

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SAO ĐỎ

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
CHIẾN LƯỢC KINH DOANH**

Số tín chỉ: 04

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

Năm 2016

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

1. Tên học phần: Chiến lược kinh doanh

2. Mã học phần: KTE 324

3. Số tín chỉ: 4 (3, 1)

4. Trình độ cho sinh viên: Năm thứ ba

5. Phân bố thời gian:

- Lên lớp: 45 tiết lý thuyết, 30 tiết thực hành

- Tự học: 120 giờ

6. Điều kiện tiên quyết: Sinh viên học sau học phần quản trị học, quản trị marketing, quản trị bán hàng.

7. Giảng viên:

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mai	0916.143.388	ngocmai242@gmail.com
2	ThS. Trần Thị Hằng	0984.696.418	tranhang.k48neu@gmail.com
3	ThS. Ngô Thị Luyện	0977.336.889	ngothiluyendhsd@gmail.com

8. Mô tả nội dung của học phần:

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về chiến lược kinh doanh, quản trị chiến lược, quy trình thực hiện chiến lược kinh doanh, phân tích và dự báo môi trường kinh doanh, mục tiêu chiến lược, lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, các chiến lược của doanh nghiệp; nội dung các bước của việc tổ chức thực hiện chiến lược, kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh chiến lược. Giúp sinh viên có kỹ năng phân tích môi trường kinh doanh, nghiên cứu cơ hội và điều kiện kinh doanh, xây dựng bộ máy quản trị, phân tích và lập chiến lược kinh doanh trong doanh nghiệp. Từ đó xây dựng tiềm lực, nền tảng để giúp sinh viên khi ra trường có kiến thức và kỹ năng để nhận biết và ra quyết định kinh doanh đúng đắn. Sau khi học xong môn chiến lược kinh doanh sinh viên vận dụng được các quy trình xây dựng chiến lược kinh doanh vào trong tình huống thực tế để xác định các lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp và xây dựng chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp.

9. Mục tiêu và chuẩn đầu ra của học phần:

9.1. Mục tiêu

Mục tiêu học phần thỏa mãn mục tiêu của chương trình đào tạo:

Mục tiêu	Mô tả	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bổ mục tiêu học phần trong CTĐT
MT1	Kiến thức		
MT1.1	Có kiến thức cơ bản về chiến lược kinh doanh, các cấp quản trị chiến lược, mô hình quản trị chiến lược.	2	[1.2.1.2b.]
MT1.2	Phân tích được các nội dung chuyên sâu về chiến lược kinh doanh, ra quyết định chiến lược theo các cấp doanh nghiệp, cấp đơn vị kinh doanh chiến lược, cấp chức năng.	4	[1.2.1.2b.]
MT2	Kỹ năng		
MT2.1	Có kỹ năng phân tích môi trường kinh doanh, nghiên cứu cơ hội và thách thức, điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp.	4	[1.2.2.1.]
MT2.2	Có kỹ năng hoạch định chiến lược kinh doanh và kiểm tra, kiểm soát thực hiện chiến lược trong doanh nghiệp.	4	[1.2.2.1.]
MT2.3	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá và ra quyết định liên quan đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp	5	[1.2.2.3.]
MT3	Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
MT3.1	Có năng lực làm việc độc lập, làm việc theo nhóm để giải quyết công việc chuyên môn trong tổ chức kinh tế.	5	[1.2.3.1]
MT3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát, đánh giá và đưa ra quyết định trong quản lý và điều hành.	5	[1.2.3.2]

9.2. Chuẩn đầu ra

Sự phù hợp của chuẩn đầu ra học phần với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo:

CDR học phần	Mô tả	Thang đo Bloom	Phân bổ CDR học phần trong CTĐT
CDR1	Kiến thức		
CDR1.1	Phân tích được bản chất của chiến lược kinh doanh, môi trường kinh doanh; mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp, lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.	4	[2.1.6.]

CĐR học phần	Mô tả	Thang đo Bloom	Phân bổ CĐR học phần trong CTĐT
CĐR1.2	Phân tích, lựa chọn, đánh giá được các chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.	4	[2.1.5.]
CĐR1.3	Vận dụng được các công cụ hỗ trợ lập kế hoạch chiến lược kinh doanh, phương pháp ra quyết định và kỹ thuật lựa chọn chiến lược kinh doanh để quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.	4	[2.1.6.]
CĐR2	Kỹ năng		
CĐR2.1	Phân tích các đặc trưng cơ bản của chiến lược kinh doanh, môi trường tác động đến hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp nước ta hiện nay.	4	[2.2.1]
CĐR2.2	Phân tích các cơ hội và điều kiện kinh doanh, lựa chọn hệ thống chiến lược.	4	[2.2.1]
CĐR2.3	Lập kế hoạch chiến lược cấp doanh nghiệp, cấp đơn vị kinh doanh chiến lược, cấp chức năng.	3	[2.2.1]
CĐR2.4	Vận dụng các công cụ lựa chọn chiến lược để ra quyết định độc lập, sáng tạo trong hoạt động chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.	5	[2.2.2]
CĐR3	Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
CĐR3.1	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, sáng tạo, tư duy phản biện để đưa ra các giải pháp thay thế trong quản trị kinh doanh.	4	[2.3.1]
CĐR3.2	Có năng lực lập kế hoạch, điều phối, quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động sản xuất liên quan đến quản trị kinh doanh.	5	[2.3.4]

10. Ma trận liên kết nội dung với chuẩn đầu ra học phần:

Chương	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần								
		CDR1			CDR2				CDR3	
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2
1	Chương 1: Khái lược về chiến lược 1.1. Chiến lược 1.2. Quản trị chiến lược và mô hình tổng quát các giai đoạn quản trị chiến lược	x			x				x	
2	Chương 2: Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh của doanh nghiệp 2.1. Môi trường kinh doanh và ảnh hưởng của nó 2.2. Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh	x			x	x			x	
3	Chương 3: Mục tiêu chiến lược và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp 3.1. Mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp 3.2. Khái quát về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp	x			x	x			x	
4	Chương 4: Chiến lược cấp doanh nghiệp và cấp bộ phận doanh nghiệp 4.1. Các chiến lược phát triển 4.2. Chiến lược các bộ phận kinh doanh 4.3. Chiến lược cạnh tranh 4.4. Các chiến lược chức năng		x			x	x		x	x
5	Chương 5: Lựa chọn và tổ chức thực hiện chiến lược 5.1. Lựa chọn chiến lược 5.2. Tổ chức thực hiện chiến lược		x	x			x	x	x	x

Chương	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần								
		CDR1			CDR2				CDR3	
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2
6	Chương 6: Đánh giá và điều chỉnh chiến lược 6.1. Mục đích của kiểm tra và đánh giá chiến lược 6.2. Các tiêu chuẩn kiểm tra và đánh giá 6.3. Hệ thống thông tin kiểm tra và đánh giá chiến lược 6.4. Đánh giá và điều chỉnh chiến lược	x					x		x	x
7	Chương 7: Chiến lược toàn cầu hóa của doanh nghiệp 7.1. Tổng quan về việc mở rộng hoạt động trong môi trường toàn cầu hóa 7.2. Chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế 7.3. Lựa chọn phương thức phát triển quốc tế 7.4. Các liên minh chiến lược toàn cầu		x	x	x	x	x	x	x	x

11. Đánh giá học phần

11.1. Kiểm tra và đánh giá trình độ

Chuẩn đầu ra	Mức độ thành thạo được đánh giá bởi
CDR1	Bài tập áp dụng, điểm thường xuyên, thảo luận nhóm.
CDR2	Bài tập áp dụng, kiểm tra giữa học phần, thi kết thúc học phần.
CDR3	Bài tập áp dụng, điểm thường xuyên, thi kết thúc học phần.

11.2. Cách tính điểm học phần: Tính theo thang điểm 10 sau đó chuyển thành thang điểm chữ và thang điểm 4

STT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Ghi chú
1	Điểm thường xuyên; điểm đánh giá nhận thức; điểm thái độ thảo luận; điểm chuyên cần; điểm thực hành.	01 điểm	20%	Điểm trung bình của các lần đánh giá
2	Điểm kiểm tra giữa học phần	01 điểm	30%	
3	Điểm thi kết thúc học phần	01 điểm	50%	

11.3. Phương pháp đánh giá

- Điểm thường xuyên, đánh giá nhận thức, thái độ thảo luận, chuyên cần của sinh viên, điểm thực hành được đánh giá thông qua ý thức học tập, tỉ lệ hiện diện của sinh viên trên lớp, tinh thần tác phong xây dựng bài, thái độ thảo luận, hoạt động nhóm và tinh thần thực hiện nhiệm vụ tự học.

- Kiểm tra giữa học phần: Trắc nghiệm (thời gian 50 phút).

- Thi kết thúc học phần: Trắc nghiệm (thời gian 90 phút).

12. Phương pháp dạy và học

- Phương pháp động não
- Dạy học dựa trên vấn đề
- Tổ chức học theo nhóm
- Tổ chức cho sinh viên tranh luận

13. Yêu cầu học phần

- Yêu cầu về chuyên cần, ý thức, thái độ học tập: Sinh viên tham dự tối thiểu 80% thời lượng của học phần. Chuẩn bị đầy đủ tài liệu và dụng cụ trước khi đến lớp. Ghi chép và tích cực làm các chủ đề tự học, tự nghiên cứu.

- Yêu cầu về học tập và nghiên cứu tài liệu học tập: Làm đầy đủ các bài tập áp dụng, các chủ đề thảo luận, hoạt động nhóm. Đọc và nghiên cứu các tài liệu theo nhiệm vụ sinh viên.

- Yêu cầu về kiểm tra giữa học phần và thi kết thúc học phần: Sinh viên thực hiện theo kế hoạch tiến độ, quy chế.

14. Tài liệu học tập:

- *Tài liệu bắt buộc*

[1] Trường Đại học Sao Đỏ (2016), *Giáo trình Chiến lược kinh doanh*, Hải Dương.

- *Tài liệu tham khảo*

[2] Ngô Kinh Thanh (2012), *Giáo trình Quản trị chiến lược*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

[3] Garry D.Smith; Danny R.Anold; Bobby R.Bzzell (2012), *Chiến lược và sách lược kinh doanh*, NXB Thống kê.

[4] Ngô Kinh Thanh (2012), *Bài tập quản trị chiến lược*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

15. Nội dung chi tiết học phần:

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
1	<p>Chương 1: Khái lược về chiến lược.</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được khái lược về chiến lược, quản trị chiến lược, các cấp quản trị chiến lược, mô hình quản trị chiến lược. Phân tích và vận dụng được các mô hình quản trị chiến lược vào thực tiễn.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>1.1. Chiến lược</p> <p>1.1.1. Nguồn gốc của chiến lược</p> <p>1.1.2. Quan điểm về chiến lược</p> <p>1.1.3. Những đặc trưng cơ bản của chiến lược kinh doanh</p> <p>1.1.4. Vai trò của chiến lược</p> <p>1.2. Quản trị chiến lược và mô hình tổng quát các giai đoạn quản trị chiến lược</p> <p>1.2.1. Các quan niệm về quản trị chiến lược</p> <p>1.2.2. Vai trò của quản trị chiến lược</p> <p>1.2.3. Các cấp quản trị chiến lược</p> <p>1.2.4. Mô hình tổng quát các giai đoạn quản trị chiến lược và các</p>	3		[1] [2] [3] [4]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 1, mục 1.1 đến 1.2.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 1, trang 5-36.</p> <p>- Đọc tài liệu [3], chương 1, trang 7 - 21.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<i>giai đoạn quản trị chiến lược</i> <i>1.2.5. Những cạm bẫy trong quá trình ra quyết định chiến lược</i>				
	Bài tập: Xác định những sai lầm trong quá trình ra quyết định chiến lược.		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 50, trang 129 – 130.
2	Chương 2: Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh của doanh nghiệp Mục tiêu chương: Trình bày được khái lược về môi trường kinh doanh. Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh của doanh nghiệp. Nội dung cụ thể: 2.1. Môi trường kinh doanh và ảnh hưởng của nó <i>2.1.1. Môi trường kinh doanh</i> <i>2.1.2. Tác động của môi trường kinh doanh đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp</i>	3		[1] [2] [3]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.1.1 đến 2.1.2. - Đọc tài liệu [2], chương 3, 4 trang 49 - 62. - Đọc tài liệu [3], chương 2, trang 27 - 38.
	Bài tập: Xác định ảnh hưởng của môi trường bên ngoài đến hoạt động của doanh nghiệp.		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 18, trang 74 – 77
3	<i>2.1.2. Tác động của môi trường kinh doanh đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (tiếp)</i>	3		[1] [2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.1.2. - Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 63 – 100. - Nghiên cứu tài liệu [3], chương 2, trang 39 - 78.

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	Bài tập: Xác định ảnh hưởng của môi trường bên trong đến hoạt động của doanh nghiệp.		2		- Đọc tài liệu [4], tình huống 21, trang 81 – 83.
4	2.2. Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh 2.2.1. <i>Khái quát</i> 2.2.2. <i>Tạo lập hệ thống thông tin phục vụ cho công tác phân tích và dự báo chiến lược</i> 2.2.3. <i>Tổng hợp kết quả phân tích và dự báo</i> 2.2.4. <i>Phân tích cơ hội, nguy cơ, mạnh và yếu</i>	3		[1] [2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.2. - Đọc tài liệu [2], chương 9, trang 247 - 259. - Đọc tài liệu [3], chương 3, trang 80 - 128.
	Bài tập: Xây dựng ma trận SWOT cho doanh nghiệp.		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 23, trang 86 – 89.
5	Chương 3: Mục tiêu chiến lược và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp Mục tiêu chương: Trình bày được mục tiêu chiến lược và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Phân tích và lựa chọn được các lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Nội dung cụ thể: 3.1. Mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp 3.1.1. <i>Khái quát về hệ thống mục tiêu chiến lược</i> 3.1.2. <i>Các yêu cầu đối với hệ thống mục tiêu chiến lược</i> 3.1.3. <i>Các nhân tố ảnh hưởng đến việc hình thành hệ thống mục tiêu</i>	3		[1] [2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 3, mục 3.1. - Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 37– 48. - Đọc tài liệu [3], chương 4, trang 129 - 175.

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<i>chiến lược.</i> 3.1.4. Lựa chọn các mục tiêu chiến lược				
	Bài tập: Xác định mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 25, trang 104
6	3.2. Khái quát về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp 3.2.1. Khái niệm và quan điểm tạo lợi thế cạnh tranh 3.2.2. Những vũ khí cạnh tranh chủ yếu	3		[1] [2] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 3, mục 3.2.1 đến mục 3.2.2. - Đọc tài liệu [2], chương 5, trang 101– 118. - Ôn tập chuẩn bị thi giữa học phần.
	Bài tập: Xác định lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 22, trang 94
7	3.2.3. Tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp Kiểm tra giữa học phần	3		[1] [2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 3, mục 3.2.3. - Đọc tài liệu [2], chương 5, trang 118– 124. Làm bài thi giữa học phần
	Bài tập: Xác định lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp		2	[2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 23, trang 95.
8	Chương 4: Chiến lược cấp doanh nghiệp và cấp bộ phận doanh nghiệp Mục tiêu chương: Trình bày được các chiến lược cấp doanh nghiệp và cấp bộ phận doanh nghiệp. Phân tích làm rõ cơ sở của	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 4, mục 4.1. - Đọc tài liệu [2], chương 6 trang 125 - 162.

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<p>các chiến lược cạnh tranh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>4.1. Các chiến lược phát triển</p> <p>4.1.1. Chiến lược tăng trưởng</p> <p>4.1.2. Chiến lược ổn định</p> <p>4.1.3. Chiến lược cắt giảm</p>			[3] [4]	- Đọc tài liệu [3], chương 7, trang 249 - 270.
	<p>Bài tập: Xác định các chiến lược phát triển của doanh nghiệp</p>		2		<p>Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 33, trang 104 – 105.</p> <p>- Viết báo cáo thu hoạch</p>
9	<p>4.2. Chiến lược các bộ phận kinh doanh</p> <p>4.2.1. Chiến lược của các doanh nghiệp (bộ phận kinh doanh) nhỏ</p> <p>4.2.2. Chiến lược phù hợp với chu kỳ sống của sản phẩm</p> <p>4.3. Chiến lược cạnh tranh</p> <p>4.3.1. Cơ sở của các chiến lược cạnh tranh</p> <p>4.3.2. Các chiến lược cạnh tranh cơ bản</p>	3		[1] [2] [4]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 4, mục 4.2 đến 4.3.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 7 trang 163 – 200.</p> <p>- Đọc tài liệu [3], chương 7, trang 270 - 275.</p>
	<p>Bài tập: Xác định các chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp</p>		2		<p>Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 34, trang 107 – 109.</p>
10	<p>4.4. Các chiến lược chức năng</p> <p>4.4.1. Chiến lược marketing</p> <p>4.4.2. Chiến lược nguồn nhân lực.</p> <p>4.4.3. Chiến lược nghiên cứu và phát triển</p> <p>4.4.4. Chiến lược sản xuất</p> <p>4.4.5. Chiến lược mua sắm và dự trữ</p> <p>4.4.6. Chiến lược tài chính</p>	3		[1] [2] [3] [4]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 4, mục 4.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 8 trang 201 - 246.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	Bài tập: Xác định các chiến lược doanh nghiệp đang sử dụng.		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 53, trang 135 – 136.
11	Chương 5: Lựa chọn và tổ chức thực hiện chiến lược Mục tiêu chương: Xác định được yêu cầu, nhân tố ảnh hưởng, quy trình và mô hình lựa chọn chiến lược. Vận dụng được các mô hình phân tích và lựa chọn chiến lược cho doanh nghiệp. Nội dung cụ thể: 5.1. Lựa chọn chiến lược 5.1.1. Yêu cầu của lựa chọn chiến lược 5.1.2. Các nhân tố chính ảnh hưởng đến việc lựa chọn chiến lược 5.1.3. Quy trình lựa chọn chiến lược 5.1.4. Mô hình phân tích và lựa chọn chiến lược	3		[1] [2] [3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 5, mục 5.1. - Đọc tài liệu [2] chương 9 trang 259 - 266. - Đọc tài liệu [3], chương 5, trang 176 - 210.
	Bài tập: Sử dụng ma trận BCG để lựa chọn chiến lược cho doanh nghiệp.		2		- Nghiên cứu tài liệu [4], bài tập 1,2, trang 156 – 180
12	5.2. Tổ chức thực hiện chiến lược 5.2.1. Bản chất của tổ chức thực hiện chiến lược 5.2.2 Vai trò và ý nghĩa của tổ chức thực hiện chiến lược 5.2.3. Yêu cầu 5.2.4. Nội dung tiến hành tổ chức thực hiện chiến lược	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 5 mục 5.2. - Đọc tài liệu [2] chương 10 trang 267–314. - Đọc tài liệu [3], chương 8, trang 282 - 326.
	Bài tập: Sử dụng ma trận GE để lựa chọn chiến lược cho doanh nghiệp.		2	[3] [4]	- Nghiên cứu tài liệu [4], bài tập 6,7, trang 156 - 180

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
13	<p>Chương 6: Đánh giá và điều chỉnh chiến lược</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các mục đích và tiêu chuẩn, hình thức kiểm tra và đánh giá chiến lược. phân tích định hướng chiến lược doanh nghiệp. Vận dụng các tiêu chuẩn kiểm tra và đánh giá để đánh giá và điều chỉnh chiến lược.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>6.1. Mục đích của kiểm tra và đánh giá chiến lược</p> <p><i>6.1.1. Mục đích chung của công tác kiểm tra, đánh giá chiến lược</i></p> <p><i>6.1.2. Vị trí của công tác kiểm tra, đánh giá</i></p> <p><i>6.1.3. Các yêu cầu đối với công tác kiểm tra và đánh giá chiến lược</i></p> <p>6.2. Các tiêu chuẩn kiểm tra và đánh giá</p> <p><i>6.2.1. Các loại tiêu chuẩn</i></p> <p><i>6.2.2. Tính chất của các tiêu chuẩn kiểm tra, đánh giá chiến lược</i></p> <p>6.3. Hệ thống thông tin kiểm tra và đánh giá chiến lược</p> <p><i>6.3.1. Các hình thức kiểm tra, đánh giá chiến lược và hệ thống thông tin</i></p> <p><i>6.3.2. Đảm bảo cơ sở thông tin cho kiểm tra và đánh giá chiến lược</i></p> <p>6.4. Đánh giá và điều chỉnh chiến lược</p> <p><i>6.4.1. Quá trình đánh giá chiến lược</i></p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p> <p>[4]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 6, mục 6.1 đến mục 6.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 11, 12 trang 315 – 353.</p> <p>- Đọc tài liệu [3], chương 9, trang 328 - 359.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<p>6.4.2. Điều chỉnh chiến lược</p> <p>Bài tập: Xác định tiêu chuẩn kiểm tra</p>		2		<p>- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 33, trang 102 - 103.</p>
14	<p>Chương 7: Chiến lược toàn cầu hóa của doanh nghiệp</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các nội dung tổng quan về việc mở rộng hoạt động trong môi trường toàn cầu hoá. Phân tích được các chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế. Lựa chọn được các phương thức phát triển quốc tế.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>7.1. Tổng quan về việc mở rộng hoạt động trong môi trường toàn cầu hóa</p> <p>7.1.1. Những lợi ích thu được từ việc phát triển các hoạt động ra thị trường thế giới</p> <p>7.1.2. Phân tích môi trường kinh doanh quốc tế</p> <p>7.1.3. Môi trường luật pháp - chính trị của nước sở tại</p> <p>7.1.4. Chuỗi giá trị và các chiến lược trong môi trường toàn cầu</p> <p>7.2. Chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế</p> <p>7.2.1. Các cách tiếp cận chiến lược phát triển quốc tế</p> <p>7.2.2. Chiến lược cạnh tranh trong môi trường quốc tế</p> <p>Bài tập: Xác định chiến lược cạnh</p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p> <p>[4]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 7, mục 7.1 đến 7.2.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 13 trang 383 – 401.</p> <p>- Đọc tài liệu [4], tình huống 35, trang 107 – 108.</p> <p>- Nghiên cứu tài</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	tranh trong môi trường quốc tế.				liệu [4], tình huống 28, trang 98 - 99.
15	<p>7.3. Lựa chọn phương thức phát triển quốc tế</p> <p>7.3.1. Xuất khẩu</p> <p>7.3.2. Bán giấy phép</p> <p>7.3.3. Bán quyền kinh doanh</p> <p>7.3.4. Liên doanh</p> <p>7.3.5. Đầu tư trực tiếp</p> <p>7.3.6. Các nhân tố tác động đến việc lựa chọn phương thức phát triển quốc tế</p> <p>7.4. Các liên minh chiến lược toàn cầu</p> <p>7.4.1. Khái niệm</p> <p>7.4.2. Lợi thế và bất lợi của các liên minh chiến lược</p> <p>7.4.3. Hoàn thiện liên minh chiến lược</p>	3			<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 7, mục 7.3 đến 7.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 13 trang 402 – 414.</p>
	Bài tập: Xác định các phương thức phát triển quốc tế của doanh nghiệp.		2		<p>- Nghiên cứu tài liệu [4], tình huống 27, trang 97 – 98.</p> <p>- Viết báo cáo thu hoạch</p>

Hải Dương, ngày 19 tháng 8 năm 2016



TS. Phí Đăng Tuệ

TRƯỜNG KHOA

Nguyễn Thị Nhân

TRƯỞNG BỘ MÔN

Tô Thu thủy