

**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: Dùng chung cho các ngành**

**Năm 2022**

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Dùng chung cho các ngành

- 1. Tên học phần:** Khởi nghiệp kinh doanh
- 2. Mã học phần:** KHXH 002
- 3. Số tín chỉ:** 2 (2,0)
- 4. Trình độ cho sinh viên:** Năm thứ nhất
- 5. Phân bố thời gian**
  - Lên lớp: 30 tiết lý thuyết, 0 tiết thực hành
  - Tự học: 60 giờ
- 6. Điều kiện tiên quyết:** Không có
- 7. 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 tái lập 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	Đáp ứng mục tiêu của CTĐT
MT1	<b>Kiến thức</b>		
MT1.1	Trình bày được các kiến thức cơ bản về tư duy khởi sự kinh doanh, phương thức, quy trình, chiến lược khởi sự kinh doanh, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở	2	[1.2.1.1a]

<b>Mục tiêu</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Mức độ theo thang đo Bloom</b>	<b>Đáp ứng mục tiêu của CTĐT</b>
	thành nghiệp chủ.		
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]
<b>MT2</b>	<b>Kỹ năng</b>		
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 và 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	
<b>MT3</b>	<b>Mức tự chủ và trách nhiệm</b>		
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:

<b>CDR học phần</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Mức độ theo thang đo Bloom</b>	<b>Đáp ứng mục tiêu của CTĐT</b>
<b>CDR1</b>	<b>Kiến thức</b>		

<b>CDR học phần</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Mức độ theo thang đo Bloom</b>	<b>Đáp ứng mục tiêu của CTĐT</b>
CĐR1.1	Phân tích được nội dung tư duy khởi sự, phương thức, quy trình và chiến lược khởi sự kinh doanh.	4	[2.1.4]
CĐR1.2	Phân biệt được điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở thành nghiệp chủ, hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh.	4	
CĐR1.3	Phân tích được nội dung lập kế hoạch kinh doanh, triển khai việc tạo lập doanh nghiệp.	4	
CĐR1.4	Phân tích các nguồn lực cần thiết cho một doanh nghiệp mới, nguồn tài chính cần thiết cho doanh nghiệp.	4	
CĐR1.5	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	
<b>CĐR2</b>	<b>Kỹ năng</b>		
CĐR2.1	Phân tích được tư duy khởi sự, phương thức, quy trình, chiến lược, điều kiện để trở thành nghiệp chủ.	4	[2.2.5]
CĐR2.2	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 và hình thành kỹ năng soạn thảo kế hoạch kinh doanh và triển khai việc tạo lập doanh nghiệp.	4	
CĐR2.3	Phân tích được nội dung đảm bảo các nguồn lực cần thiết, tài chính và phương án marketing cho doanh nghiệp mới.	4	
CĐR2.4	Phân tích được các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh, xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp.	4	
<b>CĐR3</b>	<b>Mức tự chủ và trách nhiệm</b>		
CĐR3.1	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 với nhóm trong điều kiện làm việc thay	4	[2.3.2] [2.3.3] [2.3.4]

<b>CDR học phần</b>	<b>Mô tả</b>	<b>Mức độ theo thang đo Bloom</b>	<b>Đáp ứng mục tiêu của CTĐT</b>
	đổi.		
CĐR3.2	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	
CĐR3.3	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/ bài	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần											
		CDR1					CDR2				CDR3		
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 1.4	CDR 1.5	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2	CDR 3.3
1	<b>Chương 1. Tư duy khởi sự kinh doanh</b> 1.1. Kinh doanh 1.2. Khởi sự kinh doanh 1.3. Nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh 1.4. Tư duy khởi sự kinh doanh	4					4				4	4	4
2	<b>Chương 2. Phương thức, quy trình và chiến lược khởi sự kinh doanh</b> 2.1. Các phương thức khởi sự kinh doanh 2.2. Quy trình khởi sự kinh doanh 2.3. Chiến lược khởi sự kinh doanh	4					4				4	4	4
3	<b>Chương 3. Chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở thành nghiệp chủ</b> 3.1. Khởi sự kinh doanh - Thành công và thất bại 3.2. Đặc trưng của nghề kinh doanh 3.3. Nghiệp chủ biết đưa kinh doanh đến thành công 3.4. Tư chất của một doanh nhân sẽ "thành đạt" 3.5. Chuẩn bị trở thành doanh nhân		4				4				4	4	4
4	<b>Chương 4. Hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b> 4.1. Nhận diện cơ hội kinh doanh 4.2. Ý tưởng kinh doanh và đánh giá ý tưởng kinh doanh		4					4			4	4	4
5	<b>Chương 5. Lập kế hoạch kinh doanh</b> 5.1. Khái lược về kế hoạch kinh doanh 5.2. Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh			4				4			4	4	4
6	<b>Chương 6. Triển khai việc tạo lập doanh nghiệp</b> 6.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp 6.2. Lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp 6.3. Xây dựng triết lý kinh doanh 6.4. Tiến hành các thủ tục pháp lý tạo lập doanh nghiệp 6.5. Các lựa chọn chủ yếu tạo cơ sở vật chất - kỹ thuật cho doanh nghiệp			4				4			4	4	4

Chương/ bài	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần										
		CDR1					CDR2				CDR3	
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 1.4	CDR 1.5	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 3.1	CDR 3.2
	6.6. Thiết kế cấu trúc tổ chức doanh nghiệp 6.7. Tổ chức công tác kế toán											
7	<b>Chương 7. Đảm bảo các nguồn lực cần thiết cho doanh nghiệp mới</b> 7.1. Xây dựng nhóm các nhà quản trị 7.2. Tuyển dụng nhân lực 7.3. Thiết kế và mua sắm trang thiết bị văn phòng 7.4. Đảm bảo tài sản, thiết bị				4			4		4	4	4
8	<b>Chương 8. Tài chính cho việc tạo lập doanh nghiệp mới</b> 8.1. Mục tiêu tài chính khi tạo lập doanh nghiệp 8.2. Nhu cầu ngân quỹ cho khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh 8.3. Các nguồn vốn có thể huy động khi khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh 8.4. Báo cáo và phân tích tài chính				4			4		4	4	4
9	<b>Chương 9. Marketing ở doanh nghiệp mới</b> 9.1. Chọn thị trường mục tiêu và xác định vị thế của doanh nghiệp 9.2. Xác định đối tượng khách hàng 9.3. Xây dựng nhãn hiệu 9.4. Marketing hỗn hợp cho các doanh nghiệp mới 9.5. Quá trình bán hàng					4		4		4	4	4
10	<b>Chương 10. Thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh</b> 10.1. Khái lược về các mối quan hệ kinh doanh 10.2. Thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp 10.3. Thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô					4			4	4	4	4
11	<b>Chương 11. Chiến lược phát triển doanh nghiệp</b> 11.1. Quản trị sự phát triển với chu kỳ tăng trưởng của doanh nghiệp 11.2. Các chiến lược phát triển dựa vào nguồn nội lực 11.3. Chiến lược tăng trưởng sử dụng nguồn lực từ bên ngoài 11.4. Chiến lược thu hoạch và rút lui					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 điểm 4.

## 12. Yêu cầu học phần

- Ý thức, thái độ học tập: Sinh viên đi học đầy đủ, đúng giờ, không bỏ tiết, 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 bắt buộc:**

[1]- 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:**

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

### 14. Nội dung chi tiết học phần:

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
1	<p><b>Chương 1. Tư duy khởi sự kinh doanh</b>  <b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội dung cơ bản về kinh doanh, khái niệm, lý do, vai trò khởi sự kinh doanh, nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự, tư duy khởi sự.  <b>Nội dung cụ thể:</b>            1.1. Kinh doanh            1.1.1. Khái niệm            1.1.2. Các vấn đề cơ bản của kinh doanh            1.2. Khởi sự kinh doanh            1.2.1. Khái niệm            1.2.2. Lý do khởi sự kinh doanh            1.2.3. Vai trò của khởi sự kinh doanh            1.3. Nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh            1.3.1. Khái niệm            1.3.2. Đặc điểm chủ yếu của môi trường tác động đến khởi sự và kinh doanh            1.4. Tư duy khởi sự kinh doanh            1.4.1. Khái niệm và vai trò            1.4.2. Hình thành tư duy khởi sự kinh doanh đúng</p>	2 (2LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b>  <b>- Giảng viên:</b>            + Giải thích những vấn đề liên quan đến tư duy khởi sự 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.  <b>- Sinh viên:</b>            + Đọc trước tài liệu:            [1]: Chương 1;            [2] chương 1, trang 20-32;            + 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>	CĐR1.1, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.
	<p><b>Chương 2. Phương thức, quy trình và chiến lược khởi sự kinh doanh</b>  <b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội</p>	3 (3LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p>	CĐR1.2, CĐR2.1, CĐR2.4,

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
2	<p>dung các phương thức khởi sự kinh doanh, quy trình và chiến lược khởi sự kinh doanh.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>2.1. Các phương thức khởi sự kinh doanh</p> <p>2.1.1. Phân loại theo động cơ thúc đẩy khởi sự</p> <p>2.1.2. Phân loại theo mục đích khởi sự</p> <p>2.1.3. Phân loại theo phạm vi kinh doanh sau khởi sự</p> <p>2.1.4. Phân loại theo tính chất của sản phẩm/dịch vụ sẽ kinh doanh</p> <p>2.1.5. Phân loại theo nguồn gốc người khởi sự</p> <p>2.1.6. Phân loại theo phương thức tạo lập doanh nghiệp</p> <p>2.2. Quy trình khởi sự kinh doanh</p> <p>2.2.1. Chuẩn bị khởi sự - Quyết định tham gia hoạt động kinh doanh</p> <p>2.2.2. Phát triển ý tưởng và lập kế hoạch kinh doanh</p> <p>2.2.3. Triển khai hoạt động kinh doanh</p> <p>2.2.4. Phát triển hoạt động kinh doanh</p> <p>2.3. Chiến lược khởi sự kinh doanh</p> <p>2.3.1. Chiến lược gia nhập thị trường</p> <p>2.3.2. Các chiến lược giảm thiểu rủi ro</p> <p>2.3.3. Chiến lược tạo dựng lợi thế cạnh tranh</p>		<p><b>- Giảng viên:</b></p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến phương thức, quy trình và chiến lược khởi sự 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><b>- Sinh viên:</b></p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 2;</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>	CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
3	<p><b>Chương 3. Chuẩn bị các điều kiện cần thiết để trở thành nghiệp chủ</b>  <b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội dung thành công và thất bại của khởi sự kinh doanh, đặc trưng của nghề kinh doanh, tư chất của doanh nhân sẽ thành đạt và chuẩn bị điều kiện để trở thành doanh nhân.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>3.1. Khởi sự kinh doanh - Thành công và thất bại</p> <p>3.2. Đặc trưng của nghề kinh doanh</p> <p>3.2.1. Khái lược</p> <p>3.2.2. Một số đặc trưng chủ yếu</p> <p>3.3. Nghiệp chủ biết đưa kinh doanh đến thành công</p> <p>3.3.1. Nghiệp chủ và doanh nhân</p> <p>3.3.2. Những đặc trưng cơ bản của nghiệp chủ thành công</p> <p>3.4. Tư chất của một doanh nhân sẽ "thành đạt"</p> <p>3.4.1. Ý thức rõ ràng về nhiệm vụ phải hoàn thành</p> <p>3.4.2. Lòng tự tin</p> <p>3.4.3. Năng khiếu chịu mạo hiểm</p> <p>3.4.4. Năng khiếu chỉ huy</p> <p>3.4.5. Biết lo về tương lai</p> <p>3.4.6. Năng khiếu đặc biệt</p> <p>3.5. Chuẩn bị trở thành doanh nhân</p> <p>3.5.1. Chuẩn bị các kiến thức cần thiết</p> <p>3.5.2. Chuẩn bị các tố chất cần thiết</p> <p>3.5.3. Đánh giá mạnh, yếu của bản thân</p>	3 (3LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Phương pháp động não; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Giải thích nội dung liên quan đến điều kiện cần thiết để trở thành nghiệp chủ.</li> <li>+ Nêu vấn đề cần giải quyết.</li> <li>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</li> <li>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</li> </ul> <p><b>- Sinh viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 3; [2] chương 4, trang 172-206;</li> <li>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</li> <li>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 3, câu hỏi ôn tập chương.</li> </ul>	CĐR1.3, CĐR2.2, CĐR2.4, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.
4	<p><b>Chương 4. Hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>  <b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được cách nhận diện cơ hội kinh doanh, hình thành và đánh giá ý tưởng kinh doanh.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>4.1. Nhận diện cơ hội kinh doanh</p> <p>4.1.1. Cơ hội kinh doanh</p> <p>4.1.2. Nhận diện cơ hội kinh doanh</p>	3 (3LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh.</li> </ul>	CĐR1.4, CĐR2.3, CĐR3.1, CĐR3.2, CĐR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	4.1.3. Kỹ năng nhận diện cơ hội kinh doanh 4.2. Ý tưởng kinh doanh và đánh giá ý tưởng kinh doanh 4.2.1. Khái niệm ý tưởng kinh doanh 4.2.2. Phương pháp tìm kiếm, sáng tạo ý tưởng kinh doanh 4.2.3. Đánh giá và lựa chọn ý tưởng 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. <b>- Sinh viên:</b> + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 4; + 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.	
5	<b>Chương 5. Lập kế hoạch kinh doanh</b> <b>Mục tiêu chương:</b> 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. <b>Nội dung cụ thể:</b> 5.1. Khái lược về kế hoạch kinh doanh 5.1.1. Khái niệm về kế hoạch kinh doanh 5.1.2. Vai trò của việc lập kế hoạch kinh doanh 5.1.3. Phân loại kế hoạch kinh doanh 5.1.4. Kết cấu điển hình của một bản kế hoạch kinh doanh 5.2. Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh 5.2.1. Tổ chức lập kế hoạch kinh doanh 5.2.2. Kỹ năng cần thiết khi soạn thảo kế hoạch kinh doanh 5.2.3. Lưu ý khi soạn thảo kế hoạch kinh doanh 5.2.4. Nguyên nhân thất bại trong soạn thảo kế hoạch kinh doanh 5.3. Các bộ phận chủ yếu cấu thành bản kế hoạch kinh doanh 5.3.1. Trang bìa ngoài	4 (4LT, 0TH)	<b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b> <b>- Giảng viên:</b> + 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. <b>- Sinh viên:</b> + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 5; + 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.	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	5.3.2. Mục lục 5.3.3. Tóm tắt 5.3.4. Phân tích ngành, khách hàng và đối thủ cạnh tranh 5.3.5. Mô tả doanh nghiệp và sản phẩm 5.3.6. Kế hoạch marketing 5.3.7. Kế hoạch sản xuất 5.3.8. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp 5.3.9. Kế hoạch dự kiến bộ máy quản trị và điều hành 5.3.10. Kế hoạch dự kiến rủi ro cơ bản và các biện pháp đối phó 5.3.11. Kế hoạch tài chính 5.3.12. Phụ lục và tài liệu tham khảo			
6	<p><b>Chương 6. Triển khai việc tạo lập doanh nghiệp</b>  <b>Mục tiêu chương:</b> 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.            Tổ chức công tác kế toán  <b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>6.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp            6.1.1. Khái lược về kế hoạch tạo lập doanh nghiệp            6.1.2. Hoạch định kế hoạch tạo lập doanh nghiệp            6.2. Lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp            6.2.1. Các hình thức pháp lý doanh nghiệp ở nước ta hiện nay            6.2.2. Sự cần thiết phải lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp            6.2.3. Các nhân tố cần cân nhắc khi lựa chọn hình thức pháp lý            6.3. Xây dựng triết lý kinh doanh            6.3.1. Khái lược về triết lý kinh doanh</p>	4 (3LT, 0TH, 1KT)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b>            + 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.</p> <p><b>- Sinh viên:</b>            + Đọc trước tài liệu:            [1]: Chương 6;            + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.            + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 6, câu hỏi ôn tập chương.</p>	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>6.3.2. Nội dung của triết lý kinh doanh</p> <p>6.3.3. Phương pháp, yêu cầu và ý nghĩa</p> <p>6.4. Tiến hành các thủ tục pháp lý tạo lập doanh nghiệp</p> <p>6.4.1. Đăng ký kinh doanh</p> <p>6.4.2. Hoàn tất các thủ tục pháp lý khác</p> <p>6.5. Các lựa chọn chủ yếu tạo cơ sở vật chất - kỹ thuật cho doanh nghiệp</p> <p>6.5.1. Lựa chọn quy mô kinh doanh</p> <p>6.5.2. Lựa chọn địa điểm kinh doanh</p> <p>6.5.3. Lựa chọn phương pháp tổ chức sản xuất kinh doanh</p> <p>6.6. Thiết kế cấu trúc tổ chức doanh nghiệp</p> <p>6.6.1. Khái lược về cấu trúc tổ chức</p> <p>6.6.2. Các yêu cầu chủ yếu khi hình thành cấu trúc tổ chức</p> <p>6.6.3. Các nguyên tắc xây dựng cấu trúc tổ chức doanh nghiệp</p> <p>6.6.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc tổ chức doanh nghiệp</p> <p>6.6.5. Các kiểu cấu trúc tổ chức doanh nghiệp có thể lựa chọn</p> <p>6.6.6. Xây dựng nội quy, quy chế hoạt động</p> <p>6.7. Tổ chức công tác kế toán</p> <p>6.7.1. Tầm quan trọng của việc tổ chức công tác kế toán</p> <p>6.7.2. Ý nghĩa của việc tổ chức công tác kế toán khoa học và hợp lý</p> <p>6.7.3. Yêu cầu đối với công tác kế toán</p> <p>6.7.4. Tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp</p>			
7	<p><b>Chương 7. Đảm bảo các nguồn lực cần thiết cho doanh nghiệp mới</b></p> <p><b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội dung xây dựng nhóm các nhà quản trị, tuyển dụng nhân lực, thiết kế và mua sắm thiết bị văn phòng.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>7.1. Xây dựng nhóm các nhà quản trị</p>	2 (2LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến việc đảm bảo các nguồn lực cần thiết cho</p>	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>7.1.1. Khái niệm</p> <p>7.1.2. Tầm quan trọng của nhóm các nhà quản trị mạnh</p> <p>7.1.3. Xây dựng nhóm các nhà quản trị mạnh</p> <p>7.2. Tuyển dụng nhân lực</p> <p>7.2.1. Nhận thức về thị trường và sử dụng nguồn nhân lực</p> <p>7.2.2. Cơ sở pháp lý của việc tuyển dụng và sử dụng nhân lực</p> <p>7.2.3. Các căn cứ bên trong cần xem xét khi quyết định tuyển dụng</p> <p>7.2.4. Triển khai tuyển dụng nhân lực</p> <p>7.2.5. Sử dụng sau tuyển dụng nhân lực</p> <p>7.3. Thiết kế và mua sắm trang thiết bị văn phòng</p> <p>7.3.1. Thiết kế và bố trí trụ sở</p> <p>7.3.2. Bố trí các bộ phận quản trị và sản xuất</p> <p>7.3.3. Mua sắm trang thiết bị văn phòng</p> <p>7.4. Đảm bảo tài sản, thiết bị</p> <p>7.4.1. Mua sắm tài sản cố định</p> <p>7.4.2. Thuê tài sản cố định</p> <p>7.4.3. Lựa chọn thuê hay mua tài sản</p>		<p>doanh nghiệp mới.</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><b>- Sinh viên:</b></p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 7;</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 7, câu hỏi ôn tập chương.</p>	
8	<p><b>Chương 8. Tài chính cho việc tạo lập doanh nghiệp mới</b></p> <p><b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được mục tiêu tài chính khi tạo lập doanh nghiệp, nhu cầu ngân quỹ cho khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh. Các nguồn vốn có thể huy động khi khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh, báo cáo và phân tích tài chính.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>8.1. Mục tiêu tài chính khi tạo lập doanh nghiệp</p> <p>8.2. Nhu cầu ngân quỹ cho khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh</p> <p>8.2.1. Ngân quỹ cho các khoản chi phí thành lập doanh nghiệp</p> <p>8.2.2. Ngân quỹ dùng để duy trì hoạt</p>	2 (2LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến tài chính cho việc tạo lập doanh nghiệp mới.</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><b>- Sinh viên:</b></p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 8;</p>	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>động</p> <p>8.3. Các nguồn vốn có thể huy động khi khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh</p> <p>8.3.1. Cân nhắc nguồn huy động vốn</p> <p>8.3.2. Các nguồn vốn có thể huy động</p> <p>8.4. Báo cáo và phân tích tài chính</p> <p>8.4.1. Dự báo về các khoản thu nhập và chi phí</p> <p>8.4.2. Chuẩn bị các dự toán tài chính</p> <p>8.4.3. Các báo cáo tài chính</p> <p>8.4.4. Phân tích các chỉ số tài chính</p>		<p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 8, câu hỏi ôn tập chương.</p>	
9	<p><b>Chương 9. Marketing ở doanh nghiệp mới</b></p> <p><b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội dung chọn thị trường mục tiêu và xác định vị thế của doanh nghiệp, xác định đối tượng khách hàng, xây dựng nhãn hiệu, marketing hỗn hợp cho các doanh nghiệp mới và quá trình bán hàng.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>9.1. Chọn thị trường mục tiêu và xác định vị thế của doanh nghiệp</p> <p>9.1.1. Chọn thị trường mục tiêu</p> <p>9.1.2. Xác định vị thế của doanh nghiệp</p> <p>9.2. Xác định đối tượng khách hàng</p> <p>9.2.1. Xác định khách hàng tiềm năng</p> <p>9.2.2. Xác định lý do mua hàng</p> <p>9.3. Xây dựng nhãn hiệu</p> <p>9.3.1. Khái niệm</p> <p>9.3.2. Vai trò</p> <p>9.3.3. Kỹ năng xây dựng</p> <p>9.4. Marketing hỗn hợp cho các doanh nghiệp mới</p> <p>9.4.1. Sản phẩm</p> <p>9.4.2. Giá cả</p> <p>9.4.3. Xúc tiến</p> <p>9.4.4. Phân phối</p> <p>9.5. Quá trình bán hàng</p>	3 (3LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <p>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến marketing ở doanh nghiệp mới.</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><b>- Sinh viên:</b></p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 9;</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 9, câu hỏi ôn tập chương.</p>	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.
10	<p><b>Chương 10. Thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh</b></p>	2 (2LT,	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học</b></p>	CDR1.5, CDR2.4,



TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p><b>Mục tiêu chương:</b> 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><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>10.1. Khái lược về các mối quan hệ kinh doanh</p> <p>10.1.1. Khái niệm</p> <p>10.1.2. Đặc điểm của các mối quan hệ kinh doanh</p> <p>10.1.3. Các hình thức liên kết chủ yếu giữa các chủ thể kinh doanh</p> <p>10.2. Thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp</p> <p>10.2.1. Sự cần thiết phải thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp</p> <p>10.2.2. Kỹ năng thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp</p> <p>10.3. Thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô</p> <p>10.3.1. Khái lược</p> <p>10.3.2. Các mối quan hệ phổ biến</p>	0TH)	<p><b>theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến việc thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh.</li> <li>+ Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</li> <li>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</li> <li>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</li> </ul> <p><b>- Sinh viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 10;</li> <li>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</li> <li>+ Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 10, câu hỏi ôn tập chương.</li> </ul>	CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.
11	<p><b>Chương 11. Chiến lược phát triển doanh nghiệp</b></p> <p><b>Mục tiêu chương:</b> Trình bày được nội dung quản trị sự phát triển với chu kỳ tăng trưởng của doanh nghiệp, các chiến lược phát triển dựa vào nguồn nội lực. Chiến lược tăng trưởng sử dụng nguồn lực từ bên ngoài, chiến lược thu hoạch và rút lui.</p> <p><b>Nội dung cụ thể:</b></p> <p>11.1. Quản trị sự phát triển với chu kỳ tăng trưởng của doanh nghiệp</p> <p>11.1.1. Thách thức và rào cản đối với sự phát triển doanh nghiệp</p> <p>11.1.2. Rào cản trong nội bộ doanh nghiệp</p> <p>11.2. Các chiến lược phát triển dựa vào</p>	2 (2LT, 0TH)	<p><b>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm</b></p> <p><b>- Giảng viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Giải thích những vấn đề liên quan đến chiến lược phát triển doanh nghiệp.</li> <li>+ Nêu vấn đề, hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</li> <li>+ Giao bài tập cho cá nhân, các nhóm.</li> <li>+ Nhận xét, kết luận, đánh giá.</li> </ul> <p><b>- Sinh viên:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 11;</li> <li>+ Lắng nghe, ghi chép và</li> </ul>	CDR1.5, CDR2.4, CDR3.1, CDR3.2, CDR3.3.

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	nguồn nội lực 11.2.1. Chiến lược phát triển sản phẩm 11.2.2. Chiến lược phát triển thị trường 11.3. Chiến lược tăng trưởng sử dụng nguồn lực từ bên ngoài 11.3.1. Chiến lược hội nhập 11.3.2. Chiến lược liên kết và một số cách thức khác 11.3.3. Phát triển hệ thống kinh doanh 11.4. Chiến lược thu hoạch và rút lui 11.4.1. Chuyển giao kinh doanh giữa các thành viên trong gia đình và ngoài gia đình 11.4.2. Chuyển doanh nghiệp thành công ty đại chúng (IPO) 11.4.3. Bán lại doanh nghiệp		giải quyết các vấn đề. + Làm bài tập cá nhân, theo nhóm trong [1]: Chương 11, câu hỏi ôn tập chương.	

Hải Dương, ngày 09 tháng 8 năm 2022

KT.HIỆU TRƯỞNG  
PHÓ HIỆU TRƯỞNG



TS. Nguyễn Thị Kim Nguyên

TRƯỞNG KHOA

Nguyễn Minh Tuấn

TRƯỞNG BỘ MÔN

Nguyễn Thị Ngọc Mai