

1. **Học phần:** **NHẬP MÔN KINH DOANH  
INTRODUCTION TO BUSINESS**
2. **Mã học phần:** **MGT2002**
3. **Ngành:** **Quản trị Kinh doanh**
4. **Khối lượng học tập:** **3 tín chỉ**
5. **Mục đích học phần**

Nhập môn kinh doanh là học phần được xây dựng nhằm cung cấp cho người học những khái niệm, nội dung cơ bản về cách thức hình thành và quản lý một doanh nghiệp. Đối với sinh viên thuộc các ngành kinh doanh, học phần nhập môn kinh doanh cung cấp những khái niệm cơ bản đầu tiên, tạo nền tảng kiến thức để sinh viên tiếp tục học các môn học về quản trị và kinh doanh chuyên sâu. Đối với sinh viên không thuộc các ngành kinh doanh, học phần nhập môn kinh doanh cung cấp cho sinh viên các kiến thức nền tảng cơ bản về kinh doanh, để cho dù tốt nghiệp bất cứ ngành nào, lĩnh vực nào, người học cũng có đủ kiến thức cơ bản để khởi nghiệp và quản lý một tổ chức kinh doanh nhỏ.

Nội dung môn học gồm 6 chương, chương 1 giới thiệu chung về kinh doanh, doanh nghiệp, môi trường kinh doanh và vấn đề về đạo đức kinh doanh cũng như trách nhiệm xã hội. Chương 2 giới thiệu những kiến thức cơ bản về lựa chọn loại hình doanh nghiệp, đồng thời khơi dậy tinh thần doanh nghiệp và doanh nhân. Các chương tiếp theo tập trung giới thiệu những kiến thức cơ bản về 4 hoạt động chính của doanh nghiệp là quản trị sản xuất, quản trị nguồn nhân lực, quản trị marketing và hoạt động kế toán.

#### 6. **Chuẩn đầu ra học phần của học phần**

TT	Mã CDR của học phần	Tên chuẩn đầu ra
1	CLO1	<b>Trình bày</b> được các lý thuyết nền tảng về kinh doanh và doanh nghiệp.
2	CLO2	<b>Trình bày</b> được tinh thần kinh doanh và các quyết định về khởi nghiệp kinh doanh.
3	CLO3	<b>Vận dụng</b> được các kiến thức cơ bản về 4 hoạt động chính của doanh nghiệp: sản xuất, nhân sự, tài chính và marketing để phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp
4	CLO4	<b>Phát triển</b> kỹ năng làm việc nhóm, tự chủ, độc lập, sáng tạo giải quyết vấn đề

## Ma trận quan hệ chuẩn đầu ra học phần và chuẩn đầu ra chương trình

CDR học phần/ CDR chương trình	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12
CLO1												X
CLO2										X	X	
CLO3							X	X	X			
CLO4												
Tổng hợp theo HP							X	X	X	X	X	X

### 7. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuẩn bị tài liệu học tập và tài liệu tham khảo theo yêu cầu môn học.
- Cần chuẩn bị các bài trình bày theo nhóm đã phân công.
- Sinh viên cần tuân thủ qui định chung của nhà trường và thực hiện đúng cam kết lớp học.

### 8. Tài liệu học tập

#### 8.1. Giáo trình

TL1. Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).

#### 8.2 Tài liệu tham khảo:

TK1. Tập bài giảng nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch; Lưu hành nội bộ (2014).

### 9. Thang điểm: Theo thang điểm tín chỉ.

### 10. Nội dung chi tiết học phần

<b>CHƯƠNG 1</b>	
<b>TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH</b>	
<b>1.1.</b>	<b>Các vấn đề cơ bản kinh doanh</b>
1.1.1	Định nghĩa kinh doanh
1.1.2	Lợi nhuận
1.1.3	Vai trò của kinh doanh
1.1.4	Tại sao phải học kinh doanh
<b>1.2.</b>	<b>Các hình thức hoạt động kinh doanh</b>
1.2.1	Sản xuất
1.2.2	Phân phối
1.2.3	Tiêu thụ sản phẩm
<b>1.3.</b>	<b>Các chỉ tiêu kinh tế cơ bản</b>
1.3.1	Tổng sản phẩm quốc nội
1.3.2	Năng suất lao động quốc gia

	1.3.3	Một số chỉ số kinh tế quan trọng khác
1.4		<b>Chu kỳ kinh tế và chu kỳ kinh doanh</b>
	1.4.1	Chu kỳ kinh tế
	1.4.2	Chu kỳ kinh doanh
1.5		<b>Đạo đức kinh doanh</b>
	1.5.1	Các bên hữu quan
	1.5.2	Đạo đức kinh doanh
	1.5.3	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi đạo đức
	1.5.4	Khuyến khích các hành vi đạo đức
1.6		<b>Trách nhiệm xã hội</b>
	1.6.1	Khái niệm
	1.6.2	Tháp trách nhiệm xã hội
1.7		<b>Kinh doanh quốc tế</b>
	1.7.1	Có sở kinh tế của kinh doanh quốc tế
	1.7.2	Các hình thức kinh doanh quốc tế
	1.7.3	Rào cản thương mại trong kinh doanh quốc tế
		<b>Tài liệu học tập</b>
	TL1.	Đọc chương 1,2&3, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 1,2&3, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).
		<b>CHƯƠNG 2</b>
		<b>SỞ HỮU KINH DOANH VÀ TẠO LẬP DOANH NGHIỆP</b>
2.1.		<b>Phân loại doanh nghiệp</b>
	2.1.1	Phân loại theo hình thức sở hữu
	2.1.2	Phân loại theo lĩnh vực hoạt động
	2.1.3	Phân loại theo quy mô doanh nghiệp
2.2.		<b>Lựa chọn hình thức sở hữu kinh doanh</b>
	2.2.1	Doanh nghiệp tư nhân
	2.2.2	Hình thức hùn vốn (Công ty)
	2.2.3	Hợp tác xã
	2.2.4	Doanh nghiệp xã hội
2.3.		<b>Doanh nghiệp nhỏ và vừa</b>
	2.3.1	Khái niệm và tiêu chí xác định DNN&V
	2.3.2	Đặc điểm DNN&V
	2.3.3	Vai trò DNN&V
2.4		<b>Tạo lập doanh nghiệp</b>
	2.4.1	Doanh nhân và tinh thần kinh doanh
	2.4.2	Tạo lập doanh nghiệp mới

	2.4.3	Mua lại và sát nhập
	2.4.4	Nhượng quyền thương mại
<b>2.5</b>		<b>Giải thể và phá sản doanh nghiệp</b>
		Tài liệu học tập
	TL1.	Đọc chương 4&5, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 4&5, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).

		<b>CHƯƠNG 3</b>
		<b>QUẢN TRỊ SẢN XUẤT</b>
<b>3.1.</b>		<b>Tổng quan về quản trị sản xuất</b>
	3.1.1	Khái niệm QTSX
	3.1.2	Mục tiêu của QTSX
	3.1.3	Vai trò của chức năng sản xuất
	3.1.4	Những thách thức của QTSX đương đại
<b>3.2.</b>		<b>Năng suất</b>
	3.2.1	Bản chất và tầm quan trọng của năng suất
	3.2.2	Những nhân tố tác động đến năng suất
	3.2.3	Năng suất trong khu vực dịch vụ
	3.2.4	Những biện pháp nâng cao năng suất
<b>3.3.</b>		<b>Thiết kế sản phẩm và dịch vụ</b>
	3.3.1	Thiết kế sản phẩm
	3.3.2	Thiết kế dịch vụ
<b>3.4</b>		<b>Thiết kế quy trình sản xuất</b>
	3.4.1	Hệ thống sản xuất bố trí theo công nghệ
	3.4.2	Hệ thống sản xuất bố trí theo sản phẩm
	3.4.3	Hệ thống sản xuất hàng loạt theo nhu cầu khách hàng
<b>3.5</b>		<b>Hoạch định và kiểm soát sản xuất</b>
	3.5.1	Bản chất của hoạch định và kiểm soát sản xuất
	3.5.2	Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạch định và kiểm soát sản xuất
		<b>Tài liệu học tập</b>
	TL1.	Đọc chương 6,7&8, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 6,7&8, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).
		<b>CHƯƠNG 4</b>

<b>QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC</b>		
<b>4.1.</b>		<b>Nguồn nhân lực</b>
	4.1.1	Khái niệm
	4.1.2	Đặc điểm nguồn nhân lực
<b>4.2.</b>		<b>Quản trị nguồn nhân lực</b>
	4.2.1	Khái niệm
	4.2.2	Quan điểm về quản trị nguồn nhân lực
	4.2.3	Nội dung quản trị nguồn nhân lực
	4.2.4	Các nhân tố ảnh hưởng tới quản trị nhân lực
	4.2.5	Đặc trưng cơ bản của quản trị nhân lực
<b>4.3.</b>		<b>Tuyển dụng nhân lực</b>
	<b>4.3.1</b>	<b>Phân tích và thiết kế công việc</b>
	4.3.2	Lập kế hoạch tuyển dụng
	4.3.3	Tổ chức tuyển dụng
<b>4.4</b>		<b>Sử dụng nguồn nhân lực</b>
	4.4.1	Bố trí nhân lực
	4.4.2	Đánh giá kết quả
<b>4.5</b>		<b>Thù lao</b>
	4.5.1	Khái niệm
	4.5.2	Các nguyên tắc thù lao lao động
	4.5.3	Cơ sở trả lương
	4.5.4	Các phương pháp trả lương
<b>4.6</b>		<b>Phát triển nguồn nhân lực</b>
	4.6.1	Khái niệm
	4.6.2	Đào tạo và bồi dưỡng kiến thức
	4.6.3	Phát triển nguồn nhân lực
	4.6.4	Xây dựng môi trường làm việc thân thiện
		Tài liệu học tập
	TL1.	Đọc chương 9,10&11, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 9,10&11, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).
		<b>CHƯƠNG 5</b>
		<b>QUẢN TRỊ MARKETING</b>
<b>5.1.</b>		<b>Những khái niệm cơ bản về Marketing</b>
	5.1.1	Marketing
	5.1.2	Quy trình marketing tổng quát

	5.1.3	Nhu cầu và mong muốn
	5.1.4	Giá trị và sự thỏa mãn
	5.1.5	Sự trao đổi và mối quan hệ
	5.1.6	Thị trường
<b>5.2.</b>		<b>Quản trị marketing</b>
	5.2.1	Khái niệm
	5.2.2	Tiến trình quản trị marketing
<b>5.3.</b>		<b>Triển khai marketing-mix</b>
	5.3.1	Khái niệm
	5.3.2	Chính sách sản phẩm
	5.3.3	Chính sách giá
	5.3.4	Chính sách phân phối
	5.3.5	Chính sách cổ động
	5.3.6	Tổ chức thực thi và kiểm tra
		Tài liệu học tập
	TL1.	Đọc chương 12,13,14&15, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 12,13,14&15, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).
		<b>CHƯƠNG 6</b>
		<b>KẾ TOÁN TRONG DOANH NGHIỆP</b>
<b>6.1.</b>		<b>Tổng quan về kế toán</b>
	6.1.1	Khái niệm
	6.1.2	Kế toán tài chính và kế toán quản trị
<b>6.2.</b>		<b>Báo cáo tài chính</b>
	6.2.1	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
	6.2.2	Bảng cân đối kế toán
	6.2.3	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
	6.2.4	Kế toán dồn tích
	6.2.5	Phân tích báo cáo tài chính
		Tài liệu học tập
	TL1.	Đọc chương 18,19&20, giáo trình Business; William M. Pride, Robert J. Hughes & Jack R. Kapoor; Cengage Learning, Twelfth Edition (2014).
	TK1.	Đọc chương 16&17, giáo trình Nhập môn kinh doanh; Tài liệu dịch, nhóm biên soạn: Bộ môn nhập môn kinh doanh; Lưu hành nội bộ (2014).

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

Chương thứ	Tên chương	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4
1	Tổng quan về kinh doanh	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>
2	Sở hữu kinh doanh và tạo lập doanh nghiệp	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>
3	Quản trị sản xuất	<b>x</b>		<b>x</b>	<b>x</b>
4	Quản trị nguồn nhân lực	<b>x</b>		<b>x</b>	<b>x</b>
5	Quản trị marketing	<b>x</b>		<b>x</b>	<b>x</b>
6	Kế toán trong doanh nghiệp	<b>x</b>		<b>x</b>	<b>x</b>

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

**12. 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 (TLM)		Nhóm phương pháp	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4
1	<b>TLM1</b>	Giải thích cụ thể	Explicit Teaching	1	X	X	X	X
2	<b>TLM2</b>	Thuyết giảng	Lecture	1	X	X	X	X
3	<b>TLM3</b>	Tham luận	Guest lecture	1				
4	<b>TLM4</b>	Giải quyết vấn đề	Problem Solving	2				
5	<b>TLM5</b>	Tập kích não	Brainstorming	2				
6	<b>TLM6</b>	Học theo tình huống	Case Study	2				
7	<b>TLM7</b>	Đóng vai	Role play	2				
8	<b>TLM8</b>	Trò chơi	Game/ Oral Presentation	2				
9	<b>TLM9</b>	Thực tập, thực tế	Field Trip	2				
10	<b>TLM10</b>	Tranh luận	Debates	3				
11	<b>TLM11</b>	Thảo luận	Discussion	3	X		X	X
12	<b>TLM12</b>	Học nhóm	Teamwork Learning	3	X		X	X
13	<b>TLM13</b>	Câu hỏi gợi mở	Inquiry	4				
14	<b>TLM14</b>	Dự án nghiên cứu	Research Project/ Independent Study	4				
15	<b>TLM15</b>	Học trực tuyến	TBA	5				
16	<b>TLM16</b>	Bài tập ở nhà	Work Assignment	6	X		X	
17	<b>TLM17</b>	Khác		7				

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

Chương thứ	Tên chương	Số tiết tín chỉ			Phương pháp dạy học
		Lý thuyết	Thực hành/ thảo luận <sup>(*)</sup>	Tổng số	
1	Tổng quan về kinh doanh	6		6	<b>TLM1,2,11,12,16</b>
2	Sở hữu kinh doanh và tạo lập doanh nghiệp	3	6	9	<b>TLM1,2,11,12,16</b>
3	Quản trị sản xuất	6	3	9	<b>TLM1,2,11,12,16</b>
4	Quản trị nguồn nhân lực	3	3	6	<b>TLM1,2,11,12,16</b>
5	Quản trị marketing	6	3	9	<b>TLM1,2,6,11,12,16</b>
6	Kế toán trong doanh nghiệp	3	3	6	<b>TLM1,2,11,12,16</b>
	<b>Tổng</b>	<b>27</b>	<b>18</b>	<b>45</b>	

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

**14. 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
1	AM1	Đánh giá chuyên cần	Attendance Check	1				
2	AM2	Đánh giá bài tập	Work Assignment	1	X	X	X	X
3	AM3	Đánh giá thuyết trình	Oral Presentation	1	X		X	X
4	AM4	Đánh giá hoạt động	Performance test	2				
5	AM5	Nhật ký thực tập	Journal and blogs	2				
6	AM6	Kiểm tra tự luận	Essay	2				
7	AM7	Kiểm tra trắc nghiệm	Multiple choice exam	2	X	X	X	
8	AM8	Bảo vệ và thi vấn đáp	Oral Exam	2				
9	AM9	Báo cáo	Written Report	2	X	X	X	
10	AM10	Đánh giá thuyết trình	Oral Presentation	3	X		X	X
11	AM11	Đánh giá làm việc nhóm	Teamwork Assessment	3	X		X	X
12	AM12	Báo cáo khóa luận	Graduation Thesis/ Report	3				
13	AM13	Khác		4				

**15. Kế hoạch kiểm tra, đánh giá**

STT	Tuần	Nội dung	Phương pháp đánh giá	Tỷ lệ (%)	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4
1	1,2,3,4,5,6,7	Chương 1,2,3	AM2, AM3, AM9	10%	x	x	x	x
2	8	Chương 1,2,3	AM10, AM11	20%	x		x	
3	9,10,11,12,13,14	Chương 4, 5, 6	AM2, AM3, AM9	10%	x		x	x
4	Theo lịch	Toàn bộ	AM7	60%	x		x	
<b>Tổng cộng</b>				100%	X	X	X	X

**Xác nhận của Khoa/Bộ môn**