sách tài khoá và tiền tệ vào trong thực tiễn, đo lường được các biến số cơ bản của kinh tế học vĩ mô, đưa ra được các giải pháp để khắc phục tình trạng lạm phát và thất nghiệp...

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của kiến thức kinh tế vĩ mô và biết vận dụng kiến thức kinh tế vĩ mô vào cuộc sống; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về kinh tế học vĩ mô	2	2		
	1.1 Những vấn đề chung về kinh tế học về kinh tế học	0.5	0.5		
	1.2. Các mục tiêu và công cụ điều tiết vĩ mô	0.5	0.5		
	1.3. Tổng câu – Tổng cung	1	1		

2	Chương 2: Đo lường các biến số cơ bản của kinh tế vĩ mô	8	3	4	1
	2.1. Tổng sản phẩm quốc dân và tổng sản phẩm trong nước	1	0.5	0.5	
	2.2. Phương pháp xác định GDP danh nghĩa theo giá thị trường	5	2	3	
	2.3. Tính các chỉ tiêu khác	1	0.5	0.5	
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Tổng cầu và chính sách tài khóa	11	5	5	1
	3.1. Tổng cầu trong nền kinh tế giản đơn	1	1		
	3.2. Tổng cầu trong nền kinh tế đóng có chính phủ	3	1	2	
	3.3. Tổng cầu trong nền kinh tế mở	3	1	2	
	3.4. Chính sách tài khoá	3	2	1	
	3.5. Thâm hụt ngân sách				
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4: Tiền tệ và chính sách tiền tệ	9	4	4	1
	4.1. Tiền tệ	4	2	2	
	4.2. Thị trường tiền tệ				
	4.3. Ngân hàng trung gian và sự tạo ra các khoản tiền gửi	1	1		
	4.4. Ngân hàng trung ương và chính sách tiền tệ	3	1	2	
	Kiểm tra	1			1
5	Chương 5: Hỗn hợp chính sách Tài khóa – Tiền tệ	6	3	3	
	5.1. Sự cân bằng thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ	3	2	1	
	5.2. Sự phối hợp hai chính sách tài khóa và tiền tệ	3	1	2	
6	Chương 6: Lạm phát và thất nghiệp	9	3	5	1
	6.1. Lạm phát	3	1	2	
	6.2. Thất nghiệp	5	2	3	
	Kiểm tra	1			1
	Cộng	45	15	11	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về kinh tế học vĩ mô

Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được khái niệm về kinh tế học, các công cụ điều tiết vĩ mô, tổng cầu, tổng cung và sự cân bằng Tổng cầu – Tổng cung

2. Nội dung chương:

- 1.1 Những vấn đề chung về kinh tế học
- 1.2. Các mục tiêu và công cụ điều tiết vĩ mô
 - 1.2.1. Các mục tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản
 - 1.2.2. Các chính sách và công cụ điều tiết vĩ mô
- 1.3. Tổng cầu – Tổng cung
 - 1.3.1. Tổng cầu của nền kinh tế
 - 1.3.2 Tổng cung của nền kinh tế
 - 1.3.3. Sự cân bằng Tổng cung – Tổng cầu

Chương 2: Đo lường các biến số cơ bản của kinh tế vĩ mô

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu: Hiểu và biết cách tính chỉ tiêu GNP, GDP và các chỉ tiêu liên quan

2. Nội dung chương:

- 2.1. Tổng sản phẩm quốc dân và tổng sản phẩm trong nước
 - 2.1.1. Tổng sản phẩm quốc dân (GNP)
 - 2.1.2. Tổng sản phẩm trong nước (GDP)
 - 2.1.3. Mối quan hệ giữa tổng sản phẩm quốc dân và tổng sản phẩm trong nước
- 2.2. Phương pháp xác định GDP danh nghĩa theo giá thị trường
 - 2.2.1. Sơ đồ chu chuyển kinh tế vĩ mô
 - 2.2.2. Các phương pháp xác định GDP
- 2.3. Tính các chỉ tiêu khác

Chương 3: Tổng cầu và chính sách tài khóa

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu: Biết cách xác định tổng cầu và sản lượng cân bằng trong các mô hình nền kinh tế; Trình bày được nội dung của chính sách tài khóa và vấn đề thâm hụt ngân sách trong nền kinh tế vĩ mô.

2. Nội dung chương:

- 3.1. Tổng cầu trong nền kinh tế giản đơn
 - 3.1.1. Tiêu dùng và tiết kiệm
 - 3.1.2. Đầu tư
 - 3.1.3. Hàm tổng cầu và phương pháp xác định sản lượng cân bằng
- 3.2. Tổng cầu trong nền kinh tế đóng có chính phủ
 - 3.2.1. Thu chi tài chính của chính phủ và tổng cầu
 - 3.2.2. Phương pháp xác định sản lượng cân bằng
- 3.3. Tổng cầu trong nền kinh tế mở

- 3.3.1. Khái niệm nền kinh tế mở
- 3.3.2. Xác định sản lượng cân bằng khi có ngoại thương
- 3.4. Chính sách tài khoá
- 3.4.1. Khái niệm chính sách tài khoá
- 3.4.2. Tác động của chính sách tài khoá
- 3.5. Thâm hụt ngân sách
- Kiểm tra giữa kỳ

Chương 4: Tiền tệ và chính sách tiền tệ

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu: Nêu và giải thích được các vấn đề liên quan đến tiền tệ, thị trường tiền tệ; Hiểu biết về hệ thống ngân hàng và các công cụ kiểm soát cung ứng tiền tệ của ngân hàng trung ương.

2. Nội dung chương:

- 4.1. Tiền tệ
 - 4.1.1. Khái niệm
 - 4.1.2. Chức năng của tiền tệ
- 4.2. Thị trường tiền tệ
 - 4.2.1. Mức cầu tiền tệ
 - 4.2.2. Mức cung tiền tệ
 - 4.2.3. Sự cân bằng trên thị trường tiền tệ
- 4.3. Ngân hàng trung gian và sự tạo ra các khoản tiền gửi
 - 4.3.1. Khái niệm và vai trò của ngân hàng trung gian
 - 4.3.2. Quá trình tạo ra tiền gửi
- 4.4. Ngân hàng trung ương và chính sách tiền tệ
 - 4.4.1. Chức năng của ngân hàng trung ương
 - 4.4.2. Các công cụ kiểm soát cung ứng tiền tệ của ngân hàng trung ương

Chương 5: Hỗn hợp chính sách Tài khoá – Tiền tệ

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu: Biết cách xây dựng phương trình đường IS, đường LM và xác định được sự cân bằng đồng thời của thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ; Trình bày được tác động của việc phối hợp hai chính sách tài khoá và tiền tệ lên nền kinh tế.

2. Nội dung chương:

- 5.1. Sự cân bằng thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ
 - 5.1.1. Đường IS: cân bằng trên thị trường hàng hóa
 - 5.1.2. Đường LM: cân bằng trên thị trường tiền tệ
 - 5.1.3. Sự cân bằng đồng thời trên thị trường hàng hóa và thị trường tiền tệ
- 5.2. Sự phối hợp hai chính sách tài khoá và tiền tệ
 - 5.2.1. Tác động của chính sách tài khoá
 - 5.2.2. Tác động của chính sách tiền tệ

5.2.3. Sự phối hợp hai chính sách

Chương 6: Lạm phát và thất nghiệp

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu: Hiểu và trình bày được các khái niệm, nguyên nhân và tác động của lạm phát và thất nghiệp.

2. Nội dung chương:

6.1. Lạm phát

6.1.1. Khái niệm, đo lường và phân loại lạm phát

6.1.2. Nguyên nhân gây ra lạm phát

6.1.3. Tác động của lạm phát

6.2. Thất nghiệp

6.2.1. Khái niệm, đo lường và phân loại thất nghiệp

6.2.2. Tác động của thất nghiệp

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Nắm được những kiến thức căn bản nhất về Kinh tế vĩ mô để có thể áp dụng lý giải cơ chế vận hành của tổng thể nền kinh tế trong ngắn và dài hạn, hiểu được vai trò, tác động của các chính sách vĩ mô trong việc bình ổn nền kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng.

- Về kỹ năng: có khả năng vận dụng được các chính sách tài khoá và tiền tệ vào trong thực tiễn, đo lường được các biến số cơ bản của kinh tế học vĩ mô, đưa ra được các giải pháp để khắc phục tình trạng lạm phát và thất nghiệp...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của kiến thức kinh tế vĩ mô và biết vận dụng kiến thức kinh tế vĩ mô vào cuộc sống; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao.

2. Phương pháp: Hình thức thi trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng trong các ngành thuộc khối ngành kinh tế của Trường cao đẳng Kỹ thuật Công nghiệp.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế, vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: chương 2,3,4,5,6

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. PGS.Ts Nguyễn Văn Dân (2008), *Kinh tế học vĩ mô*, Nxb Lao Động;

[2]. PGS.TS Nguyễn Văn Công (2006), *Bài tập kinh tế học vĩ mô*, Nxb Lao Động.

[3]. Nguyễn Văn Ngọc (2007), *Bài giảng kinh tế vĩ mô*, Nxb đại học Kinh Tế Quốc Dân.

[4]. PGS.TS. Nguyễn Văn Công (2008), *Bài giảng và thực hành lý thuyết kinh tế vĩ mô*, Nxb Lao động.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: **Marketing căn bản (3TC)**

Mã môn học: MH.10

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học bắt buộc
- Tính chất: Môn học chuyên ngành

II. Mục tiêu môn học:

Về kiến thức:

- Nhận biết những kiến thức cơ bản về Marketing
- Nhận biết về thị trường, phân khúc thị trường, và nhận dạng các hành vi chủ yếu của người tiêu dùng để thực hiện chiến lược Marketing
- Nhận biết các chiến lược Marketing – mix

Về kỹ năng:

- Vận dụng lý thuyết Marketing để thực hiện được yêu cầu Marketing cụ thể
- Làm việc nhóm về Marketing: phát triển ý tưởng, thăm dò, và thực hiện

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Rèn luyện phong cách tự tin, năng động
- Rèn luyện tính chuyên cần, và tác phong điều hòa nhóm

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

STT	Tên chương, mục	Thời gian (tiết giảng)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, Bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về Marketing 1. Định nghĩa Marketing 2. Vai trò của Marketing 3. Chức năng của Marketing	2	2	0	
2	Chương 2: Thị trường, phân khúc thị trường và Marketing-mix 1. Thị trường và phân loại thị trường 2. Nhu cầu hàng hóa trên thị trường 3. Phân khúc thị trường	3	2	1	

3	Chương 3: Nghiên cứu người tiêu dùng 1. Hành vi mua hàng của người tiêu dùng 2. Quá trình ra quyết định mua hàng 3. Yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm	5	2	3	
	Chương 4: Chiến lược sản phẩm 1. Khái niệm về sản phẩm 2. Chiến lược sản phẩm 3. Chu kỳ sống của sản phẩm	10	2	6	2
	Chương 5: Chiến lược giá 1. Khái niệm chung 2. Phương pháp định giá 3. Chiến lược giá	10	2	7	
	Chương 6: Chiến lược phân phối 1. Khái quát về kênh phân phối 2. Các trung gian kênh phân phối 3. Tổ chức và hoạt động của kênh phân phối 4. Hoạch định và quyết định kênh phân phối	5	3	2	
	Chương 7: Chiến lược chiêu thị, cổ động 1. Khái niệm 2. Quảng cáo 3. Khuyến mãi 4. Marketing trực tiếp 5. Bán hàng trực tiếp 6. Quan hệ công chúng (PR)	10	2	8	1
	Cộng	45	15	27	3

2. Nội dung chi tiết:

Chương I: Tổng quan về Marketing

Thời gian: 2 tiết

1. Mục tiêu:

Hiểu marketing là gì, các yếu tố tạo nên marketing. Hiểu được vì sao doanh nghiệp cần phải thực hiện marketing trong quá trình kinh doanh.

2. Nội dung chương:

1. Định nghĩa Marketing

Định nghĩa

Các yếu tố của Marketing

2. Vai trò của Marketing

Đối với doanh nghiệp

Đối với người tiêu dùng

Đối với xã hội

3. Chức năng của Marketing

Chức năng thích ứng
Chức năng phân phối
Chức năng tiêu thụ
Chức năng yểm trợ

Chương II: Thị trường, phân khúc thị trường Thời gian: 3 tiết

1. Mục tiêu:

Hiểu được khái niệm về thị trường, cách phân khúc thị trường. Thực hiện được phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu của doanh nghiệp

2. Nội dung chương:

1. Thị trường và phân loại thị trường

Thị trường

Phân loại thị trường

2. Nhu cầu hàng hóa trên thị trường

Khái niệm

Bậc thang nhu cầu của Maslow

3. Phân khúc thị trường

Định nghĩa

Các tiêu thức và phương pháp phân khúc thị trường

Tiến trình phân khúc thị trường

Chương III: Nghiên cứu người tiêu dùng

Thời gian: 5 tiết

1. Mục tiêu: Hiểu và phân tích được các nhóm, đối tượng khách hàng của doanh nghiệp. Phân tích quá trình ra quyết định mua hàng của các đối tượng.

2. Nội dung chương:

1. Hành vi mua hàng của người tiêu dùng

Khái niệm thị trường tiêu dùng

Mô hình hành vi mua hàng của người tiêu dùng

2. Quá trình ra quyết định mua hàng

Định dạng người mua

Tiến trình quyết định mua của người tiêu dùng

3. Yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm

Văn hóa

Nền văn hóa xã hội

Yếu tố cá nhân

Yếu tố tâm lý

Chương IV: Chiến lược sản phẩm Thời gian: 10 tiết

1. Mục tiêu: Thiết kế chiến lược marketing, chiến lược sản phẩm cho doanh nghiệp. Phân tích được sản phẩm của doanh nghiệp đang trong giai đoạn nào để có các chiến lược và giải pháp phù hợp cho doanh nghiệp

2. Nội dung chương:

1. Khái niệm về sản phẩm

Sản phẩm

Cấu trúc của sản phẩm

Phân loại sản phẩm

Quyết định cá nhân về sản phẩm

2. Chiến lược sản phẩm

Chiến lược tập hợp sản phẩm :

Chiến lược dòng sản phẩm

Chiến lược cho từng sản phẩm cụ thể

3. Chu kỳ sống của sản phẩm

Giai đoạn tung ra thị trường

Giai đoạn phát triển

Giai đoạn chín muồi (sung mãn)

Giai đoạn suy thoái

Chương V: Chiến lược về giá

Thời gian: 10 tiết

1. Mục tiêu: Hiểu được các nhân tố ảnh hưởng về giá cả. Thiết kế các phương pháp định giá cho sản phẩm của doanh nghiệp.

2. Nội dung chương:

1. Khái niệm chung

Khái niệm

Những yếu tố ảnh hưởng đến định giá

2. Phương pháp định giá

Mục tiêu định giá

Phương pháp định giá

3. Chiến lược giá

Sản phẩm mới

Chiến lược định giá phức hợp sản phẩm

Điều khiển giá

Thay đổi về giá

Chương VI: Chiến lược phân phối

Thời gian: 5 tiết

1. Mục tiêu: Hiểu và lựa chọn kênh phân phối phù hợp cho các dòng sản phẩm của doanh nghiệp

2. Nội dung chương:

1. Khái quát về kênh phân phối

Định nghĩa

Vai trò

Chức năng

Các loại kênh phân phối

2. Các trung gian kênh phân phối

Nhà bán lẻ

Nhà bán buôn và đại lý

3. Tổ chức và hoạt động của kênh phân phối

Kênh marketing truyền thống

Hệ thống marketing dọc

Hệ thống marketing ngang

Hệ thống marketing đa kênh

4. Hoạch định và quyết định kênh phân phối

Thiết lập các mục tiêu và các ràng buộc
Tuyển chọn thành viên của kênh
Kích thích thành viên của kênh
Đánh giá các thành viên của kênh
Lựa chọn kênh phân phối

Chương VII: Chiến lược chiêu thị, cổ động Thời gian: 10 tiết

1. Mục tiêu: Thực hiện các chiến lược quảng bá sản phẩm có hiệu quả cho doanh nghiệp

2. Nội dung chương:

1. Khái niệm
Định nghĩa
Công cụ
2. Quảng cáo
Khái niệm
Những quyết định chủ yếu
3. Khuyến mãi
Khái niệm
Công cụ
Đặc điểm
4. Marketing trực tiếp
Khái niệm
Công cụ
Đặc điểm
5. Bán hàng trực tiếp
Khái niệm
Các bước thực hiện
Đặc điểm
6. Quan hệ công chúng (PR)
Khái niệm
Công cụ
Đặc điểm

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học:

2. Trang thiết bị máy móc: Projector

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Bút bảng, bảng viết

4. Các điều kiện khác

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung: Đảm bảo các mục tiêu đầu ra của môn học về:

- Kiến thức: Trình bày được những vấn đề cơ bản của Marketing: thị trường, phân khúc thị trường, các chiến lược về giá, chiến lược về sản phẩm, chiến lược phân phối, chiến lược chiêu thị cổ động..

- Kỹ năng:

+ Phân tích và giải thích được diễn biến thị trường, phân tích các chính sách Marketing của chính phủ.

+ Đề ra được các chiến lược về giá, về sản phẩm, chiến lược phân phối.. giúp doanh nghiệp đưa ra các chính sách tốt, cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác trên thị trường.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức marketing vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

2. Phương pháp:

Chuyên cần: đảm bảo trên 75% thời gian lên lớp, đánh giá thông qua các bài thực hành sau mỗi nội dung trình bày 20% điểm MH

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Sử dụng ở vị trí quản lý

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học

- Đối với giảng viên: Thuyết giảng, giúp sinh viên hiểu và vận dụng kiến thức marketing một cách linh hoạt vào các hoạt động marketing thực tế của doanh nghiệp

- Đối với người học: Tham khảo trước tài liệu, nghe và ghi chú những nội dung cần chú ý, nắm bắt được tiến trình hoạch định chiến lược của doanh nghiệp, thực hiện được việc phân khúc thị trường, thiết kế được chiến lược marketing hỗn hợp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Hiểu và thực hiện được chiến lược marketing cho doanh nghiệp (lập kế hoạch marketing, phân khúc thị trường, định giá sản phẩm...)

4. Tài liệu tham khảo:

Marketing căn bản – Đại học kinh tế TP HCM – NXB Lao Động – 2009

Marketing Principle – Phillip Kotler, Dịch giả Vũ Trọng Hùng, Phan Thắng, Giang Văn Chiến – NXB Lao Động-Xã Hội – 2007

Marketing căn bản – Vũ Thế Phú, Trần Xuân Kiêm – NXB Thống kê – 2006

Bài giảng của Giảng viên phụ trách

Ghi chú và giải thích

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: **Marketing điện tử (3TC)**

Mã môn học: MH.11

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 40 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 5giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Marketing điện tử là môn cơ sở, được bố trí giảng dạy sau các môn học chung.

- Tính chất: Là môn học nghiên cứu một số nội dung cơ bản của quá trình tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại điện tử.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được nền tảng, hiện trạng và tiềm năng của Marketing thương mại điện tử

+Giới thiệu tình hình chung về khách hàng điện tử trong thế kỷ 21

+ Nghiên cứu bối cảnh diễn ra hoạt động mua bán trực tuyến và đặc điểm tính cách của khách hàng điện tử

+ Nghiên cứu quá trình trao đổi giao dịch trực tuyến

+ Tìm hiểu cách thức thu thập, phân tích và phân phối dữ liệu trong quản trị tri thức marketing

+ Nắm bắt cách thức nhà Marketing điện tử phân đoạn thị trường trực tuyến

+ Chỉ ra 5 phân đoạn thị trường trực tuyến thường được sử dụng và đặc điểm của nó

+ Mô tả 4 chiến lược bao phủ cơ bản giúp DN hướng tới khách hàng mục tiêu

+ Giới thiệu về chào hàng và định giá trực tuyến, các đặc tính của chào hàng trong TMĐT và các chiến lược định giá trực tuyến trong TMĐT

+ Trình bày được vai trò của Internet trong việc truyền tải thông điệp truyền thông Marketing từ DN tới các đối tượng liên quan

+ Giới thiệu sự ứng dụng và lợi ích của TMĐT trong hoạt động phân phối, nhận dạng các thành viên kênh trực tuyến, phân tích các chức năng được thực hiện trong kênh

+ Tìm hiểu cách thức TMĐT làm thay đổi độ dài kênh, xây dựng và kiểm soát hoạt động của các trung gian kênh mới giúp tăng hiệu quả quản trị kênh

- Kỹ năng:

+ Phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố pháp luật, công nghệ... tới Marketing thương mại điện tử

+ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi quyết định mua của khách hàng điện tử

- + Chỉ rõ tầm quan trọng của hoạch định Marketing điện tử và cách thức hoạch định chiến lược Marketing điện tử
- + Phân tích các công cụ truyền thông Marketing
- + Cách thức sử dụng không gian trên Internet phục vụ cho việc truyền thông
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
- + Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;
- + Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;
- + Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về marketing	5	5		
	1.1. Khái niệm và vai trò của marketing	1	1		
	1.2. Quản trị marketing	1	1		
	1.3. Marketing - mix	2	2		
	1.4. Sự cần thiết, nội dung và các phương pháp nghiên cứu môn học	1	1		
2	Chương 2: Tổng quan về Marketing thương mại điện tử	4	4		
	2.1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của Marketing thương mại điện tử	1	1		
	2.2. Mô hình mối liên hệ môi trường quan giữa Marketing điện tử và chiến lược chung của doanh nghiệp	0.5	0.5		
	2.3. Điều kiện áp dụng Marketing thương mại điện tử	1	1		
	2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới Marketing thương mại điện tử	1,5	1,5		
3	Chương 3: Hành vi khách hàng điện tử	9	8		1
	3.1. Tổng quan về khách hàng trong thế kỷ 21	2	2		

	3.2. Quy trình trao đổi qua Internet	1	1		
	3.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hành vi quyết định mua của khách hàng điện tử	2	2		
	3.4. Một số vấn đề đặt ra với trao đổi qua Internet	1	1		
	3.5. Đặc điểm, mô hình hành vi của khách hàng điện tử	2	2		
	Kiểm tra giữa kỳ	1			1
4	Chương 4: Quản trị chào hàng và định giá trong thương mại điện tử	7	7		
	4.1. Quản trị chào hàng trong TMĐT	4	4		
	4.2. Quản trị giá trong TMĐT	3	3		
5	Chương 5: Quản trị xúc tiến thương mại điện tử	11	10		1
	5.1. Tổng quan về xúc tiến TMĐT	1	1		
	5.2. Quảng cáo trực tuyến	3	3		
	5.3. Marketing quan hệ công chúng điện tử	3	3		
	5.4. Xúc tiến bán hàng điện tử	1	1		
	5.5. Marketing điện tử trực tiếp	2	2		
	Kiểm tra	1			1
6	Chương 6: Quản trị phân phối trong TMĐT	8	5		3
	6.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của phân phối trong TMĐT	3	3		
	6.2. Các loại hình trung gian phân phối trong TMĐT	2	2		
	Kiểm tra	1			1
7	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	45	40		5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về marketing

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các nội dung tổng quan về marketing như: khái niệm và vai trò của marketing, quản trị marketing, marketing – mix.

2. Nội dung chương:

- 1.1. Khái niệm và vai trò của marketing
- 1.2. Quản trị marketing
- 1.3. Marketing - mix
- 1.4. Sự cần thiết, nội dung và các phương pháp nghiên cứu môn học
- 1.4.1. Sự cần thiết và đối tượng môn học
- 1.4.2. Nội dung và các phương pháp nghiên cứu môn học

Chương 2: Tổng quan về Marketing thương mại điện tử Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

- Giúp người học nắm bắt được nền tảng, hiện trạng và tiềm năng của Marketing thương mại điện tử
- Phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố pháp luật, công nghệ... tới Marketing thương mại điện tử
- Nhận biết được đặc điểm riêng biệt và lợi ích của marketing điện tử.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của Marketing thương mại điện tử
 - 2.1.1. Khái niệm kinh doanh điện tử Marketing điện tử
 - 2.1.2. Đặc điểm riêng biệt của Marketing điện tử
- 2.2. Mô hình mối liên hệ mối tương quan giữa Marketing điện tử và chiến lược chung của doanh nghiệp
- 2.3. Điều kiện áp dụng Marketing thương mại điện tử
- 2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới Marketing thương mại điện tử
 - 2.4.1. Các nhân tố pháp luật
 - 2.4.2. Các nhân tố công nghệ
 - 2.4.3. Các nhân tố về thị trường kinh doanh điện tử

Chương 3: Hành vi khách hàng điện tử Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu:

- *Giới thiệu tình hình chung về khách hàng điện tử trong thế kỷ 21*
- Nghiên cứu bối cảnh diễn ra hoạt động mua bán trực tuyến và đặc điểm tính cách của khách hàng điện tử
- Nghiên cứu quá trình trao đổi giao dịch trực tuyến
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi quyết định mua của khách hàng điện tử

2. Nội dung chương:

- 3.1. Tổng quan về khách hàng trong thế kỷ 21
 - 3.1.1. Thực trạng khách hàng trong thế kỷ 21
 - 3.1.2. Nguyên nhân khách hàng chưa tiếp cận với Internet

3.2. Quy trình trao đổi qua Internet

3.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hành vi quyết định mua của khách hàng điện tử

3.3.1 Bối cảnh chung

3.3.2. Các tính cách cá nhân ảnh hưởng đến quy trình trao đổi điện tử

3.3.3. Chi phí của khách hàng điện tử

3.4. Một số vấn đề đặt ra với trao đổi qua Internet

3.5. Đặc điểm, mô hình hành vi của khách hàng điện tử

3.5.1. Khách hàng trong B2C

3.5.2. Khách hàng trong B2B

Chương 4: Quản trị chào hàng và định giá trong thương mại điện tử

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu về chào hàng và định giá trực tuyến
- Các đặc tính của chào hàng trong TMĐT
- Các chiến lược định giá trực tuyến trong TMĐT

2. Nội dung chương:

4.1. Quản trị chào hàng trong TMĐT

4.1.1. Khái niệm chào hàng trong TMĐT

4.1.2. Những lợi ích của chào hàng trong TMĐT

4.1.3. Những đặc tính cơ bản của chào hàng trong TMĐT

4.1.4. Các chiến lược chào hàng trong TMĐT và xu hướng sử dụng công nghệ cho chào hàng trong Marketing TMĐT

4.2. Quản trị giá trong TMĐT

4.2.1. Sự thay đổi giá trong môi trường Internet

4.2.2. Giá từ quan điểm của người mua và người bán

4.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá

4.2.4. Các chiến lược định giá trong TMĐT

Chương 5: Quản trị xúc tiến thương mại điện tử

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được vai trò của Internet trong việc truyền tải thông điệp truyền thông Marketing từ DN tới các đối tượng liên quan
- Phân tích các công cụ truyền thông Marketing MKT
- Cách thức sử dụng không gian trên Internet phục vụ cho việc truyền thông

2. Nội dung chương:

- 5.1. Tổng quan về xúc tiến TMĐT
 - 5.1.1 Khái niệm và đặc điểm của xúc tiếnTMĐT
 - 5.1.2 Các công cụ xúc tiến TMĐT
 - 5.1.3 Sự ảnh hưởng của các công cụ theo thứ bậc
 - 5.1.4 Định nhãn hiệu với hồi đáp trực tiế ■
- 5.2.Quảng cáo trực tuyến
 - 5.2.1 Các xu hướng quảng cáo trực tuyến
 - 5.2.2 Các mô hình quảng cáo trực tuyến
- 5.3. Marketing quan hệ công chúng điện tử
 - 5.3.1 Xây dựng nội dung trên Website của DN
 - 5.3.2 Xây dựng cộng đồng điện tử
 - 5.3.3 Các sự kiện trực tuyến
- 5.4. Xúc tiến bán hàng điện tử
 - 5.4.1 Sử dụng coupon
 - 5.4.2 Hàng mẫu
- 5.5. Marketing điện tử trực tiếp
 - 5.5.1. Email marketing
 - 5.5.2 Marketing lan truyền

Chương 6: Quản trị phân phối trong thương mại điện tử Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu sự ứng dụng và lợi ích của TMĐT trong hoạt động phân phối, nhận dạng các thành viên kênh trực tuyến, phân tích các chức năng được thực hiện trong kênh
- Tìm hiểu cách thức TMĐT làm thay đổi độ dài kênh, xây dựng và kiểm soát hoạt động của các trung gian kênh mới giúp tăng hiệu quả quản trị kênh

2. Nội dung chương:

- 6.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của phân phối trong TMĐT
 - 6.1.1. Khái niệm phân phối trong TMĐT
 - 6.1.2. Đặc điểm của phân phối trong TMĐT
 - 6.1.3. Vai trò của phân phối trong TMĐT
- 6.2. Các loại hình trung gian phân phối trong TMĐT
 - 6.2.1. Tài trợ nội dung
 - 6.2.2. Bán hàng trực tiếp
 - 6.2.3. Trung gian thông tin

6.2.4. Trung gian phân phối

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được nền tảng, hiện trạng và tiềm năng của Marketing thương mại điện tử

+ *Giới thiệu tình hình chung về khách hàng điện tử trong thế kỷ 21*

+ Nghiên cứu bối cảnh diễn ra hoạt động mua bán trực tuyến và đặc điểm tính cách của khách hàng điện tử

+ Nghiên cứu quá trình trao đổi giao dịch trực tuyến

+ Tìm hiểu cách thức thu thập, phân tích và phân phối dữ liệu trong quản trị tri thức marketing

+ Nắm bắt cách thức nhà Marketing điện tử phân đoạn thị trường trực tuyến

+ Chỉ ra 5 phân đoạn thị trường trực tuyến thường được sử dụng và đặc điểm của nó

+ Mô tả 4 chiến lược bao phủ cơ bản giúp DN hướng tới khách hàng mục tiêu

+ Giới thiệu về chào hàng và định giá trực tuyến, các đặc tính của chào hàng trong TMĐT và các chiến lược định giá trực tuyến trong TMĐT

+ Trình bày được vai trò của Internet trong việc truyền tải thông điệp truyền thông Marketing từ DN tới các đối tượng liên quan

+ Giới thiệu sự ứng dụng và lợi ích của TMĐT trong hoạt động phân phối, nhận dạng các thành viên kênh trực tuyến, phân tích các chức năng được thực hiện trong kênh

+ Tìm hiểu cách thức TMĐT làm thay đổi độ dài kênh, xây dựng và kiểm soát hoạt động của các trung gian kênh mới giúp tăng hiệu quả quản trị kênh

- Kỹ năng:

+ Phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố pháp luật, công nghệ... tới Marketing thương mại điện tử

+ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi quyết định mua của khách hàng điện tử

+ Chỉ rõ tầm quan trọng của hoạch định Marketing điện tử và cách thức hoạch định chiến lược Marketing điện tử

+ Phân tích các công cụ truyền thông Marketing

+ Cách thức sử dụng không gian trên Internet phục vụ cho việc truyền thông

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;
- + Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;
- + Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng, Trung cấp chuyên ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 3, chương 4, chương

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. E-Marketing- Straus, El- Anssary&Frost (2003); Prentice Hall Publishing, 4th edition

[2]. Marry Low Roberts(2002); *Internet Marketing: Intergrating online and offline strategy*, McGraw-Hill Publishing

Nguyễn Văn Thoan, *Bài giảng Thương mại điện tử* , Đại học Ngoại thương.

[3]. Joel Reedy, Shara Schullo, Kenneth Jimmerman, Dryden (2002), *Electronic Marketing: Intergrating electronic resources into the marketing process*, Harcourt College Publisher

[4]. Nguyễn Bách Khoa(2003); *Marketing thương mại điện tử* , NXB Thống Kê – Hà Nội.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Pháp luật thương mại điện tử căn bản (2TC)

Mã môn học: MH.12

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tư duy vì vậy cần phải học sau các học phần như: kinh tế vi mô, kinh tế thương mại.

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

-Về kiến thức:

+ Phân biệt được môi trường pháp lý của thương mại điện tử; xác định vị trí và vai trò của cá nhân, tổ chức trong việc xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý điện tử nói chung và ở Việt Nam nói riêng;

+ Phân biệt được các nguồn luật trong nước và quốc tế điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử;

+ Trình bày được một số qui định cơ bản làm nền tảng cho hoạt động thương mại điện tử trong pháp luật dân sự, pháp luật thương mại;

+ Trình bày được những nội dung cơ bản về thương mại điện tử Việt Nam được qui định trong Luật giao dịch điện tử và Nghị định về Thương mại điện tử; một số qui định khác có liên quan trong Luật Công nghệ thông tin; trong luật Sở hữu trí tuệ, Luật Hải quan...;

+ Phân biệt được những tranh chấp thương mại điện tử, phương thức giải quyết và các chế tài xử phạt đối với những vi phạm về thương mại điện tử;

+ Phân loại được hệ thống chính sách và văn bản pháp luật điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử; hiểu và có thể vận dụng linh hoạt các qui định liên quan đến: việc thực hiện các hoạt động thương mại điện tử; áp dụng luật; giải quyết tranh chấp và các trường hợp áp dụng chế tài xử phạt;

+ Phân biệt được các nguồn luật và biết cách nghiên cứu, tra cứu, tham khảo các văn bản pháp luật;

+ Phân tích, đánh giá và xử lý được các tình huống trong thương mại điện tử;

+ Tuân thủ các qui định pháp luật về thương mại điện tử.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng các qui định liên quan đến: việc thực hiện các hoạt động thương mại điện tử; áp dụng luật

+ Giải quyết tranh chấp và các trường hợp áp dụng chế tài xử phạt

+ Nguồn luật và biết cách nghiên cứu, tra cứu, tham khảo các văn bản pháp luật

+ Phân tích, đánh giá và xử lý tình huống

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
- + Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;
- + Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
- + Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Môi trường pháp lí của thương mại điện tử	5	5		
	1.1. Khái quát chung về môi trường pháp lí của thương mại điện tử	1	1		
	1.2. Những nguyên tắc chỉ đạo trong việc xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lí thương mại điện tử ở Việt Nam	3	3		
	1.3. Thảo luận	1	1		
2	Chương 2: Các nguồn luật điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử và lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử	20	19		1
	2.1. Các nguồn luật trong nước điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử và lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử.	13	13		
	2.2. Các nguồn luật quốc tế điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử	4	4		
	2.3. Thảo luận	2	2		
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Tranh chấp trong giao dịch thương mại điện tử và chế tài xử phạt	5	2		3

	3.1. Các tranh chấp trong hoạt động thương mại điện tử và phương thức giải quyết	1	1		
	3.2. Chế tài xử phạt vi phạm trong hoạt động thương mại điện tử	1	1		
	Kiểm tra	1			1
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Môi trường pháp lý của thương mại điện tử Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu biết tổng quát về pháp luật thương mại điện tử nói chung và pháp luật thương mại điện tử Việt Nam nói riêng
- Hiểu được vị trí, vai trò của cá nhân, tổ chức trong môi trường pháp lý thương mại điện tử
- Trình bày được nguyên tắc chỉ đạo trong việc xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý thương mại điện tử
- Tuân thủ các quy định pháp luật về thương mại điện tử

2. Nội dung chương:

1.1. Khái quát chung về môi trường pháp lý của thương mại điện tử

1.1.1. Khái niệm về môi trường pháp lý thương mại điện tử

1.1.2. Những nội dung cơ bản của môi trường pháp lý thương mại điện tử

1.2. Những nguyên tắc chỉ đạo trong việc xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý thương mại điện tử ở Việt Nam

1.2.1. Sự cần thiết hoàn thiện môi trường pháp lý thương mại điện tử Việt Nam.

1.2.2. Nội dung những nguyên tắc chỉ đạo trong việc hoàn thiện môi trường pháp lý thương mại điện tử Việt Nam.

1.3. Thảo luận: Thảo luận về thực trạng môi trường pháp lý thương mại điện tử Việt Nam; giải pháp hoàn thiện và vai trò của cá nhân và tổ chức trong việc hoàn thiện môi trường pháp lý thương mại điện tử.

Chương 2: Các nguồn luật điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử và lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được về hệ thống hoá các văn bản pháp luật điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử và lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử.
- Trình bày được các quy định của Nhà nước về những vấn đề cơ bản trong hoạt động thương mại nói chung, hoạt động thương mại điện tử nói riêng.

- Giải thích được một số qui định của pháp luật quốc tế điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử, từ đó có sự so sánh giữa qui định của pháp luật Việt Nam với những qui định của luật pháp quốc tế.

- Tuân thủ các qui định pháp luật về thương mại điện tử

2. Nội dung chương:

2.1. Các nguồn luật trong nước điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử và lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử.

2.1.1. Pháp luật dân sự.

2.1.2. Pháp luật thương mại

2.1.3. Luật giao dịch điện tử

2.1.4. Một số luật khác có liên quan đến thương mại điện tử

2.2. Các nguồn luật quốc tế điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử

2.2.1. Tổ chức Liên hợp quốc

2.2.2. Mỹ

2.2.3. Liên minh Châu Âu

2.2.4. Singapore

2.2.5. Canada

2.2.6. APEC

2.2.7. Nhật

2.2.8. ASEAN

2.2.9. Văn bản của các tổ chức khác

2.3. Thảo luận: Hợp đồng thương mại, hợp đồng thương mại điện tử; phân biệt, so sánh các đặc điểm của hai loại hợp đồng.

Chương 3: Tranh chấp trong giao dịch thương mại điện tử và chế tài xử phạt Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu :

- Hiểu biết được những tranh chấp phổ biến trong giao dịch thương mại điện tử nhằm phòng tránh giờ; đồng thời nắm được phương thức giải quyết qua xử lý tình huống;

- Trình bày được về giáo dục, răn đe, phòng ngừa việc vi phạm pháp luật.

- Tuân thủ các qui định pháp luật về thương mại điện tử

2. Nội dung chương:

3.1. Các tranh chấp trong hoạt động thương mại điện tử và phương thức giải quyết.

3.1.1. Thực trạng

3.1.2. Luật áp dụng giải quyết tranh chấp

3.2. Chế tài xử phạt vi phạm trong hoạt động thương mại điện tử.

3.2.1. Chế tài thương mại

3.2.2. Chế tài trong lĩnh vực công nghệ thông tin, giao dịch điện tử.

3.2.3. Chế tài hành chính.

3.2.4. Chế tài hình sự.

3.3. Thảo luận

3.3.1. Các hình thức tranh chấp thương mại

3.3.2 . Luật áp dụng giải quyết

3.3.3 Tthẩm quyền xử lí...

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

-Về kiến thức:

+ Phân biệt được môi trường pháp lí của thương mại điện tử; xác định vị trí và vai trò của cá nhân, tổ chức trong việc xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lí điện tử nói chung và ở Việt Nam nói riêng;

+ Phân biệt được các nguồn luật trong nước và quốc tế điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử;

+ Trình bày được một số qui định cơ bản làm nền tảng cho hoạt động thương mại điện tử trong pháp luật dân sự, pháp luật thương mại;

+ Trình bày được những nội dung cơ bản về thương mại điện tử Việt Nam được qui định trong Luật giao dịch điện tử và Nghị định về Thương mại điện tử; một số qui định khác có liên quan trong Luật Công nghệ thông tin; trong luật Sở hữu trí tuệ, Luật Hải quan...;

+ Phân biệt được những tranh chấp thương mại điện tử, phương thức giải quyết và các chế tài xử phạt đối với những vi phạm về thương mại điện tử;

+ Phân loại được hệ thống chính sách và văn bản pháp luật điều chỉnh lĩnh vực thương mại điện tử; hiểu và có thể vận dụng linh hoạt các qui định liên quan đến: việc thực hiện các hoạt động thương mại điện tử; áp dụng luật; giải quyết tranh chấp và các trường hợp áp dụng chế tài xử phạt;

+ Phân biệt được các nguồn luật và biết cách nghiên cứu, tra cứu, tham khảo các văn bản pháp luật;

+ Phân tích, đánh giá và xử lí được các tình huống trong thương mại điện tử;

+ Tuân thủ các qui định pháp luật về thương mại điện tử.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng các qui định liên quan đến: việc thực hiện các hoạt động thương mại điện tử; áp dụng luật

+ Giải quyết tranh chấp và các trường hợp áp dụng chế tài xử phạt

+ Nguồn luật và biết cách nghiên cứu, tra cứu, tham khảo các văn bản pháp luật

- + Phân tích, đánh giá và xử lý tình huống
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
- + Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;
- + Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
- + Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ trung cấp trong các cơ sở đào tạo ngành thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn ngành thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3.

4. Tài liệu tham khảo:

- [1]. Luật giao dịch điện tử số: 51/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 và Nghị định về thương mại điện tử;
- [2]. Luật Thương mại số: 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 6 năm 2005 ;
- [3]. Đạo luật mẫu về Thương mại điện tử của uỷ ban Liên hiệp quốc về luật thương mại quốc tế;
- [4]. Luật Sở hữu trí tuệ;
- [5]. Luật Hải quan;
- [6]. Bộ luật dân sự;
- [7]. Luật Công nghệ thông tin số: 67/2006/QH11 ngày 29/6/2006;
- [8]. NGHỊ ĐỊNH về Thương mại điện tử số 57/2006/NĐ-CP;

[9]. NGHỊ ĐỊNH số: 71/2007/NĐ-CP Quy định chi tiết và hướng dẫn thực hiện một số điều của Luật Công nghệ thông tin về công nghiệp công nghệ thông tin;

[10]. THÔNG TƯ Số: 09/2008/TT-BCT hướng dẫn Nghị định Thương mại điện tử về cung cấp thông tin và giao kết hợp đồng trên website thương mại điện tử;

[11]. PHÁP LỆNH 44/2002/PL-UBTVQH10 về việc xử lý vi phạm hành chính;

[12]. NGHỊ ĐỊNH số 175/2004/NĐ-CP về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực thương mại;

[13]. NGHỊ ĐỊNH số: 63/2007/NĐ-CP Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Thương mại điện tử căn bản (3TC)

Mã môn học: MH.13

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 40 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Thi, kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Thương mại điện tử căn bản là môn học chuyên môn nghề, được bố trí sau khi học xong các môn học kỹ thuật cơ sở.

- Tính chất: Là môn học lý thuyết, bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức: Trình bày được những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử và ứng dụng của thương mại điện tử; Giải thích được các thuật ngữ chuyên môn;

- Về kỹ năng: Vận dụng kiến thức trong thương mại điện tử để áp dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; Lập được kế hoạch kinh doanh, chương trình hành động của chiến lược thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập; Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên môn.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1. Tổng quan về thương mại điện tử	8	8		
	1.1. Khái niệm chung về thương mại điện tử	1	1		
	1.2. Đặc điểm, phân loại thương mại điện tử	1	1		
	1.3. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử	2	1		
	1.4. Ảnh hưởng của thương mại điện tử	2	2		

	1.5. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và pháp lý để phát triển thương mại điện tử	2	2		
2	Chương 2. Giao dịch điện tử	8	7		1
	2.1 Khái niệm, đặc điểm và các loại hợp đồng điện tử	3	3		
	2.2. Ký kết hợp đồng điện tử	2	2		
	2.3. Quy trình thực hiện hợp đồng điện tử	2	2		
	<i>Kiểm tra</i>	1			1
3	Chương 3. Thanh toán điện tử	9	8		1
	3.1. Tổng quan về thanh toán điện tử	1	1		
	3.2. Một số hình thức thanh toán điện tử phổ biến	3	3		
	3.3. Ngân hàng với thanh toán điện tử	2	2		
	3.4. Chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số	2	2		
	<i>Kiểm tra</i>	1			1
4	Chương 4. An toàn trong thương mại điện tử	9	8		1
	4.1. Tổng quan về an toàn và phòng tránh rủi ro trong thương mại điện tử	2	2		
	4.2. Các rủi ro chính trong thương mại điện tử	3	3		
	4.3. Một số giải pháp công nghệ nhằm đảm bảo an toàn trong thương mại điện tử	3	3		
	<i>Kiểm tra</i>	1			1
5	Chương 5. Ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp và trong các lĩnh vực khác	6	4		2
	5.1. Ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp	1	1		
	5.2. Chính phủ điện tử	1	1		
	5.2. Đào tạo trên mạng	1	1		
	5.3. Ứng dụng của thương mại điện tử trong các lĩnh vực khác	2	2		

	<i>Thi kết thúc học phần</i>	2			2
	Tổng	45	40		5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Khái quát chung về thương mại điện tử

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được khái niệm, đặc điểm và phân loại thương mại điện tử; các lợi ích, hạn chế và những yêu cầu chủ yếu của thương mại điện tử.

2. Nội dung chương:

Chương 1. Tổng quan về Thương mại điện tử

1.1. Khái niệm chung về Thương mại điện tử

1.2. Đặc điểm, phân loại thương mại điện tử

1.3. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử

1.4. Ảnh hưởng của thương mại điện tử

1.5. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và pháp lý để phát triển TMĐT

Chương 2: Giao dịch điện tử

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được khái niệm, đặc điểm và các loại hợp đồng điện tử, các loại hợp đồng điện tử và quy trình thực hiện chúng trong các giao dịch thương mại điện tử.

2. Nội dung chương:

Chương 2: Giao dịch điện tử

2.1 Khái niệm, đặc điểm và các loại hợp đồng điện tử

2.2. Ký kết hợp đồng điện tử

2.3. Quy trình thực hiện hợp đồng điện tử

Chương 3. Thanh toán điện tử

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các hình thức thanh toán điện tử phổ biến; mối quan hệ giữa ngân hàng với thanh toán điện tử; chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số.

2. Nội dung chương:

Chương 3. Thanh toán điện tử

3.1. Tổng quan về thanh toán điện tử

3.2. Một số hình thức thanh toán điện tử phổ biến

3.3. Ngân hàng với thanh toán điện tử

3.4. Chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số

Chương 4. An toàn trong thương mại điện tử

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các rủi ro chính trong thương mại điện tử; một số giải pháp công nghệ nhằm đảm bảo an toàn trong thương mại điện tử. 2. Nội dung chương:

Chương 4. An toàn trong thương mại điện tử

4.1. Tổng quan về an toàn và phòng tránh rủi ro trong thương mại điện tử

4.2. Các rủi ro chính trong thương mại điện tử

4.3. Một số giải pháp công nghệ nhằm đảm bảo an toàn trong thương mại điện tử

Chương 5. Ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp và trong các lĩnh vực khác

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp và trong các lĩnh vực khác.

2. Nội dung chương:

Chương 5. Ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp và trong các lĩnh vực khác

5.1. Ứng dụng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp

5.2. Chính phủ điện tử

5.3. Đào tạo trên mạng

5.4. Ứng dụng của thương mại điện tử trong các lĩnh vực khác.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn, phòng thực hành máy tính.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá môn học:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Trình bày được những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử và ứng dụng của thương mại điện tử; Giải thích được các thuật ngữ chuyên môn;

- Về kỹ năng: Vận dụng kiến thức trong thương mại điện tử để áp dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; Lập được kế hoạch kinh doanh, chương trình hành động của chiến lược thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập; Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên môn.

2. Phương pháp đánh giá môn học: Thi kết thúc học phần theo hình thức thi trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ cao đẳng ngành Thương mại điện tử của Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên ngành thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, 3,4,5.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] TS. Trần Văn Hoè (2010), *Giáo trình Thương mại điện tử căn bản*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân;

[2] TS. Ao Thu Hoài (Chủ biên) - PGS. TS. Nguyễn Viết Khôi (2015), *Thương mại điện tử*, Nxb Thông tin và truyền thông.

[3] Các nguồn khác.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Thương mại di động (2TC)

Mã môn học: MH.14

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Thương mại di động là môn học cơ sở, được bố trí giảng dạy sau các môn học chung.

- Tính chất: Là môn học nghiên cứu một số nội dung cơ bản của việc tiếp cận các hoạt động kinh doanh và các mô hình kinh doanh trên nền di động.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được bản chất của thương mại di động, đặc điểm cơ bản và hạn chế

+ Giới thiệu cơ sở hạ tầng của thương mại di động.

+ Giới thiệu các ứng dụng của thương mại di động.

+ Giới thiệu về thanh toán trong thương mại di động

- Kỹ năng:

+ Phân tích các rủi ro trong thương mại di động.

+ Phân tích các cách thức thanh toán trong thương mại di động.

+ Mô tả các dịch vụ cơ bản trên thiết bị di động.

+ Phân tích các ứng dụng của thương mại di động trong các lĩnh vực ngân hàng, giải trí, marketing,...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;

+ Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;

+ Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về thương mại di động	5	5		

	1.1. Lịch sử phát triển của hệ thống truyền thông di động	1	1		
	1.2. Một số khái niệm và bản chất của thương mại di động	1	1		
	1.3. Sự khác nhau giữa thương mại điện tử và thương mại di động	1	1		
	1.4. Một số hạn chế và đặc điểm cơ bản của thương mại di động	1	1		
	1.5. Vai trò của Internet với thương mại di động	1	1		
2	Chương 2: Các ứng dụng của thương mại di động	11	10		1
	2.1. Các ứng dụng cơ bản của thiết bị di động	1	1		
	2.2. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực ngân hàng	2	2		
	2.3. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực giải trí	2	2		
	2.4. Các dịch vụ thông tin di động	1	1		
	2.5. Các ứng dụng của thương mại di động trong Marketing	2	2		
	2.6. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực bán lẻ	1	1		
	2.7. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực bán vé	1	1		
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Bảo mật trong thương mại di động	5	5		
	3.1. Một số rủi ro và các vấn đề đặt ra đối với bảo mật trong thương mại di động	2	2		
	3.2. Các biện pháp bảo mật trong thương mại di động	3	3		
	3.2.1. Mã hóa				
	3.2.3. Chữ ký số				
4	Chương 4: Thanh toán trong thương mại di động	9	6		3

	4.1. Các yêu cầu của một hệ thống thanh toán di động	2	2		
	4.2. Các cách thức thanh toán trong thương mại di động	4	4		
	Kiểm tra	1			1
	THI KẾT THÚC HỌC PHẦN	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về thương mại di động

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các nội dung tổng quan lịch sử phát triển, khái niệm, bản chất của thương mại di động

2. Nội dung chương:

- 1.1. Lịch sử phát triển của hệ thống truyền thông di động
- 1.2. Một số khái niệm và bản chất của thương mại di động
 - 1.2.1. Một số khái niệm và thương mại di động
 - 1.2.2. Bản chất của thương mại di động
- 1.3. Sự khác nhau giữa thương mại điện tử và thương mại di động
- 1.4. Một số hạn chế và đặc điểm cơ bản của thương mại di động
- 1.5. Vai trò của Internet với thương mại di động

Chương 2: Các ứng dụng của thương mại di động

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Giúp người học nắm bắt được các ứng dụng của thương mại di động trong các lĩnh vực ngân hàng, giải trí, thông tin, marketing, bán lẻ,...

2. Nội dung chương:

- 2.1. Các ứng dụng cơ bản của thiết bị di động
- 2.2. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực ngân hàng
- 2.3. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực giải trí
- 2.4. Các dịch vụ thông tin di động
- 2.5. Các ứng dụng của thương mại di động trong Marketing
- 2.6. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực bán lẻ
- 2.7. Các ứng dụng của thương mại di động trong lĩnh vực bán vé

Chương 3: Bảo mật trong thương mại di động

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Phân tích các rủi ro và biện pháp bảo mật trong thương mại di động.

2. Nội dung chương:

- 3.1. Một số rủi ro và các vấn đề đặt ra đối với bảo mật trong thương mại di động

3.1.1. Một số rủi ro

3.1.2. Các vấn đề đặt ra trong bảo mật thương mại di động

3.2. Các biện pháp bảo mật trong thương mại di động

3.2.1. Mã hóa

3.2.3. Chữ ký số

Chương 4: Thanh toán trong thương mại di động

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu:

- Phân tích được các yêu cầu đối với hệ thống thanh toán di động
- Giới thiệu các hình thức thanh toán trong thương mại di động

2. Nội dung chương:

4.1. Các yêu cầu của một hệ thống thanh toán di động

4.2. Các cách thức thanh toán trong thương mại di động

4.2.1. Hóa đơn trả sau

4.2.2. Tạo tài khoản trả trước

4.2.3. Sử dụng thẻ thanh toán

4.2.4. Thanh toán qua ngân hàng

4.2.5. Sử dụng ví điện tử

4.2.6. Sử dụng chuẩn giao tiếp cận từ trường NFC

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được bản chất của thương mại di động, đặc điểm cơ bản và hạn chế

+ Giới thiệu cơ sở hạ tầng của thương mại di động

+ Giới thiệu các ứng dụng của thương mại di động

+ Giới thiệu về thanh toán trong thương mại di động

- Kỹ năng:

+ Phân tích các rủi ro trong thương mại di động

+ Phân tích các cách thức thanh toán trong thương mại di động

+ Mô tả các dịch vụ cơ bản trên thiết bị di động

+ Phân tích các ứng dụng của thương mại di động trong các lĩnh vực ngân hàng, giải trí, marketing,...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;

+ Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;

+ Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng chuyên ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

2. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 4, .

3. Tài liệu tham khảo:

[1]. Phạm Công Hùng, Nguyễn Hoàng Hải (2007), Giáo trình thông tin di động, NXB Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.

[2]. Vũ Đức Thọ(2007), Tính toán mạng di động số Cellular, NXB Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.

4. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Mạng máy tính (2TC)

Mã môn học: MH.15

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành 0 giờ, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 04 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học được bố trí sau khi sinh viên học xong môn tin học.
- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức: Trình bày được khái niệm cơ bản về mạng máy tính, các hệ thống mạng, thiết bị mạng.
- Về kỹ năng: Phân tích được các loại mạng máy tính thông dụng, vận dụng thiết kế một số mạng cơ bản.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn tính tư duy, sáng tạo trong học tập và nghiên cứu.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về mạng máy tính	3	3		
	1.1. Các cơ sở về mạng máy tính		1		
	1.1.1 Khái niệm về mạng máy tính				
	1.1.2 Các yếu tố cơ bản của mạng máy tính				
	1.1.3 Phân loại mạng máy tính				
	1.1.4 Bảng thông				
	1.2. Kiến trúc phân lớp và mô hình OSI		2		
	1.2.1 Kiến trúc phân lớp				
	1.2.2 Mô hình OSI				
	1.3. Mô hình TCP/IP				
2	Chương 2: Mô hình OSI	3	3		
	2.1 Tầng vật lý (Physical Layer)		1		
	2.1.1 Môi trường truyền dữ liệu				

	2.1.2 Tín hiệu và mã hóa tín hiệu		1		
	2.2 Tầng liên kết dữ liệu (Data Link Layer)				
	2.2.1 Giao thức định hướng kí tự				
	2.2.2 Giao thức định hướng bit				
	2.3 Tầng mạng (Network Layer)				
	2.3.1 Kỹ thuật chọn đường				
	2.3.2 Giao thức X25 PLP				
	2.4 Tầng giao vận (Transport Layer)				
	2.5 Tầng phiên (Session layer)				
	2.6 Tầng trình diễn (Presentation layer)				
	2.7 Tầng ứng dụng (Application layer)				
3	Chương 3: Thiết bị mạng và các kỹ thuật mới	4	4		
	3.1. Thiết bị mạng LAN		2		
	3.1.1 Chuẩn TIA/EIA 568				
	3.1.2 Lớp vật lý của LAN				
	3.1.3 Hub				
	3.1.4 Switch				
	3.1.5 Repeater				
	3.1.6 Bridges				
	3.1.7 Wireless				
	3.1.8 Kết nối Host				
	3.1.9 Peer – to – to peer				
	3.1.10 Client/Server				
	3.2. Thiết bị mạng WAN		1		
	3.2.1 Router				
	3.2.2 Brouter				
	3.2.3 Gateway		1		
	3.3. Voice Over IP				
	3.3.1. Hệ thống mạng điện thoại PSTN				
	3.3.2. VoIP				

4	Chương 4: Công nghệ mạng LAN	5	4		1
	4.1. Các chuẩn LAN		1		
	4.1.1 Lớp 2				
	4.1.2 So sánh mô hình IEEE với mô hình OSI				
	4.2. Địa chỉ MAC		1		
	4.2.1 Các địa chỉ MAC và các NIC				
	4.2.2 NIC dung địa chỉ MAC như thế nào				
	4.2.3 Hạn chế của địa chỉ MAC				
	4.2.4 Điều khiển truy xuất môi trường MAC				
	4.2.5 Ba kỹ thuật MAC				
	4.3. Ethernet		1		
	4.3.1 So sánh giữa Ethernet và IEEE 802.3				
	4.3.2 Họ Ethernet				
	4.3.3 Khuôn dạng của Ethernet				
	4.3.4 10Mbps, 100Mbps và 1000 Mbps Ethernet				
	4.4 Token Ring		1		
	4.4.1 Khuôn dạng của Token Ring				
	4.4.2 Token Ring MAC				
5	Thực hành: Thiết kế và lắp đặt hệ thống mạng LAN	30		26	03
	1. Thu thập yêu cầu của khách hàng			02	
	2. Phân tích yêu cầu			02	
	3. Thiết kế giải pháp			06	
	4. Lắp đặt phần cứng			08	
	5. Cài đặt hệ điều hành và cấu hình hệ thống			05	
	6. Kiểm thử mạng			02	
	7. Bảo trì hệ thống			02	01
	THI HẾT HỌC PHẦN				02
	Cộng	45	14	27	04

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về mạng máy tính

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các khái niệm cơ bản về mạng máy tính,
- Phân biệt được kiến trúc phân lớp và mô hình OSI

2. Nội dung chương:

1.1. Các cơ sở về mạng máy tính

1.1.1 Khái niệm về mạng máy tính

1.1.2 Các yếu tố cơ bản của mạng máy tính

1.1.3 Phân loại mạng máy tính

1.1.4 Bảng thông

1.2. Kiến trúc phân lớp và mô hình OSI

1.2.1 Kiến trúc phân lớp

1.2.2 Mô hình OSI

1.3. Mô hình TCP/IP

Chương 2: Mô hình OSI

1. Mục tiêu:

- Trình bày được 7 tầng của mô hình OSI
- Phân tích được chức năng của từng tầng trong mô hình OSI

2. Nội dung chương:

2.1 Tầng vật lý (Physical Layer)

2.1.1 Môi trường truyền dữ liệu

2.1.2 Tín hiệu và mã hóa tín hiệu

2.2 Tầng liên kết dữ liệu (Data Link Layer)

2.2.1 Giao thức định hướng kí tự

2.2.2 Giao thức định hướng bit

2.3 Tầng mạng (Network Layer)

2.3.1 Kỹ thuật chọn đường

2.3.2 Giao thức X25 PLP

2.4 Tầng giao vận (Transport Layer)

2.5 Tầng phiên (Session layer)

2.6 Tầng trình diễn (Presentation layer)

2.7 Tầng ứng dụng (Application layer)

Chương 3: Thiết bị mạng và các kỹ thuật mới

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các thiết bị về mạng
- Phân biệt được từng loại thiết bị của mạng

- Vận dụng các thiết bị vào thực tế

2. Nội dung chương:

3.1. Thiết bị mạng LAN

3.1.1 Chuẩn TIA/EIA 568

3.1.2 Lớp vật lý của LAN

3.1.3 Hub

3.1.4 Switch

3.1.5 Repeater

3.1.6 Bridges

3.1.7 Wireless

3.1.8 Kết nối Host

3.1.9 Peer – to – to peer

3.1.10 Client/Server

3.2. Thiết bị mạng WAN

3.2.1 Router

3.2.2 Brouter

3.2.3 Gateway

3.3. Voice Over IP

3.3.1. Hệ thống mạng điện thoại PSTN

3.3.2. VoIP

Chương 4: Công nghệ mạng lan

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các chuẩn về mạng LAN

- Phân biệt được địa chỉ MAC trên các card mạng

- Mô tả được Ethernet, Token ring, FDDI

2. Nội dung chương:

4.1. Các chuẩn LAN

4.1.1 Lớp 2

4.1.2 So sánh mô hình IEEE với mô hình OSI

4.2. Địa chỉ MAC

4.2.1 Các địa chỉ MAC và các NIC

4.2.2 NIC dùng địa chỉ MAC như thế nào

4.2.3 Hạn chế của địa chỉ MAC

4.2.4 Điều khiển truy xuất môi trường MAC

4.2.5 Ba kỹ thuật MAC

4.3. Ethernet

4.3.1 So sánh giữa Ethernet và IEEE 802.3

4.3.2 Họ Ethernet

4.3.3 Khuôn dạng của Ethernet

4.3.4 10Mbps, 100Mbps và 1000 Mbps Ethernet

4.4 Token Ring

4.4.1 Khuôn dạng của Token Ring

4.4.2 Token Ring MAC

Thực hành Thiết kế và lắp đặt hệ thống mạng LAN

1. Mục tiêu: *Học xong bài này học viên có khả năng:*

- Xác định và phân tích được yêu cầu
- Thiết kế được giải pháp lắp đặt và thi công cho mạng LAN.
- Lắp đặt phần cứng và cài đặt, cấu hình được phần mềm cho mạng LAN.
- Kiểm tra và bảo trì sau khi lắp hoàn thiện
- Rèn luyện tính cẩn thận, tư duy sáng tạo, đoàn kết trong học tập.

B. Nội dung:

1. Thu thập yêu cầu của khách hàng
2. Phân tích yêu cầu
3. Thiết kế giải pháp
4. Lắp đặt phần cứng
5. Cài đặt hệ điều hành và cấu hình hệ thống
6. Kiểm thử mạng
7. Bảo trì hệ thống

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học lý thuyết có trang bị máy tính, máy chiếu.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu đa năng, Thiết bị về mạng
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
 - + Tài liệu hướng dẫn môn học
 - + Giáo trình Mạng máy tính
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:
 - Về kiến thức: Trình bày được khái niệm cơ bản về mạng máy tính, các hệ thống mạng, thiết bị mạng.
 - Về kỹ năng: Phân tích được các loại mạng máy tính thông dụng, vận dụng thiết kế một số mạng cơ bản.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn tính tư duy, sáng tạo trong học tập và nghiên cứu.

2. Phương pháp:

Được đánh giá qua bài viết, kiểm tra, vấn đáp hoặc trắc nghiệm, tự luận, trong quá trình thực hiện các bài học có trong môn học về kiến thức, kỹ năng và thái độ.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ cao đẳng

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

Cung cấp những kiến thức cơ bản về kiến mạng máy tính, các thiết bị mạng, mô hình OSI, công nghệ mạng LAN, mạng không dây, internet

Trình bày được khái niệm cơ bản về mạng máy tính, các hệ thống mạng, thiết bị mạng.

Phân tích được các loại mạng máy tính thông dụng, vận dụng thiết kế một số mạng cơ bản.

Rèn tính tư duy, sáng tạo trong học tập và nghiên cứu.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

Các thiết bị mạng và công nghệ mới, mô hình OSI, công nghệ mạng LAN, mạng không dây, internet

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Ngạc Văn An, Đặng Hùng, Nguyễn Đăng Lâm, Đỗ Trung Kiên – Mạng Máy tính – Nhà xuất bản Giáo Dục, 2009

[2]. Nguyễn Thúc Hải, Mạng máy tính và các hệ thống mở, NXB Giáo dục 1999

[3]. Hồ Đắc Phương – Giáo trình nhập môn Mạng Máy tính – Nhà xuất bản Giáo Dục, 2009

[4]. Behrouz A.Forouzan, Data Communications and Networking, Fourth Edition, Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2006.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Thanh toán điện tử (2TC)

Mã môn học: MH.16

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 12 giờ; Thực hành: 29, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tư duy vì vậy cần phải học sau các học phần như: Kỹ thuật cơ sở, Thương mại điện tử căn bản, Tài chính ngân hàng.

- Tính chất: Là môn học cơ sở ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được những kiến thức về thanh toán trong thương mại truyền thống;

+ Trình bày được những kiến thức về thanh toán điện tử trong thương mại điện tử;

+ Vận dụng kiến thức trong thanh toán truyền thống và thanh toán trong thương mại điện tử để áp dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;

- Về kỹ năng:

+ Sử dụng kiến thức đã được nghiên cứu làm cơ sở cho việc nhận thức và ứng dụng thanh toán điện tử vào hoạt động nghề nghiệp và trong cuộc sống;

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập;

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tỷ giá hối đoái	5	4	1	

	1.1. Khái niệm về tỷ giá hối đoái	1	1		
	1.2. Phương pháp yết tỷ giá	1	1		
	1.3. Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo	1	1		
	1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến biến động của tỷ giá	1	1		
	1.5. Thực hành	1		1	
2	Chương 2: Thanh toán trong thương mại truyền thống	16	3	12	1
	2.1. Các phương tiện thanh toán quốc tế thông dụng	5	1	4	
	2.2. Điều kiện thời gian thanh toán	4	1	3	
	2.3. Điều kiện về phương thức thanh toán	5	1	4	
	2.4. Thực hành	1		1	
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Giao dịch thanh toán trong thương mại điện tử	7	3	4	
	3.1. Tổng quan về thanh toán điện tử	2	1	1	
	3.2. Các quy trình thanh toán điện tử				
	3.3. Các giao dịch thanh toán điện tử	2	1	1	
	3.4. EDI	3	1	2	
	3.5. Chú ý khi thanh toán trong thương mại điện tử				
4	Chương 4: Các hệ thống thanh toán điện tử cơ bản	17	4	12	1
	4.1. Hệ thống thanh toán thẻ tín dụng	4	1	3	
	4.2. Chuyển khoản điện tử và thẻ ghi nợ trên Internet	4	1	3	
	4.3. Ví tiền số hóa	1	1	2	
	4.4. Tiền mặt số hóa	2			
	4.5. Thẻ thông minh	2	1	4	

	4.6. Các hệ thống thanh toán séc điện tử	3			
	4.7. Các hệ thống xuất trình và thanh toán hồi phiếu				
	Kiểm tra	1			1
	Thi hết học phần	2			2
	Cộng	45	12	29	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về tài chính

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm tỷ giá hối đoái và các phương pháp yết tỷ giá;
- Hiểu rõ được các nhân tố ảnh hưởng đến biến động của tỷ giá hối đoái;
- Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chính:

1.1. Khái niệm về tỷ giá hối đoái

1.2. Phương pháp yết tỷ giá

1.3. Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo

1.3.1. Xác định tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ yết giá gián tiếp

1.3.2. Xác định tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ yết giá trực tiếp

1.3.3. Xác định tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ yết giá khác nhau

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến biến động của tỷ giá

1.4.1. Mức chênh lệch lạm phát giữa hai quốc gia.

1.4.2. Cung và cầu ngoại hối trên thị trường

1.4.3. Mức chênh lệch lãi suất giữa các quốc gia

Chương 2: Thanh toán trong thương mại truyền thống

Thời gian: 16 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các phương tiện thanh toán quốc tế thông dụng, điều kiện về thời gian thanh toán và điều kiện về phương thức thanh toán
- Thực hiện được các bài thực hành và các bài tập
- Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập

2. Nội dung chương:

2.1. Các phương tiện thanh toán quốc tế thông dụng

2.1.1. Hồi phiếu

2.1.2. Séc

- 2.1.3. Kỳ phiếu
- 2.2. Điều kiện thời gian thanh toán
 - 2.2.1. Thời gian trả tiền trước
 - 2.2.2. Thời gian trả tiền ngay
 - 2.2.3. Thời gian trả tiền sau
- 2.3. Điều kiện về phương thức thanh toán
 - 2.3.1. Phương thức chuyển tiền
 - 2.3.2. Phương thức ghi sổ
 - 2.3.3. Phương thức nhờ thu
 - 2.3.4. Phương thức tín dụng chứng từ

Chương 3: Giao dịch thanh toán trong thương mại điện tử

Thời gian: 7 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Trình bày được khái niệm, lợi ích và các yêu cầu đối với thanh toán điện tử
 - Trình bày được các quy trình và các giao dịch thanh toán điện tử
 - Thực hiện được các bài thực hành, thảo luận trên lớp
 - Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập.
- 2. Nội dung chương:
 - 3.1. Tổng quan về thanh toán điện tử
 - 3.1.1. Khái niệm thanh toán điện tử
 - 3.1.2. Lợi ích của thanh toán điện tử
 - 3.1.3. Các yêu cầu đối với thanh toán điện tử
 - 3.1.4. Các bên tham gia thanh toán điện tử
 - 3.2. Các quy trình thanh toán điện tử
 - 3.3. Các giao dịch thanh toán điện tử
 - 3.3.1. Chuyển tiền điện tử và chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng
 - 3.3.2. Giao dịch thương mại trực tuyến và các hệ thống thanh toán điện tử
 - 3.4. EDI
 - 3.4.1. Giới thiệu về EDI và phương thức hoạt động
 - 3.4.2. Ưu và nhược điểm của EDI
 - 3.4.3. Tiêu chuẩn của EDI
 - 3.5. Chú ý khi thanh toán trong thương mại điện tử

Chương 4: Các hệ thống thanh toán điện tử cơ bản Thời gian: 17 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Trình bày được hệ thống thanh toán thẻ tín dụng;
 - Phân biệt được chuyển khoản điện tử và thẻ ghi nợ trên Internet;

- Thực hiện được các bài thực hành, thảo luận trên lớp;
- Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

4.1. Hệ thống thanh toán thẻ tín dụng

4.1.1. Quy trình phát hành thẻ

4.1.2. Quy trình thanh toán thẻ

4.1.3. Các bên tham gia thanh toán thẻ

4.2. Chuyển khoản điện tử và thẻ ghi nợ trên Internet

4.2.1. Chuyển khoản điện tử

4.2.2. Thẻ ghi nợ

4.3. Ví tiền số hóa

4.4. Tiền mặt số hóa

4.4.1. Các đặc điểm của tiền mặt số hóa

4.4.2. Hệ thống hoạt động của tiền mặt số hóa

4.5. Thẻ thông minh

4.5.1. Khái niệm thẻ thông minh

4.5.2. Các loại thẻ thông minh

4.5.3. Thuận lợi và rủi ro khi sử dụng thẻ thông minh

4.6. Các hệ thống thanh toán séc điện tử

4.7. Các hệ thống xuất trình và thanh toán hóa đơn

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng lý thuyết, Phòng máy tính thực hành

2. Trang thiết bị máy móc: Máy vi tính: loại thông dụng, có thể chạy được phần mềm MS Office 2010

-Máy chiếu: 1 bộ; Cường độ sáng: ≥ 2500 Ansi lumens, Kích thước phóng chiếu: ≥ 1800 mm x 1800 mm

- Mạng Internet;

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Website banking online, thẻ ngân hàng.

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

-Về kiến thức:

+Trình bày được những kiến thức về thanh toán trong thương mại truyền thống;

+Trình bày được những kiến thức về thanh toán điện tử trong thương mại điện tử;

+Vận dụng kiến thức trong thanh toán truyền thống và thanh toán trong thương mại điện tử để áp dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;

-Về kỹ năng:

+Sử dụng kiến thức đã được nghiên cứu làm cơ sở cho việc nhận thức và ứng dụng thanh toán điện tử vào hoạt động nghề nghiệp và trong cuộc sống;

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+Tuân thủ các qui chế học tập, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập;

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

2. Phương pháp: Thi theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ cao đẳng, trung cấp trong các cơ sở đào tạo ngành thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn kế toán, tài chính ngân hàng và quản trị kinh doanh. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2 và chương 4.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. *Thanh toán quốc tế trong ngoại thương* (2006), NXB Thống kê;

[2]. *Electronic Payment System* (2005),, Microsoft Press;

[3]. *Thương mại điện tử cho doanh nghiệp* (2006),, Nxb Khoa học và kỹ thuật.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kỹ thuật xử lý ảnh và thiết kế đồ họa (3TC)

Mã môn học: MH.17

Thời gian thực hiện môn học: 75 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 56 giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học được bố trí sau khi học sinh học xong các môn học kỹ thuật cơ sở, các môn học bắt buộc.

- Tính chất: Là môn học kiến thức chuyên môn nghề nằm ở chương trình các môn học tự chọn.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được chức năng các lệnh và sử dụng thuần thục trong từng trường hợp cụ thể, trong trường hợp xử lý ảnh kỹ thuật số.

+ Phân tích được về hiệu chỉnh ảnh, tạo sáng tối cho ảnh, ghép ảnh, nền và thiết kế giao diện trong photoshop.

- Về kỹ năng:

+ Thực hiện được các thao tác hiệu chỉnh ảnh, tạo sáng tối cho ảnh, ghép ảnh, nền và thiết kế giao diện trong photoshop.

+ Thao tác thành thạo với chương trình phần mềm hiệu chỉnh ảnh, ghép ảnh mang tính chất chuyên nghiệp, nhằm hỗ trợ và nâng cao kỹ năng chế bản điện tử.

+ Thực hiện được các lệnh và sử dụng thuần thục trong từng trường hợp cụ thể, trong trường hợp xử lý ảnh kỹ thuật số.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tự giác, tính kỷ luật cao, tinh thần trách nhiệm trong công việc. Có tinh thần hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong học tập. Rèn tính cẩn cù tư duy, tính sáng tạo, có ý thức bảo quản thiết bị 03.12 trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Ktra, Thi
1	Chương 1: Giới thiệu tổng quát về photoshop	3	1	2	
	1.1. Khái niệm ảnh Bitmap và Vector		0,5		
	1.2. Cài đặt và nâng cấp chương trình				
	1.3. Khởi động chương trình		0,5		

	1.4. Quản lý File				
	1.5. Bài tập thực hành: Cài đặt và quản lý file trong Photoshop			2	
	Chương 2: Công cụ tạo vùng chọn - màu sắc và phương pháp tô màu	16	4	12	
	2.1 Công cụ tạo vùng chọn		0,5		
	2.2. Các thao tác chọn vùng cho ảnh bằng Menu select		0,5		
	2.3. Một số chức năng bổ sung cho thao tác chọn vùng				
	2.4. Một số lệnh liên quan tới vùng chọn		0,5		
2	2.5. Bảng biến đổi đối tượng Transform		0,5		
	2.6. Ghép ảnh		0,5		
	2.7. Công cụ pen		0,5		
	2.8. Màu sắc và phương pháp tô màu		0,5		
	2.9. Tô màu đối tượng và tạo sáng tối, tô bóng		0,5		
	2.10. Bài tập thực hành: Tạo các vùng chọn, biến đổi đối tượng, ghép ảnh và tô màu cho các đối tượng			12	
3	Kiểm tra	1			1
	Chương 3: Làm việc với lớp	3	1	2	
	3.1. Lớp (Layer)		0,5		
4	3.2. Một số thao tác về Layer		0,5		
	3.3. Bài tập thực hành: Quản lý các đối tượng bằng lớp trong Photoshop			2	
	Chương 4: Kỹ thuật sử dụng công cụ tô vẽ	10	2	8	
	4.1. Hộp cọ (Brushes)		0,5		
	4.2. Công cụ vẽ Path		0,5		
5	4.3. Chế độ (Quick Mask) - Kênh (Channel)		0,5		
	4.4. Hiệu ứng về chữ		0,5		
	4.5. Bài tập thực hành: Sử dụng các công cụ vẽ và các hiệu ứng về chữ trong Photoshop			8	
	Chương 5: Làm việc với bộ lọc filter	13	2	11	
6	5.1. Artistic		0,5		
	5.2. Blur				

	5.3. Brush strokes				
	5.4. Distort				
	5.5. Noise		0,5		
	5.6. Pixelate				
	5.7. Render				
	5.8. Sharpen		0,5		
	5.9. Sketch				
	5.10. Stylize				
	5.11. Texture		0,5		
	5.12. Other				
	5.13. Bài tập thực hành: Sử dụng các bộ lọc trong Photoshop			11	
7	Kiểm tra	1			1
8	Chương 6: Xử lý ảnh và phục hồi ảnh	16	2	14	
	6.1. Những bước cơ bản để xử lý ảnh		1		
	6.2. Phục chế ảnh		1		
	6.3. Bài tập thực hành: Xử lý và phục chế ảnh			14	
9	Kiểm tra	1			1
10	Chương 7: Xuất bản và in ấn trong photoshop	9	2	7	
	7.1. In ảnh				
	7.2. Định vị và định tỷ lệ các ảnh		0,5		
	7.3. Cài đặt tùy chọn xuất				
	7.4. Chọn các thuộc tính màn hình nửa sắc độ		0,5		
	7.5. In một phần của một ảnh				
	7.6. Chọn phương pháp mã hoá in		0,5		
	7.7. In ảnh Vector				
	7.8. Sử dụng tính năng quản lý màu khi in		0,5		
	7.9. Bài tập thực hành: Chuẩn bị và in ảnh trong Photoshop			7	
11	Thi kết thúc	2			2
Cộng		75	14	56	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Giới thiệu tổng quát về photoshop

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm về Bitmap và Vector
- Trình bày được cài đặt và nâng cấp chương trình, khởi động chương trình, quản lý File.

2. Nội dung:

1.1. Khái niệm ảnh Bitmap và Vector

1.1.1 Ảnh Bitmap

1.1.2 Ảnh Vector

1.2. Cài đặt và nâng cấp chương trình

1.2.1. Cài đặt

1.2.2. Nâng cấp phần mềm Photoshop

1.3. Khởi động chương trình

1.3.1. Khởi động

1.3.2. Giao diện

1.4. Quản lý File

1.4.1. Mở tập tin

1.4.2. Lưu tập tin

1.4.3. Thoát khỏi tập tin, chương trình

1.5. Bài tập thực hành: Cài đặt và quản lý file trong Photoshop

Chương 2: Công cụ tạo vùng chọn - màu sắc và phương pháp tô màu

1. Mục tiêu:

- Trình bày được về công cụ tạo vùng chọn, màu sắc và phương pháp tô màu, các công cụ tô màu, ghép ảnh.
- Phân tích được cách tô màu đối tượng, hiệu chỉnh ảnh màu.

2. Nội dung:

2.1 Công cụ tạo vùng chọn

2.1.1. Khái niệm vùng chọn

2.1.2. Sử dụng thước đo

2.1.3. Công cụ vùng chọn

2.2. Các thao tác chọn vùng cho ảnh bằng Menu select

2.2.1. Chọn toàn cảnh

2.2.2. Đảo vùng chọn

2.3. Một số chức năng bổ sung cho thao tác chọn vùng

2.3.1. Làm mờ đường biên vùng chọn

2.3.2. Thêm vùng chọn

2.3.3.Thu hẹp vùng chọn

2.4. Một số lệnh liên quan tới vùng chọn

2.5. Bảng biến đổi đối tượng Transform

2.6. Ghép ảnh

2.7. Công cụ pen

2.8. Màu sắc và phương pháp tô màu

2.8.1. Khái niệm về màu sắc

2.8.2. Hệ thống màu: RGB, CMYK, HSB

2.8.3. Các phương pháp tô màu

2.8.4. Các công cụ tô màu

2.9. Tô màu đối tượng và tạo sáng tối, tô bóng

2.9.1. Tô màu với Hue/Saturation

2.9.2. Tô màu cho các Layer

2.9.3. Tô màu với Adjustment Layer

2.9.4. Thành phần Selective Color

2.9.5.Tạo bóng đổ

2.9.6.Tạo các hiệu ứng 3D

2.10. Bài tập thực hành: Tạo các vùng chọn, biến đổi đối tượng, ghép ảnh và tô màu cho các đối tượng

Kiểm tra: 01 giờ

Chương 3: Làm việc với lớp

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các thao tác làm việc với lớp (Layer), bảng layer, lệnh copy/Paste.

- Phân tích được một số thao tác về Layer: đặt tên, hiển thị, nhóm, tách, thêm mới, liên kết, thôi liên kết, khoá, thay đổi vị trí, xoá, tạo mặt nạ cho Layer.

2. Nội dung:

3.1. Lớp (Layer)

3.1.1. Bảng Layer

3.1.2. Các chức năng của Layer

3.1.3. Các lệnh Copy/Paste

3.2. Một số thao tác về Layer

3.2.1. Đặt tên cho Layer

3.2.2. Hiện thị từng Layer

3.2.3. Nhóm và tách các Layer

3.2.4. Thêm các Layer cho nhóm

3.2.5. Liên kết và thôi liên kết các Layer

3.2.6. Khoá Layer

3.2.7. Thay đổi vị trí các Layer

3.2.8. Xoá Layer

3.2.9. Tạo mặt nạ cho Layer

3.3. Bài tập thực hành: Quản lý các đối tượng bằng lớp trong Photoshop

Chương 4: Kỹ thuật sử dụng công cụ tô vẽ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các thao tác làm việc với hộp cọ (Brushes), công cụ vẽ Path.
- Phân tích được một số thao tác với Chế độ (Quick Mask) - Kênh (Channel), hiệu ứng về chữ.

2. Nội dung:

4.1. Hộp cọ (Brushes)

4.1.1. Hộp thoại cọ (Brushes)

4.1.2. Nhóm cọ (Brush)

4.2. Công cụ vẽ Path

4.2.1. Khái niệm về Path

4.2.2. Bút vẽ và điều chỉnh đường dẫn

4.2.3. Làm việc với Path Palette

4.2.4. Công cụ vẽ

4.3. Chế độ (Quick Mask) - Kênh (Channel)

4.3.1. Các tính chất của Quick Mask và Kênh(Channel)

4.3.2. Các tùy chọn trong bảng

4.3.3. Lệnh tạo viền vùng chọn

4.4. Hiệu ứng về chữ

4.4.1. Khái niệm về chữ

4.4.2. Công cụ về chữ

4.4.3. Các hiệu ứng về chữ

4.5. Bài tập thực hành: Sử dụng các công cụ vẽ và các hiệu ứng về chữ trong Photoshop

Chương 5: Làm việc với bộ lọc filter

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các thao tác làm việc với bộ lọc filter: Artistic, Blur, Brush strokes, Distort, Noise, Pixelate, Render, Sharpen, Sketch, Stylize, Texture, Other.

2. Nội dung:

5.1. Artistic

5.2. Blur

5.3. Brush strokes

5.4. Distort

5.5. Noise

5.6. Pixelate

5.7. Render

5.8. Sharpen

5.9. Sketch

5.10. Stylize

5.11. Texture

5.12. Other

5.13. Bài tập thực hành: Sử dụng các bộ lọc trong Photoshop

Kiểm tra: 01 giờ

Chương 6: Xử lý ảnh và phục hồi ảnh

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các thao tác làm việc xử lý ảnh và phục hồi ảnh.
- Phân tích được những bước cơ bản để xử lý ảnh, phục chế ảnh.

2. Nội dung:

6.1. Những bước cơ bản để xử lý ảnh

6.1.1. Hiệu chỉnh và cắt tỉa hình ảnh

6.1.2. Điều chỉnh tông màu

6.1.3. Loại bỏ màu không cân bằng

6.1.4. Thay thế màu

6.2. Phục chế ảnh

6.2.1. Công cụ sử dụng chính Clone stamp Tool

6.2.2. Công cụ Healing Brush và Patch

6.3. Bài tập thực hành: Xử lý và phục chế ảnh

Kiểm tra: 01 giờ

Chương 7: Xuất bản và in ấn trong photoshop

1. Mục tiêu:

- Trình bày được những thao tác in ảnh, định vị và định tỷ lệ các ảnh, cài đặt tùy chọn xuất, chọn các thuộc tính màn hình nửa sắc độ.

- Phân tích được cách in một phần của một ảnh, chọn phương pháp mã hoá in, in ảnh Vector, sử dụng tính năng quản lý màu khi in.

2. Nội dung:

7.1. In ảnh

7.2. Định vị và định tỷ lệ các ảnh

7.3. Cài đặt tùy chọn xuất

7.4. Chọn các thuộc tính màn hình nửa sắc độ

- 7.5. In một phần của một ảnh
- 7.6. Chọn phương pháp mã hoá in
- 7.7. In ảnh Vector
- 7.8. Sử dụng tính năng quản lý màu khi in
- 7.9. Bài tập thực hành: Chuẩn bị và in ảnh trong Photoshop

Thi kết thúc: 02 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học lý thuyết/ thực hành đủ điều kiện.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Giáo trình photoshop, đĩa cài, usb...
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:
 - Về kiến thức:
 - + Trình bày được chức năng các lệnh và sử dụng thuần thục trong từng trường hợp cụ thể, trong trường hợp xử lý ảnh kỹ thuật số.
 - + Phân tích được về hiệu chỉnh ảnh, tạo sáng tối cho ảnh, ghép ảnh, nền và thiết kế trong photoshop.
 - Về kỹ năng:
 - + Thực hiện được các thao tác hiệu chỉnh ảnh, tạo sáng tối cho ảnh, ghép ảnh, nền và thiết kế trong photoshop.
 - + Thao tác thành thạo với chương trình phần mềm hiệu chỉnh ảnh, ghép ảnh mang tính chất chuyên nghiệp, nhằm hỗ trợ và nâng cao kỹ năng chế bản điện tử.
 - + Thực hiện được các lệnh và sử dụng thuần thục trong từng trường hợp cụ thể , trong trường hợp xử lý ảnh kỹ thuật số.
 - Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tự giác, tính kỷ luật cao, tinh thần trách nhiệm trong công việc. Có tinh thần hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong học tập. Rèn tính cẩn cù tư duy, tính sáng tạo, có ý thức bảo quản thiết bị trong học tập.

2. Phương pháp:

- Giáo viên giảng bài, trực quan, học sinh tự ghi chép và đặt câu hỏi cho giáo viên giải đáp.
- Giáo viên thực hiện qua các ví dụ minh họa trong giờ học.
- Giáo viên cho bài tập về nhà để học sinh tự làm bài tập trên máy và giải đáp.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ trung cấp, cao đẳng.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Phải có trình độ nghiệp vụ sư phạm, kiến thức chuyên môn tốt. giáo viên cần phải căn cứ vào mục tiêu và nội dung của từng bài học, chọn phương pháp giảng dạy phù hợp, đặc biệt quan tâm phương pháp dạy học tích cực để người học có thể tham gia xây dựng bài học. Ngoài phương tiện giảng dạy truyền thống, nếu có điều kiện giáo viên nên sử dụng máy chiếu projector, Laptop, và các phần mềm minh họa nhằm làm rõ và sinh động nội dung bài học.

- Đối với người học: Chuyên tâm học tập, hăng hái phát biểu, tích cực đàm thoại cùng giáo viên nhằm nâng cao chất lượng dạy và học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

Học phần này trang bị những kiến thức cơ bản về kỹ năng ghép ảnh, hiệu chỉnh màu, tạo sáng tối cho ảnh, nền và xử lý ảnh, phục hồi ảnh, in ấn trong photoshop.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. [Nguyễn Trường Sinh](#); [Lê Minh Hoàng](#) - [Hoàng Đức Hải](#), *Lập Trình ActionScript Cho Flash - Tập 1, 2* - NXB: [Lao động](#) - [Xã hội](#)

[2]. [Nguyễn Trường Sinh](#), *Lập Trình Trò Chơi Với Flash - Tập 1, 2* - NXB: [Phương Đông](#)

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Tiếng anh thương mại (2TC)

Mã môn học: MH.18

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí của môn học: Mô đun này bổ trí học song song với các môn học bắt buộc cơ sở ngành

- Tính chất: Là môn cơ sở ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức: Nhằm tạo dựng ở người học năng lực giao tiếp bằng Tiếng Anh để sau khi kết thúc khóa học Sinh viên có thể sử dụng và nhớ nghĩa của từ ngữ và thuật ngữ Tiếng Anh liên quan đến hoạt động thương mại điện tử; Giải thích được các cú pháp, thuật ngữ và văn phong được sử dụng trong giao dịch thương mại truyền thống và giao dịch điện tử; hiểu về thị trường quốc tế, hiểu được khái niệm Tiếng Anh Thương mại điện tử, các loại Tiếng Anh thương mại điện tử và lợi ích của Tiếng Anh thương mại điện tử.

- Về kỹ năng: Đọc được, viết được từ ngữ và các thuật ngữ tiếng Anh chuyên ngành. Vận dụng được vốn từ, thành ngữ và thuật ngữ để dịch được tài liệu văn bản tiếng Anh chuyên ngành thương mại điện tử. Sử dụng được từ ngữ và thuật ngữ chuyên ngành thương mại điện tử để giao tiếp trong lĩnh vực thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Phát huy tính tích cực trong hoạt động nhóm, khả năng tư duy logic. Nhận thức được sự cần thiết, ích lợi và tầm quan trọng của môn tiếng Anh chuyên ngành trong học tập và trong công việc sau này. Người học có hứng thú trong việc học tiếng Anh chuyên ngành, có ý thức tự học và nghiên cứu tài liệu tiếng Anh chuyên ngành Thương mại điện tử.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian:

Số TT	Tên Chương, Mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Unit 1: First Contact	6	6		
	1. Introduction and greeting	3	3		
	2. Opening question and answer	3	3		

	3. Follow-up questions				
2	Unit 2: Presenting yourself	6	6		
	1. Personal information	3	3		
	2. Types of work	3	3		
3	Unit 3: E-commerce	3	3		
	1. What is E-commerce?	1	1		
	2. Types of E-commerce	1	1		
	3. Benefits of E-commerce	1	1		
4	Test 1	1			1
5	Unit 4: Company organization	9	9		
	1. Structure of the company	3	3		
	2. The organization chart	3	3		
	3. Function departments	3	3		
6	Unit 5: International market	4	4		
	1. What is the International market?	2	2		
	2. How to enter the International market	2	2		
7	Test 2	1			1
	Total	30	28		2

2. Nội dung chi tiết:

Unit 1: First Contact

Thời gian: 6 giờ

Mục tiêu:

- Sinh viên trình bày được cách giao tiếp ban đầu tại công sở hay khi tiếp khách
- Sinh viên trình bày được cách đặt câu hỏi đóng/ mở trong giao tiếp công việc

Nội dung:

1. Introduction and greeting
2. Opening question and answer
3. Follow-up questions

Unit 2: Presenting yourself

Thời gian: 6 giờ

Mục tiêu:

- Sinh viên trình bày được cách giới thiệu bản thân và chào hỏi xã giao nơi làm việc
- Trình bày được cách kéo dài cuộc giao tiếp công việc hiệu quả

- Có thái độ cẩn thận, nghiêm túc, tích cực, chủ động

Nội dung:

1. Personal information
2. Types of work

Unit 3: E-commerce Thời gian: 3 giờ

Mục tiêu:

- Sinh viên hiểu và trình bày được khái niệm Tiếng Anh Thương mại điện tử, các loại Tiếng Anh thương mại điện tử và lợi ích của Tiếng Anh thương mại điện tử.
- Có thái độ cẩn thận, nghiêm túc, tích cực, chủ động.

Nội dung:

1. What is E-commerce?
2. Types of E-commerce
3. Benefits of E-commerce

Test 1 (mid-term test)

Thời gian: 1 giờ

Unit 4: Company organization

Thời gian: 9 giờ

Mục tiêu:

- Sinh viên trình bày được cơ cấu tổ chức của công ty
- Trình bày được chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận cũng như trách nhiệm thực hiện công việc
- Có thái độ cẩn thận, nghiêm túc, tích cực, chủ động.

Nội dung:

1. Structure of the company
2. The organization chart
3. Function departments

Unit 5: International market

Thời gian: 4 giờ

Mục tiêu:

- Sinh viên hiểu được những khái niệm cơ bản về thị trường quốc tế,
- Trình bày được về thị trường quốc tế, cách thâm nhập vào thị trường quốc tế.

Nội dung:

1. What is the International market?
2. How to enter the International market

Test 2

Thời gian: 1 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa
2. Trang thiết bị máy móc:
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
4. Các điều kiện khác:

+ Dụng cụ và trang thiết bị:

Bảng, phấn, máy chiếu, các thiết bị nghe, nhìn

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra đánh giá các nội dung ngôn ngữ trong phạm vi các bài học trong chương trình đào tạo.

- Kỹ năng: ghi nhớ và sử dụng được các từ và thuật ngữ chuyên ngành

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Đánh giá tính tích cực trong hoạt động học tập thông qua mỗi giờ học.

2. Phương pháp:

Có thể áp dụng kết hợp các hình thức kiểm tra viết, vấn đáp và kiểm tra trắc nghiệm trên máy tính

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:

Đây là môn học bắt buộc nhằm trang bị cho sinh viên hành trang để bước vào làm việc trong một môi trường năng động, đòi hỏi nhiều yếu tố nỗ lực của bản thân cả về hiểu biết chuyên ngành và kiến thức xã hội.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Bám sát nội dung đã được thiết kế phù hợp trong giáo trình nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản nhất phục vụ cho giao tiếp.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Tiếng Anh chuyên ngành Thương mại điện tử (*Giáo trình lưu hành nội bộ*)

[2] Incoterms 2000

[3] Incoterms 2010

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Chính phủ điện tử (2TC)

Mã môn học: MH.19

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Chính phủ điện tử là môn học chuyên ngành, được bố trí giảng dạy sau các môn học cơ sở.

- Tính chất: Là môn học nghiên cứu một số nội dung cơ bản của việc áp dụng thương mại điện tử trong hoạt động của bộ máy nhà nước.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được tổng quan về bộ máy nhà nước Việt Nam

+ Giới thiệu khung kiến trúc và công nghệ chính phủ điện tử

+ Giới thiệu các ứng dụng của chính phủ điện tử ở cấp độ quốc tế, quốc gia, địa phương

+ Giới thiệu về khoảng cách số, dân chủ điện tử, một số vấn đề bí mật riêng tư trong chính phủ điện tử

- Kỹ năng:

+ Phân tích các yêu cầu của chính phủ điện tử

+ Phân tích mô hình chính phủ điện tử cấp quốc gia

+ Mô tả mô hình dịch vụ chính phủ điện tử

+ Phân tích các tác động của chính phủ điện tử

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;

+ Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;

+ Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận	Kiểm tra

1	Chương 1: Tổng quan về bộ máy nhà nước và chính phủ điện tử 1.1. Sơ lược về bộ máy nhà nước 1.2. Khái niệm, các cấp độ phát triển và mô hình của CPĐT 1.3. Sự cần thiết, lợi ích, trở ngại đối với CPĐT 1.4. CPĐT một cửa, yêu cầu đối với CPĐT	5 1 2 1 1	5 1 2 1 1		
2	Chương 2: Công nghệ và khung kiến trúc chính phủ điện tử 2.1. Sự sẵn sàng CPĐT 2.2. Công nghệ chính phủ điện tử 2.3. Khung kiến trúc chính phủ điện tử Kiểm tra	11 1 5 4 1	10 1 5 4		1 1
3	Chương 3: Ứng dụng chính phủ điện tử 3.1. Ứng dụng chính phủ điện tử cấp quốc tế 3.2. Ứng dụng chính phủ điện tử ở cấp độ quốc gia và địa phương	8 2 6	8 2 6		
4	Chương 4: Một số góc độ chính trị, văn hóa, đạo đức và pháp luật trong chính phủ điện tử 4.1. Khoảng cách số 4.2. Dân chủ điện tử 4.3. Vấn đề bí mật riêng tư trong chính phủ điện tử Kiểm tra THI KẾT THÚC HỌC PHẦN	5 0.5 0.5 1 1 2	2 0.5 0.5 1		3 1 2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về bộ máy nhà nước và chính phủ điện tử Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các nội dung tổng quan về bộ máy nhà nước, hệ thống cơ quan hành chính nhà nước, các giai đoạn và mô hình CPĐT

2. Nội dung chương:

1.1. Sơ lược về bộ máy nhà nước

1.1.1. Khái niệm bộ máy NN, cơ quan NN và cơ quan hành chính NN

- 1.1.2. Hệ thống cơ quan hành chính nhà nước
- 1.2. Khái niệm, các cấp độ phát triển và mô hình của CPĐT
 - 1.2.1. Sự ra đời, khái niệm CPĐT
 - 1.2.2. Các giai đoạn phát triển, mô hình CPĐT
 - 1.2.3. Các loại hình quan hệ trong CPĐT
- 1.3. Sự cần thiết, lợi ích, trở ngại đối với CPĐT
- 1.4. CPĐT một cửa, yêu cầu đối với CPĐT

Chương 2: Công nghệ và khung kiến trúc chính phủ điện tử Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Giúp người học nắm bắt được nền tảng cơ sở dữ liệu, các hệ thống hỗ trợ, khung kiến trúc của chính phủ điện tử

2. Nội dung chương:

- 2.1. Sự sẵn sàng CPĐT
 - 2.1.1. Sự sẵn sàng điện tử
 - 2.1.2. Sự sẵn sàng chính phủ điện tử
- 2.2. Công nghệ chính phủ điện tử
 - 2.2.1. Cơ sở dữ liệu
 - 2.2.2. Kiến trúc ứng dụng
 - 2.2.3. Các hệ thống hỗ trợ
 - 2.2.4. Trung tâm dữ liệu quốc gia
 - 2.2.5 Cổng chính phủ điện tử
 - 2.2.6. Phần mềm mã nguồn mở và phần mềm miễn phí
- 2.3. Khung kiến trúc chính phủ điện tử
 - 2.3.1. Khung kiến trúc chính phủ điện tử 3 cấp độ
 - 2.3.2. Mô hình và giải pháp kết nối chính phủ điện tử quốc gia

Chương 3: Ứng dụng chính phủ điện tử Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- *Giới thiệu tình hình chung về chính phủ điện tử quốc tế*
 - Phân tích ứng dụng chính phủ điện tử vào các lĩnh vực dịch vụ công, quản lý hợp tác, thuế, hải quan,...

2. Nội dung chương:

- 3.1. Ứng dụng chính phủ điện tử cấp quốc tế
 - 3.1.1. Giới thiệu chung
 - 3.1.2. Mô hình tham gia, liên kết quốc tế mới
 - 3.1.3. Các tiêu chuẩn và quy định quốc tế

3.2. Ứng dụng chính phủ điện tử ở cấp độ quốc gia và địa phương

3.2.1. Hợp lý hóa các quá trình dịch vụ, nâng cao hiệu quả quản lý hợp tác

3.2.2. Cải cách các lĩnh vực hoạt động của chính phủ

3.2.3. Cung cấp dịch vụ công điện tử

3.2.4. Mua sắm công điện tử

3.2.5. Thuế điện tử

3.2.6. Hải quan điện tử

Chương 4: Một số góc độ chính trị, văn hóa, đạo đức và pháp luật trong chính phủ điện tử

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Phân tích được các yếu tố cấu thành khoảng cách số, vai trò của chính phủ điện tử trong thu hẹp khoảng cách số

- Giới thiệu các quy định pháp luật về bảo vệ riêng tư trong chính phủ điện tử

2. Nội dung chương:

4.1. Khoảng cách số

4.1.1. Khái niệm, nội hàm, yếu tố cấu thành khoảng cách số

4.1.2. Thu hẹp khoảng cách số và vai trò của chính phủ điện tử

4.2. Dân chủ điện tử

4.2.1. Dân chủ và dân chủ điện tử

4.2.2. Vai trò của chính phủ điện tử trong hỗ trợ dân chủ điện tử

4.3. Vấn đề bí mật riêng tư trong chính phủ điện tử

4.3.1. Tầm quan trọng của sự riêng tư và trách nhiệm của nhà nước trong bảo vệ quyền riêng tư của người dân

4.3.2. Tác động của công nghệ tới sự riêng tư

4.3.3. Xây dựng lòng tin của người dân đối với chính phủ điện tử

4.3.4. Quy định pháp luật và các biện pháp công nghệ nhằm bảo vệ sự riêng tư

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Giúp người học nắm bắt được tổng quan về bộ máy nhà nước Việt Nam

- + Giới thiệu khung kiến trúc và công nghệ chính phủ điện tử
- + Giới thiệu các ứng dụng của chính phủ điện tử ở cấp độ quốc tế, quốc gia, địa phương
- + Giới thiệu về khoảng cách số, dân chủ điện tử, một số vấn đề bí mật riêng tư trong chính phủ điện tử

- Kỹ năng:

- + Phân tích các yêu cầu của chính phủ điện tử
- + Phân tích mô hình chính phủ điện tử cấp quốc gia
- + Mô tả mô hình dịch vụ chính phủ điện tử
- + Phân tích các tác động của chính phủ điện tử
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Chủ động tìm hiểu hoạt động thực tiễn;
 - + Thái độ học tập nghiêm túc, sáng tạo và tiếp cận vấn đề có hệ thống;
 - + Tích cực sử dụng trang thiết bị hiện đại vào hoạt động học tập và làm việc.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng chuyên ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3, .

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Nguyễn Đăng Hậu, Nguyễn Hoài Anh, Ao Thu Hoài(2010), Chính phủ điện tử, NXB Thông tin & Truyền thông.

[2]. Lưu Đức Văn(2006), Chính phủ điện tử, NXB Bru điện.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng (2TC)

Mã môn học: MH.20

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học thuộc chương trình đào tạo của ngành Thương mại điện tử, nó trang bị kiến thức và kỹ năng về dịch vụ, quản lý chất lượng dịch vụ, hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng. Học phần môn học này cần phải học sau các học phần như: Kỹ thuật nghiệp vụ thương mại, Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến.

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành, bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức: Định nghĩa được các khái niệm cơ bản về dịch vụ bán hàng, chất lượng dịch vụ bán hàng, quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng, hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng; Mô tả được quy trình quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;

- Về kỹ năng: Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng dịch vụ bán hàng, các chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng; Vận dụng được các hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ trong Doanh nghiệp bán hàng; Vận dụng được các phương pháp đánh giá chất lượng dịch vụ, các phương pháp đảm bảo và cải tiến chất lượng dịch vụ bán hàng trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp; Lập được kế hoạch hành động nhằm duy trì và nâng cao hình ảnh của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ;...;

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các tình huống cần xử lý;

+ Có khả năng phân tích đánh giá dựa trên các lý luận, phương pháp luận của quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng;

+ Tuân thủ các qui chế học tập, tích cực, chủ động trong quá trình học tập;

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về chất lượng dịch vụ bán hàng	3	3		
	1.1. Dịch vụ bán hàng	1	1		
	1.2. Chất lượng dịch vụ bán hàng	2	2		
2	Chương 2: Quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng	10	10		
	2.1. Quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.	1	1		
	2.2. Chức năng của quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng	2	2		
	2.3. Nguyên tắc quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.	1	1		
	2.4. Quy trình và nội dung quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.	1	1		
	2.5. Các phương pháp quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.	2	2		
	2.6. Đảm bảo chất lượng dịch vụ bán hàng.	1	1		
	2.7. Cải tiến dịch vụ bán hàng.	2	2		
3	Chương 3: Các hệ thống quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng	7	6		1
	3.1. Khái niệm	2	2		
	3.3. Hệ thống phân tích mối nguy hiểm và kiểm soát các điểm tới hạn HACCP.	4	4		
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4: Đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng	5	5		
	4.1. Nội dung đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.	2	2		

	4.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.	2	2		
	4.3. Các phương pháp đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.	1	1		
5	Chương 5: Các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng.	5	2		3
	5.1. Nâng cao chất lượng cơ sở vật chất kỹ thuật.	0.5	0.5		
	5.2. Áp dụng khoa học công nghệ trong bán hàng.				
	5.3. Chính sách quản lý và đào tạo nguồn nhân lực.	0.5	0.5		
	5.4. Cung cấp dịch vụ bán hàng.	1	1		
	5.5. Thu thập thông tin về khách hàng.				
	Kiểm tra	1			1
	Thi hết học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về chất lượng dịch vụ bán hàng Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

- Định nghĩa được các khái niệm cơ bản về dịch vụ bán hàng, chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Trình bày được các thuộc tính cơ bản của dịch vụ bán hàng;
- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng dịch vụ bán hàng.

2. Nội dung:

1.1. Dịch vụ bán hàng.

1.1.1. Khái niệm.

1.1.2. Phân loại dịch vụ bán hàng.

1.1.2.1. Dịch vụ cơ bản.

1.1.2.2. Dịch vụ đặc trưng.

1.1.3. Đặc điểm của dịch vụ bán hàng.

1.2. Chất lượng dịch vụ bán hàng

1.2.1 Khái niệm.

1.2.2. Đặc điểm chất lượng dịch vụ bán hàng.

1.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng dịch vụ bán hàng.

Chương 2: Quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

- Định nghĩa được các khái niệm quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Trình bày được các đặc điểm cơ bản của quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Nêu được các chức năng và nguyên tắc quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Mô tả được quy trình quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.
- Phân tích được khái niệm về đảm bảo và cải tiến chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Vận dụng được các phương pháp đảm bảo và cải tiến chất lượng dịch vụ bán hàng trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

2. Nội dung:

2.1. Quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.1.1. Khái niệm.

2.1.2. Đặc điểm của quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.2. Chức năng của quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng

2.2.1. Hoạch định chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.2.2. Kiểm soát chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.2.3. Cải tiến và hoàn thiện chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.3. Nguyên tắc quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.3.1. Coi trọng vai trò con người.

2.3.2. Nguyên tắc đồng bộ.

2.3.3. Nguyên tắc toàn diện.

2.3.4. Nguyên tắc kiểm tra, đánh giá.

2.4. Quy trình và nội dung quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.5. Các phương pháp quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.5.1. Phương pháp quản trị chất lượng toàn diện TQM

2.5.2. Phương pháp quản trị lỗi hỏng dịch vụ.

2.5.3. Các phương pháp khác.

2.5.3.1. ISO 9000

2.5.3.2. HACCP

2.6. Đảm bảo chất lượng dịch vụ bán hàng.

2.6.1. Khái niệm

2.6.2. Nội dung và phương pháp đảm bảo chất lượng dịch vụ.

2.7. Cải tiến dịch vụ bán hàng.

2.7.1. Khái niệm.

2.7.2. Nội dung và phương pháp cải tiến chất lượng dịch vụ.

Chương 3: Các hệ thống quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

- Định nghĩa được hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Nhận thức được vai trò của hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.
- Trình bày được các mục đích và nội dung của các bộ tiêu chuẩn chất lượng;
- Vận dụng được các hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ trong Doanh nghiệp bán hàng.

2. Nội dung:

3.1. Khái niệm

3.1.1. Hệ thống.

3.1.2. Hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng.

3.2. Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9000

3.2.1. Giới thiệu chung về bộ tiêu chuẩn ISO 9000.

3.2.2. Các nguyên tắc quản lý chất lượng.

3.2.3. Trình tự xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2008.

3.2.4. Các bước áp dụng ISO 9000.

3.3. Hệ thống phân tích mối nguy hiểm và kiểm soát các điểm tới hạn HACCP.

3.3.1. Giới thiệu về HACCP.

3.3.2. Trình tự xây dựng kế hoạch HACCP.

3.3.2.1. Thành lập đội HACCP

3.3.2.2. Mô tả sản phẩm

3.3.2.3. Dự kiến phương thức sử dụng sản phẩm

3.3.2.4. Lập sơ đồ quản trị công nghệ

3.3.2.5. Kiểm tra sơ đồ quy trình công nghệ trên thực tế

3.3.2.6. Phân tích mối nguy, đề xuất biện pháp phòng ngừa

3.3.2.7. Xác định các điểm kiểm soát tới hạn cho mỗi CCP.

3.3.2.8. Hành động khắc phục.

3.3.2.9. Xây dựng các thủ tục thẩm tra.

3.3.2.10. Thành lập thủ tục lưu trữ hồ sơ.

Kiểm tra giữa kỳ

Chương 4: Đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

- Nhận thức được vai trò của việc đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng;

- Phân tích được các chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng;
- Vận dụng được các phương pháp đánh giá chất lượng dịch vụ trong Doanh nghiệp.

2. Nội dung:

4.1. Nội dung đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.

4.1.1. Đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng dựa vào sự cảm nhận của khách hàng.

4.1.2. Đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng dựa vào mức độ thực hiện cam kết của nhà cung ứng dịch vụ.

4.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.

4.2.1. Mức độ tin cậy.

4.2.2. Tinh thần trách nhiệm.

4.2.3. Sự đảm bảo.

4.2.4. Sự đồng cảm.

4.2.5. Cơ sở vật chất hữu hình.

4.3. Các phương pháp đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng.

Chương 5: Các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

- Nêu được các biện pháp nâng cao chất lượng đội ngũ người lao động;
- Lập được kế hoạch hành động nhằm duy trì và nâng cao hình ảnh của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ;
- Áp dụng được các biện pháp thỏa mãn nhu cầu khách hàng trong hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp.

2. Nội dung:

5.1. Nâng cao chất lượng cơ sở vật chất kỹ thuật.

5.2. Áp dụng khoa học công nghệ trong bán hàng.

5.3. Chính sách quản lý và đào tạo nguồn nhân lực.

5.3.1. Nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ.

5.3.2. Giáo dục về đạo đức nghề nghiệp.

5.3.3. Nâng cao kỹ năng sống, tâm lý giao tiếp.

5.3.4. Nâng cao trình độ ngoại ngữ.

5.4. Cung cấp dịch vụ bán hàng.

5.5. Thu thập thông tin về khách hàng.

Kiểm tra định kỳ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung

- Kiến thức:

+ Khái niệm cơ bản về dịch vụ bán hàng, chất lượng dịch vụ bán hàng, quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng, hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;

+ Các thuộc tính cơ bản của dịch vụ bán hàng; các đặc điểm cơ bản của quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng, các mục đích và nội dung của các bộ tiêu chuẩn chất lượng;

+ Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng dịch vụ bán hàng, các chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng;

+ Quy trình quản lý chất lượng dịch vụ bán hàng;

+ Vai trò của hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ và việc đánh giá chất lượng dịch vụ bán hàng;

- Kỹ năng:

+ Vận dụng được các hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ trong Doanh nghiệp bán hàng;

+ Vận dụng được các phương pháp đánh giá chất lượng dịch vụ, các phương pháp đảm bảo và cải tiến chất lượng dịch vụ bán hàng trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp;

+ Lập được kế hoạch hành động nhằm duy trì và nâng cao hình ảnh của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ;...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các tình huống cần xử lý;

+ Có khả năng phân tích đánh giá dựa trên các lý luận, phương pháp luận của quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng;

2. Phương pháp: Thi theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy làm môn học chuyên ngành cho trình độ Cao đẳng ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học chuyên ngành. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học đã đề ra;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các kỹ năng, cách tư duy logic cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Bài 2, Bài 3, Bài 4.

4. Tài liệu tham khảo:

- Tài liệu tham khảo:

[1]. Đỗ Thị Ngọc(2015) , *Giáo trình Quản trị chất lượng* – Nxb Thống kê.

[2]. Đặng Ngọc Sự (2012) , *Giáo trình Quản trị chất lượng* – Nxb ĐH Kinh tế Quốc dân.

[3]. Trường Đại kinh tế - Đại học Đà Nẵng (2010) , *Giáo trình Quản trị chất lượng toàn diện* – Nxb Tài chính.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kỹ thuật nghiệp vụ thương mại (3TC)

Mã môn học: MH.21

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 29 giờ; Thi, kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn cao, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tính toán và suy luận logic, vì vậy cần phải học sau các học phần như: thương mại điện tử căn bản, Kinh tế thương mại...

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Kiến thức:

+ Trình bày được nghiệp vụ kinh doanh thương mại của doanh nghiệp thương mại;
+ Trình bày được các nội dung cơ bản của Incoterms 2000 và các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản;

+ Trình bày được kỹ thuật cơ bản về giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa;

+ Xây dựng được quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Mô tả được các giao dịch B2B, B2C trong thương mại điện tử, quy trình giao dịch, ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại điện tử.

- Kỹ năng:

+ Vận dụng kiến thức về kỹ thuật nghiệp vụ thương mại để thực hiện được các giao dịch kinh doanh trong thực tiễn;

+ Tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu trong doanh nghiệp;

+ Vận dụng kiến thức về kỹ thuật nghiệp vụ thương mại để thực hiện được các giao dịch kinh doanh trong thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành thương mại điện tử.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Thi, kiểm tra
1	Chương 1:Nghiệp vụ kinh doanh thương mại của doanh nghiệp thương mại	15	8	7	
	1.1. Tổ chức nguồn hàng và mua hàng của doanh nghiệp thương mại	2	2	2	
	1.2. Dự trữ hàng hoá và thời gian lưu thông hàng hoá	2	2	1	
	1.3. Tổ chức bán hàng của doanh nghiệp thương mại	2	2	2	
	1.4. Các phương thức mua bán hàng hoá trên thị trường thế giới	2	2	2	
2	Chương 2:Incoterms 2000 và các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản	10	5	4	1
	2.1. Incoterms 2000	3	2	1	
	2.2. Các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản	6	3	3	
	<i>Kiểm tra</i>	1			1
3	Chương 3:Giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa	12	6	6	
	3.1. Giao dịch	4	2	2	
	3.2. Đàm phán thương mại	2	1	1	
	3.3. Ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá	6	3	3	
4	Chương 4:Tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu	13	5	7	1
	4.1. Thực hiện hợp đồng xuất khẩu	4	2	2	
	4.2. Thực hiện hợp đồng nhập khẩu.	3	1	2	
	4.3. Những chứng từ cơ bản trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương	4	2	3	
	<i>Kiểm tra</i>	1			1

5	Chương 5: Giao dịch trong thương mại điện tử	10	2	5	3
	5.1. Giao dịch giữa các doanh nghiệp với nhau (B2B)	3	1	2	
	5.2. Giao dịch giữa các doanh nghiệp với người tiêu thụ (B2C)	2.5	0.5	2	
	5.3. Hợp đồng trong thương mại điện tử	1.5	0.5	1	
	Kiểm tra	1			1
	<i>Thi hết kết thúc học phần</i>	2			2
	Cộng	60	26	29	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Nghiệp vụ kinh doanh thương mại của doanh nghiệp thương mại

Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các nội dung tổ chức nguồn hàng trong doanh nghiệp thương mại; vai trò của dự trữ hàng hóa và rút ngắn thời gian lưu thông hàng hóa;
- Trình bày được các phương thức mua bán hàng hóa trên thế giới hiện nay.

2. Nội dung chương trình:

1.1. Tổ chức nguồn hàng và mua hàng của doanh nghiệp thương mại

1.1.1. Khái niệm và vai trò của tổ chức nguồn hàng

1.1.2. Phân loại nguồn hàng

1.1.3. Các hình thức tạo nguồn

1.1.4. Tổ chức tạo nguồn hàng và quản lý mua hàng của doanh nghiệp thương mại

1.2. Dự trữ hàng hoá và thời gian lưu thông hàng hoá

1.2.1. Dự trữ hàng hoá

1.2.2. Thời gian lưu thông hàng hoá

1.3. Tổ chức bán hàng của doanh nghiệp thương mại

1.3.1. Bán lẻ

1.3.2. Bán buôn

1.4. Các phương thức mua bán hàng hoá trên thị trường thế giới

1.4.1. Các phương thức mua bán thông thường

1.4.2. Phương thức mua bán đối lưu

1.4.3. Phương thức mua bán gia công quốc tế

1.4.4. Giao dịch tái xuất khẩu

1.4.5. Các phương thức mua bán, giao dịch đặc biệt

Chương 2: Incoterms 2000 và các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được bản chất, ý nghĩa và ứng dụng của các điều kiện thương mại quốc tế Incoterms 2000 trong mua bán, xuất nhập khẩu hàng hóa;
- Trình bày được khái niệm, bản chất, ưu nhược điểm của các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản.

2. Nội dung chương trình:

2.1. Incoterms 2000

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của incoterms

2.1.2. Vai trò của incoterms

2.1.3. Kết cấu của incoterms 2000

2.1.4. Nội dung cơ bản của incoterms 2000

2.2. Các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản

2.2.1. Phương thức thanh toán nhờ thu

2.2.2. Phương thức thanh toán chuyển tiền

2.2.3. Phương thức ghi sổ

2.2.4. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Letter of credit – L/C)

Kiểm tra định kỳ

Chương 3: Giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được nội dung cơ bản của công việc giao dịch và đàm phán kinh doanh trong nước và ngoại thương;
- Lựa chọn đơn hàng có lợi thông qua việc quy dẫn giá hàng hóa về cùng một điều kiện thích hợp.
- Trình bày được các nội dung ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

2. Nội dung chương trình:

3.1. Giao dịch

3.1.1. Hỏi hàng

3.1.2. Chào hàng

3.1.3. Đặt hàng

3.1.4. Hoàn giá

3.1.5. Chấp nhận

3.1.6. Xác nhận

3.1.7. Quy dẫn giá hàng xuất nhập khẩu

3.2. Đàm phán thương mại

3.2.1. Khái niệm

3.2.2. Nguyên tắc cơ bản của đàm phán

3.2.3. Các bước thực hiện đàm phán

3.2.4. Các hình thức đàm phán

3.3. Ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá

3.3.1. Các loại hợp đồng mua bán hàng hoá

3.3.2. Hình thức của hợp đồng

3.3.3. Các điều khoản chính của hợp đồng

Chương 4: Tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu

Thời gian: 13 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được nội dung các bước và các chứng từ cần thiết trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương;
- Trình bày được các bước tiến hành công việc cụ thể để xuất khẩu hoặc nhập khẩu một lô hàng.

2. Nội dung chương trình:

4.1. Thực hiện hợp đồng xuất khẩu

4.1.1. Xin giấy phép xuất khẩu

4.1.2. Thực hiện những công việc ở giai đoạn đầu của khâu thanh toán

4.1.3. Chuẩn bị hàng xuất khẩu

4.1.4. Kiểm tra hàng

4.1.5. Thuê phương tiện vận tải

4.1.6. Mua bảo hiểm

4.1.7. Làm thủ tục hải quan

4.1.8. Giao hàng cho người vận tải

4.1.9. Lập bộ chứng từ thanh toán

4.1.10. Giải quyết khiếu nại(nếu có)

4.2. Thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

4.2.1. Xin giấy phép nhập khẩu

4.2.2. Thực hiện những công việc ở giai đoạn đầu của khâu thanh toán

4.2.3. Thuê phương tiện vận tải

4.2.4. Mua bảo hiểm

4.2.5. Làm thủ tục hải quan

4.2.6. Nhận hàng

4.2.7. Kiểm tra hàng nhập khẩu

4.2.8. Thanh toán

4.2.9 Khiếu nại (nếu có)

4.3. Những chứng từ cơ bản trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương

4.3.1. Chứng từ hàng hoá

4.3.2. Chứng từ vận tải

4.3.3. Chứng từ bảo hiểm

4.3.4. Chứng từ hải quan

Kiểm tra định kỳ.

Chương 5: Giao dịch trong thương mại điện tử

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được bản chất của các giao dịch B2B và B2C;
- Trình bày được sự khác biệt giữa giao dịch B2B và B2C;
- Trình bày được khái niệm, đặc điểm, quy trình ký kết và các nội dung cơ bản của hợp đồng TMĐT và những vấn đề cần lưu ý khi hợp đồng mua bán, XNK hàng hóa được tiến hành bằng phương pháp điện tử và rủi ro tranh chấp trong quá trình thực hiện.

2. Nội dung chương trình:

5.1. Giao dịch giữa các doanh nghiệp với nhau (B2B)

5.2. Giao dịch giữa các doanh nghiệp với người tiêu thụ (B2C)

5.3. Hợp đồng trong thương mại điện tử

5.3.1. Khái niệm

5.3.2. Đặc điểm

5.3.3. Quy trình ký kết

5.3.4. Phân loại hợp đồng thương mại điện tử

5.3.5. Nội dung cơ bản của hợp đồng thương mại điện tử

5.3.6. Quy định về giá trị pháp lý đối với hợp đồng thương mại điện tử

5.3.7. Những vấn đề cần lưu ý khi hợp đồng mua bán, XNK hàng hóa được tiến hành bằng phương pháp điện tử và rủi ro tranh chấp trong quá trình thực hiện

Thi hết môn.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn, phòng thực hành máy tính.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá môn học:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Trình bày được nghiệp vụ kinh doanh thương mại của doanh nghiệp thương mại;

+ Trình bày được các nội dung cơ bản của Incoterms 2000 và các phương thức thanh toán quốc tế cơ bản;

+ Trình bày được kỹ thuật cơ bản về giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa;

+ Xây dựng được quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Mô tả được các giao dịch B2B, B2C trong thương mại điện tử, quy trình giao dịch, ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại điện tử.

- Kỹ năng:

+ Vận dụng kiến thức về kỹ thuật nghiệp vụ thương mại để thực hiện được các giao dịch kinh doanh trong thực tiễn;

+ Tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu trong doanh nghiệp;

+ Vận dụng kiến thức về kỹ thuật nghiệp vụ thương mại để thực hiện được các giao dịch kinh doanh trong thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành thương mại điện tử.

2. Phương pháp đánh giá môn học: Thi kết thúc học phần theo hình thức trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ trung cấp và cao đẳng chuyên ngành Thương mại điện tử của trường Cao đẳng Kỹ thuật.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3, chương 4.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. GS.TS. Võ Thanh Thu, *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, Nhà xuất bản lao động xã hội 2006

[2]. PGS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân, *Giáo trình kỹ thuật ngoại thương*, NXB Lao động xã hội 2008

[3]. *Kỷ yếu Hội thảo khoa học về thương mại điện tử*, Đại học Thương mại 2002

[4]. Đề tài khoa học “*Thực trạng ứng dụng thương mại điện tử ở một số tổ chức, đơn vị - kinh nghiệm và kiến nghị*”, Bộ Thương mại 2004

[5]. *Báo cáo thương mại điện tử Việt nam 2007*, Bộ Thương mại, 2007

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong Thương mại điện tử (3TC)

Mã môn học: MH.22

Thời gian thực hiện môn học: 60giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 29giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong TMĐT là môn học chuyên ngành của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành, bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức: Trình bày được các nghiệp vụ như: Thuê phương tiện vận tải, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia trong các hợp đồng thuê phương tiện vận tải; Giao nhận, trách nhiệm, quyền hạn và nghĩa vụ của người giao nhận; Thủ tục mua bảo hiểm cũng như thủ tục khiếu nại đòi công ty bảo hiểm bồi thường khi hàng hóa bị tổn thất.

- Về kỹ năng:

+ Giao dịch đàm phán được hợp đồng thuê phương tiện vận tải, hiểu và lập được hợp đồng vận tải, các chứng từ vận tải trong thực tiễn.

+ Lập các chứng từ bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm hàng hóa trong kinh doanh thương mại

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức về nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong Thương mại điện tử vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

Số TT	Tên chương/mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Nghiệp vụ vận tải	18	7	10	1
	1.1. Vận tải hàng hóa bằng đường biển	4	2	2	

	1.1.1. Thị trường thuê tàu.				
	1.2. Vận tải hàng hóa bằng đường hàng không	4	2	2	
	1.3. Vận tải hàng hóa bằng đường bộ và đường sắt	6	2	4	
	1.4. Vận tải đa phương thức/vận tải liên hợp	3	1	2	
	Kiểm tra	1			1
	Chương 2: Nghiệp vụ giao nhận	17	8	9	
2	2.1. Tổng quan về giao nhận hàng hóa	3	3		
	2.2. Nghiệp vụ giao nhận	14	5	9	
	Chương 3: Nghiệp vụ bảo hiểm	18	8	8	1
	3.1. Khái niệm chung	0.5	0.5		
	3.2. Hợp đồng bảo hiểm hàng hóa	12	4	8	
3	3.3. Các điều kiện bảo hiểm hiện hành trên thị trường	2	2		
	3.4. Những công việc cần làm để được bồi thường khi có tổn thất	2.5	2.5		
	Kiểm tra	1			1
	Chương 4: Vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong thương mại điện tử	7	2	2	3
	4.1. Vận tải, giao nhận truyền thống và vận tải, giao nhận trong thương mại điện tử	2	1	1	
4	4.2. Bảo hiểm truyền thống và bảo hiểm trong thương mại điện tử	2	1	1	
	Kiểm tra	1			1
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	60	26	29	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Nghiệp vụ vận tải

Thời gian: 18 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được ý nghĩa của việc giành quyền vận tải trong hợp đồng mua bán ngoại thương và sự phân chia trách nhiệm về vận tải trong hợp đồng mua bán (theo incoterms dưới góc độ vận tải)

- Trình bày được đặc điểm của các nghiệp vụ thuê tàu và trình tự các bước thuê tàu để vận dụng vào thực tiễn;

- Hiểu được những nội dung cơ bản và phân biệt được các chứng từ vận tải, hợp đồng thuê tàu và các loại vận đơn đường biển, vận đơn đường sắt và đường hàng không;

- Soạn thảo và lập được các chứng từ vận tải, hợp đồng vận tải, vận đơn để thực hiện trong thực tiễn.

2. Nội dung:

1.1. Vận tải hàng hóa bằng đường biển

1.1.1. Thị trường thuê tàu.

1.1.1.1. Định nghĩa và phân loại

1.1.1.2. Giá cước thuê tàu

1.1.1.3. Nghiệp vụ thuê tàu

1.1.1.3.1. Sự phân chia trách nhiệm về vận tải trong hợp đồng mua bán ngoại thương (Incoterms dưới góc độ vận tải)

1.1.1.3.2. Ý nghĩa của việc giành quyền vận tải trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

1.1.2. Nghiệp vụ thuê tàu chợ

1.1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của phương thức thuê tàu chợ.

1.1.2.2. Trình tự các bước thuê tàu

1.1.2.3. Chứng từ thuê tàu chợ

1.1.3. Nghiệp vụ thuê tàu chuyển

1.1.3.1. Khái niệm và đặc điểm của phương thức thuê tàu chuyển

1.1.3.2. Nội dung chủ yếu của hợp đồng thuê tàu chuyển

1.1.3.3. Các loại hợp đồng mẫu, chứng từ thuê tàu chuyển

1.1.4. Nghiệp vụ thuê tàu định hạn

1.1.4.1. Đặc điểm của phương thức thuê tàu định hạn

1.1.4.2. Nội dung chủ yếu của hợp đồng thuê tàu định hạn

1.1.5. Nghiệp vụ chuyên chở hàng hoá bằng container.

1.1.5.1. Gửi hàng nguyên container

1.1.5.2. Gửi hàng lẻ

1.1.5.3. Gửi hàng kết hợp (FCL/LCL- LCL/FCL)

1.1.5.4. Giá cước và chi phí chuyên chở hàng hoá bằng container

1.2. Vận tải hàng hóa bằng đường hàng không

1.2.1. Đặc điểm vận tải hàng không

- 1.2.1.1. Đối tượng vận chuyển hàng không
 - 1.2.1.2. Cước hàng không
 - 1.2.2. Chứng từ vận tải hàng không - khiếu nại và bồi thường
 - 1.2.2.1. Chứng từ dùng trong vận tải hàng không
 - 1.2.2.2. Khiếu nại và bồi thường
 - 1.2.3. Trách nhiệm của người chuyên chở đối với hàng hoá theo luật hàng không dân dụng Việt nam
 - 1.2.3.1. Trách nhiệm của người chuyên chở
 - 1.2.3.2. Trách nhiệm yêu cầu lập và cấp vận đơn
 - 1.2.3.3. Trách nhiệm giao hàng
 - 1.2.4. Các tổ chức hàng không quốc tế
 - 1.3. Vận tải hàng hóa bằng đường bộ và đường sắt
 - 1.3.1. Vận tải hàng hoá bằng đường bộ.
 - 1.3.1.1. Ký kết và thực hiện hợp đồng vận tải
 - 1.3.1.2. Trách nhiệm của người chuyên chở
 - 1.3.1.3. Khiếu kiện
 - 1.3.1.4. Lập chứng từ đường bộ
 - 1.3.2. Vận tải bằng đường sắt
 - 1.3.2.1. Thể lệ chuyên chở đường sắt Việt nam
 - 1.3.2.2. Liên vận đường sắt quốc tế
 - 1.4. Vận tải đa phương thức/vận tải liên hợp
 - 1.4.1. Cơ sở pháp lý
 - 1.4.2. Người kinh doanh vận tải đa phương thức
 - 1.4.2.1. Định nghĩa
 - 1.4.2.2. Các loại MTO
 - 1.4.2.3. Trách nhiệm của MTO đối với hàng hoá
 - 1.4.3. Lập chứng từ đường sắt
 - 1.4.3.1. Chứng từ vận tải liên hợp
 - 1.4.3.2. Hình thức chứng từ
 - 1.4.3.3. Nội dung chứng từ
 - 1.4.3.4. Lập các loại chứng từ liên hợp
- Kiểm tra định kỳ

Chương 2: Nghiệp vụ giao nhận

Thời gian: 17 giờ1.

1. Mục tiêu:

- Trình bày được kiến thức về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Trình bày được quy trình các bước thực hiện để giao, nhận một lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu.

- Tuân thủ các qui chế, có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập

2. Nội dung

2.1. Tổng quan về giao nhận hàng hóa

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Địa vị pháp lý của người giao nhận

2.1.3. Quyền hạn trách nhiệm của người giao nhận

2.1.4. Các tổ chức giao nhận trên thế giới và ở Việt nam

2.2. Nghiệp vụ giao nhận

2.2.1. Giao nhận hàng hoá XNK tại cảng biển

2.2.2. Giao nhận hàng hoá XNK bằng container

2.2.3. Giao nhận hàng hoá XNK bằng đường hàng không

2.2.4. Giao nhận hàng hoá XNK bằng đường bộ, đường sắt

2.2.5. Những lưu ý khi xếp hàng vào container.

Chương 3: Nghiệp vụ bảo hiểm

Thời gian: 18 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các loại rủi ro, tổn thất trong bảo hiểm hàng hóa.
- Hiểu được khái niệm về giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, phí bảo hiểm và có khả năng tính toán để có thể mua bảo hiểm cho một lô hàng nhất định.
- Lập được các chứng từ bảo hiểm hàng hóa (đơn bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm) cho một lô hàng nội địa, xuất khẩu, nhập khẩu.
- Hiểu rõ được các điều kiện bảo hiểm hàng hóa hiện hành trên thị trường
- Tuân thủ các qui chế, có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập

2. Nội dung:

3.1. Khái niệm chung

3.1.1. Bảo hiểm

3.1.2. Khái niệm

3.1.3. Các nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm

3.1.2. Rủi ro trong bảo hiểm hàng hóa

3.1.2.1. Khái niệm

3.1.2. 2. Các loại rủi ro

3.1.3. Tổn thất trong bảo hiểm hàng hóa

3.1.3.1. Khái niệm

3.1.3.2. Các loại tổn thất

3. 2. Hợp đồng bảo hiểm hàng hóa

3.2.1. Khái niệm

3.2.2. Tính chất của hợp đồng bảo hiểm

3.2.3. Các loại hợp đồng bảo hiểm

- 3.2.4. Nội dung hợp đồng bảo hiểm hàng hóa
 - 3.2.5. Nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng bảo hiểm
 - 3.2.6. Giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, phí bảo hiểm
 - 3.2.7. Quy trình kỹ thuật mua bảo hiểm hàng hóa
 - 3.3. Các điều kiện bảo hiểm hiện hành trên thị trường
 - 3.3.1. Các điều kiện bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu.
 - 3.3.2. Các điều kiện bảo hiểm hàng hoá vận chuyển nội địa.
 - 3.4. Những công việc cần làm để được bồi thường khi có tổn thất
 - 3.4.1. Các bước tiến hành khiếu nại đòi bồi thường
 - 3.4.2. Các chứng từ cần xuất trình cho công ty bảo hiểm
- Kiểm tra giữa kỳ

Chương 4: Vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong thương mại điện tử

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa truyền thống được ứng dụng thực hiện trong thương mại điện tử.
- Tuân thủ các qui chế, có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập

2. Nội dung:

- 4.1. Vận tải, giao nhận truyền thống và vận tải, giao nhận trong thương mại điện tử
- 4.2. Bảo hiểm truyền thống và bảo hiểm trong thương mại điện tử

Kiểm tra định kỳ.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Lớp học/phòng thực hành:

- Phòng lý thuyết
- Phòng máy tính thực hành

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Trình bày được các nghiệp vụ như: Thuê phương tiện vận tải, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia trong các hợp đồng thuê phương tiện vận tải; Giao nhận, trách nhiệm, quyền hạn và nghĩa vụ của người giao nhận; Thủ tục mua bảo hiểm cũng như thủ tục khiếu nại đòi công ty bảo hiểm bồi thường khi hàng hóa bị tổn thất.

- Về kỹ năng:

+ Giao dịch đàm phán được hợp đồng thuê phương tiện vận tải, hiểu và lập được hợp đồng vận tải, các chứng từ vận tải trong thực tiễn

+ Lập các chứng từ bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm hàng hóa trong kinh doanh thương mại

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức về nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm trong Thương mại điện tử vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

2. Phương pháp

Về kiến thức, kỹ năng: được đánh giá qua bài kiểm tra viết và bài thi kết thúc môn học như sau:

- Điểm chuyên cần: Hệ số 1

- Điểm kiểm tra giữa kỳ: Hệ số 2

- Điểm thi kết thúc học phần.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế của Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giảng viên:

+ Giảng viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học, chuẩn bị

+ Nêu vấn đề, phân tích, hướng dẫn mẫu.

+ Giảng dạy theo phương pháp hiện đại, sử dụng các phương tiện nghe nhìn để trợ giảng. Là môn học về nghiệp vụ nên giáo viên cần gợi mở các vấn đề, tình huống thực tế để người học thảo luận.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giáo viên.

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận các vấn đề do giảng viên đặt ra.

3. Những trọng tâm chương trình môn học cần chú ý: Chương 2, Chương 3.

4. Tài liệu cần tham khảo:

[1]. PGS.TS Đinh Ngọc Viện (2005), *Giao nhận Vận tải hàng hóa quốc tế*, NXB Giao thông vận tải;

[2]. Phạm Mạnh Hiền (2005), *Nghiệp vụ giao nhận vận tải quốc tế*, NXB Thống kê;

[3]. Đỗ Hữu Vinh, *Bảo hiểm và giám định hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển*, NXB Tài chính;

[4]. PGS.PTS. Hoàng Văn Châu (2006), *Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương*, NXB Giáo dục;

[5]. Luật Hàng hải (2005);

[6]. GS.TS Võ Thanh Thu (2005), *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, NXB Lao động xã hội;

[7]. PGS. TS. Hồ Sỹ Hà (2007), *Giáo trình bảo hiểm*, NXB Thống kê.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến (3TC)

Mã môn học: MH.23

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Thi, kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Bán hàng trực tuyến là môn học chuyên ngành của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.
- Tính chất: Là môn học chuyên ngành, bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức: Trình bày được các nội dung cơ bản của bán hàng trực tuyến như: các mô hình tổ chức bán hàng trực tuyến; quy trình và các chức năng, công cụ để tổ chức quản lý gian hàng trong bán hàng trực tuyến.
- Về kỹ năng: Sử dụng được các chức năng, công cụ của bán hàng trực tuyến để: cập nhật, quản lý sản phẩm và quản lý quá trình bán hàng; quản lý khách hàng; quản lý doanh thu và các công việc quản trị khác.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tuân thủ đúng theo các quy trình sử dụng các chức năng của Bán hàng trực tuyến theo yêu cầu; nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện các quy trình này.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

Số TT	Tên chương/mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, bài tập thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1. Tổng quan về bán hàng trực tuyến	8	5	3	
	1.1. Khái niệm và chức năng của bán hàng trực tuyến	3	2	1	
	1.2.2. Một số mô hình bán hàng trực tuyến điển hình	5	2	3	

2	Chương 2. Tạo một gian hàng trực tuyến, quản lý sản phẩm và tổ chức gian hàng	12	6	5	1
	2.1. Tạo một gian hàng trực tuyến	5	3	2	
	2.2. Quản lý danh mục sản phẩm				
	2.3. Cập nhật thông tin sản phẩm				
	2.4. Tổ chức gian hàng				
	2.5. Tìm kiếm và đánh giá sản phẩm				
Kiểm tra	1			1	
3	Chương 3. Quản lý, tư vấn và hỗ trợ khách hàng trực tuyến	13	6	6	1
	3.1. Quản lý khách hàng	6	3	3	
	3.2. Tư vấn, hỗ trợ khách hàng	6	3	3	
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4. Quản lý bán hàng trực tuyến	8	4	4	
	4.1. Giỏ hàng ảo (Shopping Cart)	2	1	1	
	4.2. Quản lý đơn hàng	6	3	3	
	4.3. Thống kê sản phẩm				
5	Chương 5. Quản lý thanh toán và doanh thu	11	5	5	1
	5.1. Các hình thức thanh toán	7	4	3	
	5.2. Quản lý doanh thu	3	1	2	
	Kiểm tra	1			1
6	Chương 6. Một số tính năng khác	8	3	3	2
	6.1. Quản lý quảng cáo	2		2	
	6.2. Quản lý tài liệu	2	1	1	
	6.3. Quản trị nhân lực	2	1	1	
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	60	28	27	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1. Tổng quan về bán hàng trực tuyến

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm về bán hàng trực tuyến;
- Trình bày được các chức năng cơ bản của bán hàng trực tuyến;
- Trình bày được một số mô hình bán hàng trực tuyến điển hình;
- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

1.1. Khái niệm và chức năng của bán hàng trực tuyến

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Ưu và nhược điểm của bán hàng trực tuyến

1.1.3. Chức năng của bán hàng trực tuyến

1.2. Một số mô hình bán hàng trực tuyến điển hình

Chương 2. Tạo một gian hàng trực tuyến, quản lý sản phẩm và tổ chức gian hàng

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu và thực hành được quy trình tạo một gian hàng trực tuyến và quản lý sản phẩm trong gian hàng.
- Trình bày được các nội dung về tổ chức gian hàng; tìm kiếm và đánh giá sản phẩm
- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

2.1. Tạo một gian hàng trực tuyến

2.2. Quản lý danh mục sản phẩm

2.2.1. Các tiêu chí phân loại sản phẩm

2.2.2. Cập nhật danh mục sản phẩm

2.3. Cập nhật thông tin sản phẩm

2.3.1. Nhập thông tin sản phẩm

2.3.2. Chỉnh sửa thông tin sản phẩm

2.4. Tổ chức gian hàng

2.4.1. Các tiêu chí tổ chức gian hàng

2.4.2. Phương thức tổ chức gian hàng

2.5. Tìm kiếm, đánh giá sản phẩm

2.5.1. Các tiêu chí tìm kiếm

2.5.2. Cập nhật tiêu chí tìm kiếm

2.5.3. So sánh, đánh giá và lựa chọn sản phẩm

Chương 3. Quản lý, tư vấn và hỗ trợ khách hàng trực tuyến

Thời gian: 13 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được quy trình và sử dụng được các chức năng và công cụ để quản lý, tư vấn và hỗ trợ khách hàng.

- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

3.1. Quản lý khách hàng

3.1.1. Quản lý hồ sơ khách hàng

3.1.2. Chính sách với khách hàng cũ, mới

3.2. Tư vấn và hỗ trợ khách hàng

3.2.1. Giới thiệu các công cụ

3.2.2. Cài đặt, sử dụng các công cụ

Kiểm tra định kỳ

Chương 4. Quản lý bán hàng trực tuyến

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được quy trình và sử dụng được các chức năng, công cụ về quản lý bán hàng trong bán hàng trực tuyến.

- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

4.1. Giỏ hàng ảo (Shopping Cart)

4.2. Quản lý đơn hàng

4.2.1. Quản lý đơn hàng bán ra

4.2.2. Quản lý đơn hàng trả lại

4.3. Thống kê sản phẩm

Chương 5. Quản lý thanh toán và doanh thu

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu và sử dụng được các chức năng và công cụ để quản lý thanh toán và doanh thu trong bán hàng trực tuyến;

- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

5.1. Các hình thức thanh toán

5.2. Quản lý doanh thu

Kiểm tra định kỳ

Chương 6. Một số tính năng khác

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được quy trình và sử dụng được các chức năng, công cụ để quản lý quảng cáo, quản lý tài liệu và quản trị hệ nhân lực trong bán hàng trực tuyến;

- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

6.1. Quản lý quảng cáo

6.1.1. Quản lý banner, logo quảng cáo

6.1.2. Các hình thức quảng cáo khác

6.2. Quản lý tài liệu

6.2.1. Tài liệu bán hàng nội bộ

6.2.2. Tài liệu pháp quy, tài liệu kỹ thuật, hướng dẫn sử dụng

6.3. Quản trị nhân lực

Thi hết môn.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Lớp học/phòng thực hành: Lớp học lý thuyết, phòng thực hành máy tính có kết nối mạng.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá môn học:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Trình bày được các nội dung cơ bản của bán hàng trực tuyến như: các mô hình tổ chức bán hàng trực tuyến; quy trình và các chức năng, công cụ để tổ chức quản lý gian hàng trong bán hàng trực tuyến.

- Về kỹ năng: Sử dụng được các chức năng, công cụ của bán hàng trực tuyến để: cập nhật, quản lý sản phẩm và quản lý quá trình bán hàng; quản lý khách hàng; quản lý doanh thu và các công việc quản trị khác.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Tuân thủ đúng theo các quy trình sử dụng các chức năng của Bán hàng trực tuyến theo yêu cầu; nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện các quy trình này.

2. Phương pháp đánh giá môn học: Thi kết thúc học phần theo hình thức thi thực hành.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình môn học:

Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ trung cấp và cao đẳng chuyên ngành thương mại điện tử của trường Cao đẳng Kỹ thuật.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập:

- Đối với giảng viên:

+ Đây là môn học thực hành về kỹ năng bán hàng trực tuyến, đòi hỏi người học phải rèn luyện kỹ năng tốt, vì vậy giảng viên cần chú trọng giảng dạy các kỹ năng thực hành quản lý bán hàng trực tuyến bằng các ví dụ sinh động và các bài tập thực hành giải quyết các bài toán thực tế.

+ Nêu vấn đề, phân tích, hướng dẫn mẫu.

+ Tổ chức thảo luận và thực hành theo nhóm

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên.

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận các vấn đề do giảng viên đặt ra.

3. Những trọng tâm chương trình môn học cần chú ý: Chương 2, 3,4,5

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. HOSCO BMS (2013), *Tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm Master Pro*, Công ty HOSCO;

[2]. Deigitech(2012), *Tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng siêu thị*, Công ty Deigitech;

[3]. GBUSoftware(2013), *Hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng Shop, siêu thị*, Công ty GBUSoftware.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Mã môn học: MH.24

Tên môn học: Tài chính ngân hàng (2TC)

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 35 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 6 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tư duy vì vậy cần phải học sau các học phần như: kinh tế vi mô.

- Tính chất: Là môn học cơ sở ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được những kiến thức cơ bản của lĩnh vực tài chính: Những vấn đề chung về tài chính, hệ thống tài chính, về hoạt động của các khâu tài chính (bao gồm ngân sách nhà nước, tài chính doanh nghiệp, tín dụng và bảo hiểm), về hoạt động của thị trường tài chính;

+ Trình bày được những nội dung cơ bản về tổ chức, hoạt động hệ thống ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác tồn tại trong nền kinh tế thị trường;

+ Phân tích được các yếu tố, hình thức thanh toán không dùng tiền mặt;

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng những kiến thức cơ bản của môn học vào học các môn chuyên môn của nghề.

+ Xử lý được các vấn đề về hoạt động tài chính trên góc độ phương pháp luận thông qua các câu hỏi thảo luận, câu hỏi ôn tập trong quá trình học tập môn học;

+ Sử dụng kiến thức đã được nghiên cứu làm cơ sở cho việc nhận thức, học tập các môn chuyên môn của nghề và ứng dụng có hiệu quả vào hoạt động thực tiễn sau này.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về tài chính	8	8		
	1.1. Những vấn đề cơ bản về tài chính	2	2		
	1.2. Hệ thống tài chính của Việt Nam	2	2		
	1.3. Thị trường tài chính	3	3		
	1.4. Thảo luận	1	1		
2	Chương 2: Hệ thống ngân hàng và thị trường tiền tệ	9	8		1
	2.1. Sự ra đời và quá trình phát triển hệ thống ngân hàng	1	1		
	2.2. Ngân hàng trung ương	2	2		
	2.3. Ngân hàng thương mại	2	2		
	2.4. Các ngân hàng tổ chức tín dụng khác	1	1		
	2.5. Thị trường tiền tệ	1	1		
	2.6. Thực hành	1	1		
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Thanh toán trong nền kinh tế thị trường	7	6		1
	3.1. Thanh toán tiền mặt trong nền kinh tế thị trường	1	1		
	3.2. Thanh toán không dùng tiền mặt	3	3		
	3.3. Nghiệp vụ thanh toán giữa các ngân hàng	2	2		
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4: Thanh toán quốc tế trong ngoại thương	6	4		2
	4.1. Tỷ giá hối đoái	1	1		
	4.2. Thanh toán quốc tế	3	3		
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về tài chính Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được những vấn đề cơ bản của tài chính và mô tả được hệ thống tài chính của Việt Nam;
- Phân tích được chức năng, bản chất của tài chính và mối quan hệ giữa các khâu trong hệ thống tài chính;
- Trình bày được khái niệm về thị trường tài chính; Biết được vai trò của nhà nước trong việc hình thành và phát triển thị trường tài chính; Liệt kê các điều kiện hình thành thị trường tài chính; Giải thích được các công cụ trên thị trường tài chính;
- Phân tích được cấu trúc của thị trường tài chính theo từng tiêu thức phân loại;
- Có cách tiếp cận khoa học đồng thời nhận thức được vai trò quan trọng của thị trường tài chính đối với sự phát triển của doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế nói chung.
- Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực tài chính

2. Nội dung chính:

1.1. Sự ra đời và phát triển của tài chính

1.2. Bản chất của tài chính

1.3. Chức năng của tài chính

1.3.1. Chức năng phân phối

1.3.2. Chức năng giám đốc

1.2. Hệ thống tài chính của Việt Nam

1.2.1. Khái niệm về hệ thống tài chính

1.2.2. Khái quát nhiệm vụ của các khâu trong hệ thống tài chính

1.3. Thị trường tài chính

1.3.1. Khái niệm

1.3.2. Chức năng của thị trường tài chính

1.3.3. Vai trò của thị trường tài chính

1.3.4. Phân loại thị trường tài chính

1.4. Thảo luận

Chương 2: Hệ thống ngân hàng và thị trường tiền tệ Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được vai trò và chức năng của ngân hàng đối với nền kinh tế, từ đó thấy được tầm quan trọng của nó đối với mọi hoạt động của nền kinh tế;
- Trình bày được hệ thống ngân hàng được tổ chức và hoạt động như thế nào ở các nước có nền kinh tế thị trường nói chung và ở Việt Nam;

- Phân biệt được các loại thị trường trong thị trường tiền tệ, phân tích được cơ sở hình thành và phát triển cũng như vai trò của nó đối với nền kinh tế.

- Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực tài chính - ngân hàng

2. Nội dung chương:

2.1. Sự ra đời và quá trình phát triển hệ thống ngân hàng

2.1.1. Sự ra đời của hệ thống ngân hàng trên thế giới

2.1.2. Sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam

2.2. Ngân hàng trung ương

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Phân loại

2.2.3. Chức năng của ngân hàng trung ương

2.2.4. Hoạt động của ngân hàng trung ương

2.2.5. Vai trò của ngân hàng trung ương

2.3. Ngân hàng thương mại

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Phân loại

2.3.3. Chức năng của ngân hàng thương mại

2.3.4. Hoạt động của ngân hàng thương mại

2.3.5. Vai trò của ngân hàng thương mại

2.4. Các ngân hàng tổ chức tín dụng khác

2.4.1. Ngân hàng chuyên nghiệp

2.4.2. Ngân hàng chính sách xã hội

2.4.3. Các tổ chức tài chính phi ngân hàng

2.5. Thị trường tiền tệ

2.5.1. Cơ sở hình thành và phát triển của thị trường tiền tệ

2.5.2. Các chủ thể tham gia thị trường tiền tệ

2.5.3. Các công cụ trên thị trường tiền tệ

2.6. Thực hành: Hệ thống ngân hàng và thị trường tiền tệ

Chương 3: Thanh toán trong nền kinh tế thị trường

Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu :

- Phân biệt được thanh toán bằng tiền mặt và thanh toán không dùng tiền mặt;
- Phân tích được bản chất và nguyên tắc thanh toán không dùng tiền mặt;
- Phân tích và thực hiện được các nghiệp vụ liên quan đến các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt;

- Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực tài chính - ngân hàng.

2. Nội dung chương:

3.1. Thanh toán tiền mặt trong nền kinh tế thị trường

3.1.1. Khái niệm và nội dung thanh toán dùng tiền mặt

3.1.2. Ưu, nhược điểm của thanh toán dùng tiền mặt

3.2. Thanh toán không dùng tiền mặt

3.2.1. Khái niệm

3.2.2. Bản chất của thanh toán không dùng tiền mặt

3.2.3. Các nguyên tắc thanh toán không dùng tiền mặt

3.2.4. Ý nghĩa của việc thanh toán không dùng tiền mặt

3.2.5. Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt

3.3. Nghiệp vụ thanh toán giữa các ngân hàng

3.3.1. Hệ thống thanh toán điện tử Liên ngân hàng

3.3.2. Thanh toán bù trừ giữa các ngân hàng

3.3.3. Thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại NHTW

3.3.4. Thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác

3.3.5. Chuyển tiền điện tử

3.4. Thực hành: Viết quy trình thanh toán áp dụng đối với từng hình thức thanh toán cụ thể và các nghiệp vụ thanh toán giữa các ngân hàng.

Chương 4: Thanh toán quốc tế trong ngoại thương

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm được tỷ giá hối đoái;
- Giải thích được các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá;
- Trình bày được các hình thức thanh toán xuất nhập khẩu chủ yếu;
- Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực tài chính - ngân hàng.

2. Nội dung chương:

4. 1. Tỷ giá hối đoái

4.1.1. Khái niệm

4.1.2. Cơ sở hình thành tỷ giá hối đoái

4.1.3. Các loại tỷ giá hối đoái

4.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái

4.1.5. Các chế độ tỷ giá hối đoái

4.1.6. Ý nghĩa của tỷ giá hối đoái

4.2. Thanh toán quốc tế

4.2.1. Các phương tiện thanh toán quốc tế

4.2.2. Điều kiện thanh toán thương mại quốc tế

4.2.3. Các công cụ trong thanh toán quốc tế

4.2.4. Các phương thức chủ yếu dùng trong thanh toán quốc tế

4.3. Thực hành

- Điều kiện thanh toán thương mại quốc tế
- Các công cụ trong thanh toán quốc tế

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

-Về kiến thức:

+Trình bày được những kiến thức cơ bản của lĩnh vực tài chính: Những vấn đề chung về tài chính, hệ thống tài chính, về hoạt động của các khâu tài chính (bao gồm ngân sách nhà nước, tài chính doanh nghiệp, tín dụng và bảo hiểm), về hoạt động của thị trường tài chính;

+Trình bày được những nội dung cơ bản về tổ chức, hoạt động hệ thống ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác tồn tại trong nền kinh tế thị trường;

+Phân tích được các yếu tố, hình thức thanh toán không dùng tiền mặt;

-Về kỹ năng:

+Vận dụng những kiến thức cơ bản của môn học vào học các môn chuyên môn của nghề.

+ Xử lý được các vấn đề về hoạt động tài chính trên góc độ phương pháp luận thông qua các câu hỏi thảo luận, câu hỏi ôn tập trong quá trình học tập môn học;

+ Sử dụng kiến thức đã được nghiên cứu làm cơ sở cho việc nhận thức, học tập các môn chuyên môn của nghề và ứng dụng có hiệu quả vào hoạt động thực tiễn sau này.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, biết vận dụng kiến thức môn học vào thực tế.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ cao đẳng, trung cấp trong các cơ sở đào tạo ngành thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn kế toán, tài chính ngân hàng và quản trị kinh doanh. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3 và chương 4.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. *Giáo trình Lý thuyết Tài chính tiền tệ*, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, năm 2010.

[2] PGS.TS Phan Thị Cúc (2007), *Giáo trình Lý thuyết Tài chính tiền tệ*, NXB Thống kê

[3] Bùi Kim Yên (2008), *Thị Trường Tài chính*, NXB Thống kê.

[4] PGS.TS Lê Văn Tề (2009), *Tín dụng ngân hàng*, NXB Giao thông vận tải.

[5] *Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng trung ương* (2006), NXB Tài chính.

[6] *Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại* (2006), NXB Tài chính.

[7] Luật ngân sách nhà nước và các văn bản hướng dẫn thực hiện.

[8] Thông tin trên các tạp chí chuyên ngành như: Tạp chí nghiên cứu tài chính, Thời báo kinh tế, Thời báo tài chính...

Thông tin trên mạng internet: Các trang web: www.vietnam.gov.vn : Chính Phủ Việt Nam; www.mof.gov.vn: Bộ Tài Chính.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Khai báo hải quan điện tử (2TC)

Mã môn học: MH.25

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 13 giờ; Thực hành: 28, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học quan trọng mang tính bắt buộc của ngành, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tính toán và thực hành nhiều vì vậy cần phải học sau các học phần như: Kinh tế thương mại, thương mại điện tử căn bản, Tiếng Anh thương mại, Kỹ thuật nghiệp vụ thương mại, Thanh toán điện tử,...

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Nêu được đặc điểm của hàng hóa xuất, nhập khẩu, thuế và thủ tục hải quan;

+ Trình bày được thủ tục khai báo hải quan truyền thống và thủ tục khai báo hải quan điện tử.

- Về kỹ năng:

+ Thực hiện được các bước khai báo thủ tục hải quan;

+ Lập được các tờ khai hải quan trong quá trình xuất- nhập khẩu;

+ Sử dụng thành thạo phần mềm khai báo hải quan.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng ứng dụng kiến thức chung vào thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp xuất- nhập khẩu.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Những vấn đề chung về hàng hóa xuất nhập khẩu, thuế và thủ tục hải quan	6	6		
	1.1. Những văn bản pháp quy điều chỉnh hoạt động xuất nhập khẩu, thuế và hải	5	5		

	quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu 1.2. Những khái niệm cơ bản và quy định chung trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu				
	1.3. Những quy định chung về thủ tục hải quan, kiểm tra giám sát hải quan	1	1		
2	Chương 2: Thủ tục khai báo hải quan truyền thống	22	5	16	1
	2.1. Thủ tục khai báo hải quan đối với các loại hình xuất, nhập khẩu hàng hóa cơ bản.	5	5		
	2.2. Thực hành 2.2.1. Số liệu chi tiết (hợp đồng ngoại thương, vận đơn...) đối với các loại hình xuất nhập khẩu, cơ bản dựa trên hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại.	5		5	
	2.2.2. Cách khai báo các tiêu thức trên tờ khai hải quan và áp dụng kiến thức đã học để tính toán được các số thuế xuất khẩu, nhập khẩu, thuế VAT và tiêu thụ đặc biệt hàng nhập khẩu phải nộp.	6		6	
	2.2.3. Hồ sơ, các chứng từ cần phải nộp cho cơ quan hải quan đối với từng loại hình cụ thể.	5		5	
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Thủ tục khai báo hải quan điện tử	17	2	12	3
	3.1. Các quy định chung về khai báo hải quan điện tử 3.2. Giới thiệu mẫu tờ khai hải quan điện tử và hướng dẫn sử dụng	1	1		
	3.3. Thủ tục khai báo hải quan điện tử đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại 3.4. Giới thiệu tài liệu và hướng dẫn sử dụng phần mềm khai báo hải quan từ xa và sử dụng hệ thống Website khai hải quan điện tử	1	1		
	3.5. Thực hành 3.5.1. Bài tập cụ thể với số liệu chi tiết (hợp đồng ngoại thương, B/L,..) đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại.	5		5	

3.5.2. . Khai các tiêu thức trên tờ khai hải quan điện tử (dạng file Excel) thành thạo và chính xác. Giới thiệu một số phần mềm khai hải quan từ xa, cài đặt trên máy tính và thực hành sử dụng khai báo.	4		4	
3.5.3. Hồ sơ, các chứng từ cần phải nộp cho cơ quan hải quan đối với khai báo hải quan điện tử.	3		3	
Kiểm tra	1			1
Thi kết thúc học phần	2			2
Cộng	45	13	28	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Những vấn đề chung về hàng hóa xuất nhập khẩu, thuế và thủ tục hải quan

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được những khái niệm cơ bản và quy định chung trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu;
- Trình bày được những quy định chung về thủ tục hải quan, kiểm tra và giám sát hải quan;
- Tuân thủ các qui chế, có ý thức tích cực, chủ động nghiên cứu tài liệu trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

1.1. Những văn bản pháp quy điều chỉnh hoạt động xuất nhập khẩu, thuế và hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu

1.2. Những khái niệm cơ bản và quy định chung trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu

1.2.1. Thương nhân

1.2.2. Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại

1.2.3. Hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế

1.2.4. Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu

1.2.5. Đối tượng phải làm thủ tục hải quan, chịu sự kiểm tra, giám sát hải quan

1.2.6. Người khai hải quan

1.2.7. Chủ hàng chấp hành tốt pháp luật về hải quan

1.2.8. Đối tượng chịu thuế xuất nhập khẩu

1.2.9. Đối tượng nộp thuế xuất nhập khẩu

1.2.10. Căn cứ tính thuế xuất nhập khẩu

1.2.11. Trị giá tính thuế xuất nhập khẩu

1.2.12. Giá tính thuế VAT và tiêu thụ đặc biệt hàng nhập khẩu

1.2.13. Tỷ giá tính thuế xuất nhập khẩu

1.2.14. Thuế suất thuế xuất nhập khẩu

1.2.15. Quy định về kê khai thuế, tính thuế và nộp thuế XNK, VAT và TTĐB

1.2.16. Mã hàng hóa

1.3. Những quy định chung về thủ tục hải quan, kiểm tra giám sát hải quan

1.3.1. Quy định về khai báo hải quan hàng xuất nhập khẩu

1.3.1.2. Người khai hải quan

1.3.1.3. Công chức hải quan

1.3.2. Nguyên tắc tiến hành thủ tục hải quan, kiểm tra giám sát hải quan

Chương 2: Thủ tục khai báo hải quan truyền thống

Thời gian: 22 giờ

1. Mục tiêu:

- Khai báo được chính xác các tiêu thức trên tờ khai hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu để làm thủ tục hải quan;

- Tính được số thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, thuế VAT và thuế tiêu thụ đặc biệt hàng nhập khẩu phải nộp của lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu theo tờ khai;

- Trình bày, thiết lập được bộ hồ sơ xuất khẩu, nhập khẩu đầy đủ để chuẩn bị thủ tục khai báo hải quan cho lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu theo các loại hình khác nhau;

- Trung thực và tạo lập được ý thức chấp hành pháp luật Nhà nước tốt trong khai báo hải quan.

2. Nội dung chương:

2.1. Thủ tục khai báo hải quan đối với các loại hình xuất, nhập khẩu hàng hóa cơ bản.

2.1.1. Tờ khai hàng hóa xuất nhập khẩu và hướng dẫn sử dụng

2.1.2. Thủ tục khai báo hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại

2.1.3. Thủ tục khai báo hải quan đối với một số trường hợp cơ bản khác.

2.2. Thực hành

2.2.1. Số liệu chi tiết (hợp đồng ngoại thương, vận đơn...) đối với các loại hình xuất nhập khẩu, cơ bản dựa trên hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại.

2.2.2. Cách khai báo các tiêu thức trên tờ khai hải quan và áp dụng kiến thức đã học để tính toán được các số thuế xuất khẩu, nhập khẩu, thuế VAT và tiêu thụ đặc biệt hàng nhập khẩu phải nộp.

2.2.3. Hồ sơ, các chứng từ cần phải nộp cho cơ quan hải quan đối với từng loại hình cụ thể.

Chương 3: Thủ tục khai báo hải quan điện tử

Thời gian: 17 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được quy trình khai báo hải quan điện tử;

- Khai báo được các tiêu thức trên tờ khai hải quan điện tử và khai báo hải quan từ xa;

- Sử dụng được các phần mềm khai báo hải quan từ xa và biết sử dụng hệ thống Website khai hải quan điện tử (MASAN);

- Trung thực và tạo lập được ý thức chấp hành pháp luật Nhà nước tốt trong khai báo hải quan.

2. Nội dung chương:

3.1. Các quy định chung về khai báo hải quan điện tử

3.2. Giới thiệu mẫu tờ khai hải quan điện tử và hướng dẫn sử dụng

3.3. Thủ tục khai báo hải quan điện tử đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại

3.4. Giới thiệu tài liệu và hướng dẫn sử dụng phần mềm khai báo hải quan từ xa và sử dụng hệ thống Website khai hải quan điện tử.

3.5. Thực hành

3.5.1. Bài tập cụ thể với số liệu chi tiết (hợp đồng ngoại thương, B/L,..) đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại.

3.5.2. Khai các tiêu thức trên tờ khai hải quan điện tử (dạng file Excel) thành thạo và chính xác. Giới thiệu một số phần mềm khai hải quan từ xa, cài đặt trên máy tính và thực hành sử dụng khai báo.

3.5.3. Hồ sơ, các chứng từ cần phải nộp cho cơ quan hải quan đối với khai báo hải quan điện tử.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn, phòng thực hành kế toán máy.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Nêu được đặc điểm của hàng hóa xuất, nhập khẩu, thuế và thủ tục hải quan;

+ Trình bày được thủ tục khai báo hải quan truyền thống và thủ tục khai báo hải quan điện tử.

- Về kỹ năng:

+ Thực hiện được các bước khai báo thủ tục hải quan;

+ Lập được các tờ khai hải quan trong quá trình xuất- nhập khẩu;

+ Sử dụng thành thạo phần mềm khai báo hải quan.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng ứng dụng kiến thức chung vào thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp xuất- nhập khẩu.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Trung cấp chuyên ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn ngành Thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] *Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu* số 45/2005/QH11 ngày 14/06/2005;

[2] *Nghị định của Chính phủ* số 149/2005/NĐ-CP ngày 06/12/2005 quy định chi tiết thi hành Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu;

[3] *Thông tư* 113/2005/TT-BTC ngày 15/12/2005 hướng dẫn thi hành thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu;

[4] *Luật thương mại* số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005;

[5] *Nghị định của Chính phủ* số 12/2006/NĐ-CP ngày 23 tháng 01 năm 2006 Quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kinh tế thương mại (3TC)

Mã môn học: MH.26

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 29 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn cao, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tính toán và suy luận logic nhiều vì vậy cần phải học sau học phần như: thương mại điện tử căn bản...

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được: tổng quan và những tác động của thương mại, các chức năng của thương mại;

+ Trình bày được thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ;

+ Trình bày được nguồn lực và hiệu quả thương mại.

- Về kỹ năng:

+ Phân tích được các tác động của thương mại;

+ Thực hiện được các hoạt động của thương mại dịch vụ và thương mại hàng hóa.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành thương mại điện tử.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành thương mại điện tử.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Doanh nghiệp thương mại trong nền kinh tế thị trường	5	5		0
	1.1. Thị trường và cơ chế thị trường	1	1		
	1.2. Sự tồn tại tất yếu của thương mại	1	1		
	1.3. Vị trí, chức năng, vai trò của ngành thương mại	1	1		
	1.4. Những quan điểm cơ bản về phát triển thương mại trong nền kinh tế thị trường	1	1		
	1.5. Quản lý nhà nước đối với thương mại	1	1		
2	Chương 2: Doanh nghiệp thương mại với việc nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng	11	4	6	1
	2.1. Nhu cầu tiêu dùng và nhu cầu có khả năng thanh toán của người tiêu dùng	1	1		
	2.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu có khả năng thanh toán 2.3. Nghiên cứu và kích thích nhu cầu tiêu dùng	2	2		
	2.4. Những tác động của thương mại về kinh tế, xã hội và môi trường	1	1		
	2.5. Lập kế hoạch nhu cầu tiêu dùng	6		6	
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Tiêu thụ hàng hóa và cung ứng hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại	16	8	8	1
	3.1. Tiêu thụ hàng hóa	4	4		
	3.2. Lập kế hoạch tiêu thụ hàng hóa	4		4	
	3.2. Cung ứng hàng hóa	4	4		
	3.4. Lập kế hoạch cung ứng hàng hóa	4		4	

4	Chương 4: Lao động và tiền lương trong doanh nghiệp thương mại	14	5	8	1
	4.1. Lao động thương mại	1	1		
	4.2. Năng suất lao động trong thương mại	1	1		
	4.3. Tiền lương và tiền thưởng trong doanh nghiệp thương mại	1	1		
	4.4. Phương pháp xác định một số chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch lao động tiền lương trong doanh nghiệp thương mại	2	2		
	4.5. Lập kế hoạch lao động, tiền lương trong doanh nghiệp thương mại	8		8	
	Kiểm tra	1			1
5	Chương 5: Nguồn vốn, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp thương mại	14	4	7	3
	5.1. Vốn và nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp thương mại	1	1		
	5.2. Chi phí trong doanh nghiệp thương mại	2			
	5.3. Lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại	1	2		
	5.4. Lập kế hoạch nguồn vốn, chi phí, lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại	6	1	6	
	Kiểm tra	1			1
6	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	60	26	29	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Doanh nghiệp thương mại trong nền kinh tế thị trường Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được thị trường và cơ chế thị trường;
- Trình bày được vị trí, chức năng, vai trò của ngành thương mại;
- Trình bày những quan điểm cơ bản về phát triển thương mại trong nền kinh tế thị trường và quản lý nhà nước đối với thương mại.

2. Nội dung chương trình:

1.1. Thị trường và cơ chế thị trường

1.2. Sự tồn tại tất yếu của thương mại

1.3. Vị trí, chức năng, vai trò của ngành thương mại.

1.4. Những quan điểm cơ bản về phát triển thương mại trong nền kinh tế thị trường

1.5. Quản lý nhà nước đối với thương mại

Chương 2: Doanh nghiệp thương mại với việc nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được nhu cầu tiêu dùng và nhu cầu có khả năng thanh toán của người tiêu dùng

- Phân tích được những nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu có khả năng thanh toán.

Phân tích được những tác động của thương mại về kinh tế, xã hội và môi trường

2. Nội dung chương trình:

2.1. Nhu cầu tiêu dùng và nhu cầu có khả năng thanh toán của người tiêu dùng

2.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu có khả năng thanh toán

2.3. Nghiên cứu và kích thích nhu cầu tiêu dùng

2.4. Những tác động của thương mại về kinh tế, xã hội và môi trường

2.5. Lập kế hoạch nhu cầu tiêu dùng

Chương 3: Tiêu thụ hàng hóa và cung ứng hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại

Thời gian: 16 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được tầm quan trọng và các hình thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

- Trình bày được các chính sách phân phối trong doanh nghiệp thương mại

- Trình bày được cung ứng hàng hóa.

2. Nội dung chương trình:

3.1. Tiêu thụ hàng hóa

3.1.1. Tầm quan trọng

3.1.2. Các hình thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

3.1.3. Chính sách phân phối trong doanh nghiệp thương mại

3.1.4. Quá trình bán hàng

3.1.5. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại

3.2. Lập kế hoạch tiêu thụ hàng hóa

3.3. Cung ứng hàng hóa

3.3.1. Vai trò

3.3.2. Mua hàng trong doanh nghiệp thương mại

3.3.3. Dự trữ hàng hóa và thời gian lưu thông

3.4. Lập kế hoạch cung ứng hàng hóa

Chương 4: Lao động và tiền lương trong doanh nghiệp thương mại

Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được lao động thương mại, năng suất lao động trong thương mại, tiền lương và tiền thưởng trong doanh nghiệp thương mại;
- Trình bày được phương pháp xác định một số chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch lao động tiền lương trong doanh nghiệp thương mại.

2. Nội dung chương trình:

- 4.2. Lao động thương mại
- 4.2. Năng suất lao động trong thương mại
- 4.3. Tiền lương và tiền thưởng trong doanh nghiệp thương mại
- 4.4. Phương pháp xác định một số chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch lao động tiền lương trong doanh nghiệp thương mại
- 4.5. Lập kế hoạch lao động, tiền lương trong doanh nghiệp thương mại

Chương 5: Nguồn vốn, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp thương mại

Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được nguồn vốn, chi phí, lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại;
- Lập được kế hoạch chi phí, lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại

2. Nội dung chương trình:

- 5.1. Vốn và nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp thương mại
- 5.2. Chi phí trong doanh nghiệp thương mại
- 5.3. Lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại
- 5.4. Lập kế hoạch nguồn vốn, chi phí, lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

- 1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
- 2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
- 4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:
 - + Trình bày được: tổng quan và những tác động của thương mại, các chức năng của thương mại;
 - + Trình bày được thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ;
 - + Trình bày được nguồn lực và hiệu quả thương mại.
- Về kỹ năng:

- + Phân tích được các tác động của thương mại;
- + Thực hiện được các hoạt động của thương mại dịch vụ và thương mại hàng hóa.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
- + Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;
- + Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
- + Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành thương mại điện tử.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức trắc nghiệm.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng, Trung cấp chuyên ngành thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3, chương 4.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. PGS.TS. Nguyễn Bạch Nguyệt và TS. Từ Quang Phương, Giáo trình kinh tế đầu tư, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội 2007.

[2]. TS. Từ Quang Phương, Giáo trình Kinh tế thương mại, Nxb Lao động & Xã hội, Hà Nội 2006.

[3]. PGS.TS Nguyễn Thanh Thu - Quản trị dự án đầu tư trong nước và quốc tế – Nhà xuất bản thống kê- 1995.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Quản trị mạng (2TC)

Mã môn học: MH.27

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 04 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học được bố trí sau khi sinh viên học xong các môn học chung, trước các môn học, mô đun đào tạo cơ sở nghề
- Tính chất: Là môn học chuyên ngành đào tạo bắt buộc

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:
 - + Phân biệt sự khác nhau trong việc quản trị máy chủ (Server) và máy trạm (workstation);
 - + Cài đặt được hệ điều hành server;
 - + Tạo được tài khoản người dùng, tài khoản nhóm;
- Về kỹ năng:
 - + Quản lý tài khoản người dùng, nhóm và sắp xếp hệ thống hoá các tác vụ quản trị tài khoản người dùng và tài khoản nhóm;
 - + Chia sẻ và cấp quyền truy cập tài nguyên dùng chung;
 - + Cài đặt và cấp hạn ngạch sử dụng đĩa;
 - + Lập cấu hình và quản trị in ấn của một máy phục vụ in mạng;
 - + Cài đặt và cấu hình các dịch vụ mạng: Active Directory, DNS, DHCP, WINS, Proxy Server.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
Bố trí làm việc khoa học đảm bảo an toàn cho người và phương tiện học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về Windows Server	2	2		
	1.1. Giới thiệu		1		
	1.2. Chuẩn bị để cài đặt WINDOWS SERVER				
	1.3. Cài đặt WINDOWS SERVER		1		

2	Chương 2: Active Directory	8	2	6	
	2.1. Các mô hình mạng trong môi trường Microsoft		1		
	2.2. Active Directory				
	2.3. Cài đặt và cấu hình Active Directory		1		
	2.4. Bài tập thực hành: Cài đặt Windows Server, Cài đặt và cấu hình Active Directory			6	
3	Chương 3: Quản lý tài khoản người dùng và nhóm	9	3	6	
	3.1. Định nghĩa tài khoản người dùng và tài khoản nhóm		1		
	3.2. Chứng thực và kiểm soát truy cập				
	3.3. Các tài khoản tạo sẵn		1		
	3.4. Quản lý tài khoản người dùng và nhóm cục bộ				
	3.5. Quản lý tài khoản người dùng nhóm trên Active Directory		1		
	3.6. Bài tập thực hành: Quản lý tài khoản người dùng và nhóm			6	
4	Chương 4: Tạo và quản lý thư mục dùng chung	9	3	6	
	4.1. Tạo các thư mục dùng chung		1		
	4.2. Quản lý các thư mục dùng chung				
	4.3. Quyền truy cập NTFS		2		
	4.4. Bài tập thực hành: Tạo và quản lý thư mục dùng chung			6	
5	Chương 5: Dịch vụ DHCP và WINS	9	3	6	
	5.1. Dịch vụ DHCP		2		
	5.2. Dịch vụ WINS		1		
	5.3. Bài tập thực hành: Cài đặt và cấu hình dịch vụ DHCP và DNS			6	
6	Chương 6: Quản trị máy in	8	1	3	4
	6.1. Cài đặt máy in		1		1
	6.2. Quản lý thuộc tính máy in				

	6.3. Cấu hình chia sẻ máy in				
	6.4. Bài tập thực hành: Cài đặt và quản trị máy in THI HẾT HỌC PHẦN			3	1
					02
	Cộng	45	14	27	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về Windows Server

1. Mục tiêu:

- Phân biệt được về họ hệ điều hành Windows Server;
- Cài đặt được hệ điều hành Windows Server.
- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

1.1. Giới thiệu

1.2. Chuẩn bị để cài đặt WINDOWS SERVER

1.2.1. Yêu cầu phần cứng

1.2.2. Tương thích phần cứng

1.2.3. Cài đặt mới hoặc nâng cấp

1.2.4. Phân chia ổ đĩa

1.2.5. Chọn hệ thống tập tin

1.2.6. Chọn chế độ giấy phép

1.3. Cài đặt WINDOWS SERVER

Chương 2: Active Directory

1. Mục tiêu:

- Trình bày được cấu trúc của Active Directory trên windows server;
- Cài đặt và cấu hình được máy điều khiển vùng.
- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

2.1. Các mô hình mạng trong môi trường Microsoft

2.1.1. Mô hình Workgroup

2.1.2. Mô hình Domain

2.2. Active Directory

2.2.1. Giới thiệu

2.2.2. Directory Service

2.2.3. Kiến trúc của Active Directory

2.3. Cài đặt và cấu hình Active Directory

2.3.1. Nâng cấp Server thành Domain Controller

2.3.2. Gia nhập máy trạm vào domain

2.3.3. Xây dựng các domain controller đồng hành

2.3.4. Xây dựng Subdomain

2.3.5. Xây dựng Organizational Unit

2.3.6. Công cụ quản trị các đối tượng trong Active Directory

2.4. Bài tập thực hành: Cài đặt Windows Server, Cài đặt và cấu hình Active Directory

Chương 3: Quản lý tài khoản người dùng và nhóm

1. Mục tiêu:

- Mô tả được tài khoản người dùng, tài khoản nhóm, các thuộc tính của người dùng;

- Tạo và quản trị được tài khoản người dùng, tài khoản nhóm.

- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

3.1. Định nghĩa tài khoản người dùng và tài khoản nhóm

3.1.1. Tài khoản người dùng

3.1.2. Tài khoản nhóm

3.2. Chứng thực và kiểm soát truy cập

3.2.1. Các giao thức chứng thực

3.2.2. Số nhận diện bảo mật SID

3.2.3. Kiểm soát hoạt động truy cập của đối tượng

3.3. Các tài khoản tạo sẵn

3.3.1. Tài khoản người dùng tạo sẵn

3.3.2. Tài khoản nhóm Domain Local tạo sẵn

3.3.3. Tài khoản nhóm Global tạo sẵn

3.3.4. Các nhóm tạo sẵn đặc biệt

3.4. Quản lý tài khoản người dùng và nhóm cục bộ

3.4.1. Công cụ quản lý tài khoản người dùng cục bộ

3.4.2. Các thao tác cơ bản trên tài khoản người dùng cục bộ

3.5. Quản lý tài khoản người dùng nhóm trên Active Directory

3.5.1. Tạo mới tài khoản người dùng

3.5.2. Các thuộc tính của tài khoản người dùng

3.5.3. Tạo mới tài khoản nhóm

3.5.4. Các tiện ích dòng lệnh quản lý tài khoản người dùng và nhóm

3.6. Bài tập thực hành: Quản lý tài khoản người dùng và nhóm

Chương 4: Tạo và quản lý thư mục dùng chung

1. Mục tiêu:

- Trình bày các loại quyền truy cập dữ liệu;
- Tạo và quản lý các thư mục dùng chung trên mạng;
- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

4.1. Tạo các thư mục dùng chung

4.1.1. Chia sẻ thư mục dùng chung

4.1.2. Cấu hình Share Permissions

4.1.3. Chia sẻ thư mục dùng lệnh netshare

4.2. Quản lý các thư mục dùng chung

4.2.1. Xem các thư mục dùng chung

4.2.2. Xem các phiên làm việc trên thư mục dùng chung

4.2.3. Xem các tập tin đang mở trong các thư mục dùng chung

4.3. Quyền truy cập NTFS

4.3.1. Các quyền truy cập của NTFS

4.3.2. Các mức quyền truy cập được dùng trong NTFS

4.3.3. Gán quyền truy cập NTFS trên thư mục dùng chung

4.3.4. Kế thừa và thay thế quyền của đối tượng con

4.3.5. Thay đổi quyền khi di chuyển thư mục và tập tin

4.3.6. Giám sát người dùng truy cập thư mục

4.3.7. Thay đổi người sở hữu thư mục

4.4. Bài tập thực hành: Tạo và quản lý thư mục dùng chung

Chương 5: Dịch vụ DHCP và WINS

1. Mục tiêu:

- Mô tả được sự hoạt động của dịch vụ DHCP và WINS;
- Cài đặt và cấu hình được dịch vụ DHCP và WINS;
- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

5.1. Dịch vụ DHCP

5.1.1. Giới thiệu

5.1.2. Hoạt động của giao thức DHCP

5.1.3. Cài đặt dịch vụ DHCP

5.1.4. Chứng thực dịch vụ DHCP trong Active Directory

5.1.5. Cấu hình dịch vụ DHCP

5.1.6. Cấu hình các tùy chọn DHCP

5.1.7. Cấu hình dành riêng địa chỉ IP

5.2. Dịch vụ WINS

5.2.1. Giới thiệu

5.2.2. Cài đặt dịch vụ WINS

5.2.3. Cấu hình dịch vụ WINS

5.3. Bài tập thực hành: Cài đặt và cấu hình dịch vụ DHCP và WINS

Chương 6: Quản trị máy in

1. Mục tiêu:

- Mô tả về mô hình và thuật ngữ được sử dụng cho tác vụ in ấn trong Windows;
- Cài đặt một máy in logic trên một máy chủ in ấn;
- Chuẩn bị một máy chủ in ấn cho các máy trạm;
- Kết nối một máy trạm in ấn đến một máy in logic trên máy chủ in ấn;
- Quản trị hàng đợi in ấn và các đặc tính máy in;
- Xử lý sự cố các lỗi về máy in;
- Thực hiện các thao tác an toàn với máy tính.

2. Nội dung chương:

6.1. Cài đặt máy in

6.2. Quản lý thuộc tính máy in

6.2.1. Cấu hình Layout

6.2.2. Giấy và chất lượng in

6.2.3. Các thông số mở rộng

6.3. Cấu hình chia sẻ máy in

6.4. Bài tập thực hành: Cài đặt và quản trị máy in

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học lý thuyết có trang bị máy tính, máy chiếu.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu đa năng.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

+ Tài liệu hướng dẫn môn học

+ Giáo trình Windows Server 2012

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Phân biệt sự khác nhau trong việc quản trị máy chủ (Server) và máy trạm (workstation).

+ Cách thiết lập và sử dụng tài khoản người dùng, tài khoản nhóm.

+ Các kiến thức về việc duy trì tài khoản nhóm và sắp xếp hệ thống hoá các tác vụ quản trị tài khoản người dùng và tài khoản nhóm.

- + Các kiến thức chia sẻ và cấp quyền truy cập tài nguyên dùng chung.
- + Nguyên tắc thiết lập cấu hình và quản trị in ấn của một máy phục vụ in mạng.
- + Hiểu các công cụ thu nhập thông tin về tài nguyên.
- + Nêu công dụng và chức năng của các thiết bị mạng.
- Về kỹ năng: Đạt được các yêu cầu sau:
 - + Cài đặt và cấu hình được hệ thống mạng hoàn chỉnh;
 - + Quản trị được hệ thống mạng;
 - + Đảm bảo an toàn hệ thống mạng.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Phải nghiêm túc trong học tập, phải thường xuyên làm bài tập để củng cố các kiến thức đã học và tham gia đầy đủ các buổi học trên lớp
 - + Rèn tính sáng tạo, tính tổng hợp trong công việc

2. Phương pháp:

Được đánh giá qua bài viết, kiểm tra, vấn đáp hoặc trắc nghiệm, tự luận, trong quá trình thực hiện các bài học có trong môn học về kiến thức, kỹ năng và thái độ.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ cao đẳng

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

- + Thuyết trình
- + Giáo viên thao tác mẫu.
- + Cho sinh viên học tập theo nhóm

- Đối với người học:

- + Phân biệt sự khác nhau trong việc quản trị máy chủ (Server) và máy trạm (workstation).
- + Cách thiết lập và sử dụng tài khoản người dùng, tài khoản nhóm.
- + Các kiến thức về việc duy trì tài khoản nhóm và sắp xếp hệ thống hoá các tác vụ quản trị tài khoản người dùng và tài khoản nhóm.
- + Các kiến thức chia sẻ và cấp quyền truy cập tài nguyên dùng chung.
- + Nguyên tắc thiết lập cấu hình và quản trị in ấn của một máy phục vụ in mạng.
- + Hiểu các công cụ thu nhập thông tin về tài nguyên.
- + Nêu công dụng và chức năng của các thiết bị mạng.
- + Phải nghiêm túc trong học tập, phải thường xuyên làm bài tập để củng cố các kiến thức đã học và tham gia đầy đủ các buổi học trên lớp
- + Rèn tính sáng tạo, tính tổng hợp trong công việc

3. Những trọng tâm cần chú ý:

Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy..

4. Tài liệu tham khảo:

[1]- *Hướng Dẫn Tự Học Microsoft Windows Server 2012 - Tổ Chức Và Quản Trị Máy Chủ*; NXB Từ Điển Bách Khoa.

[2]- Ngọc Bích - Tường Thụy; *Quản Trị Mạng - Window Server 2008 Dành Cho Người Tự Học (Tập 1,2)*; NXB Thông Tin & Truyền Thông; Năm 2012.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Quản trị logistics (2TC)

Mã môn học: MH.28

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Quản trị logistics là môn học chuyên ngành của ngành Quản trị kinh doanh, môn học này được học sau khi người học đã học xong các môn học: Kinh tế vi mô, Kinh tế vĩ mô, Quản trị học, Marketing căn bản.

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành, bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học, người học có khả năng:

- Về kiến thức: Có kiến thức cơ bản về quản trị logistics, đó là: Tổng quan về logistics, quản trị logistics, dịch vụ khách hàng, quản trị dự trữ, quản trị vận chuyển, quản trị mua trong doanh nghiệp, quản trị kho, hệ thống thông tin logistics, tổ chức và kiểm soát logistics.

- Về kỹ năng: Biết cách quản trị hiệu quả các hoạt động trong logistics kinh doanh đó là: Dịch vụ khách hàng, dự trữ, vận chuyển, mua hàng, kho bãi. Biết cách xây dựng hệ thống thông tin logistics, tổ chức và kiểm soát logistics trong kinh doanh.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của logistics trong hoạt động kinh tế và biết vận dụng kiến thức quản trị logistics vào thực tiễn cuộc sống; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng g số	Lý thuyế t	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm m tra
1	Chương 1: Tổng quan về logistics và quản trị logistic	4	4		
	1.1. Tổng quan về logistics	2	2		
	1.2. Quản trị logistics	2	2		
2	Chương 2: Dịch vụ khách hàng	5	5		

	2.1. Khái niệm dịch vụ khách hàng	1	1		
	2.2. Các nhân tố cấu thành dịch vụ khách hàng				
	2.3. Phân loại và xác định các chỉ tiêu dịch vụ khách hàng	2	2		
	2.4. Quá trình thực hiện đơn đặt hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng	2	2		
3	Chương 3: Quản trị dự trữ	6	5		1
	3.1. Khái niệm, phân loại dự trữ	1	1		
	3.2. Các yêu cầu quản trị dự trữ, phân loại sản phẩm dự trữ				
	3.3. Quyết định hệ thống dự trữ và thông số hệ thống “đẩy”	2	2		
	3.4. Các quyết định trong hệ thống “kéo”	2	2		
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4: Quản trị vận chuyển	5	5		
	4.1. Khái quát về vận chuyển trong logistics	1	1		
	4.2. Phân loại vận chuyển				
	4.2. Phân loại vận chuyển	1	1		
	4.3. Các quyết định cơ bản trong vận chuyển	3	3		
5	Chương 5: Các hoạt động logistics hỗ trợ	6	5		1
	5.1. Quản trị mua trong các doanh nghiệp	1	1		
	5.2. Quản trị kho	2	2		
	5.3. Bao bì và dòng logistics ngược	1	1		
	5.4. Hệ thống thông tin logistics	1	1		
	Kiểm tra	1			1
6	Chương 6: Tổ chức và kiểm soát logistics	4	2		2
	6.1. Tổ chức logistics	0.5	0.5		

	6.2. Kiểm soát hoạt động logistics	1	1		
	6.3. Các chỉ tiêu đo lường kết quả hoạt động Logistics	0.5	0.5		
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về logistics và quản trị logistic

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các khái niệm về logistics, phân loại hoạt động logistics. Hiểu và nêu được nội dung cơ bản của quản trị logistics.

2. Nội dung chương:

1.1. Tổng quan về logistics

1.1.1. Khái niệm logistics

1.1.2. Phân loại các hoạt động logistics

1.1.3. Vai trò của logistics

1.2. Quản trị logistics

1.2.1. Khái niệm và mô hình quản trị logistics

1.2.2. Mục tiêu và quan điểm của quản trị logistics trong kinh doanh

1.2.3. Nội dung cơ bản của quản trị logistics

Chương 2: Dịch vụ khách hàng

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được các khái niệm và nhân tố cấu thành dịch vụ khách hàng; Phân loại và xác định được chỉ tiêu dịch vụ khách hàng; Hiểu và phân tích được quá trình thực hiện đơn hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng.

2. Nội dung chương:

2.1. Khái niệm dịch vụ khách hàng

2.2. Các nhân tố cấu thành dịch vụ khách hàng

2.3. Phân loại và xác định các chỉ tiêu dịch vụ khách hàng

2.3.1. Phân loại dịch vụ khách hàng

2.3.2. Các chỉ tiêu và phương pháp xác định tiêu chuẩn dịch vụ khách hàng

2.4. Quá trình thực hiện đơn đặt hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng

2.4.1. Quá trình thực hiện đơn hàng

2.4.2. Tác động của thời gian đáp ứng đơn hàng đến chất lượng dịch vụ khách hàng

2.4.3. Các quá trình đặt hàng cơ bản trong kênh phân phối

Chương 3: Quản trị dự trữ

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được khái niệm và phân loại dự trữ; Nêu được các yêu cầu quản trị dự trữ và phân loại sản phẩm dự trữ; Biết cách ra quyết định trong hệ thống “đẩy” và hệ thống “kéo”.

2. Nội dung chương:

3.1. Khái niệm và phân loại dự trữ

3.1.1. Khái niệm và chức năng của dự trữ

3.1.2. Phân loại dự trữ

3.2. Các yêu cầu quản trị dự trữ, phân loại sản phẩm dự trữ

3.3. Quyết định hệ thống dự trữ và thông số hệ thống “đẩy”

3.3.1. Quyết định hệ thống dự trữ

3.3.2. Các quyết định trong hệ thống “đẩy”

3.3.2.1. Mô hình phân phối sản phẩm dự trữ vượt yêu cầu theo tỷ lệ nhu cầu dự báo

3.3.2.2. Mô hình bổ sung sản phẩm dự trữ theo ngày dự trữ chung

3.4. Các quyết định trong hệ thống “kéo”

3.4.1. Quyết định mô hình kiểm tra dự trữ

3.4.2. Quyết định qui mô lô hàng nhập

3.4.3. Quyết định dự trữ bảo hiểm

Kiểm tra giữa kỳ

Chương 4: Quản trị vận chuyển

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Nêu được khái quát về vận chuyển trong logistics; Phân loại được hoạt động vận chuyển; Biết phân tích và đưa ra các quyết định cơ bản trong vận chuyển.

2. Nội dung chương:

4.1. Khái quát về vận chuyển trong logistics

4.2. Phân loại vận chuyển

4.3. Các quyết định cơ bản trong vận chuyển

4.3.1. Chiến lược vận chuyển hàng hoá

4.3.1.1. Xác định mục tiêu chiến lược vận chuyển

4.3.1.2. Thiết kế mạng lưới và tuyến đường vận chuyển

4.3.1.3. Lựa chọn đơn vị vận tải

4.3.2. Phối hợp trong vận chuyển hàng hoá

4.3.2.1. Phối hợp vận chuyển căn cứ theo mật độ khách hàng và khoảng cách

4.3.2.3. Phối hợp vận chuyển theo qui mô khách hàng

4.3.2.3. Phối hợp vận chuyển và dự trữ hàng hoá

4.3.3. Hệ thống chứng từ trong vận chuyển hàng hoá

4.3.3.1. Hệ thống chứng từ trong vận chuyển nội địa

4.3.3.2. Hệ thống chứng từ trong vận chuyển quốc tế

Chương 5: Các hoạt động logistics hỗ trợ

Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu: Hiểu và đưa ra được các quyết định quản trị mua, quản trị kho trong doanh nghiệp; Trình bày được các nghiệp vụ về bao bì, dòng logistics ngược, và hệ thống thông tin logistics.

2. Nội dung chương:

5.1. Quản trị mua trong các doanh nghiệp

5.1.1. Vai trò và mục tiêu của mua

5.1.2. Nghiên cứu và chọn nhà cung ứng

5.1.3. Quá trình nghiệp vụ mua

5.2. Quản trị kho

5.2.1. Khái niệm, vai trò và chức năng kho

5.2.2. Hệ thống bảo quản và các loại kho hàng hoá

5.2.3. Các quyết định cơ bản của quản trị kho và quá trình nghiệp vụ kho

5.3. Bao bì và dòng logistics ngược

5.3.1. Chức năng và các yêu cầu đối với bao bì

5.3.2. Tiêu chuẩn hoá bao bì

5.3.3. Quá trình nghiệp vụ bao bì

5.3.4. Dòng logistics ngược

5.4. Hệ thống thông tin logistics

5.4.1. Khái niệm, mô hình hệ thống thông tin logistics

5.4.2. Chức năng và tác dụng của hệ thống thông tin logistics

5.4.3. Dòng thông tin logistics trong doanh nghiệp

Chương 6: Tổ chức và kiểm soát logistics

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu: Biết cách tổ chức, đo lường và kiểm soát hoạt động logistics trong kinh doanh.

2. Nội dung chương:

6.1. Tổ chức logistics

6.1.1 Sự cần thiết phải thiết lập tổ chức logistics

6.1.2. Sự phát triển của tổ chức Logistics

6.1.3. Lựa chọn loại hình tổ chức Logistics

6.1.4. Các chiến lược ảnh hưởng đến định hướng tổ chức logistics

6.2. Kiểm soát hoạt động logistics

6.2.1. Mô hình kiểm soát Logistics

6.2.2. Các hệ thống kiểm soát

6.3. Các chỉ tiêu đo lường kết quả hoạt động Logistics

6.3.1. Đo lường kết quả bên trong.

6.3.2. Đo lường kết quả bên ngoài

6.3.3. Đo lường toàn diện chuỗi cung ứng

6.3.4. Đặc điểm của hệ thống đo lường lý tưởng.

Kiểm tra định kỳ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Có kiến thức cơ bản về quản trị logistics kinh doanh, đó là: Tổng quan về logistics, quản trị logistics, dịch vụ khách hàng, quản trị dự trữ, quản trị vận chuyển, quản trị mua trong doanh nghiệp, quản trị kho, hệ thống thông tin logistics, tổ chức và kiểm soát logistics.

- Về kỹ năng: Biết cách quản trị hiệu quả các hoạt động trong logistics kinh doanh đó là: Dịch vụ khách hàng, dự trữ, vận chuyển, mua hàng, kho bãi. Biết cách xây dựng hệ thống thông tin logistics, tổ chức và kiểm soát logistics trong kinh doanh.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của logistics trong hoạt động kinh tế và biết vận dụng kiến thức quản trị logistics vào thực tiễn cuộc sống; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao.

2. Phương pháp: Hình thức thi tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh, Thương mại điện tử

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế, vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: tất cả các chương.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. PGS. TS. Lê Công Hoa (2012), *Giáo trình Quản trị hậu cần*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân;

[2]. PGS. TS. Đoàn Thị Hồng Vân (2013), *Logistics- Những vấn đề cơ bản*, , Nxb Lao động – Xã hội;

[3]. Trường đại học Thương mại (2009), *Giáo trình Quản trị logistics kinh doanh*.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Thiết kế và lập trình website thương mại (3TC)

Mã môn học: MH.29

Thời gian thực hiện môn học: 75 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 56 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học thiết kế và lập trình web là môn học chuyên ngành, môn học này sẽ được học sau khi sinh viên đã học xong môn lập trình căn bản, lập trình hướng đối tượng.

- Tính chất: Môn học nhằm giúp sinh viên bước đầu làm quen với lập trình web, Học phần cung cấp kiến thức căn bản trong việc phát triển ứng dụng web động bằng ngôn ngữ PHP. Ngoài ra, học phần còn giới thiệu các kỹ thuật được sử dụng rộng rãi trong các ứng dụng web động như kỹ thuật tạo giỏ hàng (cart), kỹ thuật phân trang (paging), ... và qui trình để phân phối một website lên internet bao gồm việc đăng ký tên miền và web hosting.

II. Mục tiêu môn học:

Học xong môn học này, người học có khả năng:

- Kiến thức:

Hiểu được kiến trúc của Internet, mô hình của các dịch vụ trên Internet và các thuật ngữ thông dụng trên Internet.

Hiểu được công dụng của các thẻ HTML (ngôn ngữ HTML), ngôn ngữ XHTML và các loại profile của ngôn ngữ này

Hiểu được các bước trong việc xây dựng một website và các vấn đề cần lưu ý trong việc xây dựng website

Hiểu được cách thức phân phối một website lên Internet như đăng ký tên miền, đăng ký web hosting.

Biết cách viết chương trình bằng ngôn ngữ lập trình JavaScript và truy xuất mô hình DOM của trang web

Biết cách nối kết vào hệ quản trị CSDL MySQL, tạo CSDL và truy vấn dữ liệu trong MySQL

Hiểu được cách quản lý phiên làm việc và cookie trong PHP, Hiểu được cách giao tiếp bất đồng bộ bằng AJAX.

- Kỹ năng:

Có khả năng tổ chức xây dựng một ứng dụng web động.

Có khả năng phân tích, đánh giá để lựa chọn nơi đăng ký tên miền và hosting website phù hợp.

Có khả năng sử dụng ngôn ngữ HTML để tạo một trang web.

Có khả năng sử dụng ngôn ngữ CSS để tạo bố cục và định dạng trang web.

Có khả năng sử dụng ngôn ngữ JavaScript và mô hình đối tượng dữ liệu để tạo các trang web có tính tương tác bên phía web browser và kiểm tra tính hợp lệ của dữ liệu do người dùng nhập vào.

Có khả năng tạo các CSDL và truy vấn dữ liệu trong hệ quản trị CSDL MySQL.

Có khả năng sử dụng ngôn ngữ PHP để tạo các trang web động phía server.

Có khả năng sử dụng AJAX để thực hiện giao tiếp bất đồng bộ giữa web browser và web server.

Có khả năng kết hợp các ngôn ngữ HTML, JavaScript, CSS, mô hình DOM, hệ quản trị CSDL MySQL, AJAX và ngôn ngữ PHP để tạo một ứng dụng web hoàn chỉnh.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Rèn tính tư duy sáng tạo trong học tập, trong công việc.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra, thi
1	Chương 1: Giới thiệu internet và dịch vụ www	2	2		
	1.1. Các khái niệm và thuật ngữ cơ bản		1		
	1.2. Mô hình 3 lớp trong thiết kế web		0.5		
	1.3. Xử lý yêu cầu với web tĩnh và web động		0.5		
2	Chương 2: Thiết kế web với Dreamweaver CS6	13	3	10	
	2.1. Giới thiệu và cài đặt phần mềm Dreamweaver CS6		0.5		
	2.2. Quản lý website trong Dreamweaver CS6			1	
	2.3. Tạo trang và làm việc với mã nguồn trong Dreamweaver CS6		0.5	2	
	2.4. Xử lý văn bản và hình ảnh		0.5	2	
	2.5. Siêu liên kết		0.5	1	
	2.6. Làm việc với Table và Form		0.5	2	
	2.7. Làm việc với Template và Spry Framework		0.5	1.5	
	2.8. Xuất bản Website			0.5	
3	Chương 3: Ngôn ngữ HTML	17	3	14	

	3.1. Giới thiệu ngôn ngữ HTML		0.5		
	3.2. Thẻ HTML				
	3.3. Cấu trúc tổng quát của một trang web		0.5		
	3.4. Các thẻ HTML cơ bản			5	
	3.5. Các ký tự đặc biệt		0.5	2	
	3.6. Thiết kế bảng			2	
	3.7. Chia khung		0.5	1	
	3.8. Tạo Form		0.5	2	
	3.9. Giới thiệu về HTML5		0.5	2	
4	Kiểm tra	1			1
5	Chương 4: Cascading Style Sheet (CSS)	19	3	16	
	4.1. Giới thiệu CSS		0.5	0.5	
	4.2. Selectors trong CSS			0.5	
	4.3. Thuộc tính background trong CSS		0.5	2	
	4.4. Định dạng text trong CSS		0.5	1	
	4.5. Các thuộc tính tác động vào font chữ trong CSS			2	
	4.6. Thuộc tính display trong CSS		0.5	2	
	4.7. Thuộc tính Margin và padding trong CSS		0.5	2	
	4.8. Thuộc tính float và clear trong CSS			2	
	4.9. Thuộc tính position trong CSS		0.5	2	
	4.10. Thuộc tính vertical – align trong CSS			2	
6	Kiểm tra	1			1
7	Chương 5: JavaScript và Document Object Model (DOM)	19	3	16	
	5.1. Giới thiệu JavaScript		0.5		
	5.2. Hằng, biến và toán tử trong javascript			2	
	5.3. Câu lệnh điều kiện trong JavaScript		0.5	2	
	5.4. Vòng lặp trong JavaScript			2	
	5.5. Lệnh break, continue		0.5	2	
	5.6. Hàm trong JavaScript			2	
	5.7. Hiển thị thông báo ra màn hình trong javascript		0.5	2	

	5.8. Mảng trong javascript			2	
	5.9. DOM		0.5	1	
	5.10. Các đối tượng trong javascript		0.5	1	
8	Kiểm tra	1			1
9	Thi kết thúc	2			2
	Cộng	75	14	56	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Giới thiệu Internet và dịch vụ WWW

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm và thuật ngữ cơ bản về mạng và môi trường web
- Trình bày được mô hình 3 lớp trong thiết kế web
- Trình bày được quy trình xử lý web tĩnh và web động
- Rèn luyện khả năng tư duy, sáng tạo trong học tập.

2. Nội dung chính:

- 1.1. Các khái niệm và thuật ngữ cơ bản
- 1.2. Mô hình 3 lớp trong thiết kế web
- 1.3. Xử lý yêu cầu với web tĩnh và web động

Chương 2: Thiết kế web với Dreamweaver CS6

1. Mục tiêu:

- Hiểu được các chế độ hiển thị một trang web
- Có khả năng đưa một File vào Web
- Có khả năng tạo được các biểu biểu và các Frame
- Sử dụng tốt các công cụ hỗ trợ thiết kế web
- Rèn luyện khả năng tư duy, sáng tạo trong học tập.

2. Nội dung chính:

- 2.1. Giới thiệu phần mềm Dreamweaver CS6
 - 2.1.1. Khởi động và thoát khỏi Dreamweaver CS6
 - 2.1.2. Giao diện trong Dreamweaver CS6
- 2.2. Quản lý website trong Dreamweaver CS6
- 2.3. Tạo trang và làm việc với mã nguồn trong Dreamweaver CS6
 - 2.3.1. Tạo trang trong Dreamweaver CS6
 - 2.3.2. Làm việc với mã nguồn trong Dreamweaver CS6
- 2.4. Xử lý văn bản và hình ảnh
 - 2.4.1. Xử lý văn bản
 - 2.4.2. Xử lý hình ảnh

- 2.5. Siêu liên kết
- 2.6. Làm việc với Table và Form
 - 2.6.1. Làm việc với Table
 - 2.6.2. Làm việc với Form
- 2.7. Làm việc với Template và Spry Framework
 - 2.7.1. Làm việc với Template
 - 2.7.2. Làm việc với Spry Framework
- 2.8. Xuất bản Website

Chương 3: Ngôn ngữ HTML

1. Mục tiêu:

- Trình bày được cú pháp của HTML, HTML5
- Biết cách tổ chức và tạo các file html
- Rèn luyện khả năng tư duy, sáng tạo trong học tập.

2. Nội dung chính:

- 3.1. Giới thiệu ngôn ngữ HTML
- 3.2. Thẻ HTML
- 3.3. Cấu trúc tổng quát của một trang web
- 3.4. Các thẻ HTML cơ bản
 - 3.4.1. Thẻ head và thẻ title
 - 3.4.2. Thẻ Body
 - 3.4.3. Các thẻ HTML định dạng văn bản
 - 3.4.3.1. Thẻ *p* -phân đoạn văn bản.
 - 3.4.3.2. Thẻ *b*- in đậm văn bản.
 - 3.4.3.3. Thẻ *strong* - nhấn mạnh văn bản
 - 3.4.3.4. Thẻ *Blockquote*
 - 3.4.3.5. Thẻ *i*- in nghiêng văn bản.
 - 3.4.3.6. Thẻ *u*- Chữ gạch chân.
 - 3.4.3.7. Thẻ *strike*-chữ gạch ngang.
 - 3.4.3.8. Thẻ *Sub* và *sup*.
 - 3.4.3.9. Thẻ *Div* và *span*
 - 3.4.3.10. Thẻ *h*-từ 1 đến 6.
 - 3.4.3.11. Thẻ *Big* và *small*
 - 3.4.4. Thẻ font
 - 3.4.5. Thẻ hiển thị danh sách
 - 3.4.6. Thẻ *br* và *hr*
 - 3.4.7. Thẻ *pre*

3.4.8. Thẻ img, Bgsound và embed

3.4.9. Thẻ liên kết

3.4.10. Thẻ Marquee

3.5. Các ký tự đặc biệt

3.6. Thiết kế bảng

3.7. Chia khung

3.8. Tạo Form

3.9. Giới thiệu về HTML5

Kiểm tra: 01 giờ

Chương 4: Cascading Style Sheet (CSS)

1. Mục tiêu:

- Trình bày được cú pháp của css, các loại css
- Biết cách tạo các file css
- Rèn luyện khả năng tư duy, sáng tạo trong học tập.

2. Nội dung chính:

4.1. Giới thiệu CSS

4.1.1. CSS là gì?

4.1.2. Cấu trúc của CSS

4.2. Selectors trong CSS

4.2.1. Selectors là gì?

4.2.2. Các dạng Selectors

4.3. Thuộc tính background trong CSS

4.3.1. Thuộc tính background

4.3.2. Các thuộc tính

4.4. Định dạng text trong CSS

4.4.1. Thuộc tính color

4.4.2. text-align

4.4.3. text-decoration

4.4.4. text-indent

4.4.5. text-transform

4.5. Các thuộc tính tác động vào font chữ trong CSS

4.5.1. Thuộc tính font-family

4.5.2. Thuộc tính font-size

4.5.3. Thuộc tính font-style

4.5.4. Thuộc tính font-variant

4.5.5. Thuộc tính font-weight

4.6. Thuộc tính display trong CSS

4.6.1. Display block

4.6.2. Display inline

4.6.3. Display inline-block

4.6.4. Display inline-table

4.6.5. Display list-item

4.6.6. Display none

4.6.7. Display table

4.6.8. Display inherit

4.6.9. Các giá trị khác của display

4.7. Thuộc tính Margin và padding trong CSS

4.7.1. Thuộc tính margin

4.7.2. Thuộc tính padding

4.8. Thuộc tính float và clear trong CSS

4.8.1. Thuộc tính float

4.8.2. Thuộc tính clear

4.9. Thuộc tính position trong CSS

4.9.1. Thuộc tính position relative và absolute

4.9.2. Thuộc tính position fixed

4.10. Thuộc tính vertical – align trong CSS

Kiểm tra: 01 giờ

Chương 5: JavaScript và Document Object Model (DOM)

1. Mục tiêu:

- Trình bày được cú pháp của ngôn ngữ js, ứng dụng của js và web
- Biết cách tạo các file js
- Trình bày được mô hình hướng đối tượng DOM
- Rèn luyện khả năng tư duy, sáng tạo trong học tập.

2. Nội dung chính:

5.1. Giới thiệu JavaScript

5.1.1. JavaScript là gì?

5.1.2. Cách sử dụng JavaScript trong trang web

5.1.3. Viết chương trình đầu tiên

5.2. Hằng, biến và toán tử trong javascript

5.2.1. Hằng

5.2.2. Biến

5.2.3. Toán tử

- 5.3. Câu lệnh điều kiện trong JavaScript
 - 5.3.1. Câu lệnh if
 - 5.3.2. Switch case
- 5.4. Vòng lặp trong JavaScript
 - 5.4.1. Vòng lặp là gì?
 - 5.4.2. Vòng lặp for
 - 5.4.3. Vòng lặp do – while
 - 5.4.4. Vòng lặp while
 - 5.4.5. Vòng lặp lồng nhau
- 5.5. Lệnh break, continue
 - 5.5.1. Break
 - 5.5.2. Contine
- 5.6. Hàm trong JavaScript
 - 5.6.1. Hàm là gì?
 - 5.6.2. Cấu trúc của hàm
 - 5.6.3. Gọi hàm
 - 5.6.4. Các ràng buộc của tên hàm
- 5.7. Hiện thị thông báo ra màn hình trong javascript
 - 5.7.1. Hàm alert()
 - 5.7.2. Hàm confirm()
 - 5.7.3. Hàm prompt()
- 5.8. Mảng trong javasript
 - 5.8.1. Khai báo mảng
 - 5.8.2. Truy xuất mảng
 - 5.8.3. Các hàm xử lý mảng
- 5.9. DOM
 - 5.9.1. DOM là gì
 - 5.9.2. DOM elements trong javascript
 - 5.9.3. DOM HTML trong javascript
 - 5.9.4. DOM CSS trong javascript
 - 5.9.5. DOM event trong javascript
 - 5.9.6. This trong javascript
 - 5.9.7. addEventListener () và removeEventListener()
 - 5.9.8. Các thuộc tính thường dùng trong DOM Document(bt)
- 5.10. Các đối tượng trong javascript
 - 5.10.1. Đối tượng Window

5.10.2. Đối tượng location

5.10.3. Cookie

5.10.4. Đối tượng history

5.10.5. Đối tượng navigator

5.10.6. Đối tượng screen

5.10.7. Time events

5.10.8. Đối tượng date

5.10.9. Đối tượng Math

5.10.10. Các hàm xử lý chuỗi

Kiểm tra: 01 giờ

Thi kết thúc học phần: 02 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học lý thuyết hoặc phòng học tích hợp (nếu có).
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Bảng, phòng học đủ ánh sáng
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

– Kiến thức:

- ✓ Hiểu được kiến trúc của Internet, mô hình của các dịch vụ trên Internet và các thuật ngữ thông dụng trên Internet.
 - ✓ Hiểu được công dụng của các thẻ HTML (ngôn ngữ HTML), ngôn ngữ HTML5 và giới thiệu của các ngôn ngữ này.
 - ✓ Hiểu được cách thức phân phối một website lên Internet như đăng ký tên miền, đăng ký web hosting.
 - ✓ Biết cách viết chương trình bằng ngôn ngữ lập trình JavaScript và truy xuất mô hình DOM của trang web.
 - ✓ Hiểu được phần mềm Dreamweaver CS 6.0
- ###### **– Kỹ năng:**
- ✓ Có khả năng phân tích, đánh giá để lựa chọn nơi đăng ký tên miền và hosting website phù hợp.
 - ✓ Có khả năng sử dụng ngôn ngữ HTML và HTML5 để tạo một trang web.
 - ✓ Có khả năng sử dụng ngôn ngữ CSS để tạo bố cục và định dạng trang web.
 - ✓ Có khả năng sử dụng ngôn ngữ JavaScript và mô hình đối tượng dữ liệu để tạo các trang web có tính tương tác bên phía web browser và kiểm tra tính hợp lệ của dữ liệu do người dùng nhập vào.
 - ✓ Có khả năng kết hợp các ngôn ngữ HTML, JavaScript, CSS, mô hình DOM, để tạo một ứng dụng web tĩnh hoàn chỉnh.

– **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

Rèn tính tư duy sáng tạo trong học tập, trong công việc.

2. Phương pháp: Thi theo hình thức thực hành

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình áp dụng cho học sinh, sinh viên ngành công nghệ thông tin

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

– Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng dạy lý thuyết trên phòng học lý thuyết hoặc dạy tích hợp trên phòng máy

– Đối với người học: Tuân thủ yêu cầu của giáo viên, đọc trước tài liệu

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Thạc Bình Cường, Vũ Thị Hậu. *Giáo trình thiết kế web*. Nhà xuất bản giáo dục, 2007

[2] Trần Thị Ngân, Bùi Quang Ngọc. *Giáo trình thiết kế web*. Trường Cao Đẳng Nghề Công Nghiệp Hà Nội, 2012

[3] Patrick Carey, *Create web pages with html and dymamic HTML*

[4] Joel Sklar, *Principles of Web Design*

[5] Steven Suehring, Janet Valade. *PHP, MySQL, JavaScript & HTML5 All-in-one for dummies*. Wiley Pulishing, 2013.

[6] <http://www.w3schools.com>

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH CHI TIẾT MÔN HỌC

Tên môn học: Thiết kế và lập trình Flash (3TC)

Mã môn học: MH.30

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành: 27 giờ; Kiểm tra: 03, Thi kết thúc: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học được bố trí sau khi học xong môn Lập trình căn bản, Photoshop, Corel Draw.

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. 1. Mục tiêu:

- Kiến thức:

Trình bày được các khái niệm cơ bản về Flash, các bước cài đặt và giao diện của Flash.

- Kỹ năng:

+ Sử dụng các công cụ lệnh, các biểu tượng, các hoạt cảnh, các hiệu chỉnh hình ảnh, lập trình với Actionsclipt.

+ Vận dụng hoàn thiện các bài tập, tự thiết kế các mẫu quảng cáo, các logo, các thước phim hoạt hình.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tự giác, tính kỷ luật cao, tinh thần trách nhiệm trong công việc. Có tinh thần hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong học tập. Rèn tính cẩn cù tư duy, tính sáng tạo, có ý thức bảo quản thiết bị trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Phân bổ thời gian và nội dung môn học:

TT	Nội dung	Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Chương 1: Giới thiệu về flash	4	2	2	
	1.1 Sơ lược về đồ họa vector và lịch sử ra đời của Flash		0,5		
	1.2 So sánh Flash với Silverlight và JavaFx		0,5		
	1.3 Cài đặt Adobe Flash		0,5	1	
	1.4 Giới thiệu về Adobe Flash		0,5	1	
2	Chương 2: Các công cụ vẽ cơ bản	8	5	3	
	2.1 Các công cụ Pencil, Brush và Erase		0,5	2	
	2.2 Công cụ vẽ hình cơ bản		0,5		
	2.3 Công cụ Text		0,5		

	2.4 Công cụ chọn Selection và Lasso		0,5	1	
	2.5 Các công cụ đổ màu Paint Bucket, Ink Bottle và bắt màu EyeDropper		1		
	2.6 Công cụ Free Transform và Gradient Transform		1		
	2.7 Các công cụ làm việc với đường Bezier		0,5		
	2.8 Làm việc với các đối tượng		0,5		
3	Chương 3: Các biểu tượng trong flash	7	3	4	
	3.1 Biểu tượng Graphic		1	1	
	3.2 Biểu tượng Button		0,5	1	
	3.3 Biểu tượng MovieClip		0,5	1	
	3.4 Làm việc với Library		1	1	
4	Kiểm tra	1			1
5	Chương 4: Tạo hoạt cảnh	12	6	6	
	4.1 Tìm hiểu về TimeLine		1	1	
	4.2 Shape Tween		1	1	
	4.3 Classic Tween		1	1	
	4.4 Motion Tween		1	1	
	4.5 Công cụ Bone và Bind		1	1	
	4.6 Công cụ Deco		0,5	0,5	
	4.7 Công cụ 3D Translation và 3D Rotation		0,5	0,5	
6	Chương 5: Lập trình với actionscript	11	6	5	
	5.1 Các kiểu dữ liệu		0,5		
	5.2 Biến và Hằng		0,5	0,5	
	5.3 Toán tử và Biểu thức		1	0,5	
	5.4 Các cấu trúc lệnh điều khiển		1,5	1	
	5.5 Hàm		1,5	1	
	5.6 Lớp và Đối tượng		0,5	1	
	5.7 Đưa một đối tượng vào ActionScript		0,5	1	
7	Kiểm tra	1			1
8	Chương 6: Các hiệu chỉnh nâng cao	13	6	7	

	6.1 Xử lý âm thanh, hình ảnh và video		0,5	1	
	6.2. Tạo kĩ xảo điện ảnh với Flash		0,5	1	
	6.3 Tạo thước phim Flash tựa 3D		1	1	
	6.4 Ghép nối nhiều hoạt cảnh		1	1	
	6.5 Kĩ thuật mặt nạ mask		1	1	
	6.6 Tạo các nút nhấn điều khiển		1	1	
	6.7 Xuất bản một Movie		1	1	
9	Kiểm tra	1			1
10	Thi kết thúc	2			2
Tổng Số		60	28	27	5

2. Nội dung chi tiết môn học

CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU VỀ FLASH

1. Mục tiêu:

- Trình bày được tổng quan về Flash
- Cài đặt được Adobe Flash, sử dụng giao diện và các tùy biến, các thanh công cụ, các vùng chức năng của Adobe Flash

2. Nội dung chính:

1.1 Sơ lược về đồ họa vector và lịch sử ra đời của Flash

1.2 So sánh Flash với Silverlight và JavaFx

1.3 Cài đặt Adobe Flash

1.4 Giới thiệu về Adobe Flash

1.4.1 Các chế độ tùy biến giao diện

1.4.2 Tạo mới dự án cho desktop và mobile

1.4.3 Layer, Frame, Scene và Movie

1.4.4 Vùng thanh công cụ Tools

1.4.5 Vùng thuộc tính Properties

1.4.6 Vùng soạn thảo ActionScript

1.4.7 Các vùng chức năng khác

CHƯƠNG 2. CÁC CÔNG CỤ VẼ CƠ BẢN

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các bước sử dụng các công cụ vẽ cơ bản
- Sử dụng thành thạo các thao tác với các công cụ vẽ cơ bản.
- Áp dụng làm các bài tập thực tế.

2. Nội dung chính:

- 2.1 Các công cụ Pencil, Brush và Erase
- 2.2 Công cụ vẽ hình cơ bản
- 2.3 Công cụ Text
- 2.4 Công cụ chọn Selection và Lasso
- 2.5 Các công cụ đổ màu Paint Bucket, Ink Bottle và bắt màu EyeDropper
- 2.6 Công cụ Free Transform và Gradient Transform
- 2.7 Các công cụ làm việc với đường Bezier
- 2.8 Làm việc với các đối tượng

CHƯƠNG 3. CÁC BIỂU TƯỢNG TRONG FLASH

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các loại biểu tượng trong Flash
- Sử dụng thành thạo các biểu tượng trong Flash.
- Áp dụng làm các bài tập thực tế.

2. Nội dung chính:

- 3.1 Biểu tượng Graphic
- 3.2 Biểu tượng Button
- 3.3 Biểu tượng MovieClip
- 3.4 Làm việc với Library

Kiểm tra: 01 giờ

CHƯƠNG 4. TẠO HOẠT CẢNH

- 4.1 Tìm hiểu về TimeLine
- 4.2 Shape Tween
- 4.3 Classic Tween
- 4.4 Motion Tween
- 4.5 Công cụ Bone và Bind
- 4.6 Công cụ Deco
- 4.7 Công cụ 3D Translation và 3D Rotation

CHƯƠNG 5. LẬP TRÌNH VỚI ACTIONSCRIPT

- 5.1 Các kiểu dữ liệu
- 5.2 Biến và Hằng
- 5.3 Toán tử và Biểu thức
- 5.4 Các cấu trúc lệnh điều khiển
 - 5.4.1 Câu lệnh if
 - 5.4.2 Câu lệnh switch
 - 5.4.3 Các câu lệnh lặp for, while và do...while
 - 5.4.4 Các lệnh continue, break và return

5.5 Hàm

5.6 Lớp và Đối tượng

5.6.1 Xây dựng lớp

5.6.2 Làm việc với đối tượng

5.6.3 Sự kiện chuột

5.6.4 Sự kiện bàn phím

5.7 Đưa một đối tượng vào ActionScript

Kiểm tra: 01 giờ

CHƯƠNG 6. CÁC HIỆU CHỈNH NÂNG CAO

6.1 Xử lý âm thanh, hình ảnh và video

6.2 Tạo kỹ xảo điện ảnh với Flash

6.3 Tạo thước phim Flash tựa 3D

6.4 Ghép nối nhiều hoạt cảnh

6.5 Kỹ thuật mặt nạ mask

6.6 Tạo các nút nhấn điều khiển

6.7 Xuất bản một Movie

Kiểm tra: 01 giờ

Thi kết thúc: 02 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học lý thuyết/ thực hành đủ điều kiện.
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính cá nhân, máy chiếu, dụng cụ thiết bị về mạng
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Giáo trình Thiết kế & lập trình flash, phiếu kiểm tra
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

Trình bày được các khái niệm cơ bản về Flash, các bước cài đặt và giao diện của Flash.

- Kỹ năng:

+ Sử dụng các công cụ lệnh, các biểu tượng, các hoạt cảnh, các hiệu chỉnh hình ảnh, lập trình với Actionsclipt.

+ Vận dụng hoàn thiện các bài tập, tự thiết kế các mẫu quảng cáo, các logo, các thước phim hoạt hình.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tự giác, tính kỷ luật cao, tinh thần trách nhiệm trong công việc. Có tinh thần hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong học tập. Rèn tính cẩn cù tư duy, tính sáng tạo, có ý thức bảo quản thiết bị trong học tập.

2. Phương pháp: Như quy chế đào tạo cao đẳng, trung cấp theo hệ thống tín chỉ.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ cao đẳng.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Phải có trình độ nghiệp vụ sư phạm, kiến thức chuyên môn tốt. giáo viên cần phải căn cứ vào mục tiêu và nội dung của từng bài học, chọn phương pháp giảng dạy phù hợp, đặc biệt quan tâm phương pháp dạy học tích cực để người học có thể tham gia xây dựng bài học. Ngoài phương tiện giảng dạy truyền thống, nếu có điều kiện giáo viên nên sử dụng máy chiếu projector, Laptop, và các phần mềm minh họa nhằm làm rõ và sinh động nội dung bài học.

- Đối với người học: Chuyên tâm học tập, hăng hái phát biểu, tích cực đàm thoại cùng giáo viên nhằm nâng cao chất lượng dạy và học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy..

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. [Nguyễn Trường Sinh](#); [Lê Minh Hoàng](#) - [Hoàng Đức Hải](#), *Lập Trình ActionScript Cho Flash - Tập 1, 2* - NXB: [Lao động - Xã hội](#)

[2]. [Nguyễn Trường Sinh](#), *Lập Trình Trò Chơi Với Flash - Tập 1, 2* - NXB: [Phương Đông](#)

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp (2TC)

Mã số môn học: MH.31

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp là môn học cơ sở của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.

- Tính chất: Là môn học cơ sở ngành, tự chọn.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức:

+ Hiểu đúng và đầy đủ các khái niệm cơ bản của môn học như: văn hóa doanh nghiệp, đạo đức kinh doanh.

+ Trình bày được vai trò của văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh trong việc điều chỉnh hành vi chủ thể doanh nghiệp;

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được kiến thức về văn hóa doanh nghiệp, đạo đức kinh doanh trong việc thay đổi tư duy, tạo lập văn hóa kinh doanh, đạo đức nghề nghiệp.

+ Phân tích được sự phong phú, đa dạng, vai trò của văn hóa, đạo đức kinh doanh để xây dựng các mối quan hệ kinh doanh lành mạnh, hướng đến lợi ích bền vững.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Giới thiệu chung về văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh	5	5		

	1.1. Văn hóa doanh nghiệp				
	1.1.1. Khái niệm, đặc điểm của văn hóa doanh nghiệp	1	1		
	1.1.2. Các mức độ của văn hóa doanh nghiệp				
	1.1.3. Tác động của văn hóa doanh nghiệp đối với sự phát triển của doanh nghiệp	1	1		
	1.2. Đạo đức kinh doanh				
	1.2.1. Khái niệm đạo đức kinh doanh	2	2		
2	1.2.2. Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội				
	1.2.3. Vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp	1	1		
	Chương 2: Các chuẩn mực đạo đức kinh doanh trong kinh doanh	15	14		1
	2.1. Các biểu hiện của văn hóa doanh nghiệp				
	2.1.1. Các biểu hiện trực quan của văn hóa doanh nghiệp	3	3		
	2.1.2. Các biểu hiện phi trực quan của văn hóa doanh nghiệp	2	2		
	2.2. Nhân tố tạo lập văn hóa doanh nghiệp				
	2.2.1. Phong cách lãnh đạo mang tính triết lý văn hóa	2	2		
	2.2.2. Quản lý hình tượng				
	2.3. Nhận dạng văn hóa doanh nghiệp				
3	2.3.1. Theo sự phân cấp quyền lực	2	2		
	2.3.2. Theo cơ cấu và định hướng về con người	2	2		
	2.3.3. Theo mối quan tâm đến nhân tố con người và thành tích	1	1		
	2.3.4. Theo vai trò của nhà lãnh đạo	2	2		
	Kiểm tra	1			1
	Chương 3: Văn hóa trong kinh doanh	10	7		3
	3.1. Biểu hiện của đạo đức kinh doanh				
	3.1.1. Xem xét trong việc thực hiện các chức năng của doanh nghiệp	2	2		

	3.1.2. Xem xét trong quan hệ với các đối tượng hữu quan	1	1		
	3.2. Xây dựng đạo đức trong kinh doanh 3.2.1. Xây dựng một chương trình tuân thủ đạo đức có hiệu quả 3.2. 2. Xây dựng và truyền đạt trên phổ biến hiệu quả các tiêu chuẩn đạo đức	1	1		
	3.2.3. Thiết lập hệ thống điều hành thực hiện, kiểm tra, tăng cường tiêu chuẩn và việc tuân thủ đạo đức 3.2.4. Cải thiện liên tục chương trình tuân thủ đạo đức	2	2		
	3.3. Các vấn đề đạo đức kinh doanh toàn cầu	1	1		
	Kiểm tra	1			1
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Giới thiệu chung về văn hóa và đạo đức kinh doanh

Thời gian: 5giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các khái niệm về văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh
- Phân tích được vai trò của văn hóa doanh nghiệp, đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp

2. Nội dung:

1.1. Văn hóa doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm của văn hóa doanh nghiệp

1.1.2. Các mức độ của văn hóa doanh nghiệp

1.1.3. Tác động của văn hóa doanh nghiệp đối với sự phát triển của doanh nghiệp

1.2. Đạo đức kinh doanh

1.2.1. Khái niệm đạo đức kinh doanh

1.2.2. Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội

1.2.3. Vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp

Chương 2: Văn hóa doanh nghiệp

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các biểu hiện của văn hóa doanh nghiệp

- Phân tích được các nhân tố tạo lập văn hóa doanh nghiệp
- Nhận dạng được văn hóa doanh nghiệp

2. Nội dung:

2.1. Các biểu hiện của văn hóa doanh nghiệp

2.1.1. Các biểu hiện trực quan của văn hóa doanh nghiệp

2.1.2. Các biểu hiện phi trực quan của văn hóa doanh nghiệp

2.2. Nhân tố tạo lập văn hóa doanh nghiệp

2.2.1. Phong cách lãnh đạo mang tính triết lý văn hóa

2.2.2. Quản lý hình tượng

2.3. Nhận dạng văn hóa doanh nghiệp

2.3.1. Theo sự phân cấp quyền lực

2.3.2. Theo cơ cấu và định hướng về con người

2.3.3. Theo mối quan tâm đến nhân tố con người và thành tích

2.3.4. Theo vai trò của nhà lãnh đạo

Kiểm tra

Chương 3. Đạo đức kinh doanh kinh doanh

Thời gian: 15giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các biểu hiện của đạo đức kinh doanh
- Tóm tắt được nội dung xây dựng đạo đức kinh doanh
- Phân tích được các vấn đề đạo đức kinh doanh toàn cầu

2. Nội dung:

3.1. Biểu hiện của đạo đức kinh doanh

3.1.1. Xem xét trong việc thực hiện các chức năng của doanh nghiệp

3.1.2. Xem xét trong quan hệ với các đối tượng hữu quan

3.2. Xây dựng đạo đức trong kinh doanh

3.2.1. Xây dựng một chương trình tuân thủ đạo đức có hiệu quả

3.2. 2. Xây dựng và truyền đạt trên phổ biến hiệu quả các tiêu chuẩn đạo đức

3.2.3. Thiết lập hệ thống điều hành thực hiện, kiểm tra, tăng cường tiêu chuẩn và việc tuân thủ đạo đức

3.2.4. Cải thiện liên tục chương trình tuân thủ đạo đức

3.3. Các vấn đề đạo đức kinh doanh toàn cầu

Kiểm tra

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Lớp học/phòng thực hành: Phòng học lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính , máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Hiểu đúng và đầy đủ các khái niệm cơ bản của môn học như: văn hóa doanh nghiệp, đạo đức kinh doanh.

+ Trình bày được vai trò của văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh trong việc điều chỉnh hành vi chủ thể doanh nghiệp;

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được kiến thức về văn hóa doanh nghiệp, đạo đức kinh doanh trong việc thay đổi tư duy, tạo lập văn hóa kinh doanh, đạo đức nghề nghiệp.

+ Phân tích được sự phong phú, đa dạng, vai trò của văn hóa, đạo đức kinh doanh để xây dựng các mối quan hệ kinh doanh lành mạnh, hướng đến lợi ích bền vững.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

2. Phương pháp: Thi theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế của Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giảng viên:

+ Sử dụng phối hợp nhiều phương pháp phù hợp với từng nội dung học nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức.

+ Tổ chức thảo luận nhóm cho học sinh nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên.

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận các vấn đề do giảng viên đặt ra.

3. Những trọng tâm chương trình cần chú ý: Chương 2, Chương 3.

4. Tài liệu cần tham khảo:

[1] PGS.TS. Dương Thị Liễu (2006), *Giáo trình văn hóa và đạo đức kinh doanh*, NXB Trường Đại học Kinh tế quốc dân;

[2] Nguyễn Mạnh Quân (2007), *Giáo trình đạo đức kinh doanh và văn hóa công ty*, NXB Trường Đại học kinh tế quốc dân;

[3] Cẩm nang quản lý doanh nghiệp có trách nhiệm trong nền kinh tế thị trường đổi mới (2007), Bộ Thương mại Hoa Kỳ, NXB Trẻ;

[4] Bài giảng văn hóa kinh doanh (2007), Bộ môn Văn hóa kinh doanh, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Chăm sóc khách hàng (2TC)

Mã môn học: MH.32

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Chăm sóc khách hàng là môn học cơ sở ngành của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.
- Tính chất: Là môn học cơ sở ngành, tự chọn.

II. Mục tiêu môn học:

Sau khi học xong môn học này, người học có khả năng:

- Về kiến thức:
 - + Trình bày được vai trò và nhiệm vụ của bộ phận chăm sóc khách hàng;
 - + Mô tả được nhiệm vụ và vai trò của nhân viên chăm sóc khách hàng; vị trí công việc và các quy trình trong bộ phận chăm sóc khách hàng;
 - + Liệt kê được các trang thiết bị, công cụ dụng cụ trong quá trình chăm sóc khách hàng;
 - + Trình bày được các tiêu chuẩn khi chăm sóc khách hàng; quy trình, hướng giải quyết khi gặp tình huống phát sinh, khách hàng khiếu nại sản phẩm;
 - + Giao tiếp khách hàng phù hợp với từng thời điểm trong quá trình chăm sóc khách hàng;
- Về kỹ năng:
 - + Nhận biết và phân loại hành vi khách hàng qua các tình huống
 - +Thực hiện quy trình chăm sóc khách hàng trực tiếp và gián tiếp
 - +Thực hiện giải quyết khiếu nại
 - + Thực hiện lập kế hoạch triển khai tổ chức sự kiện
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức về chăm sóc khách hàng vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

TT	Tên chương/mục	Thời gian			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra*

	Chương 1: Tâm lý hành vi khách hàng	5	5		
	1.1. Tổng quan về tâm lý hành vi khách hàng 1.1.1 Chăm sóc khách hàng là gì? 1.1.2 Các hình thức chăm sóc khách hàng 1.1.3 Vai trò của đội ngũ chăm sóc khách hàng 1.1.4. Tâm lý người tiêu dùng ảnh hưởng đến quá trình chăm sóc khách hàng	1	1		
	1.2. Nắm bắt tâm lý khách hàng 1.2.1. Hiểu biết cảm xúc người mua hàng 1.2.2. Quan sát cử chỉ hành vi của người mua 1.2.3. Nhận biết nhu cầu mua hàng của khách hàng	1	1		
	1.3. Đặc trưng tâm lý khách hàng	1	1		
	1.4. Phân tích và ứng xử với từng kiểu tâm lý khách hàng	1	1		
	1.5. Các trang thiết bị, công cụ dụng cụ phục vụ chăm sóc khách hàng	1	1		
	Chương 2: Kỹ năng thiết yếu trong công tác chăm sóc khách hàng	4	4		
	2.1. Kỹ năng lắng nghe và xác định nhu cầu	1	1		
	2.2. Kỹ năng đặt câu hỏi				
	2.3. Kỹ năng giao tiếp				
	2.4. Kỹ năng giới thiệu sản phẩm và dịch vụ	1	1		
	2.5. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục khách hàng	0.5	0.5		
	2.6. Kỹ năng xoa dịu nóng giận của khách hàng	1	1		

	2.7. Kỹ năng điện thoại				
	Kiểm tra	1			1
	Chương 3: Dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tiếp	3	3		
	3.1. Chuẩn bị, kiểm tra trang thiết bị trước khi làm việc				
	3.2. Thực hiện chăm sóc khách hàng trực tiếp	1	1		
	3.2.1. Lắng nghe				
	3.2.2. Quan sát điệu bộ, cử chỉ của khách hàng	1	1		
	3.2.3. Giải đáp thông tin				
	3.3. Thu thập thông tin khách hàng	1	1		
	Chương 4: Dịch vụ chăm sóc khách hàng gián tiếp	3	2		1
	4.1. Kiểm tra thiết bị				
	4.2. Thực hiện chăm sóc khách hàng trên điện thoại	1	1		
	4.3. Thực hiện chăm sóc khách hàng qua internet	1	1		
	4.4. Thu thập thông tin khách hàng				
	Kiểm tra	1			1
	Chương 5: Chăm sóc khách hàng đặc biệt	3	3		
	5.1. Kiểm tra thiết bị				
	5.2. Tìm hiểu sản phẩm khách hàng đang sử dụng	1	1		
	5.3. Tìm hiểu thông tin về khách hàng				
	5.4. Tìm hiểu tâm lý khách khi sử dụng sản phẩm và giới thiệu một số sản phẩm mới	2	2		
	5.5. Giám sát và kiểm tra				
	Chương 6: Một số hình thức dịch vụ chăm sóc khách hàng khác	4	4		
	6.1. Giới thiệu về các dịch vụ khác trong	2	2		

	công tác chăm sóc khách hàng				
	6.2. Hướng dẫn khách hàng các dịch vụ khác				
	6.2.1. Tìm hiểu thông tin về các dịch vụ liên quan	1	1		
	6.2.2. Hướng dẫn sử dụng các dịch vụ				
	6.2.3. Thu thập thông tin và kịp thời xử lý	1	1		
	Chương 7: Giải quyết phàn nàn	4	4		
	7.1. Phân loại khách hàng				
	7.2. Phương pháp giải quyết phàn nàn	2	2		
	7.2.1. Tiếp nhận phàn nàn				
	7.2.2. Giải thích và quy định	1	1		
	7.2.3. Đưa ra hướng giải quyết				
	7.3. Kiểm tra tình hình khách hàng sau khi giải quyết	1	1		
	Chương 8: Tổ chức sự kiện	4	3		1
	8.1. Lập kế hoạch tổ chức sự kiện	2	2		
	8. 2. Triển khai tổ chức sự kiện, tặng quà khuyến mãi	1	1		
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	26		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tâm lý hành vi khách hàng

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được tâm lý, hành vi khách hàng nhằm áp dụng mô hình chăm sóc
- Phân tích được những ảnh hưởng của hành vi khách hàng đến dịch vụ chăm sóc khách hàng

- Nhận thức đúng đắn về tâm lý hành vi của khách

2. Nội dung

1.1. Tổng quan về tâm lý hành vi khách hàng

1.1.1 Chăm sóc khách hàng là gì?

1.1.2 Các hình thức chăm sóc khách hàng

1.1.3 Vai trò của đội ngũ chăm sóc khách hàng

- 1.1.4. Tâm lý người tiêu dùng ảnh hưởng đến quá trình chăm sóc khách hàng
- 1.2. Nắm bắt tâm lý khách hàng
 - 1.2.1. Hiểu biết cảm xúc người mua hàng
 - 1.2.2. Quan sát cử chỉ hành vi của người mua
 - 1.2.3. Nhận biết nhu cầu mua hàng của khách hàng
- 1.3. Đặc trưng tâm lý khách hàng
 - 1.3.1. Đặc trưng cơ bản về tâm lý khách hàng
 - 1.3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến tâm lý hành vi khách hàng
- 1.4. Phân tích và ứng xử với từng kiểu tâm lý khách hàng
 - 1.4.1. Đánh giá nhu cầu mua hàng, phỏng vấn trực tiếp
 - 1.4.2. Trong quá trình mua hàng
 - 1.4.3. Hành vi sau khi mua
 - 1.4.4. Các tình huống khi mua hàng
- 1.5. Các trang thiết bị, công cụ dụng cụ phục vụ chăm sóc khách hàng
 - 1.5.1. Điện thoại
 - 1.5.2. Máy tính kết nối internet
 - 1.5.3. Phần mềm theo dõi khách hàng

Chương 2: Kỹ năng thiết yếu trong công tác chăm sóc khách hàng

Thời gian: 4 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Ứng xử đúng mực với khách hàng
 - Giao tiếp nhẹ nhàng, chân thành, cởi mở với khách hàng
 - Xử lý các tình huống theo chiều hướng tích cực
 - Đàm phán và thuyết phục khách hàng
- 2. Nội dung
 - 2.1. Kỹ năng lắng nghe và xác định nhu cầu
 - 2.2. Kỹ năng đặt câu hỏi
 - 2.3. Kỹ năng giao tiếp
 - 2.4. Kỹ năng giới thiệu sản phẩm và dịch vụ
 - 2.5. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục khách hàng
 - 2.5.1. Kỹ năng trả lời các câu hỏi khó
 - 2.5.2. Kỹ năng xử lý các khách hàng khó tính
 - 2.6. Kỹ năng xoa dịu nóng giận của khách hàng
 - 2.7. Kỹ năng điện thoại

Chương 3: Dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tiếp

Thời gian: 3 giờ

- 1. Mục tiêu:

- Xác định được khách hàng mục tiêu
- Đảm bảo đưa thông tin tới khách hàng kịp thời và chính xác
- Thu thập được thông tin khách hàng rõ ràng và đầy đủ
- Nhiệt tình, chu đáo, cởi mở và cẩn thận chính xác

2. Nội dung

- 3.1. Chuẩn bị, kiểm tra trang thiết bị trước khi làm việc
- 3.2. Thực hiện chăm sóc khách hàng trực tiếp
- 3.3. Thu thập thông tin khách hàng

Chương 4: Dịch vụ chăm sóc khách hàng gián tiếp

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

- Xác định được khách hàng mục tiêu
- Đảm bảo đưa thông tin tới khách hàng kịp thời và chính xác
- Thu thập được thông tin khách hàng rõ ràng và đầy đủ

2. Nội dung

- 4.1. Kiểm tra thiết bị
- 4.2. Thực hiện chăm sóc khách hàng trên điện thoại
- 4.3. Thực hiện chăm sóc khách hàng qua internet
- 4.4. Thu thập thông tin khách hàng

Kiểm tra

Chương 5: Chăm sóc khách hàng đặc biệt

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

- Xác định được khách hàng tiềm năng, lâu năm với sản phẩm
- Nhiệt tình chu đáo và cởi mở

2. Nội dung

- 5.1. Kiểm tra thiết bị
- 5.2. Tìm hiểu sản phẩm khách hàng đang sử dụng
- 5.3. Tìm hiểu thông tin về khách hàng
- 5.4. Tìm hiểu tâm lý khách khi sử dụng sản phẩm và giới thiệu một số sản phẩm mới
- 5.5. Giám sát và kiểm tra

Chương 6: Một số hình thức dịch vụ chăm sóc khách hàng khác

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được một số hình thức dịch vụ chăm sóc khách hàng
- Hiểu được quy trình khi sử dụng các dịch vụ khác

2. Nội dung

- 6.1. Giới thiệu về các dịch vụ khác trong công tác chăm sóc khách hàng

- 6.1. 1. Dịch vụ lắp đặt
- 6.1. 2. Dịch vụ sửa chữa và thay thế
- 6.1. 3. Dịch vụ bảo hành bảo trì sản phẩm
- 6.1. 4. Dịch vụ vận chuyển
- 6.1. 5. Dịch vụ thanh toán
- 6.2. Hướng dẫn khách hàng các dịch vụ khác
 - 6.2.1. Tìm hiểu thông tin về các dịch vụ liên quan
 - 6.2.2. Hướng dẫn sử dụng các dịch vụ
 - 6.2.3. Thu thập thông tin và kịp thời xử lý

Chương 7: Giải quyết phàn nàn

Thời gian: 4 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Giải quyết mọi vấn đề của khách hàng
 - Thu thập thông tin chi tiết cẩn thận
 - Kiên trì nhẫn nại
- 2. Nội dung
 - 7.1. Phân loại khách hàng
 - 7.2. Phương pháp giải quyết phàn nàn
 - 7.2.1. Tiếp nhận phàn nàn
 - 7.2.2. Giải thích và quy định
 - 7.2.3. Đưa ra hướng giải quyết
 - 7.3. Kiểm tra tình hình khách hàng sau khi giải quyết

Chương 8: Tổ chức sự kiện

Thời gian: 4 giờ

- 1. Mục tiêu
 - Lập kế hoạch về các phương thức tổ chức sự kiện
 - Chiến lược cùng với các công cụ Marketing
 - Nghiêm túc, cẩn thận
 - 2. Nội dung
 - 8.1. Lập kế hoạch tổ chức sự kiện
 - 8. 2. Triển khai tổ chức sự kiện, tặng quà khuyến mãi
- Kiểm tra

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

- 1. Lớp học/phòng thực hành: Phòng học lý thuyết
- 2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính , máy chiếu
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

- 1. Nội dung:

- Về kiến thức:
 - + Trình bày được vai trò và nhiệm vụ của bộ phận chăm sóc khách hàng;
 - + Mô tả được nhiệm vụ và vai trò của nhân viên chăm sóc khách hàng; vị trí công việc và các quy trình trong bộ phận chăm sóc khách hàng;
 - + Liệt kê được các trang thiết bị, công cụ dụng cụ trong quá trình chăm sóc khách hàng;
 - + Trình bày được các tiêu chuẩn khi chăm sóc khách hàng; quy trình, hướng giải quyết khi gặp tình huống phát sinh, khách hàng khiếu nại sản phẩm;
 - + Giao tiếp khách hàng phù hợp với từng thời điểm trong quá trình chăm sóc khách hàng;
- Về kỹ năng:
 - + Nhận biết và phân loại hành vi khách hàng qua các tình huống
 - +Thực hiện quy trình chăm sóc khách hàng trực tiếp và gián tiếp
 - +Thực hiện giải quyết khiếu nại
 - + Thực hiện lập kế hoạch triển khai tổ chức sự kiện
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn và vận dụng kiến thức về chăm sóc khách hàng vào thực tiễn; Chăm chỉ, chủ động nghiên cứu, nghiêm túc trong học tập.

2. Phương pháp: Thi theo hình thức tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình môn học:

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Cao đẳng ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giảng viên:
 - + Đây là môn học đào tạo gắn liền với thực tế doanh nghiệp nên giáo viên cần tận dụng các tài liệu, học cụ, trực quan vật thật để giảng dạy, nhằm đạt được hiệu quả cao
 - + Giảng bài trên máy chiếu cần phải kết hợp hướng dẫn trực tiếp qua các video sát thực tế
 - + Tổ chức thảo luận nhóm
- Đối với người học:
 - + Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên.
 - + Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận các vấn đề do giảng viên đặt ra.

3. Những trọng tâm chương trình cần chú ý:

Chương 1, Chương 2, Chương 3, Chương 4, Chương 7.

4. Tài liệu cần tham khảo:

[1]. TS.Vũ Việt Hằng, Hà Thị Thùy Dương (2006), *Giáo trình Hành vi khách hàng*, NXB Đại học Mở TP Hồ Chí Minh;

[2]. Nguyễn Xuân Lân, Phạm Thị Lan Hương (2010), Đường Thị Liên Hà, *Giáo trình Hành vi người tiêu dùng*, NXB Tài chính;

[3]. Trương Quang Niệm (2002), *Giáo trình Tâm lý quản trị*, NXB Đại học Quốc gia;

[4]. GV.Trương Thị Vân Anh (2008), *Giáo trình Quản trị quan hệ khách hàng*, NXB Đại học kinh tế Đà Nẵng.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Quản trị tài chính (2TC)

Mã môn học: MH.33

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 26 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn cao, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tính toán và suy luận logic nhiều vì vậy cần phải học sau học phần như: kinh tế vi mô, quản trị học...

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được: Dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp, nguồn tài trợ của doanh nghiệp, quản lý vốn và tài sản của doanh nghiệp.

+ Trình bày được chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

+ Phân tích dòng tiền và hệ thống đòn bẩy;

+ Dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp;

+ Quản lý được vốn và tài sản của doanh nghiệp;

+ Tính được chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành quản trị kinh doanh.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành quản trị kinh doanh.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về tài chính doanh nghiệp	3	3		
	1.1. Mục tiêu của tài chính doanh nghiệp	1	1		
	1.2. Tiền đề của tài chính doanh nghiệp				
	1.3. Vai trò của giám đốc tài chính doanh nghiệp	1	1		
	1.4. Hình thức pháp lý ảnh hưởng tới tổ chức tài chính doanh nghiệp	1	1		
2	Chương 2: Phân tích báo cáo tài chính	4	3		1
	2.1. Mục đích phân tích, tài liệu phân tích và phương pháp phân tích	1	1		
	2.2. Nội dung phân tích	2	2		
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Phân tích dòng tiền và hệ thống đòn bẩy	5	5		
	3.1. Phân tích dòng tiền	3	3		
	3.2. Hệ thống đòn bẩy trong doanh nghiệp	2	2		
4	Chương 4: Dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp	4	4		
	4.1. Dự báo trong quản lý tài chính của doanh nghiệp	1	1		
	4.2. Dự báo doanh thu				
	4.3. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu.	2	2		
	4.4. Dự báo nhu cầu vốn cần thiết bổ sung				
	4.5. Dự báo nhu cầu vốn bằng phương pháp hồi quy tuyến tính	1	1		
	4.6. Dự báo vốn bằng tiền				

5	Chương 5: Quản lý vốn và tài sản của doanh nghiệp	4	3		1
	5.1. Chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp	1	1		
	5.2. Ước lượng chi phí sử dụng vốn vay				
	5.3. Chi phí bình quân sử dụng vốn và chi phí sử dụng vốn cận biên	1	1		
	5.4 Quản lý TSCĐ và vốn cố định của doanh nghiệp	1	1		
	5.5. Quản lý TSCĐ và vốn lưu động của doanh nghiệp				
	Kiểm tra	1			1
6	Chương 6: Chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh	5	3		2
	6.1. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm	1	1		
	6.2. Doanh thu bán hàng	1	1		
	6.3. Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.	1	1		
11	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	30	42		4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về tài chính doanh nghiệp

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được mục tiêu, tiền đề, vai trò của tài chính doanh nghiệp;
- Giải thích được hình thức pháp lý ảnh hưởng tới tổ chức tài chính doanh nghiệp.

2. Nội dung chương trình:

- 1.1. Mục tiêu của tài chính doanh nghiệp
- 1.2. Tiền đề của tài chính doanh nghiệp
- 1.3. Vai trò của giám đốc tài chính doanh nghiệp
- 1.4. Hình thức pháp lý ảnh hưởng tới tổ chức tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phân tích báo cáo tài chính

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được nội dung phân tích;
- Phân tích được báo cáo tài chính.

2. Nội dung chương trình:

2.1. Mục đích phân tích, tài liệu phân tích và phương pháp phân tích

2.2. Nội dung phân tích

Chương 3: Phân tích dòng tiền và hệ thống đòn bẩy Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Phân tích được nguồn tài trợ và ngân quỹ;
- Phân tích được hệ thống đòn bẩy trong doanh nghiệp..

2. Nội dung chương trình:

3.1. Phân tích nguồn tài trợ và ngân quỹ

3.2. Hệ thống đòn bẩy trong doanh nghiệp

Chương 4: Dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được dự báo trong quản lý tài chính của doanh nghiệp;
- Dự báo được doanh thu, dự báo báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu và một số loại vốn cần thiết khác.

2. Nội dung chương trình:

4.1. Dự báo trong quản lý tài chính của doanh nghiệp

4.2. Dự báo doanh thu

4.3. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu.

4.4. Dự báo nhu cầu vốn cần thiết bổ sung

4.5. Dự báo nhu cầu vốn bằng phương pháp hồi quy tuyến tính

4.6. Dự báo vốn bằng tiền

Chương 5: Quản lý vốn và tài sản của doanh nghiệp

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu:

- Quản lý được TSCĐ và vốn cố định của doanh nghiệp;
- Quản lý được tài sản lưu động và vốn lưu động của doanh nghiệp.

2. Nội dung chương trình:

5.1. Chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp

5.2. Ước lượng chi phí sử dụng vốn vay

5.3. Chi phí bình quân sử dụng vốn và chi phí sử dụng vốn cận biên

5.4 Quản lý TSCĐ và vốn cố định của doanh nghiệp

5.5. Quản lý TSCĐ và vốn lưu động của doanh nghiệp

Chương 6: Chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu:

- Phân tích được chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, doanh thu bán hàng;
- Phân tích được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

2. Nội dung chương trình:

6.1. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm

6.2. Doanh thu bán hàng

6.3. Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được: giá trị thời gian của tiền, rủi ro và tỷ suất sinh lời, dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp, nguồn tài trợ của doanh nghiệp, quản lý vốn và tài sản của doanh nghiệp;

+ Trình bày được chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

+ Phân tích được rủi ro và tỷ suất sinh lời;

+ Phân tích dòng tiền và hệ thống đòn bẩy;

+ Dự báo nhu cầu tài chính của doanh nghiệp;

+ Quản lý được vốn và tài sản của doanh nghiệp;

+ Tính được chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành quản trị kinh doanh.

2. Phương pháp: Hình thức thi tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng chuyên ngành Thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn Quản trị kinh doanh. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực

nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;

- + Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

- + Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

- + Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

- + Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

- + Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 5, chương 6, chương 7.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. PGS.TS. Nguyễn Bạch Nguyệt và TS. Từ Quang Phương, Giáo trình kinh tế đầu tư, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội 2007.

[2]. TS. Từ Quang Phương, Giáo trình quản lý dự án đầu tư, Nxb Lao động & Xã hội, Hà Nội 2006.

[3]. Giáo trình Phân tích & Thẩm định dự án đầu tư. Chủ biên: TS. Nguyễn Minh Tuấn, Th.S Võ Xuân Hồng, Th.S Trần nguyên Minh Ái

[2]. Vũ Công Tuấn -Thẩm định dự án đầu tư- Nhà xuất bản Thành phố Hồ Chí Minh- 1999

[3]. Excel ứng dụng trong quản trị tài chính- Đinh Thế Hiển, Nhà xuất bản Thống kê- 2002

[4]. PGS.TS Nguyễn Thanh Thu - Quản trị dự án đầu tư trong nước và quốc tế – Nhà xuất bản thống kê- 1995.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Mã môn học: MH.34

Tên môn học: Thuế

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 24 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 17 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Đây là môn học có tính thực tiễn cao, đòi hỏi sinh viên có kỹ năng tính toán và thực hành nhiều vì vậy cần phải học sau các học phần như: Tài chính tiền tệ, tài chính doanh nghiệp, nguyên lý thống kê, kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, quản trị học,...

- Tính chất: Là môn học chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Hiểu được những kiến thức cơ bản về thuế;

+ Vận dụng kiến thức thuế vào thực tế công tác chuyên môn.

- Về kỹ năng: Tính toán được số tiền thuế phải nộp ngân sách Nhà nước của từng sắc thuế liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh theo chế độ hiện hành.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành tài chính - Ngân hàng.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Những vấn đề cơ bản về thuế	2	2		
	1.1. Bản chất và những đặc điểm cơ bản của thuế	0.5	0.5		
	1.2. Vai trò của thuế	0.5	0.5		

	1.3. Các yếu tố cấu thành một sắc thuế 1.4. Hệ thống thuế ở Việt Nam hiện nay	1	1		
2	Chương 2: Thuế xuất khẩu, nhập khẩu	8	4	3	1
	2.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế xuất, nhập khẩu 2.2. Nội dung của thuế xuất, nhập khẩu	3	2	1	
	2.2.3. Căn cứ tính thuế 2.2.4. Phương pháp tính thuế	2	1	1	
	2.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế 2.2.6. Đăng ký, kê khai và nộp thuế	2	1	1	
	Kiểm tra	1			1
3	Chương 3: Thuế tiêu thụ đặc biệt	9	4	4	1
	3.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế tiêu thụ đặc biệt 3.2. Nội dung của thuế tiêu thụ đặc biệt	1	1		
	3.2.3. Căn cứ tính thuế 3.2.4. Phương pháp tính thuế	5	2	3	
	3.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế 3.2.6. Đăng ký, kê khai và nộp thuế	2	1	1	
	Kiểm tra	1			1
4	Chương 4: Thuế giá trị gia tăng	10	6	4	
	4.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế giá trị gia tăng 4.2. Nội dung cơ bản của thuế giá trị gia tăng 4.2.1. Đối tượng nộp thuế 4.2.2. Đối tượng chịu thuế	1	1		
	4.2.3. Căn cứ tính thuế 4.2.4. Phương pháp tính thuế	7	4	3	
	4.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế	2	1	1	

	4.2.6. Đăng ký, kê khai nộp thuế, quyết toán thuế				
5	Chương 5: Thuế thu nhập doanh nghiệp	7	4	3	
	5.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế thu nhập doanh nghiệp	1	1		
	5.2. Nội dung của thuế thu nhập doanh nghiệp				
	5.2.1. Đối tượng nộp thuế				
	5.2.2. Đối tượng chịu thuế				
	5.2.3. Căn cứ tính thuế	4	2	2	
	5.2.4. Phương pháp tính thuế				
	5.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế	2	1	1	
	5.2.6. Đăng ký, kê khai ,nộp thuế, quyết toán thuế				
6	Chương 6: Thuế thu nhập cá nhân	6	3	3	
	6.1. Khái niệm, mục tiêu của thuế thu nhập cá nhân	1	1		
	6.2. Nội dung của thuế thu nhập cá nhân	5	2	3	
7	Chương 7: Các loại thuế khác	3	1		2
	7.1. Thuế môn bài	0.5	0.5		
	7.2. Thuế trước bạ				
	7.3. Thuế tài nguyên				
	7.4. Thuế nhà đất	0.5	0.5		
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	45	12	29	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về thuế

Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được bản chất và những đặc điểm cơ bản của thuế;
- Nêu được vai trò của thuế;
- Nắm được các yếu tố cấu thành một sắc thuế và hệ thống thuế ở Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung chương:

- 1.1. Bản chất và những đặc điểm cơ bản của thuế
- 1.2. Vai trò của thuế
- 1.3. Các yếu tố cấu thành một sắc thuế
- 1.4. Hệ thống thuế ở Việt Nam hiện nay

Chương 2: Thuế xuất khẩu, nhập khẩu

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế xuất, nhập khẩu;
- Tính và kê khai được thuế xuất, nhập khẩu.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế xuất, nhập khẩu
- 2.2. Nội dung của thuế xuất, nhập khẩu
 - 2.2.1. Đối tượng nộp thuế
 - 2.2.2. Đối tượng chịu thuế
 - 2.2.3. Căn cứ tính thuế
 - 2.2.4. Phương pháp tính thuế
 - 2.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế
 - 2.2.6. Đăng ký, kê khai và nộp thuế

Chương 3: Thuế tiêu thụ đặc biệt

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế tiêu thụ đặc biệt;
- Tính và kê khai được thuế tiêu thụ đặc biệt.

2. Nội dung chương:

- 3.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế tiêu thụ đặc biệt
- 3.2. Nội dung của thuế tiêu thụ đặc biệt
 - 3.2.1. Đối tượng nộp thuế
 - 3.2.2. Đối tượng chịu thuế
 - 3.2.3. Căn cứ tính thuế
 - 3.2.4. Phương pháp tính thuế
 - 3.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế
 - 3.2.6. Đăng ký, kê khai và nộp thuế

Chương 4: Thuế giá trị gia tăng

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế giá trị gia tăng;
- Tính và kê khai được thuế giá trị gia tăng.

2. Nội dung chương:

- 4.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế giá trị gia tăng
- 4.2. Nội dung cơ bản của thuế giá trị gia tăng
 - 4.2.1. Đối tượng nộp thuế
 - 4.2.2. Đối tượng chịu thuế
 - 4.2.3. Căn cứ tính thuế
 - 4.2.4. Phương pháp tính thuế
 - 4.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế
 - 4.2.6. Đăng ký, kê khai nộp thuế, quyết toán thuế

Chương 5: Thuế thu nhập doanh nghiệp Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế thu nhập doanh nghiệp;
- Tính và kê khai được thuế thu nhập doanh nghiệp.

2. Nội dung chương:

- 5.1. Khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế thu nhập doanh nghiệp
- 5.2. Nội dung của thuế thu nhập doanh nghiệp
 - 5.2.1. Đối tượng nộp thuế
 - 5.2.2. Đối tượng chịu thuế
 - 5.2.3. Căn cứ tính thuế
 - 5.2.4. Phương pháp tính thuế
 - 5.2.5. Miễn giảm thuế và hoàn thuế
 - 5.2.6. Đăng ký, kê khai, nộp thuế, quyết toán thuế

Chương 6: Thuế thu nhập cá nhân Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm và sự cần thiết của thuế thu nhập cá nhân;
- Tính và kê khai được thuế thu nhập cá nhân.

2. Nội dung chương:

- 6.1. Khái niệm, mục tiêu của thuế thu nhập cá nhân
- 6.2. Nội dung của thuế thu nhập cá nhân
 - 6.2.1. Đối tượng nộp thuế
 - 6.2.2. Đối tượng chịu thuế
 - 6.2.3. Căn cứ tính thuế
 - 6.2.4. Phương pháp tính thuế
 - 6.2.5. Đăng ký, kê khai và nộp thuế

Chương 7: Các loại thuế khác Thời gian: 3 giờ

- 1. Mục tiêu: Tính và kê khai được thuế môn bạc, thuế trước bạ, thuế tài nguyên, thuế nhà đất.

2. Nội dung chương:

- 7.1. Thuế môn bài
- 7.2. Thuế trước bạ
- 7.3. Thuế tài nguyên
- 7.4. Thuế nhà đất

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

- 1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học chuyên môn.
- 2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
- 4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

- 1. Nội dung:
 - Về kiến thức:
 - + Hiểu được những kiến thức cơ bản về thuế;
 - + Vận dụng kiến thức thuế vào thực tế công tác chuyên môn.
 - Về kỹ năng: Tính toán được số tiền thuế phải nộp ngân sách Nhà nước của từng sắc thuế liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh theo chế độ hiện hành.
 - Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao;
 - + Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
 - + Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành tài chính - Ngân hàng.
- 2. Phương pháp: Hình thức thi tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

- 1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để giảng dạy trình độ Cao đẳng chuyên ngành Kinh tế.
- 2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
 - Đối với giáo viên, giảng viên:
 - + Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc chuyên môn tài chính. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của môn học;
 - + Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.
 - Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, 3,4,5,6

4. Tài liệu tham khảo:

[1]Ths Nguyễn Thị Hương (2015), *Giáo trình Thuế* (lưu hành nội bộ Trường CĐ Kỹ thuật công nghiệp).

[2] PGS-TS Nguyễn Thị Liên, Nguyễn Văn Hiệu (2008) *Giáo trình nghiệp vụ Thuế*, Nhà xuất bản Tài chính

[3] PGS.TS.Phan Thị Cúc (2009) *Thuế*- Nhà xuất bản Tài chính

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Thực tập trải nghiệm (2TC)

Mã mô đun: MD.35

Thời gian thực hiện mô đun: 90 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 88 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí:

Đây là mô đun được thực hiện ngay từ khi kết thúc học kỳ hai, năm đầu tiên học chuyên ngành thương mại điện tử.

- Tính chất:

Thông qua đợt thực tập trải nghiệm, người học được tiếp xúc với thực tiễn hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử tại doanh nghiệp.

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

Người học có kiến thức tổng hợp về mô đun thương mại điện tử căn bản, quản trị học và mạng máy tính.

- Về kỹ năng:

+ Thu thập dữ liệu về tình hình hoạt động của công ty như địa chỉ công ty, tên giám đốc, sơ đồ bộ máy quản lý, quy trình sản xuất kinh doanh, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và hệ thống cơ sở dữ liệu mạng hỗ trợ cho hoạt động thương mại điện tử...;

+ Thu thập số liệu về số lượng lao động, tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp trong một vài năm;

+ Phân tích được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một vài năm;

+ Tổng hợp số liệu, dữ liệu để viết Báo cáo thực tập trải nghiệm.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có thái độ nghiêm túc và chăm chỉ để hoàn thành nhiệm vụ được giao;

+ Chấp hành tốt nội quy làm việc được quy định tại nơi tham gia thực tập trải nghiệm;

+ Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;

+ Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành kế toán.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Phần 1: Giới thiệu khái quát về doanh nghiệp	20		20	
	1.1. Tên doanh nghiệp 1.2. Giám đốc, sơ đồ bộ máy quản lý của doanh nghiệp 1.3. Địa chỉ 1.4. Cơ sở dữ liệu mạng hỗ trợ hoạt động thương mại điện tử 1.5. Loại hình doanh nghiệp,	5		5	
	1.6. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	5		5	
	1.7. Lịch sử phát triển của doanh nghiệp qua từng thời kì	10		10	
2	Phần 2: Khái quát hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	20		20	
	2.1. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh	5		5	
	2.2. Quy trình sản xuất kinh doanh	5			
	2.3. Tổ chức sản xuất kinh doanh	5		5	
	2.4. Khái quát tình hình sản xuất kinh doanh trong những năm gần đây	5		5	
3	Phần 3: Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp	20		20	
	3.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý DN	5		5	
	3.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban	5		5	
	3.3. Phân tích mối quan hệ giữa các phòng ban trong hệ thống quản lý DN	10		10	
4	Phần 4: Đặc điểm hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp	28		28	2
	4.1. Đặc điểm bộ máy tổ chức hoạt động thương mại điện tử	5		5	
	4.2. Quy trình hoạt động sản xuất kinh	5		5	

	doanh bằng thương mại điện tử				
	4.3. Chế độ chính sách thương mại điện tử áp dụng tại doanh nghiệp	18		18	
	Báo cáo thực tập trải nghiệm	2			2
	Cộng	90		88	2

2. Nội dung chi tiết:

Phần 1: Giới thiệu khái quát về doanh nghiệp

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được tên giám đốc, sơ đồ bộ máy quản lý của doanh nghiệp, địa chỉ, cơ sở dữ liệu mạng hỗ trợ hoạt động thương mại điện tử, loại hình doanh nghiệp, chức năng nhiệm vụ và lịch sử phát triển của doanh nghiệp qua từng thời kỳ;
- Phân tích được những thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

2. Nội dung:

- 1.1. Tên doanh nghiệp
- 1.2. Giám đốc, sơ đồ bộ máy quản lý của doanh nghiệp
- 1.3. Địa chỉ
- 1.4. Cơ sở dữ liệu mạng hỗ trợ hoạt động thương mại điện tử
- 1.5. Loại hình doanh nghiệp,
- 1.6. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp
- 1.7. Lịch sử phát triển của doanh nghiệp qua từng thời kỳ

Phần 2: Khái quát hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Nêu và giải thích được đặc điểm sản phẩm, quy trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;
- Thuyết minh được quy trình sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp;
- Vẽ được sơ đồ miêu tả chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận thực hiện sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp.

2. Nội dung

- 2.1. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh
- 2.2. Quy trình sản xuất kinh doanh
- 2.3. Tổ chức sản xuất kinh doanh
- 2.4. Khái quát tình hình sản xuất kinh doanh trong những năm gần đây

Phần 3: Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Nêu và kể tên được các phòng ban trong doanh nghiệp;
- Thiết kế các phòng ban trong doanh nghiệp dưới dạng sơ đồ;
- Phân tích được chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban và mối quan hệ giữa các phòng ban đó trong hệ thống quản lý doanh nghiệp.

2. Nội dung:

- 3.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp
- 3.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban
- 3.3. Phân tích mối quan hệ giữa các phòng ban trong hệ thống quản lý DN

Phần 4: Đặc điểm hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp

Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu:

- Nêu và kể tên các nhân viên tham gia hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử. Chức năng, nhiệm vụ của từng nhân viên và mối quan hệ giữa các thành viên;
- Kể tên các sổ sách, chứng từ thương mại điện tử mà doanh nghiệp đang sử dụng;

2. Nội dung:

- 4.1. Đặc điểm bộ máy tổ chức hoạt động thương mại điện tử
- 4.2. Quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh bằng thương mại điện tử
- 4.3. Chế độ chính sách thương mại điện tử áp dụng tại doanh nghiệp

Báo cáo thực tập trải nghiệm

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

2. Trang thiết bị máy móc:

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác: Theo yêu cầu của giáo viên, giảng viên.

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Người học có kiến thức tổng hợp về mô đun thương mại điện tử căn bản, quản trị học và mạng máy tính.
- Về kỹ năng:
 - + Thu thập dữ liệu về tình hình hoạt động của công ty như địa chỉ công ty, tên giám đốc, sơ đồ bộ máy quản lý, quy trình sản xuất kinh doanh, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và hệ thống cơ sở dữ liệu mạng hỗ trợ cho hoạt động thương mại điện tử...;
 - + Thu thập số liệu về số lượng lao động, tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp trong một vài năm;
 - + Phân tích được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một vài năm;
 - + Tổng hợp số liệu, dữ liệu để viết Báo cáo thực tập trải nghiệm.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
- + Có thái độ nghiêm túc và chăm chỉ để hoàn thành nhiệm vụ được giao;
- + Chấp hành tốt nội quy làm việc được quy định tại nơi tham gia thực tập trải nghiệm;
- + Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
- + Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên ngành kế toán.

2. Phương pháp:

Các kiến thức và kỹ năng trên sẽ được đánh giá theo hình thức viết bài tiểu luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun này được sử dụng để người học đi thực tập trải nghiệm trình độ cao đẳng chuyên ngành thương mại điện tử.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên:
 - + Giảng viên, giáo viên nên hướng dẫn tỉ mỉ, chi tiết các nội dung cho người học để người học chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức trong quá trình đi thực tập trải nghiệm;
 - + Chuẩn bị các tài liệu liên quan... cung cấp cho người học.
- Đối với người học:
 - + Chủ động nghiên cứu tài liệu theo hướng dẫn của giảng viên;
 - + Chuẩn bị các tài liệu liên quan... theo sự hướng dẫn của giảng viên;
 - + Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi thực tập trải nghiệm tại doanh nghiệp

3. Những trọng tâm cần chú ý: Phần 1, 2, 3, 4.

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Mã mô đun: MD.36

Tên mô đun: Thực tập doanh nghiệp

Thời gian thực hiện môn học: 105 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 102 giờ; Kiểm tra: 3 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Thực tập doanh nghiệp là môn học được học sau tất cả các môn cơ sở và một số môn chuyên môn của nghề Thương mại điện tử và là cơ sở để học sinh chuẩn bị đi thực tập tốt nghiệp cho người học trước khi ra trường.

- Tính chất: Là môn thực tập chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức: Người học khái quát được tình hình cơ bản của đơn vị thực tập. Qua đó, biết được những hoạt động chuyên môn gắn liền với kiến thức nghề ngoài thực tiễn; Hiểu được lý thuyết đã học với thực tế, làm quen với thực tế sản xuất, kinh doanh.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được các kiến thức, kỹ năng thực hành kinh doanh thương mại vào thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại điện tử tại doanh nghiệp;

+ Vận dụng những kiến thức, kỹ năng tin học trong việc quản lý, triển khai các hoạt động kinh doanh trên website doanh nghiệp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tuân thủ các chế độ về bảo mật an toàn thông tin;

+ Tuân thủ luật pháp Nhà nước và nội qui tại đơn vị thực tập;

+ Nghiêm túc, tích cực thực hiện kế hoạch thực tập. Có tác phong công nghiệp, năng động, sáng tạo và có tính tự lập cao;

+ Chủ động tìm hiểu, học hỏi, thu thập về các kiến thức chuyên môn thực tiễn cũng như về phong cách làm việc tại đơn vị thực tập.

+ Chấp hành các qui định của doanh nghiệp, có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về đơn vị thực tập và tìm hiểu hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp	20		20	
	1.1. Vị trí, đặc điểm, tình hình của đơn vị	5		5	
	1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của đơn vị	5		5	
	1.3. Hướng dẫn ban đầu về tìm hiểu website của doanh nghiệp	5		5	
	1.4. Hướng dẫn ban đầu về phương pháp viết báo cáo thực tập tốt nghiệp	5		5	
2	Chương 2: Thực tập kinh doanh trên mạng Internet	60		60	
	2.1. Tìm hiểu về tình hình cơ bản của doanh nghiệp	25		25	
	2.2. Thực tập kinh doanh trên Internet	35		35	
3	Chương 3: Báo cáo thu hoạch	25		22	3
	3.1. Đặt vấn đề	7		7	
	3.2. Trình bày tổng quan về đơn vị thực tập	10		10	
	3.3. Đánh giá về kết quả thu được.	5		5	
	Báo cáo thu hoạch	3			3
	Cộng	105		102	3

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về đơn vị thực tập và tìm hiểu hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp

Thời gian: 20giờ

1. Mục tiêu:

- Biết được các thông tin chung về đơn vị như vị trí, đặc điểm, cơ cấu tổ chức quản lý, sản xuất, kinh doanh, các phương thức hoạt động chuyên môn...của đơn vị;
- Biết được khái quát cấu trúc, qui mô, qui trình ứng dụng phần mềm trong hoạt động quản lý, sản xuất, kinh doanh tại đơn vị;
- Thu thập được các số liệu, tài liệu liên quan;

- Tiếp cận được hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp;

- Vẽ được sơ đồ website của doanh nghiệp;

- Viết được đề cương báo cáo thực tập doanh nghiệp.

- Nghiêm túc, tích cực tìm hiểu. Trung thực, hòa nhã trong giao tiếp.

2. Nội dung chương:

1.1. Vị trí, đặc điểm, tình hình của đơn vị

1.1.1. Tên đơn vị, địa chỉ, liên hệ

1.1.2. Quá trình hình thành phát triển

1.1.3. Lĩnh vực, phạm vi hoạt động

1.1.4. Chức năng hoạt động

1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của đơn vị

1.2.1. Cơ cấu tổ chức sản xuất

1.2.2. Quy trình công nghệ

1.2.3. Các hoạt động, chức năng chủ yếu của đơn vị

1.3. Hướng dẫn ban đầu về tìm hiểu website của doanh nghiệp

1.3.1. Vẽ sơ đồ website của doanh nghiệp

1.3.2. Tổ chức hoạt động marketing sản phẩm trên website thương mại

1.3.3. Tìm hiểu về hệ thống hỗ trợ, chăm sóc khách hàng trực tuyến hay offline của doanh nghiệp

1.3.4. Tìm hiểu phương thức thanh toán trong hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp

1.4. Hướng dẫn ban đầu về phương pháp viết báo cáo thực tập tốt nghiệp

Chương2: Thực tập kinh doanh trên mạngInternet Thời gian: 60 giờ

- Tổ chức được website doanh nghiệp thương mại, bao gồm quản trị website thương mại cho doanh nghiệp, quản lý quan hệ khách hàng;

- Tiếp cận được hệ thống cấp pháp và quản lý chứng chỉ số;

- Thực hiện được hoạt động tìm kiếm thông tin trên Internet;

2. Nội dung chương:

2.1. Tìm hiểu về tình hình cơ bản của doanh nghiệp

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, nhiệm vụ chức năng của từng bộ phận

2.1.3. Đặc điểm quy trình công nghệ xây dựng website thương mại

2.1.4. Khái quát các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh thương mại điện tử của doanh nghiệp

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh TMĐT của doanh nghiệp so với kinh doanh truyền thống

2.1.6. Đánh giá thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh thương mại điện tử

Chương3: Báo cáo thực tập doanh nghiệp

Thời gian: 25 giờ

1. Mục tiêu:

Biết được cấu trúc chung của báo cáo, nội dung chi tiết của mỗi phần của báo cáo;

Hiểu được những nội dung sẽ được trình bày trong báo cáo;

Hoàn thiện đến mức chi tiết báo cáo;

2. Nội dung chương:

3.1 Đặt vấn đề

3.1.1 Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

3.1.2 Lý do chọn đề tài

3.1.3 Mục tiêu nghiên cứu

3.1.4 Phương pháp nghiên cứu

3.1.5 Phạm vi nghiên cứu

3.2. Trình bày tổng quan về đơn vị thực tập

3.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của đơn vị

3.2.2 Đặc điểm tình hình kinh tế - kỹ thuật và tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị

3.2.3 Tình hình thực tế ứng dụng tại đơn vị

3.3.Đánh giá về kết quả thu được

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

2. Trang thiết bị máy móc:

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác: Theo yêu cầu của giảng viên.

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Người học khái quát được tình hình cơ bản của đơn vị thực tập. Qua đó, biết được những hoạt động chuyên môn gắn liền với kiến thức nghề ngoài thực tiễn; Hiểu được lý thuyết đã học với thực tế, làm quen với thực tế sản xuất, kinh doanh.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được các kiến thức, kỹ năng thực hành kinh doanh thương mại vào thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại điện tử tại doanh nghiệp;

+ Vận dụng những kiến thức, kỹ năng tin học trong việc quản lý, triển khai các hoạt động kinh doanh trên website doanh nghiệp như quảng cáo, marketing sản phẩm, bán hàng, giao dịch, đảm bảo an toàn, an ninh website doanh nghiệp...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Tuân thủ các chế độ về bảo mật an toàn thông tin;
- + Tuân thủ luật pháp Nhà nước và nội qui tại đơn vị thực tập;
- + Nghiêm túc, tích cực thực hiện kế hoạch thực tập. Có tác phong công nghiệp, năng động, sáng tạo và có tính tự lập cao;
- + Chủ động tìm hiểu, học hỏi, thu thập về các kiến thức chuyên môn thực tiễn cũng như về phong cách làm việc tại đơn vị thực tập.
- + Chấp hành các qui định của doanh nghiệp, có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, có sức khỏe.

2. Phương pháp: Các kiến thức và kỹ năng trên sẽ được đánh giá theo hình thức viết bài tiểu luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học này được sử dụng để thực tập trình độ Cao đẳng chuyên ngành thương mại điện tử .

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là môn học gắn liền với thực tế công việc kế toán. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên hướng dẫn tỉ mỉ, chi tiết các nội dung cho người học để người học chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức trong quá trình đi thực tập tốt nghiệp;

+ Chuẩn bị các tài liệu liên quan cung cấp cho người học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu tài liệu theo hướng dẫn của giảng viên;

+ Chuẩn bị các tài liệu liên quan theo sự hướng dẫn của giảng viên;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi thực tập tại doanh nghiệp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Phần 2,3.

4. Tài liệu tham khảo:

Căn cứ cụ thể công ty thực tập kinh doanh cần tìm hiểu các tài liệu phù hợp với công việc được thực hành yêu cầu.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Thực hành Giao dịch B2B, B2C, C2C (5TC)

Mã mô đun: MD.37

Thời gian thực hiện mô đun: 180 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 175 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí:

Giao dịch B2B, B2C, C2C là mô đun chuyên ngành, được bố trí sau khi học xong các mô đun: Tiếng Anh thương mại, Marketing điện tử, Kỹ thuật nghiệp vụ thương mại, Quản trị mạng, Kinh tế thương mại...

- **Tính chất:** Là mô đun thực hành, bắt buộc.

II. Mục tiêu mô đun:

Về kiến thức:

Tìm kiếm được những thông tin cần thiết về: sản phẩm, đối tác, dịch vụ, khách hàng, nhà cung cấp hàng hoá trong nước và ngoài nước; Tạo được các quảng cáo trực tuyến; Các kỹ năng về kinh doanh trên Internet.

Về kỹ năng:

Thực hiện các kỹ năng tạo lập và chạy quảng cáo trực tuyến; Thực hiện kinh doanh trên Internet; Thực hiện được giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng, trao đổi dữ liệu điện tử; Sử lý và ứng xử tốt các vấn đề về an ninh và an toàn thông tin giao dịch TMĐT.

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập; Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề có liên đến chuyên môn, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên môn.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Trao đổi dữ liệu điện tử(EDI)	40		38	2
	3.1. E – Mail	5		5	
	3.2. Hợp đồng điện tử	5		5	

	3.3. Chứng từ điện tử	10		15	
	3.4. Trao đổi dữ liệu điện tử giữa các doanh nghiệp	5		5	
	3.5 Thực hiện giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng	8		8	
	Bài thu hoạch	2			2
2	Chương 2: Tìm kiếm thông tin trên Internet	40		38	2
	2.1. Các công cụ tìm kiếm thông tin	5		5	
	2.2. Các trang web về thanh toán điện tử	10		10	
	2.3. Thực hành tìm kiếm thông tin	23		23	
	* Bài thu hoạch	2			2
3	Chương 3: Tổ chức Website cho doanh nghiệp thương mại thương mại cho doanh nghiệp	15		15	
	3.1. Quản trị một website	5		5	
	3.2. Quản lý quan hệ khách hàng (CRM)	10		10	
4	Chương 4: Thực hiện giao dịch C2C	30		30	
	4.1. Mua bán trên Internet	10		10	
	4.2. Đấu giá trực tuyến	10		10	
	4.3. Quảng cáo trực tuyến	9		9	
	Bài thu hoạch	1			1
5	Chương 5: Thực hiện giao dịch B2B	30		30	
	5.1. Sàn giao dịch của người bán	10		10	
	5.2. Sàn giao dịch của người mua	8		8	
	5.3. Sàn giao dịch trung gian	7		7	
	5.4. Cổng thương mại điện tử tích hợp	5		5	
6	Chương 6: Thực hiện giao dịch B2C	25		15	
	6.1. Kích hoạt tài khoản khách hàng	9		9	
	6.2. Thực hiện quá trình mua hàng	9		9	
	76.3. Kiểm tra tình trạng các đơn hàng	5			

	Thi kết thúc học phần	2			2
	Tổng	150		145	5

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1- Trao đổi dữ liệu điện tử (EDI) Thời gian: 40 giờ

1.Mục tiêu:

- Thực hiện giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng.
- Thực hiện trao đổi dữ liệu điện tử
- Nhận thức cao và tuân thủ triệt để về an ninh và an toàn thông tin giao dịch TMĐT

2. Nội dung chương:

- 1.1. E - Mail
- 1.2. Hợp đồng điện tử
- 1.3 Chứng từ điện tử
- 1.4. Trao đổi dữ liệu điện tử giữa các doanh nghiệp
- 1.5. Thực hiện giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng

Chương 2: Tìm kiếm thông tin trên Internet Thời gian: 40 giờ

1. Mục tiêu:

- Tìm kiếm được những thông tin cần thiết về: sản phẩm, đối tác, dịch vụ, khách hàng, nhà cung cấp hàng hoá trong nước và ngoài nước
- Tìm kiếm được những trang Web về thanh toán điện tử từ đó hiểu được hệ thống thanh toán điện tử
- Tuân thủ các qui chế, có ý thức tích cực, chủ động nghiên cứu tài liệu trong quá trình học tập

2. Nội dung chương:

- 2.1. Các công cụ tìm kiếm thông tin
- 2.2. Các trang web về thanh toán điện tử
- 2.3. Thực hành tìm kiếm thông tin

Chương 3: Tổ chức Website cho doanh nghiệp thương mại Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Thực hiện được marketing điện tử; Quản lý được quan hệ khách hàng (CRM); Nhận thức cao và tuân thủ triệt để về an ninh và an toàn thông tin web.

2. Nội dung chương:

- 3.1. Quản trị một website thương mại cho doanh nghiệp
- 3.2. Quản lý quan hệ khách hàng (CRM)

Chương 4: Thực hiện giao dịch C2C

Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu:

- Thực hiện mua bán trên Internet
- Thực hiện đấu giá trực tuyến

- Thực hiện quảng cáo trực tuyến
- Nhận thức cao và tuân thủ triệt để về an ninh và an toàn thông tin trên Internet

2. Nội dung chương:

- 4.1. Mua bán trên Internet
- 4.2. Đấu giá trực tuyến
- 4.3. Quảng cáo trực tuyến

Chương 5: Thực hiện giao dịch B2B

Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu:

Thực hiện được giao dịch qua sàn giao dịch của người bán; sàn giao dịch của người mua; sàn giao dịch trung gian; cổng thương mại điện tử tích hợp.

2. Nội dung chương:

- 5.1. Sàn giao dịch của người bán
- 5.2. Sàn giao dịch của người mua
- 5.3. Sàn giao dịch trung gian
- 5.4. Cổng thương mại điện tử tích hợp

Chương 6: Thực hiện giao dịch B2C Thời gian: 25 giờ

1. Mục tiêu: Thực hiện được quá trình mua hàng; kiểm tra được đơn hàng.

2. Nội dung chương:

- 6.1. Kích hoạt tài khoản khách hàng
- 6.2. Thực hiện quá trình mua hàng
- 6.3. Kiểm tra tình trạng các đơn hàng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

- 1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Phòng học chuyên môn.
- 2. Trang thiết bị máy móc:** Máy tính, máy chiếu.
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Tìm kiếm được những thông tin cần thiết về: sản phẩm, đối tác, dịch vụ, khách hàng, nhà cung cấp hàng hoá trong nước và ngoài nước; Tạo được các quảng cáo trực tuyến; Thực hiện kinh doanh trên Internet.

- Về kỹ năng: Thực hiện các kỹ năng tạo lập và chạy quảng cáo trực tuyến; Thực hiện kinh doanh trên Internet; Thực hiện được giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng, trao đổi dữ liệu điện tử; Sử lý và ứng xử tốt các vấn đề về an ninh và an toàn thông tin giao dịch TMĐT.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, có ý thức học tập tích cực và chủ động trong quá trình học tập; Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; Có khả năng đưa ra được kết luận

về các vấn đề có liên đến chuyên môn, đồng thời đánh giá và cải tiến được các lĩnh vực thuộc hoạt động chuyên môn.

2. Phương pháp: Thi kết thúc học phần theo hình thức thực hành.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun này được sử dụng để giảng dạy trình độ cao đẳng ngành Thương mại điện tử của trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là mô đun gắn liền với thực tế công việc chuyên ngành thương mại điện tử. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của mô đun;

+ Tăng cường thảo luận, luyện tập các bài tập cho người học nhằm mục đích củng cố, ghi nhớ, khắc sâu kiến thức đã học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên, giáo viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên, giáo viên và người học khác đặt ra;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 1,2,3,4,5,6.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] TS. Trần Văn Hoè (2010), Giáo trình Thương mại điện tử căn bản, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân;

[2] TS. Ao Thu Hoài (Chủ biên) - PGS. TS. Nguyễn Viết Khôi (2015), Thương mại điện tử, Nxb Thông tin và truyền thông.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Thực hành nghiệp vụ bán hàng trực tuyến (2TC)

Mã mô đun: MD.38

Thời gian thực hiện mô đun: 90 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 87 giờ; Thi, kiểm tra: 3 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- **Vị trí:** Bán hàng trực tuyến là mô đun chuyên ngành của các ngành đào tạo thuộc khối ngành kinh tế.

- **Tính chất:** Là mô đun thực hành, bắt buộc.

II. Mục tiêu mô đun:

Sau khi học xong mô đun này, người học có khả năng:

+ Về kiến thức

Trình bày được các nội dung cơ bản của bán hàng trực tuyến như cách tạo gian hàng trực tuyến; lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng; giới thiệu sản phẩm; các công cụ Marketing online; tư vấn và chăm sóc khách hàng và chính sách giao hàng, đổi trả.

+ Về kỹ năng

Áp dụng được kiến thức đã học vào bán hàng trực tuyến trong thực tế. Biết cách tạo gian hàng trực tuyến; lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng; giới thiệu sản phẩm; các công cụ Marketing online; tư vấn và chăm sóc khách hàng và chính sách giao hàng, đổi trả.

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của mô đun trong chương trình đào tạo và ứng dụng vào thực tiễn đời sống kinh tế hằng ngày; có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, dám khởi nghiệp bằng việc tạo gian hàng bán hàng trực tuyến hoặc vận dụng vào công việc sau này.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân phối thời gian:

Số TT	Tên chương/mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, bài tập thảo luận	Kiểm tra
1	Bài 1. Bắt đầu bán hàng trực tuyến	11		11	

	1.1. Tạo một tài khoản trên Facebook, Zalo và Instagram để bán hàng	4		4	
	1.2. Tạo một website để bán hàng	2		2	
	1.3. Tạo một kênh bán hàng trên Youtube	2		2	
	1.4. Tạo một gian hàng trên các sàn giao dịch thương mại điện tử phổ biến	3		3	
2	Bài 2.Lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng	17		17	
	2.1. Lựa chọn danh mục sản phẩm	6		6	
	2.2. Tổ chức gian hàng	11		11	
3	Bài 3.Giới thiệu sản phẩm	14		13	1
	3.1. Viết bài giới thiệu sản phẩm có sử dụng các hình ảnh và clip	6		6	
	3.2. Giới thiệu sản phẩm qua livestream	7		7	
	<i>Kiểm tra định kỳ</i>	1			1
4	Bài 4.Các công cụ Marketing online	14		14	
	4.1. Chạy quảng cáo trên Facebook	6		6	
	4.2. Công cụ chat trực tiếp (Live chat)	8		8	
	4.3. Các công cụ khác				
5	Bài 5.Tư vấn và chăm sóc khách hàng	15		15	
	5.1. Tư vấn khách hàng	6		6	
	5.2. Chăm sóc khách hàng	9		9	
6	Bài 6.Chính sách giao hàng và đổi trả	14		11	3
	6.1. Chính sách giao hàng	7		7	
	6.2. Chính sách đổi trả	4		4	
	Kiểm tra	1			1
	<i>Thi hết môn</i>	2			2
	Cộng	90		87	3

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1. Bắt đầu bán hàng trực tuyến

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu và thực hành lập được tài khoản hoặc gian hàng trên các kênh bán hàng trực tuyến để bắt đầu bán hàng.

2. Nội dung:

- 1.1. Tạo một tài khoản trên Facebook, Zalo và Instagram để bán hàng
- 1.2. Tạo một website để bán hàng
- 1.3. Tạo một kênh bán hàng trên Youtube
- 1.4. Tạo một gian hàng trên các sàn giao dịch thương mại điện tử phổ biến

Bài 2: Lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được các tiêu chí lựa chọn sản phẩm và thực hành chọn sản phẩm.
- Thực hành được việc tổ chức gian hàng trên các kênh bán hàng trực tuyến.

2. Nội dung:

- 2.1. Lựa chọn danh mục sản phẩm
- 2.2. Tổ chức gian hàng
 - 2.2.1. Tổ chức gian hàng trên Facebook
 - 2.2.2. Tổ chức gian hàng trên website
 - 2.2.3. Tổ chức gian hàng trên các sàn giao dịch thương mại điện tử phổ biến

Bài 3: Giới thiệu sản phẩm Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu:

- Thực hành viết bài giới thiệu các sản phẩm có sử dụng hình ảnh và clip.
- Thực hành livestream giới thiệu sản phẩm.

2. Nội dung:

- 3.1. Viết bài giới thiệu sản phẩm có sử dụng các hình ảnh và clip
- 3.2. Giới thiệu sản phẩm qua livestream

Kiểm tra định kỳ

Bài 4: Các công cụ Marketing online Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu:

- Biết được các công cụ chạy quảng cáo trên Facebook, thực hành chạy công cụ quảng cáo miễn phí trên Facebook.
- Hiểu và thực hành công cụ chat trực tiếp và các công cụ khác.

2. Nội dung:

- 4.1. Chạy quảng cáo trên Facebook
- 4.2. Công cụ chat trực tiếp (Live chat)
- 4.3. Các công cụ khác

Bài 5: Tư vấn và chăm sóc khách hàng Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu:

- Biết cách tư vấn khách hàng, những điều cần lưu ý khi tư vấn khách hàng; thực hành được việc tư vấn khách hàng.

- Hiểu được các nội dung chăm sóc khách hàng và thực hành chăm sóc khách hàng.

2. Nội dung:

5.1. Tư vấn khách hàng

5.2. Chăm sóc khách hàng

Bài 6: Chính sách giao hàng và đổi trả

Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được các nội dung cơ bản của chính sách giao hàng; thực hành trên gian hàng đã lập.

- Hiểu được các nội dung cơ bản của chính sách đổi trả; thực hành trên gian hàng đã lập.

2. Nội dung:

6.1. Chính sách giao hàng

6.2. Chính sách đổi trả

Thi hết môn.

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Lớp học/phòng thực hành: Phòng thực hành máy tính có kết nối mạng.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phần bảng, giáo trình, giáo án

V. Nội dung và phương pháp đánh giá mô đun:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

Trình bày được các nội dung cơ bản của bán hàng trực tuyến như cách tạo gian hàng trực tuyến; lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng; giới thiệu sản phẩm; các công cụ Marketing online; tư vấn và chăm sóc khách hàng và chính sách giao hàng, đổi trả.

- Về kỹ năng:

Áp dụng được kiến thức đã học vào bán hàng trực tuyến trong thực tế. Biết cách tạo gian hàng trực tuyến; lựa chọn danh mục sản phẩm và tổ chức gian hàng; giới thiệu sản phẩm; các công cụ Marketing online; tư vấn và chăm sóc khách hàng và chính sách giao hàng, đổi trả.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của mô đun trong chương trình đào tạo và ứng dụng vào thực tiễn đời sống kinh tế hằng ngày; có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, dám khởi nghiệp bằng việc tạo gian hàng bán hàng trực tuyến hoặc vận dụng vào công việc sau này.

2. Phương pháp đánh giá mô đun: Thi kết thúc học phần theo hình thức thi thực hành.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng chương trình mô đun:

Chương trình mô đun này được sử dụng để giảng dạy trình độ cao đẳng chuyên ngành Thương mại điện tử của Trường Cao đẳng Kỹ thuật Quảng Trị

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập:

- Đối với giảng viên:

+ Đây là mô đun thực hành về bán hàng trực tuyến, đòi hỏi người học phải rèn luyện kỹ năng tốt, vì vậy giảng viên cần chú trọng giảng dạy các kỹ năng thực hành quản lý bán hàng trực tuyến trực tiếp trên máy tính hoặc các thiết bị điện tử khác.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, tích cực thực hành các nội dung theo hướng dẫn của giảng viên.

+ Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận các vấn đề do giảng viên đặt ra.

3. Những trọng tâm chương trình mô đun cần chú ý: Chương 1,2, 3,4,5

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Deigitech(2012), *Tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng siêu thị*, Công ty Deigitech;

[2]. GBUSoftware(2013), *Hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng Shop, siêu thị*, Công ty GBUSoftware.

[3]. Các tài liệu tham khảo khác từ nguồn Internet.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Khởi sự kinh doanh (2TC)

Mã mô đun: MD.39

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 58 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- **Vị trí:** Khởi sự kinh doanh là mô đun thực hành nằm trong các chuyên ngành của khối ngành kinh tế, mô đun này được học sau khi người học đã học xong mô đun Pháp luật, Kinh tế vi mô, Quản trị học, Nguyên lý kế toán, Tài chính tiền tệ.

- **Tính chất:** Là mô đun thực hành, bắt buộc.

II. Mục tiêu mô đun:

Sau khi học xong mô đun, người học có khả năng:

+ Về kiến thức:

Có kiến thức cơ bản về vấn đề khởi sự kinh doanh đó là: cách thức hình thành ý tưởng kinh doanh; cách thức lập kế hoạch kinh doanh thông qua việc mô tả hoạt động kinh doanh, phân tích thị trường, phân tích SWOT, lập kế hoạch marketing, lập kế hoạch tài chính,...

+ Về kỹ năng:

Có kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh, biết cách đánh giá tính khả thi, tính hiệu quả của kế hoạch kinh doanh, qua đó có thể ra quyết định khởi sự kinh doanh. Mặt khác, người học còn có được các kỹ năng mềm như: kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thu thập và xử lý thông tin, kỹ năng soạn thảo văn bản, kỹ năng ra quyết định...

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của vấn đề khởi sự kinh doanh; Nhận thức được vai trò của các mô đun trong chương trình đào tạo nhằm phục vụ việc lập kế hoạch kinh doanh và ứng dụng vào thực tiễn đời sống kinh tế hằng ngày; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, dám khởi nghiệp bằng việc tự tạo lập hoạt động kinh doanh.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Phần 1: Tổng quan về khởi sự kinh doanh	10		10	

	1.1. Xây dựng ý tưởng kinh doanh	5		5	
	1.2. Phân tích và đánh giá sơ bộ tính khả thi của ý tưởng khởi sự kinh doanh	3		3	
	1.3. Xây dựng kết cấu của bản kế hoạch kinh doanh	2		2	
2	Phần 2: Thực hành lập kế hoạch khởi sự kinh doanh	50		46	4
	2.1. Mô tả hoạt động kinh doanh	7		7	
	2.2. Phân tích thị trường	2		2	
	2.3. Lập kế hoạch sản xuất và vận hành	7		7	
	Bài thu hoạch	1			1
	2.4. Lập kế hoạch marketing và bán hàng	7		7	
	2.5. Dự kiến hoạt động quản lý	5		5	
	2.6. Lập kế hoạch tài chính	10		10	
	2.7. Viết phần giới thiệu	3		3	
	Bài thu hoạch	1			1
	Thi kết thúc học phần	2			2
	Cộng	60		56	4

2. Nội dung chi tiết:

Phần 1: Thực hành xây dựng, đánh giá ý tưởng kinh doanh và xây dựng kết cấu của bản kế hoạch kinh doanh Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Có hiểu biết về vấn đề doanh nhân, ý tưởng kinh doanh, lập kế hoạch khởi sự kinh doanh; Xây dựng được nhóm ý tưởng, lựa chọn ý tưởng kinh doanh cụ thể và phác họa ý tưởng kinh doanh dựa trên kết cấu của bản kế hoạch kinh doanh.

2. Nội dung:

1.1. Xây dựng ý tưởng kinh doanh

1.2. Phân tích và đánh giá sơ bộ tính khả thi của ý tưởng khởi sự kinh doanh

1.3. Xây dựng kết cấu của bản kế hoạch kinh doanh

Phần 2: Thực hành lập kế hoạch khởi sự kinh doanh Thời gian: 50 giờ

1. Mục tiêu: Xây dựng được nội dung hoàn chỉnh của một bản kế hoạch khởi sự kinh doanh theo ý tưởng kinh doanh đã chọn.

2. Nội dung:

2.1. Mô tả hoạt động kinh doanh

2.1.1. Ngành kinh doanh

- 2.1.2. Mô tả công ty
- 2.1.3. Sản phẩm và dịch vụ
- 2.1.4. Khách hàng
- 2.1.5. Nhà cung cấp
- 2.2. Phân tích thị trường
 - 2.2.1. Khảo sát, đánh giá thị trường
 - 2.2.2. Lựa chọn thị trường mục tiêu
 - 2.2.3. Phân đoạn thị trường
 - 2.2.4. Phân tích cạnh tranh
 - 2.2.5. Phân tích SWOT
- 2.3. Lập kế hoạch sản xuất và vận hành
 - 2.3.1. Đánh giá phương pháp sản xuất
 - 2.3.2. Thống kê nguyên liệu và xây dựng các quy trình
 - 2.3.3. Đánh giá và lập bảng kê nhu cầu về trang thiết bị, công cụ dụng cụ
 - 2.3.4. Tính toán chi phí sản xuất

Bài thu hoạch

- 2.4. Lập kế hoạch marketing và bán hàng
 - 2.4.1. Xây dựng kế hoạch marketing hỗn hợp
 - 2.4.2. Lên kế hoạch đào tạo nhân viên bán hàng và tổ chức hoạt động bán hàng
 - 2.4.3. Xác định chi phí marketing và bán hàng
- 2.5. Dự kiến hoạt động quản lý
 - 2.5.1. Xây dựng cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp
 - 2.5.2. Xây dựng mô tả công việc cho các vị trí nhân sự
- 2.6. Lập kế hoạch tài chính
 - 2.6.1. Lập báo cáo nguồn vốn và sử dụng vốn dự kiến
 - 2.6.2. Lập báo cáo thu nhập dự kiến
 - 2.6.3. Lập báo cáo dòng tiền dự kiến
 - 2.6.4. Lập bảng cân đối kế toán dự kiến
 - 2.6.5. Phân tích và đánh giá hiệu quả tài chính của dự án
- 2.7. Viết phần giới thiệu
 - 2.7.1. Viết lời mở đầu
 - 2.7.2. Thiết kế trang bìa
 - 2.7.3. Làm mục lục

Bài thu hoạch (kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh)

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học có máy tính nối mạng internet.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: phân bảng, giáo trình, giáo án

4. Các điều kiện khác: theo yêu cầu của giảng viên

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Có kiến thức cơ bản về vấn đề khởi sự kinh doanh đó là: cách thức hình thành ý tưởng kinh doanh; cách thức lập kế hoạch kinh doanh thông qua việc mô tả hoạt động kinh doanh, phân tích thị trường, phân tích SWOT, lập kế hoạch marketing, lập kế hoạch tài chính,...

- Về kỹ năng: Có kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh, biết cách đánh giá tính khả thi, tính hiệu quả của kế hoạch kinh doanh, qua đó có thể ra quyết định khởi sự kinh doanh. Mặt khác, người học còn có được các kỹ năng mềm như: kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thu thập và xử lý thông tin, kỹ năng soạn thảo văn bản, kỹ năng ra quyết định...

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của vấn đề khởi sự kinh doanh; Nhận thức được vai trò của các mô đun trong chương trình đào tạo nhằm phục vụ việc lập kế hoạch kinh doanh và ứng dụng vào thực tiễn đời sống kinh tế hàng ngày; Có khả năng tư duy logic, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, dám khởi nghiệp bằng việc tự tạo lập hoạt động kinh doanh.

2. Phương pháp: Các kiến thức và kỹ năng trên sẽ được đánh giá theo hình thức viết bài tiểu luận và vấn đáp.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun này được sử dụng cho các chương trình đào tạo cao đẳng khối ngành kinh tế của Trường CĐ Kỹ thuật Quảng Trị

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Giảng viên phải tiến hành phân nhóm người học để thực hiện xây dựng các ý tưởng khởi sự kinh doanh. Mỗi nhóm thực hiện ý tưởng có 01- 05 người học;

+ Giảng viên cho các nhóm thuyết trình các ý tưởng, đánh giá tính khả thi và quyết định cho các nhóm thực hiện xây dựng kế hoạch khởi sự kinh doanh dựa trên ý tưởng đã đề ra.

+ Giảng viên phải thường xuyên hướng dẫn các nhóm sao cho kết thúc mô đun, các nhóm phải có sản phẩm là một bản kế hoạch khởi sự kinh doanh hoàn chỉnh.

+ Giảng viên cần hướng dẫn người học cách thức tìm kiếm và phân tích các thông tin hữu ích có liên quan đến việc lập kế hoạch kinh doanh của nhóm. Hướng dẫn, uốn nắn việc soạn thảo văn bản kế hoạch kinh doanh theo từng nhóm ý tưởng.

+ Tăng cường thảo luận, yêu cầu các nhóm thường xuyên thuyết trình phần việc đã được giao nhằm mục đích rèn luyện các kỹ năng mềm cho người học.

+ Giảng viên nên áp dụng các phương pháp dạy học tích cực nhằm gây được hứng thú cho học sinh, làm cho học sinh chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức để đạt được mục tiêu của mô đun.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu trước tài liệu cho các buổi lên lớp, phát hiện vấn đề, chuẩn bị các câu hỏi tham gia thảo luận theo hướng dẫn của giảng viên;

+ Chuẩn bị các bài tập, bài thảo luận,... theo sự phân công và hướng dẫn của giảng viên;

+ Các trưởng nhóm chủ động phân công công việc nghiên cứu, viết kế hoạch kinh doanh cho các thành viên;

+ Tại lớp: Nghe giảng, nêu vấn đề thắc mắc, tham gia thảo luận, thuyết minh và hoàn thành các vấn đề và bài tập do giảng viên và người học khác đặt ra;

+ Ở nhà: Tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn và viết hoàn chỉnh nội dung các phần của bản kế hoạch khởi sự kinh doanh hoàn chỉnh;

+ Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: tất cả các chương.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Ths. Bùi Đức Tuân, Giáo trình Kế hoạch kinh doanh, Nxb Lao động – Xã hội, Hà Nội;

[2]. TS Trần Quý Liên - Ths Trần Văn Thuận “ Giáo trình Nguyên lý kế toán”, Nxb bản tài chính, Hà nội 2007;

[3]. PGS. TS Nguyễn Ngọc Quân - Ths Nguyễn Văn Điềm (2014), Quản trị nhân lực, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân

[4]. PGS. TS. Nguyễn Đình Kiệm – TS. Bạch Đức Hiên (2008), Giáo trình Tài chính doanh nghiệp, Nxb Tài Chính.

[5]. ThS. Hoàng Hồng Phong - ThS Nguyễn Thị Hương (2017), Giáo trình Marketing căn bản (lưu hành nội bộ trường CĐ Kỹ thuật Công nghiệp).

[6] ThS. Hoàng Hồng Phong (2017), Tài liệu Khởi sự kinh doanh (lưu hành nội bộ trường CĐ Kỹ thuật Công nghiệp).

[7] Các văn bản luật, các tài liệu về khởi sự kinh doanh trên mạng internet.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Thực tập tốt nghiệp (6TC)

Mã mô đun: MD.40

Thời gian thực hiện mô đun: 365 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 365 giờ; Kiểm tra: 0 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí:

Thực tập tốt nghiệp là mô đun được học sau tất cả các môn chuyên môn của nghề Thương mại điện tử và là cơ sở để xét tốt nghiệp cho người học trước khi ra trường. Thông qua đợt thực tập tốt nghiệp, người học tiếp cận với thực tiễn của hoạt động kinh doanh thương mại điện tử tại các loại hình doanh nghiệp. Nâng cao nhận thức về chuyên môn nghiệp vụ, thực tập thành thạo kỹ năng của hoạt động kinh doanh Thương mại điện tử, để sau khi tốt nghiệp có kỹ năng kinh doanh thương mại điện tử, thực hiện thành thạo các giao dịch của thương mại điện tử tại các doanh nghiệp

- Tính chất:

Là môn thực tập chuyên ngành bắt buộc.

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

Người học khái quát được tình hình cơ bản của đơn vị thực tập. Qua đó, biết được những hoạt động chuyên môn gắn liền với kiến thức nghề ngoài thực tiễn; Hiểu được lý thuyết đã học với thực tế, làm quen với thực tế sản xuất, kinh doanh.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng được các kiến thức, kỹ năng thực hành kinh doanh thương mại vào thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại điện tử tại doanh nghiệp;

+ Vận dụng những kiến thức, kỹ năng tin học trong việc quản lý, triển khai các hoạt động kinh doanh trên website doanh nghiệp như quảng cáo, marketing sản phẩm, bán hàng, giao dịch, đảm bảo an toàn, an ninh website doanh nghiệp...;

+ Vận dụng được kỹ năng nghề trong thực hiện các giao dịch thương mại điện tử B2B, B2C, C2C.

+ Tổ chức triển khai, quản lý được website thương mại phù hợp theo từng loại hình doanh nghiệp;

+ Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh thương mại điện tử: khai báo hải quan điện tử, thanh toán điện tử, vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa trong kinh doanh thương mại điện tử;

+ Triển khai các hoạt động marketing sản phẩm, quảng cáo, tư vấn, chăm sóc khách hàng trực tuyến; cung cấp thông tin, giới thiệu sản phẩm, doanh nghiệp với người mua trong nước và thế giới;

+ Sử dụng các công cụ hỗ trợ trong xây dựng, phát triển website thương mại của doanh nghiệp

+ Kiểm tra, đánh giá được các biện pháp đảm bảo an toàn, an ninh website doanh nghiệp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tuân thủ các chế độ về bảo mật an toàn thông tin;

+ Tuân thủ luật pháp Nhà nước và nội quy tại đơn vị thực tập;

+ Nghiêm túc, tích cực thực hiện kế hoạch thực tập. Có tác phong công nghiệp, năng động, sáng tạo và có tính tự lập cao;

+ Chủ động tìm hiểu, học hỏi, thu thập về các kiến thức chuyên môn thực tiễn cũng như về phong cách làm việc tại đơn vị thực tập.

+ Chấp hành các qui định của doanh nghiệp, có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về đơn vị thực tập và tìm hiểu hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp	40		40	
	1.1. Vị trí, đặc điểm, tình hình của đơn vị	10		10	
	1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của đơn vị	10		10	
	1.3. Hướng dẫn ban đầu về tìm hiểu website của doanh nghiệp	10		10	
	1.4. Hướng dẫn ban đầu về phương pháp viết báo cáo thực tập tốt nghiệp	10		10	
2	Chương 2: Thực tập kinh doanh trên mạng Internet	150		150	
	2.1. Tìm hiểu về tình hình cơ bản của doanh nghiệp	40		40	

	2.2. Thực tập kinh doanh trên Internet	110		110	
	Chương 3: Viết báo cáo kết quả thực tập và bảo vệ khóa luận	175		175	
	3.1. Thu thập thông tin, số liệu điều tra trong quá trình thực tập tại cơ sở.	60		60	
	3.2. Viết bài báo cáo thực tập	100		100	
	3.3. Hoàn thành hồ sơ đầy đủ sau đợt thực tập	15		15	
	Cộng	365		365	

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về đơn vị thực tập và tìm hiểu hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp

Thời gian: 40giờ

1. Mục tiêu:

- Biết được các thông tin chung về đơn vị như vị trí, đặc điểm, cơ cấu tổ chức quản lý, sản xuất, kinh doanh, các phương thức hoạt động chuyên môn,...của đơn vị;
- Biết được khái quát cấu trúc, qui mô, qui trình ứng dụng phần mềm trong hoạt động quản lý, sản xuất, kinh doanh tại đơn vị;
- Thu thập được các số liệu, tài liệu liên quan;
- Lập được hồ sơ khảo sát khái quát về qui trình hoạt động của doanh nghiệp;
- Tiếp cận được hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp;
- Tổ chức được bộ máy hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp (số người, cơ cấu, thiết bị cấu hình, phần mềm, cơ sở dữ liệu...);
- Vẽ được sơ đồ website của doanh nghiệp;
- Vận dụng được kỹ năng thực hành vào giải quyết các tình huống cụ thể trong hoạt động kinh doanh trên mạng của doanh nghiệp;
- Viết được đề cương báo cáo thực tập tốt nghiệp.
- Nghiêm túc, tích cực tìm hiểu. Trung thực, hòa nhã trong giao tiếp.

2. Nội dung:

1.1. Vị trí, đặc điểm, tình hình của đơn vị

1.1.1. Tên đơn vị, địa chỉ, liên hệ

1.1.2. Quá trình hình thành phát triển

1.1.3. Lĩnh vực, phạm vi hoạt động

1.1.4. Chức năng hoạt động

1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của đơn vị

1.2.1. Cơ cấu tổ chức sản xuất

1.2.2. Quy trình công nghệ

1.2.3. Các hoạt động, chức năng chủ yếu của đơn vị

1.3. Hướng dẫn ban đầu về tìm hiểu website của doanh nghiệp

1.3.1. Vẽ sơ đồ website của doanh nghiệp

1.3.2. Tổ chức hoạt động marketing sản phẩm trên website thương mại

1.3.3. Tìm hiểu về hệ thống hỗ trợ, chăm sóc khách hàng trực tuyến hay offline của doanh nghiệp

1.3.4. Tìm hiểu phương thức thanh toán trong hoạt động thương mại điện tử của doanh nghiệp

1.4. Hướng dẫn ban đầu về phương pháp viết báo cáo thực tập tốt nghiệp

Chương 2: Thực tập kinh doanh trên mạng Internet Thời gian: 150 giờ

1. Mục tiêu:

- Tổ chức được website doanh nghiệp thương mại, bao gồm quản trị website thương mại cho doanh nghiệp, quản lý quan hệ khách hàng;
- Tiếp cận được hệ thống cấp pháp và quản lý chứng chỉ số;
- Thực hiện được hoạt động tìm kiếm thông tin trên Internet;
- Trao đổi dữ liệu điện tử giữa các doanh nghiệp, thực hiện các hợp đồng điện tử, chứng từ điện tử;

- Thực hiện được các giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng;

- Chủ động hoàn thiện, loại bỏ sai sót trong báo cáo, sản phẩm demo. Thường xuyên tham vấn ý kiến của người hướng dẫn.

2. Nội dung :

2.1. Tìm hiểu về tình hình cơ bản của doanh nghiệp

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, nhiệm vụ chức năng của từng bộ phận

2.1.3. Đặc điểm quy trình công nghệ xây dựng website thương mại

2.1.4. Khái quát các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh thương mại điện tử của doanh nghiệp

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh TMĐT của doanh nghiệp so với kinh doanh truyền thống

2.1.6. Đánh giá thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh thương mại điện tử

2.1.7. Thực tập các hoạt động tìm kiếm thông tin trên Internet

2.1.8. Thực tập và tìm hiểu hệ thống cấp phát và quản lý chứng chỉ số

2.2. Thực tập kinh doanh trên Internet

2.2.1. Thực tập trao đổi dữ liệu điện tử giữa các doanh nghiệp, thực hiện các hợp đồng điện tử, chứng từ điện tử

2.2.2. Thực hiện các giao dịch điện tử giữa các doanh nghiệp thông qua dịch vụ ngân hàng

2.2.3. Thực hành các biện pháp bảo mật, an toàn thông tin

2.2.4. Thực tập mua bán trên Internet, đấu giá trực tuyến, quảng cáo trực tuyến

Chương 3: Viết báo cáo kết quả thực tập và bảo vệ khóa luận Thời gian: 175 giờ

1. Mục tiêu:

- Biết được cấu trúc chung của báo cáo, nội dung chi tiết của mỗi phần của báo cáo;
- Hiểu được những nội dung sẽ được trình bày trong báo cáo;
- Hiểu được nội dung, cách xây dựng sản phẩm demo;
- Biết được cách xử lý dữ liệu, thông tin đã thu thập được tại đơn vị để minh họa cho chuyên đề thực tập;
- Hoàn thiện đến mức chi tiết báo cáo và sản phẩm demo;
- Chuẩn bị đầy đủ các điều kiện đảm bảo để bảo vệ thực tập trước Nhà trường.

2. Nội dung chương:

3.1 Thu thập thông tin, số liệu điều tra trong quá trình thực tập tại cơ sở.

3.1.1. Thu thập số liệu để lập bảng và hoàn thành số liệu thô.

3.1.2. Hoàn thành nhật ký và kế hoạch thực tập.

3.1.3. Xử lý số liệu thô để viết báo cáo và đưa ra nhận xét sau mỗi bảng số liệu.

3.2. Viết bài báo cáo thực tập

3.2.1. Dựa vào đề cương để hoàn thành bài báo cáo theo yêu cầu.

3.2.2. Nhận xét và rút ra kinh nghiệm trong đợt thực tập.

3.3. Hoàn thành hồ sơ đầy đủ sau đợt thực tập

3.4. Bảo vệ theo lịch của hội đồng.

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:
2. Trang thiết bị máy móc:
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
4. Các điều kiện khác: Theo yêu cầu của giảng viên.

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Người học khái quát được tình hình cơ bản của đơn vị thực tập. Qua đó, biết được những hoạt động chuyên môn gắn liền với kiến thức nghề ngoài thực tiễn; Hiểu được lý thuyết đã học với thực tế, làm quen với thực tế sản xuất, kinh doanh.
- Về kỹ năng:
 - + Vận dụng được các kiến thức, kỹ năng thực hành kinh doanh thương mại vào thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại điện tử tại doanh nghiệp;

+ Vận dụng những kiến thức, kỹ năng tin học trong việc quản lý, triển khai các hoạt động kinh doanh trên website doanh nghiệp như quảng cáo, marketing sản phẩm, bán hàng, giao dịch, đảm bảo an toàn, an ninh website doanh nghiệp...;

+ Vận dụng được kỹ năng nghề trong thực hiện các giao dịch thương mại điện tử B2B, B2C, C2C.

+ Tổ chức triển khai, quản lý được website thương mại phù hợp theo từng loại hình doanh nghiệp;

+ Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh thương mại điện tử: khai báo hải quan điện tử, thanh toán điện tử, vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa trong kinh doanh thương mại điện tử;

+ Triển khai các hoạt động marketing sản phẩm, quảng cáo, tư vấn, chăm sóc khách hàng trực tuyến; cung cấp thông tin, giới thiệu sản phẩm, doanh nghiệp với người mua trong nước và thế giới;

+ Sử dụng các công cụ hỗ trợ trong xây dựng, phát triển website thương mại của doanh nghiệp

+ Kiểm tra, đánh giá được các biện pháp đảm bảo an toàn, an ninh website doanh nghiệp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tuân thủ các chế độ về bảo mật an toàn thông tin;

+ Tuân thủ luật pháp Nhà nước và nội qui tại đơn vị thực tập;

+ Nghiêm túc, tích cực thực hiện kế hoạch thực tập. Có tác phong công nghiệp, năng động, sáng tạo và có tính tự lập cao;

+ Chủ động tìm hiểu, học hỏi, thu thập về các kiến thức chuyên môn thực tiễn cũng như về phong cách làm việc tại đơn vị thực tập.

+ Chấp hành các qui định của doanh nghiệp, có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp

2. Phương pháp: Các kiến thức và kỹ năng trên sẽ được đánh giá theo hình thức viết bài tiểu luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun này được sử dụng để thực tập trình độ cao đẳng chuyên ngành thương mại điện tử .

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Đây là mô đun gắn liền với thực tế công việc kế toán. Vì vậy, giảng viên, giáo viên nên hướng dẫn tỉ mỉ, chi tiết các nội dung cho người học để người học chủ động, tích cực tiếp thu kiến thức trong quá trình đi thực tập tốt nghiệp;

+ Chuẩn bị các tài liệu liên quan cung cấp cho người học.

- Đối với người học:

+ Chủ động nghiên cứu tài liệu theo hướng dẫn của giảng viên;

- + Chuẩn bị các tài liệu liên quan theo sự hướng dẫn của giảng viên;
- + Tham gia đầy đủ và nghiêm túc các buổi thực tập tốt nghiệp tại doanh nghiệp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Phần 2,3.

4. Tài liệu tham khảo:

Căn cứ cụ thể công ty thực tập kinh doanh cần tìm hiểu các tài liệu phù hợp với công việc được thực hành yêu cầu.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):