

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SAO ĐỎ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

Số tín chỉ: 2

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế xã hội

Năm 2022

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế xã hội

- Tên học phần:** Khởi nghiệp kinh doanh
- Mã học phần:** KHXH 002
- Số tín chỉ:** 2 (2,0)
- Trình độ cho sinh viên:** Năm thứ ba
- Phân bổ thời gian**
 - Lên lớp: 30 giờ lý thuyết, 0 giờ thực hành
 - Tự học: 60 giờ
- Điều kiện tiên quyết:** Không có
- Giảng viên**

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	ThS. Nguyễn Thị Huệ	0984152429	nguyenth hue85dhsd@gmail.com
2	ThS. Vũ Thị Hương	0977244097	huongvudhsd20102014@gmail.com
3	ThS. Nguyễn Thị Thủy	0978936919	Nguyenthuy1216@gmail.com

8. Mô tả nội dung của học phần

Học phần Khởi nghiệp kinh doanh cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản và cần thiết trong lĩnh vực kinh doanh như: thảo luận về vấn đề quản trị doanh nghiệp mới, phân tích các đặc điểm doanh nghiệp, quản trị tính sáng tạo và tạo dựng một doanh nghiệp thành công. Phương pháp hình thành ý tưởng kinh doanh, cách thức xây dựng bản kế hoạch và triển khai hoạt động kinh doanh. Cung cấp những kỹ năng cơ bản về thiết lập các mối quan hệ trong doanh nghiệp.

9. Mục tiêu và chuẩn đầu ra học phần

9.1. Mục tiêu

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

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	Mức độ theo thang đo Bloom	Đáp ứng mục tiêu của CTĐT
MT1	Kiến thức		
MT1.1	Trình bày được các kiến thức cơ bản về tư duy khởi nghiệp kinh doanh, phương thức, quy trình, chiến lược khởi nghiệp kinh doanh, chuẩn bị các điều kiện cần	2	[1.2.1.1a]

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	Mức độ theo thang đo Bloom	Đáp ứng mục tiêu của CTĐT
	thiết để trở thành chủ doanh nghiệp.		
MT1.2	Hiểu được phương pháp hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh, cách thức lập một bản kế hoạch kinh doanh, triển khai tạo lập doanh nghiệp, đảm bảo các nguồn lực cần thiết để phát triển doanh nghiệp.	2	[1.2.1.1a]
MT2	Kỹ năng		
MT2.1	Phân tích được môi trường kinh doanh, tư duy, suy luận logic, hợp lý và khoa học để chỉ ra những rủi ro có thể xảy ra trong kinh doanh. Có tư duy và khát vọng của doanh nhân, có định hướng nghề nghiệp trong tương lai.	4	[1.2.2.2]
MT2.2	Vận dụng được lý thuyết để xử lý và giải quyết bài tập tình huống gặp phải trong kinh doanh.	3	
MT3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
MT3.1	Vận dụng được các kiến thức đã học về khởi nghiệp kinh doanh để có thể làm việc độc lập, làm việc theo nhóm và có ý thức chịu trách nhiệm trong công việc.	3	[1.2.3.1]
MT3.2	Phân tích mọi vấn đề xoay quanh doanh nghiệp để định hướng, lập kế hoạch, điều phối, quản lý, hướng dẫn, giám sát, đánh giá và đưa ra kết luận cho các công việc thuộc chuyên môn nghề nghiệp một cách chính xác, minh bạch.	4	[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 CDR học phần	Mức độ theo thang đo Bloom	Đáp ứng CDR của CTĐT
CDR1	Kiến thức		
CDR1.1	Phân tích được nội dung tư duy khởi nghiệp, phương thức, quy trình và chiến lược khởi nghiệp kinh doanh.	4	[2.1.4]
CDR1.2	Phân biệt được điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở thành chủ doanh nghiệp, hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh.	4	
CDR1.3	Phân tích được nội dung lập kế hoạch kinh doanh, triển khai việc tạo lập doanh nghiệp.	4	
CDR1.4	Phân tích các nguồn lực cần thiết cho một doanh nghiệp mới, nguồn tài chính cần thiết cho doanh nghiệp.	4	
CDR1.5	Phân tích nội dung marketing ở doanh nghiệp mới, thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh và xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp.	4	
CDR2	Kỹ năng		
CDR2.1	Phân tích được tư duy khởi nghiệp, phương thức, quy trình, chiến lược, điều kiện để trở thành chủ doanh nghiệp.	4	[2.2.5]
CDR2.2	Vận dụng kiến thức đã học để hình thành ý tưởng kinh doanh, xây dựng được nội dung cơ bản của bản kế hoạch kinh doanh, hình thành kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh và triển khai việc tạo lập doanh nghiệp.	4	
CDR2.3	Phân tích được nội dung đảm bảo các nguồn lực cần thiết, tài chính và phương án marketing cho doanh nghiệp mới.	4	
CDR2.4	Phân tích được các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh, xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp.	4	
CDR3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
CDR3.1	Vận dụng kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp kinh doanh đã học để làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối	4	[2.3.2] [2.3.3] [2.3.4]

CDR học phần	Mô tả CDR học phần	Mức độ theo thang đo Bloom	Đáp ứng CDR của CTĐT
	với nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi.		
CDR3.2	Phân tích nội dung công việc trong kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh để hướng dẫn, giám sát người khác cùng thực hiện nhiệm vụ chuyên môn.	4	
CDR3.3	Phân tích định hướng, đưa ra kết luận và bảo vệ ý tưởng khởi nghiệp kinh doanh.	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											
		CĐR1					CĐR2				CĐR3		
		CĐR 1.1	CĐR 1.2	CĐR 1.3	CĐR 1.4	CĐR 1.5	CĐR 2.1	CĐR 2.2	CĐR 2.3	CĐR 2.4	CĐR 3.1	CĐR 3.2	CĐR 3.3
1	Chương 1. Tư duy khởi nghiệp kinh doanh 1.1. Kinh doanh 1.2. Khởi nghiệp kinh doanh 1.3. Tư duy khởi nghiệp kinh doanh	4					4				4	4	4
2	Chương 2. Nghề kinh doanh và doanh nhân trong nền kinh tế thị trường 2.1. Đặc trưng của nghề kinh doanh 2.2. Những vấn đề cơ bản về doanh nhân 2.3. Chuẩn bị trở thành doanh nhân	4					4				4	4	4
3	Chương 3. Hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh 3.1. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của bản thân 3.2. Xác định cầu thị trường 3.3. Xác định và lựa chọn ý tưởng kinh doanh 3.4. Mô tả bước đầu hoạt động kinh doanh		4				4				4	4	4
4	Chương 4. Lập kế hoạch kinh doanh 4.1. Những vấn đề cơ bản 4.2. Nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh 4.3. Một số kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh			4				4			4	4	4
5	Chương 5. Triển khai việc tạo lập doanh nghiệp 5.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp 5.2. Triển khai hoạt động kinh doanh				4				4		4	4	4
6	Chương 6. Thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh 6.1. Khái lược về các mối quan hệ kinh doanh 6.2. Thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp 6.3. Thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô					4				4	4	4	4

11. Đánh giá học phần

11.1. Ma trận phương pháp kiểm tra đánh giá với chuẩn đầu ra học phần

STT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Phương pháp kiểm tra đánh giá (Hình thức, thời gian, thời điểm)	CĐR của học phần			Ghi chú
					CĐR1	CĐR2	CĐR3	
1	Điểm kiểm tra thường xuyên; điểm đánh giá nhận thức và thái độ; điểm chuyên cần.	01 điểm	20%	+ Hình thức: Vấn đáp. + Thời điểm: Các giờ học trên lớp.	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR1.4, CĐR1.5.	CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2.	Trung bình cộng các điểm đánh giá
2	Điểm kiểm tra giữa học phần.	01 điểm	30%	+ Hình thức: Trắc nghiệm; + Thời gian: 50 phút; + Thời điểm: Giờ học 19 trên lớp.	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3.	CĐR2.1, CĐR2.2.	CĐR3.1, CĐR3.2.	01 bài kiểm tra
3	Điểm thi kết thúc học phần.	01 điểm	50%	+ Hình thức: Trắc nghiệm; + Thời gian: 50 phút; + Thời điểm: Theo lịch thi học kỳ.	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR1.4, CĐR1.5.	CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2.	01 bài thi

11.2. Cách tính điểm học phần

Điểm học phần là trung bình cộng các điểm thành phần đã nhân trọng số. Tính theo thang điểm 10, làm tròn đến một chữ số thập phân. Sau đó chuyển thành thang điểm chữ và thang điểm 4.

12. Yêu cầu học phần

- Ý thức, thái độ học tập: Sinh viên đi học đầy đủ, đúng giờ, không bỏ giờ, nghỉ học có phép, có thái độ tích cực trong giờ học, có đóng góp ý kiến xây dựng bài, có tinh thần tự học, hỗ trợ bạn cùng lớp trong học tập, tổ chức học nhóm.

- Về nghiên cứu tài liệu: Sinh viên đọc trước tài liệu theo hướng dẫn của giảng viên trước khi đến lớp.

- Kiểm tra đánh giá: Sinh viên phải hoàn thành các bài tập được giao, đạt chất lượng theo yêu cầu của giảng viên; tham gia đầy đủ, đạt chất lượng các bài kiểm tra trên lớp và thi kết thúc học phần.

13. Tài liệu phục vụ học phần

- Tài liệu chính:

[1]- Đại học Sao Đỏ (2022), *Khởi nghiệp kinh doanh*.

[2]- PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền, TS. Ngô Thị Việt Nga (2020), *Giáo trình Khởi sự kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

- Tài liệu tham khảo:

[3]- Đinh Việt Hòa (2012), *Tinh thần Khởi nghiệp Kinh doanh*, NXB Đại học quốc gia Hà Nội.

14. Nội dung chi tiết học phần và phương pháp dạy-học

TT	Nội dung giảng dạy	Số giờ	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
1	<p>Chương 1. Tư duy khởi nghiệp kinh doanh Mục tiêu chương: Trình bày được nội dung cơ bản về kinh doanh, khái niệm, lý do, vai trò khởi nghiệp kinh doanh, nhận thức về tác động của môi trường đến khởi nghiệp, tư duy khởi nghiệp. Nội dung cụ thể: 1.1. Kinh doanh 1.1.1. Khái niệm 1.1.2. Các vấn đề cơ bản của kinh doanh 1.1.2.1. Sản phẩm/dịch vụ kinh doanh 1.1.2.2. Phương thức kinh doanh 1.2. Khởi nghiệp kinh doanh 1.2.1. Khái niệm 1.2.2. Lý do khởi nghiệp kinh doanh 1.2.3. Vai trò của khởi nghiệp kinh doanh 1.3. Tư duy khởi nghiệp kinh doanh 1.3.1. Khái niệm và vai trò 1.3.2. Hình thành tư duy khởi nghiệp kinh doanh đúng</p>	2 (2LT, 0TH)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm - Giảng viên: + Giải thích những vấn đề liên quan đến tư duy khởi nghiệp kinh doanh. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + Nhận xét, kết luận, đánh giá. - Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 1; [2]: Chương 1, trang 15-57. + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 1, câu hỏi ôn tập chương.</p>	CDR1.1, CDR2.1, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.
	<p>Chương 2. Nghề kinh doanh và doanh nhân trong nền kinh tế thị trường Mục tiêu chương: Trình bày được nội</p>	5 (5LT, 0TH)	<p>Thuyết trình; Phương pháp động não; Tổ chức học theo nhóm</p>	CDR1.1, CDR2.1, CDR3.1,

TT	Nội dung giảng dạy	Số giờ	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
2	<p>dung đặc trưng của nghề kinh doanh, những vấn đề cơ bản về doanh nhân, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở thành doanh nhân.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>2.1. Đặc trưng của nghề kinh doanh</p> <p>2.1.1. Nghề kinh doanh - một nghề cần trí tuệ</p> <p>2.1.2. Nghề kinh doanh - một nghề cần nghệ thuật</p> <p>2.1.3. Nghề kinh doanh - một nghề cần có một chút “may mắn”</p> <p>2.2. Những vấn đề cơ bản về doanh nhân</p> <p>2.2.1. Tư chất của một nhà kinh doanh sẽ thành đạt</p> <p>2.2.2. Những vấn đề cơ bản về doanh nhân</p> <p>2.3. Chuẩn bị trở thành doanh nhân</p> <p>2.3.1. Chuẩn bị các tố chất cần thiết</p> <p>2.3.2. Chuẩn bị các kiến thức cần thiết</p>		<p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích nội dung liên quan đến điều kiện cần thiết để trở thành chủ doanh nghiệp.</p> <p>+ Nêu vấn đề cần giải quyết.</p> <p>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</p> <p>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu:</p> <p>[1]: Chương 2;</p> <p>[2]: Chương 3;</p> <p>[3]: Chương 1, trang 11-39.</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 2, câu hỏi ôn tập chương.</p>	CĐR3.2, CĐR3.3.
3	<p>Chương 3. Hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được nội dung đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, xác định cầu thị trường, xác định ý tưởng kinh doanh và mô tả bước đầu hoạt động kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>3.1. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của bản thân</p> <p>3.1.1. Nội dung cần đánh giá</p> <p>3.1.2. Phương pháp tiến hành</p> <p>3.2. Xác định cầu thị trường</p> <p>3.2.1. Cách làm</p> <p>3.2.2. Nội dung chủ yếu</p> <p>3.3. Xác định và lựa chọn ý tưởng kinh doanh</p> <p>3.3.1. Viễn cảnh tương lai cuộc sống</p>	7 (7LT, 0TH)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</p> <p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh.</p> <p>+ Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</p> <p>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</p> <p>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu:</p> <p>[1]: Chương 3;</p> <p>[2]: Chương 4.</p>	CĐR1.2, CĐR2.1, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số giờ	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
	bản thân 3.3.2. Mô tả ý tưởng kinh doanh 3.4. Mô tả bước đầu hoạt động kinh doanh 3.4.1. Ngành kinh doanh 3.4.2. Doanh nghiệp		+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 3, câu hỏi ôn tập chương.	
4	Chương 4. Lập kế hoạch kinh doanh Mục tiêu chương: Trình bày được khái lược về kế hoạch kinh doanh, kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh. Các bộ phận chủ yếu cấu thành lên một bản kế hoạch kinh doanh. Nội dung cụ thể: 4.1. Những vấn đề cơ bản 4.1.1. Khái niệm và phân loại kế hoạch kinh doanh 4.1.2. Mục đích của việc soạn thảo kế hoạch kinh doanh 4.1.3. Kết cấu điển hình của một bản kế hoạch kinh doanh 4.2. Nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh 4.2.1. Trang bìa ngoài 4.2.2. Mục lục 4.2.3. Tóm tắt 4.2.4. Phân tích ngành, khách hàng và đối thủ cạnh tranh 4.2.5. Mô tả công ty và sản phẩm 4.2.6. Kế hoạch marketing 4.2.7. Kế hoạch sản xuất/tác nghiệp 4.2.8. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp 4.2.9. Nhóm đồng sáng lập và điều hành doanh nghiệp 4.2.10. Các rủi ro chủ yếu và biện pháp đối phó 4.2.11. Kế hoạch nhân sự 4.2.12. Kế hoạch tài chính	9 (8LT, 0TH, 1KT)	Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm - Giảng viên: + Giải thích những vấn đề liên quan đến việc lập một bản kế hoạch kinh doanh. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + Nhận xét, kết luận, đánh giá. - Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 4; [2]: Chương 5; [3]: Chương 3, trang 89-134. + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 4, câu hỏi ôn tập chương. + Làm bài kiểm tra giữa học phần.	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR3.1, CĐR3.2.

TT	Nội dung giảng dạy	Số giờ	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
	4.2.13. Các phụ lục 4.3. Một số kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh 4.3.1. Lưu ý về nội dung kế hoạch kinh doanh 4.3.2. Lưu ý về hình thức trình bày văn bản kế hoạch kinh doanh 4.3.3. Một số kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh Kiểm tra giữa học phần			
5	Chương 5. Triển khai việc tạo lập doanh nghiệp Mục tiêu chương: Trình bày được nội dung lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp, lựa chọn hình thức pháp lý, xây dựng triết lý kinh doanh. Tiến hành các thủ tục pháp lý tạo lập doanh nghiệp. Các lựa chọn chủ yếu tạo cơ sở vật chất - kỹ thuật cho doanh nghiệp. Thiết kế cấu trúc tổ chức doanh nghiệp. Nội dung cụ thể: 5.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp 5.1.1. Lập kế hoạch hành động tạo lập doanh nghiệp 5.1.2. Lựa chọn hình thức tạo lập doanh nghiệp 5.1.3. Tạo lập doanh nghiệp theo hình thức lựa chọn 5.1.4. Mua lại công ty đang hoạt động 5.1.5. Nhượng quyền kinh doanh 5.2. Triển khai hoạt động kinh doanh 5.2.1. Tổ chức bộ máy quản trị nhân sự 5.2.2. Thiết kế trụ sở và mua sắm trang thiết bị văn phòng 5.2.3. Thiết lập các mối quan hệ bạn hàng 5.2.4. Quản trị hoạt động kế toán và	4 (4LT, 0TH)	Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm - Giảng viên: + Giải thích những vấn đề liên quan đến triển khai việc tạo lập doanh nghiệp. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + Nhận xét, kết luận, đánh giá. - Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 5; [2] Chương 6. + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 5, câu hỏi ôn tập chương.	CĐR1.4, CĐR2.3, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số giờ	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
	chi phí			
6	<p>Chương 6. Thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được nội dung khái lược về các mối quan hệ kinh doanh, thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp, thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>6.1. Khái lược về các mối quan hệ kinh doanh</p> <p>6.1.1. Khái niệm</p> <p>6.1.2. Đặc điểm của các mối quan hệ kinh doanh</p> <p>6.1.3. Các hình thức liên kết chủ yếu giữa các chủ thể kinh doanh</p> <p>6.2. Thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp</p> <p>6.2.1. Sự cần thiết phải thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp</p> <p>6.2.2. Kỹ năng thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp</p> <p>6.3. Thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô</p> <p>6.3.1. Khái lược</p> <p>6.3.2. Các mối quan hệ phổ biến</p>	3 (3LT, 0TH)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</p> <p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến việc thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh.</p> <p>+ Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</p> <p>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</p> <p>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 6; [2]: Chương 10.</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 6, câu hỏi ôn tập chương.</p>	CĐR1.5, CĐR2.4, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.

Hải Dương, ngày 09 tháng 8 năm 2022

**KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN



TS. Nguyễn Thị Kim Nguyễn

Nguyễn Minh Tuấn

Nguyễn Thị Ngọc Mai