1. Học phần: **TIẾNG ANH KINH DOANH (BUSINESS ENGLISH)**

2. Mã học phần: **ENG3001**

3. Ngành: **Marketing**

4. Khối lượng học tập: 3 tín chỉ

5. Trình độ: Đại học

6. Học phần điều kiện học trước: IELTS Intermediate

7. Mục đích học phần:

Tiếng Anh kinh doanh là một môn học tiếng Anh tích hợp các kỹ năng ngôn ngữ phù hợp với sinh viên ở trình độ tiếng Anh trung cấp. Học phần được thiết kế nhằm đáp ứng các yêu cầu của sinh viên có muốn học kinh doanh cùng với việc tiếp cận ngôn ngữ cũng như sử dụng tiếng Anh để thực hiện các giao dịch kinh doanh thông thường. Học phần bao gồm các chủ đề liên quan đến các vấn đề cơ bản về kinh doanh như khởi nghiệp, tiếp thị, xây dựng thương hiệu, đàm phán và trao đổi trong kinh doanh. Ngoài ra, học phần còn cung cấp cho sinh viên các khái niệm cơ bản về hoạt động kinh doanh và cơ hội thực hành các kỹ năng ngôn ngữ như giao tiếp, gặp gỡ, đàm phán và trình bày.

8. Chuẩn đầu ra học phần (CLO)

STT	Mã CĐR của học phần	Tên chuẩn đầu ra
1	CLO1	**Thực hiện** được các cuộc hội thoại liên quan đến hoạt động kinh doanh
2	CLO2	**Hiểu** các cuộc hội thoại và nói chuyện trong khởi sự kinh doanh
3	CLO3	**Sử dụng** được nhiều từ vựng liên quan đến hoạt động kinh doanh
4	CLO4	**Kỹ năng** viết email và thư trong các bối cảnh kinh doanh khác nhau
5	CLO5	**Phát triển** kỹ năng làm việc nhóm
6	CLO6	**Phát triển** kỹ năng giải quyết vấn đề

Ma trận quan hệ chuẩn đầu ra học phần (CLO) và chuẩn đầu ra chương trình (PLO)

CĐR học phần/ CĐR chương trình	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12
CLO1			X	X								
CLO2			X	X								
CLO3				X								

CLO4			X	X								
CLO5		X										
CLO6			X									
Tổng		U	U	TU								

Chú thích:

- **Introduce (I):** Chuẩn đầu ra chương trình (PLO) không nhất thiết phải được chuyển tải thành chuẩn đầu ra học phần (CLO) (nội dung "Introduce" gắn với chuẩn đầu ra chương trình không cần thể hiện trong chuẩn đầu ra học phần), có hoạt động giới thiệu sơ bộ, không có hoạt động kiểm tra, đánh giá trong học phần đó.
- **Teach (T):** PLO phải được chuyển tải thành CLO (nội dung Teach phải được thể hiện rõ trong CLO môn học), có hoạt động giảng dạy chính khóa, có hoạt động kiểm tra, đánh giá.
- **Utilize** (U)**:** không nhất thiết PLO phải được chuyển tải thành CLO, không có hoạt động giảng dạy, sinh viên chỉ sử dụng những kiến thức, kỹ năng đã có ở môn học trước đó để học và/ hoặc đánh giá ở môn hiện tại.

9. Nhiệm vụ của sinh viên

Sinh viên có nhiệm vụ tham gia đầy đủ các buổi học trên lớp, tham gia các hoạt động giao tiếp trong lớp và làm bài tập đầy đủ trước khi đến lớp.

10. Tài liệu học tập

10.1. Giáo trình

The course book is compiled from different books as follows:

1. Market Leader; David Cotton; Pearson Education Limited, 2010.
2. English for Negotiating; Charles Lafon; Oxford University Press, 2010.
3. Business Advantage ; Michael Handford, Martin Lisboa; Cambridge University Press, 2012.
4. A Handbook of Commercial Correspondence; Tan Chau, NXB Tre, 2007.
5. English for Marketing and Advertising; Sylee Gore; Oxford University Press, 2009.

10.2. Tài liệu tham khảo

1. Business Venture; Roger Barnard and Jeff Cady; Oxford University Press, 2009.
2. The Business; John Allison, Rachel Appleby; Macmillan English, 2009.

11. Thang điểm: Theo thang điểm tín chỉ.

12. Nội dung chi tiết học phần

		UNIT ONE
		START-UP
1.1.		**Start-up**
	1.1.1	Discussion: Important conditions for setting up a new business

	1.1.2	Vocabulary: Economic terms
	1.1.3	Listening: Important steps for setting up a new business
	1.1.4	Reading: The Human Touch
	1.1.5	Discussion: A new location
1.2		**Language Skill: Socialising**
	1.2.1	Making contacts
	1.2.2	Entertaining visitors
	1.2.3	Keeping a conversation going
1.3.		**Case Study: Soup Kitchen vs Gourmet to go**
	1.3.1	Discussion: Getting a loan from the bank
	1.3.2	Listening: Explaining what a business plan is
	1.3.3	Reading two authentic business plans
	1.3.4	Writing a business plan

		UNIT 2
		MARKETING
2.1.		**Marketing**
	2.1.1	Discussion: Ideas about marketing mix and brand loyalty
	2.1.2	Vocabulary: Word partnerships
	2.1.3	Reading: Products and Brand Strategies
2.2.		**Market Research**
	2.2.1	Listening: Market Research Methods
	2.2.2	Group work: Decide on a market research plan; Design a questionnaire
2.3		**Language Skill: Meeting**
	2.3.1	Discussion: Meeting protocols
	2.3.2	Listening: Meeting at a Marketing Department to discuss the launch of the product
	2.3.3	Useful language used by chairperson and participants
2.4		**Case study: Kristal Water Company**
	2.4.1	Listening: Some typical comments from Kristal's consumers
	2.4.2	Problem-solving: Present ideas on how to improve the sales of Kristal

		UNIT 3
		NEGOTIATION
3.1.		**Negotiation Scenario**
	3.1.1	Discussion: Skills and qualities a good negotiator should have
	3.1.2	Vocabulary: Types of negotiation; Negotiation procedures
	3.1.3	Reading: The Art of Business: Learn to Love Negotiating

3.2.		**Negotiating Styles**
	3.2.1	Pair work: Negotiation outcomes
	3.2.2	Reading: Co-operation and Competition in Negotiation
	3.2.3	Listening: Negotiating points and compromise
3.3.		**Language of Negotiation**
	3.3.1	Probing questions
	3.3.2	Proposing
	3.3.3.	Counter-proposing
	3.3.4	Reaching agreement
	3.3.5	Summarising
		UNIT 4
		FINANCE
4.1.		**Finance of a business**
	4.1.1	Discussion: Where people put their money.
	4.1.2	Vocabulary: Financial terms
	4.1.3	Reading: Reporting financial success
	4.1.4	Listening: The Profit and Loss Account
4.2.		**Language of Presentation**
	4.2.1	Opening a presentation
	4.2.2	Structuring a presentation
	4.2.3.	Referring to visual aids
	4.3.4	Closing a presentation

		UNIT 5
		BUSINESS CORRESPONDENCE
5.1.		**Structure and Presentation**
	5.1.1	Layout of a business letter and e-mail
	5.1.2	Key business letter terminology and etiquette
	5.1.3	Guidelines for writing a business letter
5.2.		**Types of business letter**
	5.2.1	Letter of enquiry
	5.2.2	Reply letter to an enquiry
	5.2.3	Letter of Ordering

13. Ma trận quan hệ chuẩn đầu ra (CLO) và nội dung (chương) học phần

Unit	Unit Title	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
1	Start-up	X		X		X	X
2	Marketing	X	X	X		X	X
3	Negotiation	X		X		X	X
4	Finance	X	X	X		X	
5	Business Correspondence			X	X	X	

14. Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) và phương pháp giảng dạy, học tập (TLM)

STT	**Mã**	**Tên phương pháp giảng dạy, học tập (TLS)**		**Nhóm phương pháp**	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
1	**TLM1**	Giải thích cụ thể	Explicit Teaching	1	X	X	X		X	X
2	**TLM2**	Thuyết giảng	Lecture	1						
3	**TLM3**	Tham luận	Guest Speaker	1						
4	**TLM4**	Giải uyết vấn đề	Problem Solving	2						X
5	**TLM5**	Tập kích não	Brainstorming	2	X	X	X			X
6	**TLM6**	Học theo tình huống	Case Study	2					X	X
7	**TLM7**	Đóng vai	Role Playing	3	X				X	X
8	**TLM8**	Trò chơi	Game	4	X		X		X	
9	**TLM9**	Thực tập, thực tế	Field Trip	4						

10	**TLM10**	Tranh luận	Debate	4						
11	**TLM11**	Thảo luận	Discussion	5	X		X		X	X
12	**TLM12**	Học nhóm	Peer Practice	5	X					
13	**TLM13**	Câu hỏi gợi mở	Inquiry	5	X	X	X		X	X
14	**TLM14**	Dự án nghiên cứu	Research Project/ Independent Study	6						
15	**TLM15**	Học trực tuyến	Technology-Based Methods	7						
16	**TLM16**	Bài tập ở nhà	Work Assigment	6		X	X		X	X
17	**TLM17**	Hướng dẫn	Seminar/Tutorial	1						
18	**TLM18**	Biểu diễn	Story Theatre	3						
19	**TLM19**	Mô phỏng	Simulation	4						
20	**TLM20**	Lớp học lắp ghép	Jigsaw	5						

15. Phân bổ thời gian theo số tiết tín chỉ cho 3 tín chỉ (1 tín chỉ = 15 tiết)

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ			Phương pháp giảng dạy
		Lý thuyết	Thực hành/ thảo luận(*)	Tổng số	
1	Start-up	3	9	12	TLM1,TLM2 TLM4,TLM5 TML7,TML8 TML11,TML13 TML16
2	Marketing	3	9	12	TLM1,TLM4 TLM5,TLM6 TML7,TML11

					TML16
3	Negotiation	2	7	9	TLM1,TLM5 TML7,TML11 TML13,TML16
4	Finance	2	4	6	TLM1,TLM5 TML7,TML8 TML11,TML13
5	Business Correspondence	2	4	6	TLM2,TLM5 TML11,TML13 TML16
	Tổng	**12**	**33**	**45**	

Ghi chú: Số giờ thực hành/ thảo luận trên thực tế sẽ bằng số tiết thực hành/ thảo luận trên thiết kế x 2.

16. Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) và phương pháp đánh giá (AM)

STT	**Mã**	**Tên phương pháp đánh giá**	**Nhóm phương pháp**	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
1	**AM1**	Attendence Check	1						
2	**AM2**	Work Assigment	1	X	X	X		X	X
3	**AM3**	Oral Presentation	1		X	X		X	X
4	**AM4**	Performance Test	2						
5	**AM5**	Journal and Blogs	2				X		
6	**AM6**	Essay	2		X				
7	**AM7**	Multiple Choice Exam	2	X	X	X	X		
8	**AM8**	Oral Exam	2						
9	**AM9**	Written Report	2						

10	**AM10**	Teamwork Assessment	3					X	X
11	**AM11**	Graduation Thesis/ Report	3						
12	**AM12**	Others	4						

17. Kế hoạch kiểm tra, đánh giá

STT	**Tuần**	**Nội dung**	**Phương pháp đánh giá**	**Tỷ lệ (%)**	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
1	1-12	Unit 1,2,3,4, 5	AM2, AM5, AM6	20%	X	X	X	X	X	X
3	14,15	Unit 1,2,3,4	AM3, AM10	20%		X	X		X	X
4	University Final Exam Plan	Overall	AM7	60%	X	X	X	X		
			Total	100 %						

Xác nhận của Khoa/Bộ môn