

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SAO ĐỎ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ GIÁ TRONG DOANH NGHIỆP

Số tín chỉ : 2

Hệ đào tạo : **ĐẠI HỌC**

Ngành : Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành

Năm 2022

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành: Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành

1. Tên học phần: Quản trị giá trong doanh nghiệp

2. Mã học phần: QTDVDL 025

3. Số tín chỉ: 2 (2.0)

4. Trình độ cho sinh viên: Năm thứ 3

5. Phân bố thời gian

- Lên lớp: 30 giờ lý thuyết, 0 giờ thực hành

- Tự học: 60 giờ.

6. Điều kiện tiên quyết: Sinh viên học xong các học phần thuộc khối kiến thức cơ sở ngành.

7. Giảng viên

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	ThS. Nguyễn Thị Sao	0977.125.495	Maisaobms@gmail.com
2	ThS. Nguyễn Thị Hương Huyền	0989.836.345	Huyentb2010@gmail.com

8. Mô tả nội dung của học phần

Học phần bao gồm 4 bài với mục đích cung cấp cho sinh viên kiến thức tổng quan về dịch vụ hội nghị hội thảo, kế hoạch tổ chức và điều hành dịch vụ hội nghị, hội thảo. Quản lý được các chi phí và doanh thu từ dịch vụ hội nghị hội thảo, quy trình phục vụ các loại hình hội nghị, hội thảo.

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	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bố mục tiêu học phần trong CTĐT
MT1	Kiến thức		
MT1.1	Trang bị cho sinh viên các khái niệm để nhận biết các vai trò của giá cả trong nền kinh tế thị trường, cũng như nắm vững được các nền tảng, nguyên lý, công cụ và quy định giá sản phẩm,	3	[1.2.1.2.c]

MT1.2	Nêu được các phương pháp đánh giá theo chi phí, theo nhu cầu thị trường và theo cạnh tranh.	3	[1.2.1.2.c]
MT2	Kỹ năng		
MT2.1	Phân tích, đánh giá được các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến việc định giá của một doanh nghiệp.	3	[1.2.2.1]
MT2.2	Nhận thức rõ các yếu tố ảnh hưởng đến các quyết định về giá của một doanh nghiệp từ đó thấy được tính phức tạp của việc định giá sản phẩm.	4	[1.2.2.3]
MT2.3	Hoạch định và triển khai thực thi, đo lường đánh giá được hoạt động quản trị giá ở cấp độ chiến lược cho doanh nghiệp.	4	
MT3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
MT3.1	Có năng lực làm việc độc lập, làm việc theo nhóm và chịu trách nhiệm trong công việc.	4	[1.2.3.1]
MT3.2	Có ý thức rèn luyện tác phong công nghiệp trong lao động, ý thức nghề nghiệp và năng lực định hướng, lập kế hoạch, điều phối, quản lý, hướng dẫn, giám sát, đánh giá và đưa ra kết luận các công việc thuộc chuyên môn nghề nghiệp.	4	[1.2.3.3]

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	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bổ mục tiêu học phần trong CTĐT
CDR1	Kiến thức		
CDR1.1	Nắm bắt được những kiến thức về quản trị giá trong doanh nghiệp	2	[2.1.3]
CDR1.2	Hoạch định và triển khai thực thi, đo lường đánh giá được hoạt động quản trị giá ở cấp độ chiến lược cho doanh nghiệp.	3	[2.1.4]
CDR2	Kỹ năng		
CDR2.1	Phát triển kỹ năng phân tích, đánh giá một cách nhanh chóng, đưa ra các giải pháp về quản trị giá và các hoạt động marketing của doanh nghiệp.	3	[2.2.3]
CDR2.2		4	

CDR học phần	Mô tả	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bổ mục tiêu học phần trong CTĐT
CDR2.3	Có phương pháp định giá bán lẻ hàng tiêu dùng. Các chiến thuật giá áp dụng trong các doanh nghiệp.	4	
CDR2.4	Hoạch định và triển khai thực thi hoạt động quản trị giá ở cấp độ chiến thuật cho doanh nghiệp.	4	
CDR3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
CDR3.1	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi.	4	[2.3.1]
CDR3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát người khác cùng thực hiện bài tập được giao Hiểu rõ và thực hiện đúng quy trình công việc trong quá trình thực hiện.	4	[2.3.2]

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

Bài số	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần							
		CDR1		CDR2				CDR3	
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2
1	Chương 1. Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp 1.1. Các tên gọi của giá và khái niệm giá cả 1.2. Vai trò của giá cả trong hoạt động kinh doanh 1.3. Các yếu tố tác động tới quyết định giá trong doanh nghiệp 1.4. Khái quát về quản trị giá	2		3	4	3	4	4	3
2	Chương 2. Xác định và phân tích chi phí trong định giá	3	3		4	4		3	4

Bài số	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần							
		CDR1		CDR2				CDR3	
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2
	2.1. Khái quát về chi phí sản xuất kinh doanh 2.2. Vai trò của chi phí trong định giá và quản lý 2.3. Xác định chi phí làm cơ sở thiết lập giá cơ bản								
3	Chương 3. Phân tích tài chính trong định giá 3.1. Khái quát về phân tích tài chính trong định giá 3.2. Phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn 3.3. Phân tích sản lượng hòa vốn trong trường hợp định giá phản ứng với đối thủ cạnh tranh	2		3	4	3	2	4	
4	Chương 4. Phân tích cầu thị trường và hành vi 4.1. Khái quát về cầu thị trường 4.2. Mối liên hệ qua lại giữa cầu và giá 4.3. Hiểu biết về hành vi khách hàng trong định giá		2	4	4	3	3	4	
5	Chương 5. Tâm lý tiêu dung và định giá 5.1. Tâm lý tiêu dung và xu hướng ảnh hưởng tới nhận thức về giá và hành vi mua 5.2. Nhận thức của người tiêu dung và sự khác biệt giá	2		3		4	3		3

Bài số	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần							
		CĐR1		CĐR2				CĐR3	
		CĐR 1.1	CĐR 1.2	CĐR 2.1	CĐR 2.2	CĐR 2.3	CĐR 2.4	CĐR 3.1	CĐR 3.2
	5.3. Định hình giá tham khảo 5.4. Sự ảnh hưởng của việc định hình nhận thức về giá 5.5. Định giá sản phẩm có tính xác suất								

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	CĐR của học phần			Ghi chú
					CĐR1	CĐR2	CĐR3	
1	Điểm thường xuyên, đánh giá nhận thức, thái độ thảo luận, chuyên cần của sinh	01 điểm	20%	Đánh giá nhận thức và thái độ tham gia thảo luận; đánh giá phần bài tập; chuyên cần: Vấn đáp.	CĐR1.2, CĐR1.4	CĐR2.1, CĐR2.3.	CĐR3.1, CĐR3.2	Điểm trung bình của các lần đánh giá
2	Kiểm tra giữa học phần	01 điểm	30%	Tự luận 90 phút	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR1.4.	CĐR2.1, CĐR 2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3, CĐR3.4.	
3	Thi kết thúc học phần	01 điểm	50%	Tự luận 90 phút		CĐR2.1, CĐR 2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3, CĐR3.4.	

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

Sinh viên thực hiện những yêu cầu sau:

- Tham gia tối thiểu 80% số giờ học trên lớp dưới sự hướng dẫn của giảng viên.

- Đọc và nghiên cứu tài liệu phục vụ học phần, hoàn thành các bài tập cá nhân và bài tập nhóm.

- Chủ động ôn tập theo đề cương ôn tập được giảng viên cung cấp.

- Tham gia kiểm tra giữa học phần, thi kết thúc học phần.

- Dụng cụ học tập: Bản đồ, vở ghi, bút, thước kẻ,...

13. Tài liệu phục vụ học phần

- **Tài liệu chính:**

[1] – Vũ Minh Đức (2019), *Giáo trình Quản trị giá trong doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

- **Tài liệu tham khảo**

[2] Phan Ngọc Huyền, *Tính phí trong kinh doanh* (2008) , NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

[3] Đinh Thị Như (2013), *Giáo trình Kinh tế du lịch khách sạn*, NXB Hà Nội.

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

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
1	<p>Chương 1. Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp</p> <p>Mục tiêu chương: Cung cấp các khái niệm về giá, các vai trò của giá trong hoạt động kinh doanh và các yếu tố tác động yếu tố quyết định giá trong hoạt động của doanh nghiệp.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>1.1. Các tên gọi của giá và khái niệm giá cả</p> <p>1.2. Vai trò của giá cá trong hoạt động kinh doanh</p> <p>1.3. Các yếu tố tác động tới quyết định giá trong doanh nghiệp</p> <p>1.4. Khái quát về quản trị giá</p>	4 (4LT, TH)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</p> <p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích các khái niệm.</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>+ GV nhận xét, đánh giá và kết luận.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>- Nghiên cứu tài liệu [1] chương 1 1 mục 1.1. đến 1.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 1 trang 1 – 5, tài liệu [3] chương 1 trang 3 – 7</p>	CĐR1.1, CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4, CĐR3.1, CĐR3.2.
	<p>Chương 2. Xác định và phân tích chi phí trong định</p>	6 (6 LT,	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ</p>	CĐR1.1, CĐR1.2,

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>giá</p> <p>Mục tiêu chương: Chương học nêu lên được các nội dung về chi phí sản xuất kinh doanh, vai trò của chi phí trong định giá và quản lý. Từ đó xác định chi phí làm cơ sở cho giá bán trong kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể: 2.1. Khái quát về chi phí sản xuất kinh doanh 2.2. Vai trò của chi phí trong định giá và quản lý 2.3. Xác định chi phí làm cơ sở thiết lập giá cơ bản</p>	0TH)	<p>chức học theo nhóm</p> <p>- Giảng viên: + Giải thích các nội dung. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + GV nhận xét, đánh giá và kết luận.</p> <p>- Sinh viên: - Nghiên cứu tài liệu [1] chương 2 mục 2.1. - Đọc tài liệu [2] trang 31 – 32.</p>	CDR2.2, CDR2.3, CDR3.1, CDR3.2.
	<p>Chương 3. Phân tích tài chính trong định giá</p> <p>Mục tiêu chương:</p> <p>Nội dung cụ thể: 3.1. Khái quát về phân tích tài chính trong định giá 3.2. Phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn 3.3. Phân tích sản lượng hòa vốn trong trường hợp định giá phản ứng với đối thủ cạnh tranh</p>	6 (6LT, 0TH)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</p> <p>- Giảng viên: + Giải thích các khái niệm. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + GV nhận xét, đánh giá và kết luận.</p> <p>- Sinh viên: - Nghiên cứu tài liệu [1] bài 3 mục 2.1 - Đọc tài liệu [2] trang 46– 48 + Làm bài kiểm tra nghiêm túc.</p>	CDR1.1, CDR2.1, CDR2.2, CDR2.3, CDR2.4, CDR3.1.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>Chương 4. Phân tích cầu thị trường và hành vi Mục tiêu chương: Nội dung cụ thể:</p> <p>4.1. Khái quát về cầu thị trường 4.2. Mối liên hệ qua lại giữa cầu và giá 4.3. Hiểu biết về hành vi khách hàng trong định giá</p>	<p>8 (6 LT, 0TH, 2KT)</p>	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm - Giảng viên: + Giải thích các khái niệm. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + GV nhận xét, đánh giá và kết luận. - Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: - Nghiên cứu tài liệu [1] bài 4 mục 4.1. - Đọc tài liệu [2] trang 60 – 62.</p>	<p>CĐR1.2, CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4, CĐR3.1.</p>
	<p>Chương 5. Tâm lý tiêu dùng và định giá Mục tiêu chương: Nêu rõ tâm lý tiêu dùng, xu hướng ảnh hưởng tới nhận thức về giá và hành vi tiêu dùng. Từ đó định hình được Các yếu tố ảnh hưởng giá và định giá sản phẩm trong doanh nghiệp. Nội dung cụ thể:</p> <p>5.1. Tâm lý tiêu dùng và xu hướng ảnh hưởng tới nhận thức về giá và hành vi mua 5.2. Nhận thức của người tiêu dùng và sự khác biệt giá</p>	<p>6 (6LT, 0TH).</p>	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm - Giảng viên: + Giải thích các khái niệm. + Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm. + GV nhận xét, đánh giá và kết luận. - Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: - Nghiên cứu tài liệu [1] chương 5 mục 5.1 đến 5.5. - Đọc tài liệu [3] Nội dung</p>	

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	5.3. Định hình giá tham khảo 5.4. Sự ảnh hưởng của việc định hình nhận thức về giá 5.5. Định giá sản phẩm có tính xác suất		3.1 – 3.5.	

Hải Dương, ngày 9 tháng 8 năm 2022

**KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN



TS. Nguyễn Thị Kim Nguyễn

Nguyễn Đăng Tiến

Nguyễn Thị Hương Huyền