BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG NGHIỆP HUẾ

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGHỀ: NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG
MÃ NGHỀ: 5340119
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP

(Ban hành kèm theo Quyết định số 337/QĐ-CĐCNH ngày 07/8/2024 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Công nghiệp Huế)

Huế, Năm 2024

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CĐCN HUẾ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số 337/QĐ-CĐCNH ngày 07/8/2024 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Công nghiệp Huế)

Tên ngành, nghề : NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG
Mã ngành, nghề : 5340119
Trình độ đào tạo : Trung cấp
Đối tượng tuyển sinh : Tốt nghiệp THCS hoặc tương đương
Thời gian đào tạo : 2 năm

1. Giới thiệu chương trình/mô tả ngành, nghề đào tạo

Nghiệp vụ bán hàng trình độ trung cấp là ngành, nghề hỗ trợ, điều phối bán hàng, là cầu nối giữa người bán và người mua giúp doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, đáp ứng được yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Đây là ngành, nghề có sự kết hợp của khoa học và nghệ thuật quản lý kinh doanh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện tốt các mục tiêu kinh doanh nói chung và hoạt động bán hàng nói riêng. Nghiệp vụ bán hàng liên quan đến hoạch định, tổ chức, lãnh đạo/điều hành và kiểm soát hoạt động bán hàng (hoạt động tiêu thụ sản phẩm), tạo điều kiện phối hợp chặt chẽ giữa các hoạt động quản trị như quản trị mua, bán và dự trữ sản phẩm. Nghiệp vụ bán hàng giúp doanh nghiệp thực hiện mục tiêu đã xác định của doanh nghiệp, góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp. Ngoài ra, Nghiệp vụ bán hàng còn giúp doanh nghiệp nâng cao tính chủ động trong hoạt động kinh doanh trên cơ sở xây dựng và tổ chức các phương án bán hàng cho phù hợp với từng tình huống, từng thương vụ.

Khối lượng kiến thức tối thiểu: 1470 giờ (tương đương 58 tín chỉ).

2. Mục tiêu đào tạo

2.1. Mục tiêu chung

Nghề nghiệp vụ bán hàng bao gồm bán hàng, thanh toán, dịch vụ sau bán hàng và các hoạt động liên quan. Các nội dung công việc chính gồm khảo sát thị trường, trưng bày sản phẩm, bán hàng, chăm sóc khách hàng và hỗ trợ bán hàng. Người làm trong lĩnh vực ngành, nghề này thường có cường độ làm việc cao, chịu áp lực về thời gian, phải linh hoạt để thích nghi với nhiều thay đổi và tìm ra giải pháp thích hợp cho từng vấn đề nhằm đảm bảo sự hài lòng cho doanh nghiệp, khách hàng và đối tác.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Các kỹ thuật viên trình độ trung cấp ngành Nghiệp vụ bán hàng, sau khi tốt nghiệp có khả năng:

** Kiến thức:*

- Trình bày được các khái niệm cơ bản trong lĩnh vực quản trị, marketing và bán hàng;
- Xác định được tâm lý khách hàng, chính sách liên quan đến bán hàng;
- Xác định được kiến thức cần thiết của nghề bán hàng như: hành vi người tiêu dùng, sản phẩm, thị trường tiêu thụ, kênh phân phối...;
- Mô tả được các phân khúc thị trường, khách hàng mục tiêu và thị trường mục tiêu của doanh nghiệp;
- Liệt kê được nguồn cung ứng sản phẩm và các phát sinh trong quá trình bán hàng;
- Mô tả được các phương pháp, quy trình trưng bày sản phẩm;
- Xác định được tầm quan trọng của quảng cáo, tiếp thị sản phẩm trong bán hàng;
- Mô tả được quy trình bán hàng: bán lẻ, đại lý, siêu thị, trực tuyến;
- Xác định được quy trình kiểm kê sản phẩm;
- Cập nhật được các chính sách thuế và khai báo thuế đối với sản phẩm;
- Xác định được nội dung cơ bản về đảm bảo an toàn lao động và phòng chống cháy nổ;
- Liệt kê được các yếu tố cơ bản về pháp luật của Nhà nước, chú trọng đặc biệt về Luật Giao dịch điện tử, Luật Bảo vệ người tiêu dùng, Luật Lao động và Luật Phòng cháy chữa cháy.
- Trình bày được nguyên tắc khai thác và sử dụng thông tin, quy định về bản quyền, sở hữu trí tuệ;
- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất theo quy định.

** Kỹ năng:*

- Thực hiện tốt kỹ năng giao tiếp trong bán hàng;
- Phối hợp được với các bộ phận triển khai hoạt động marketing trong bán hàng;
- Vận hành được các thiết bị, máy móc chuyên dụng trong bán hàng;
- Thực hiện tốt kỹ năng quan sát, ghi chép sổ sách (book keeping), cập nhật dữ liệu, duy trì hồ sơ, tài liệu;
- Thực hiện được nhiệm vụ trưng bày sản phẩm, trình bày, trang trí các gian hàng, cửa hàng, các loại sản phẩm theo không gian được thiết kế tại nơi bán hàng;

- Thực hiện được các nghiệp vụ xuất và nhập hàng chính xác, đúng số lượng, đúng chủng loại;

- Sử dụng được các công cụ tìm kiếm trên Internet, khai thác thông tin, đối tác, mở rộng thị trường kinh doanh, thực hiện thành thạo các giao dịch thương mại điện tử;

- Phối hợp thực hiện được quy trình nghiệp vụ bán hàng: bán lẻ, đại lý, siêu thị, trực tuyến;

- Quản lý được các loại chứng từ, báo cáo bán hàng;

- Thực hiện được các biện pháp và quy trình bảo quản sản phẩm;

- Phối hợp thực hiện được quy trình kiểm kê sản phẩm;

- Thực hiện được công tác vệ sinh an toàn lao động và phòng chống cháy, nổ tại nơi làm việc;

- Phối hợp thực hiện được quy trình phát triển và khai thác thị trường;

- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; ứng dụng công nghệ thông tin trong một số công việc chuyên môn của ngành, nghề;Sử dụng được ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào một số công việc chuyên môn của ngành, nghề.

** Về Mức độ tự chủ và trách nhiệm:*

- Làm việc độc lập hoặc theo nhóm, chủ động, sáng tạo, giao tiếp tốt với đồng nghiệp và khách hàng;

- Tinh thần phục vụ chuyên nghiệp nhằm thỏa mãn các nhu cầu khác nhau của khách hàng và các bên liên quan, có đạo đức nghề nghiệp và lòng say mê nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật;

- Có khả năng đánh giá kết quả công việc của bản thân và nhóm sau khi hoàn thành công việc được giao;

- Có khả năng thích nghi với môi trường làm việc; có năng lực làm việc khoa học và hợp lý; có năng lực đánh giá các hoạt động chuyên môn ở quy mô trung bình; tự học tập tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;

- Thích ứng được với sự thay đổi trong thời kỳ công nghệ 4.0 cũng như lựa chọn các trang thiết bị và phương tiện làm việc tiết kiệm năng lượng, thân thiện với môi trường.

3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, người học có năng lực đáp ứng các yêu cầu tại các vị trí việc làm của ngành, nghề bao gồm:

- Khảo sát thị trường;

- Trưng bày sản phẩm;

- Bán lẻ;

- Bán hàng đại lý;

- Bán hàng trong siêu thị;

- Bán hàng trực tuyến;
- Chăm sóc khách hàng và hỗ trợ bán hàng.

4. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Khối kiến thức toàn khóa học: 1470/58 (giờ/tín chỉ)
- Số lượng môn học, mô đun: 23
- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255/11 (giờ/tín chỉ)
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1215/47 (giờ/tín chỉ)
- Khối lượng lý thuyết: 400 giờ; thực hành, thực tập: 1070/30 (giờ/tín chỉ);

5. Tập hợp các năng lực của ngành nghề

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
I	**Năng lực cơ bản (Năng lực chung)**	
1	NLCB-01	Sử dụng công nghệ thông tin cơ bản
2	NLCB-02	Duy trì sức khỏe
3	NLCB-03	Áp dụng các kiến thức về chính trị, pháp luật
4	NLCB-04	Áp dụng các kiến thức về an ninh quốc phòng
5	NLCB-05	Sử dụng tiếng anh giao tiếp cơ bản
6	NLCB-06	Thực hiện bảo vệ môi trường, sử dụng hiểu quả năng lượng và tài nguyên
7	NLCB-07	Sử dụng công nghệ thông tin cơ bản
II	**Năng lực cốt lỏi (Năng lực chuyên môn)**	
1	NLCL-01	Sử dụng kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp hiệu quả
2	NLCL-02	Phân biệt được Tài sản, nguồn hình thành tài sản, hạch toán cơ bản
3	NLCL-03	Áp dụng, nắm bắt được tâm lý , cảm xúc của khách hàng tác động đến hành vi mua sắm của khách hàng
4	NLCL-04	Thực hiện nghiên cứu thị trường, xác định được nhu cầu, mong muốn của khách hàng, phát triển sản phẩm, định giá, quảng cáo, phân phối sản phẩm
5	NLCL-05	Sử dụng CNTT, kỹ thuật số và mạng Internet để quảng bá, tiếp cận các khách hàng
6	NLCL-06	Áp dụng được các kiến thức về luật thương thương mại
7	NLCL-07	Áp dụng được đạo đức, văn hoá trong kinh doanh và các kiến thức về chăm sóc khách hàng
8	NLCL-08	Thực hiện được việc trưng bày, sắp xếp hàng hoá cũng như kết hợp các phụ kiện hỗ trợ

9	NLCL-09	Áp dụng các kiến thức về bán lẻ, bán sĩ , bán đại lý
10	NLCL-10	Áp dụng các kiến thức về bán hàng siêu thị
11	NLCL-11	Áp dụng các kiến thức về bán hàng trực tuyến
12	NLCL-12	Ứng dụng được phần mềm bán hàng
III	**Năng lực nâng cao**	
1	NLNC-01	Tổ chức được các đội nhóm bán hàng do mình quản lý
2	NLNC-02	Thực hiện việc kiểm soát được chất lượng bán hàng
3	NLNC-03	Phát triển ý tưởng sáng tạo, thẩm mỹ trong trưng bày hàng hoá
4	NLNC-03	Thực hiện được các thao tác cơ bản trên các phần mềm bán hàng khác nhau

6. Nội dung chương trình

Mã MH/MĐ	Tên môn học/ mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/ thí nghiệm/ bài tập/ thảo luận	Thi/ kiểm tra
I	**Các môn học chung**	**11**	**255**	**94**	**148**	**13**
MH01	Tiếng Anh 1	2	45	15	28	2
MH02	Tin học	2	45	15	29	1
MH03	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH04	Chính trị	2	30	15	13	2
MH05	Tiếng Anh 2	1	45	15	28	2
MH06	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH07	Giáo dục quốc phòng và an ninh	2	45	21	21	3
II	**Các môn học /mô đun chuyên môn**	**47**	**1215**	**306**	**846**	**63**
II.1	**Môn học, mô đun cơ sở**	**15**	**315**	**126**	**162**	**27**

MĐ08	Kỹ năng mềm	1	30		27	3
MĐ09	Tâm lý kinh doanh và hành vi người tiêu dùng	3	60	28	27	5
MĐ10	Luật thương mại	2	45	14	27	4
MĐ11	Nguyên lý kế toán (hạch toán kế toán cơ bản)	3	60	28	27	5
MĐ12	Marketing đại cương	3	60	28	27	5
MĐ13	Digital marketing	3	60	28	27	5
II.2	**Môn học, mô đun chuyên môn**	**32**	**900**	**180**	**684**	**36**
MĐ14	Quản trị hàng hoá	3	60	28	27	5
MĐ15	Kỹ năng trưng bày hàng hoá	3	60	28	27	5
MĐ16	Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị	3	60	28	27	5
MH17	Đạo đức trong kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp	2	30	26	0	4
MĐ18	Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến	3	60	28	27	5
MĐ19	Quản lý bán hàng trên phần mềm	2	45	14	27	4
MĐ20	Nghiệp vụ bán lẻ và bán hàng đại lý	3	60	28	27	5
MĐ21	Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng	2	45	14	27	4
MĐ22	Chuyên đề nghiệp vụ bán hàng	3	135	0	135	
MĐ23	Thực tập tốt nghiệp	8	360	0	360	
Tổng cộng		**58**	**1470**	**400**	**995**	**75**

7. Hướng dẫn sử dụng chương trình:

7.1. Các môn học chung bắt buộc do Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội phối hợp với các Bộ/ngành tổ chức xây dựng và ban hành để áp dụng thực hiện.

- Trường Cao Đẳng Công Nghiệp Huế áp dụng 6 môn chung do Bộ Lao Động – Thương Binh Và Xã Hội ban hành.

- Giáo dục chính trị: nội dung ban hành kèm theo Thông tư số 24/2018/TT-BLĐTBXH ngày 6/12/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

- Pháp luật: nội dung ban hành kèm theo Thông tư số 13/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26/09/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

- Giáo dục quốc phòng và an ninh: Nội dung ban hành theo Thông tư 10/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26/09/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

- Giáo dục thể chất: Nội dung ban hành theo Thông tư 12/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26/09/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

- Tin học: Nội dung ban hành theo Thông tư 11/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26/09/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

- Tiếng Anh: Nội dung ban hành theo Thông tư số 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01/03/2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội dùng trong chương trình đào tạo trình độ Trung cấp.

7.2. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa:

- Giảng dạy lý thuyết: Thực hiện tại các khu giảng đường của nhà trường. Trường Cao đẳng Công nghiệp Huế sắp xếp kế hoạch giảng dạy dựa trên nguyên tắc đảm bảo tính lôgíc và tính hệ thống của chương trình đào tạo, học sinh được học các môn học, mô-đun thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương rồi đến khối kiến thức cơ sở ngành và chuyên ngành các môn học, mô-đun tự chọn và luôn coi trọng thực hành của sinh viên. Một năm học có hai học kỳ chính, mỗi học kỳ có 15 tuần thực học và 3 tuần thi.

- Khối lượng học tập tối thiểu mà mỗi học sinh phải học trong mỗi học kỳ là 15 tín chỉ trong đó có cả các môn học, mô-đun cốt lõi cho mỗi học kỳ, trừ học kỳ cuối khóa học.

- Giờ quy đổi được tính như sau: Một tín chỉ được quy định bằng:

+ 15 giờ học lý thuyết và 30 giờ tự học.

+ 30- 45 giờ thực hành, thí nghiệm hoặc thảo luận và 15 giờ tự học.

+ 60 giờ thực tập, làm bài tập.

- Chương trình đã được Nhà trường xây dựng trên cơ sở đổi mới phương pháp giảng dạy theo hướng dạy/học tích cực lấy người học làm trung tâm đáp ứng được mục tiêu đào tạo ngành Tổ chức sự kiện trình độ trung cấp.

- Chương trình các môn học, mô-đun ngành Tổ chức sự kiện trình độ trung cấp sẽ được Ban giám hiệu chỉ đạo các Khoa, giảng viên giảng dạy trực tiếp đánh giá, xem xét lại hàng năm nhằm bổ sung, cập nhật kiến thức mới, phát hiện những hạn chế để thay đổi cho phù hợp với nhu cầu mới của xã hội.

- Giảng dạy thực hành: Thực hiện tại các phòng thực hành của nhà trường.

Học sinh phải tham gia đầy đủ số giờ quy định cho phần thực hành, khi hoàn thành đầy đủ các bài thực hành theo quy định thì đủ điều kiện để dự thi kết thúc môn học, mô-đun.

7.3. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra kết thúc môn học, mô đun:

Áp dụng theo qui chế ban hành theo Thông tư 04/2022/TT-BLĐTBXH

- Hình thức kiểm tra hết môn: Viết, vấn đáp, trắc nghiệm, bài tập thực hành

- Thời gian kiểm tra:

+ Lý thuyết không quá 120 phút.

+ Thực hành không quá 8 giờ.

7.4. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp

7.4.1. Người học được công nhận tốt nghiệp khi đủ các điều kiện sau:

- Tích lũy đủ số môn học, số tín chỉ quy định cho chương trình ngành đào tạo;

- Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học theo thang điểm 4 đạt từ 2,00 trở lên;

- Có đủ các điều kiện chuẩn đầu ra Tin học, ngoại ngữ của ngành đào tạo theo quy định.

- Hoàn thành giáo dục quốc phòng - an ninh, Giáo dục thể chất.

- Hoàn thành chương trình các môn học bổ trợ theo quy định của Nhà trường.

- Có đơn gửi nhà trường đề nghị được xét tốt nghiệp trong trường hợp đủ điều kiện tốt nghiệp sớm hoặc muộn so với thời gian thiết kế của khóa học. Trường hợp học sinh đã đủ điều kiện tốt nghiệp theo đúng tiến độ nhưng vẫn muốn tiếp tục học tại trường để cải thiện điểm trung bình chung tích lũy, phải làm đơn xin hoãn xét tốt nghiệp và nộp tại phòng ĐT-CTSV đúng thời gian quy định. Những học sinh này không được xét học bổng ở các học kỳ học cải thiện điểm.

- Không trong thời gian bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó. Trường hợp người học bị kỷ luật ở mức đình chỉ học tập có thời hạn, hết thời gian bị kỷ luật hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự và đã có kết luận của cơ quan có thẩm quyền nhưng không thuộc trường hợp bị xử lý kỷ luật ở mức bị buộc thôi học thì được hiệu trưởng tổ chức xét công nhận tốt nghiệp.

- Sinh viên đã hết thời gian tối đa được phép học nhưng chỉ còn thiếu chứng chỉ giáo dục quốc phòng - an ninh, Giáo dục thể chất, chưa đạt chuẩn đầu ra về Tin học, ngoại ngữ, chưa hoàn thành chương trình Kỹ năng mềm và hoạt động xã hội thì trong thời hạn 2 năm tính từ ngày ngừng học, nếu bổ sung đủ các chứng chỉ còn thiếu và đủ điều kiện thì sẽ được xét tốt nghiệp.

7.4.2. Hội đồng xét tốt nghiệp

Sau mỗi học kỳ, Hội đồng xét tốt nghiệp căn cứ các điều kiện công nhận tốt nghiệp quy định tại khoản 1 Điều này để lập danh sách những sinh viên đủ điều kiện tốt nghiệp.

Hội đồng xét tốt nghiệp trường do Hiệu trưởng ra quyết định thành lập cho mỗi kỳ xét tốt nghiệp, trưởng phòng đào tạo làm Thư ký và các thành viên là các trưởng khoa chuyên môn, trưởng phòng công tác sinh viên.

7.4.3. Công nhận tốt nghiệp

Căn cứ đề nghị của Hội đồng xét tốt nghiệp, Hiệu trưởng ký quyết định công nhận tốt nghiệp cho những sinh viên đủ điều kiện tốt nghiệp.

HIỆU TRƯỞNG

SƠ ĐỒ MỐI LIÊN HỆ VÀ TIẾN TRÌNH ĐÀO TẠO CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Tên ngành, nghề: NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG
Mã ngành, nghề: 5340119

HK 1 14 TC	Tin học 2 TC	Tiếng anh 1 2 TC	Pháp luật 1 TC	GDTC 1 TC	Chính trị 2 TC	Nguyên lý kế toán 3TC	Marketing đại cương 3 TC	
HK 2 17 TC	Kỹ năng mềm 1 TC	Tiếng anh 2 1 TC	Tâm lý kinh doanh và hành vi người tiêu dùng 3TC	Digital marketing 3TC	Pháp Luật thương mại 2 TC	Quản trị hàng hoá 3 TC	Đạo đức trong kinh doanh, văn hoá DN 2 TC	GDQP và AN 2 TC
HK 3 16 TC	Kỹ năng trưng bày hàng hoá 3TC	Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị 3TC	Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến 3TC	Quản lý bán hàng trên phần mềm 2 TC	Nghiệp vụ bán lẻ và bán hàng đại lý 3 TC	Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng 2 TC		
HK 4 11 TC	Chuyên đề nghiệp vụ bán hàng 3 TC	Thực tập tốt nghiệp 8 TC						

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 03/2019/TT-BLĐTBXH ngày 17 tháng 01 năm 2019 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Tiếng Anh 1

Mã môn học: MH01

Thời gian thực hiện: 45 giờ, (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra và ôn tập: 2 giờ).

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí**:** Môn học Tiếng Anh 1 là một trong các môn học ngoại ngữ bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng.

2. Tính chất: Chương trình môn học Tiếng Anh 1 bao gồm các kiến thức, kỹ năng sử dụng tiếng Anh cơ bản trong đời sống, học tập và hoạt động nghề nghiệp phù hợp với trình độ được đào tạo.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong chương trình ở trình độ cao đẳng, người học đạt được trình độ năng lực ngoại ngữ Bậc 2 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam, cụ thể:

1. Về kiến thức

Nhận biết và giải thích được các cấu trúc ngữ pháp cơ bản về thành phần của câu, cách sử dụng thì hiện tại đơn, tiếp diễn và hoàn thành, thì quá khứ đơn, tiếp diễn, thì tương lai, phân loại danh từ, đại từ và tính từ; phân biệt và giải thích được các từ vựng về những chủ đề quen thuộc như giới thiệu bản thân và người khác, các hoạt động hàng ngày, sở thích, địa điểm, thực phẩm và đồ uống.

2. Về kỹ năng

a) Kỹ năng nghe: Nghe và hiểu được những cụm từ và cách diễn đạt liên quan tới nhu cầu thiết yếu hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ ràng về các chủ đề liên quan đến các thành viên gia đình, các hoạt động giải trí trong thời gian rảnh rỗi, vị trí đồ đạc trong nhà, các loại thức ăn và đồ uống phổ biến.

b) Kỹ năng nói: Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày liên quan tới tự giới thiệu bản thân, gia đình, nghề nghiệp, sở thích; chỉ đường đến những địa điểm thông thường; đặt được câu hỏi về số lượng, thực phẩm và đồ uống.

c) Kỹ năng đọc: Đọc và phân tích được các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể; đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết thông qua các bài đọc có liên quan đến giới thiệu bạn bè, các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, nơi chốn, các thức ăn và đồ uống phổ biến.

d) Kỹ năng viết: Viết được các mệnh đề, câu đơn giản và kết nối với nhau bằng các liên từ cơ bản; viết đoạn văn ngắn về các chủ đề có liên quan đến bản thân, sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, mô tả nhà ở, thức ăn và đồ uống.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Nhận thức được tầm quan trọng của ngoại ngữ nói chung và Tiếng Anh nói riêng, có trách nhiệm trong việc sử dụng tiếng Anh trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;
- Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng tiếng Anh vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số TT	Tên đơn vị bài học	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	**Lý thuyết**	**Thực hành, thảo luận, bài tập**	**Kiểm tra & Ôn tập**
1	Bài 1: Gia đình và bạn bè (Family and friends)	11	4	7	
2	Bài 2: Thời gian rảnh rỗi (Leisure time)	11	3	7	1
3	Bài 3: Địa điểm (Places)	11	4	7	
4	Bài 4: Các loại thực phẩm và đồ uống (Food and drink)	12	4	7	1
	Tổng cộng	**45**	**15**	**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Gia đình và bạn bè (Family and friends) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Nhận biết các động từ thông dụng và từ vựng về gia đình;
- Nhận biết và sử dụng được thì hiện tại đơn, tính từ sở hữu, đại từ và đại từ chỉ định;
- Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài gia đình;
- Nói về bản thân và gia đình;
- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về gia đình;
- Viết đoạn văn giới thiệu bản thân.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Gia đình;

2.1.2. Nghề nghiệp;

2.1.3. Các động từ thông dụng và các hoạt động.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Động từ “to be”;

2.2.2. Tính từ sở hữu;

2.2.3. Đại từ và đại từ chỉ định;

2.2.4. Thì hiện tại đơn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về thông tin cá nhân và gia đình;

2.3.2. Bài tập True/False.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Giới thiệu bản thân và gia đình;

2.4.2. Hỏi và trả lời.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: My friend Minh;

2.5.2. Bài tập trắc nghiệm;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn giới thiệu bản thân (tối thiểu 50 từ).

Bài 2. Thời gian rảnh rỗi (Leisure time) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với các trạng từ chỉ tần suất (Adverbs of frequency), động từ khiếm khuyết can/can't và câu hỏi với How often...?;
- Sử dụng các từ vựng về sở thích, thể thao và hoạt động lúc rảnh rỗi;
- Nghe các cá nhân giới thiệu sở thích và trả lời câu hỏi;
- Trình bày về sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi;
- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về sở thích trong thời gian rảnh rỗi;
- Viết về các hoạt động yêu thích trong thời gian rảnh rỗi.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các môn thể thao;

2.1.2. Các hoạt động trong thời gian rãnh rỗi.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Trạng từ chỉ tần suất;

2.2.2. Động từ khiếm khuyết Can/can't;

2.2.3. Cấu trúc How often...?.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe các cá nhân giới thiệu sở thích và trả lời câu hỏi;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án chính xác;

2.3.3. Bài tập nghe và kết hợp đúng đối tượng và hoạt động.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Trình bày về sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi;

2.4.2. Phỏng vấn một người bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: What does she usually do on Saturdays?;

2.5.2. Đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Bài tập trắc nghiệm;

2.5.4. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết về các hoạt động yêu thích trong thời gian rảnh rỗi (tối thiểu 50 từ).

Bài 3. Địa điểm (Places) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với There is/there are, giới từ chỉ nơi chốn và các từ vựng về vật dụng trong nhà, các địa điểm phổ biến và các tính từ phổ biến;
- Nghe và trả lời câu hỏi về vị trí các vật dụng trong nhà;
- Hỏi đường và chỉ đường;
- Đọc hiểu bài đọc giới thiệu về thành phố và các địa điểm nổi bật;
- Viết đoạn văn ngắn giới thiệu về quê hương của bạn.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các địa điểm trong thành phố;

2.1.2. Các tính từ thông dụng;

2.1.3. Các đồ vật trong nhà;

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Cấu trúc There is/ There are;

2.2.2. Giới từ chỉ nơi chốn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về vị trí các vật dụng trong nhà;

2.3.2. Bài tập nghe và chọn đáp án chính xác.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Mô tả vị trí các đồ vật và nơi chốn trong hình ảnh;

2.4.2. Bài tập điền hoàn chỉnh bảng câu hỏi.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: Da Nang City - a worth-living city in Viet Nam;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả một căn phòng trong nhà bạn (tối thiểu 50 từ).

Bài 4. Các loại thực phẩm và đồ uống (Food and drink) Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu

- Nhận biết và đặt ví dụ với danh từ đếm được và không đếm được (Countable and uncountable nouns), cấu trúc How much/how many, động từ khiếm khuyết Should / shouldn't, cấu trúc Would like và các từ vựng về các loại thức ăn và đồ uống;
- Nghe và trả lời câu hỏi về các loại thức ăn, đồ uống;
- Hỏi về số lượng;
- Đọc hiểu một số thức ăn và đồ uống trong thực đơn;
- Viết đoạn văn ngắn nêu những việc nên làm và không nên làm để có sức khỏe tốt.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

Các loại thực phẩm và đồ uống.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Danh từ đếm được và không đếm được;

2.2.2. Cấu trúc How much/ How many;

2.2.3. Cấu trúc Should/ Shouldn't;

2.2.4. Cấu trúc Would like.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về các loại thức ăn, đồ uống;

2.3.2. Bài tập True/False;

2.3.3. Bài tập trắc nghiệm.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Hỏi về số lượng trong mua sắm;

2.4.2. Bài tập điền hoàn chỉnh câu với *much* hoặc *many*;

2.4.3. Bài tập lựa chọn đáp án đúng;

2.4.4. Bài tập sửa lỗi câu.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: A restaurant menu;

2.5.2. Bài tập phân loại từ vựng;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn nêu những việc nên làm và không nên làm để có sức khỏe tốt (tối thiểu 50 từ).

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn/nhà xưởng

- Phòng học được trang bị hệ thống đèn đủ ánh sáng;
- Bàn, ghế rời cho từng sinh viên;

- Bàn ghế giáo viên, bảng, máy chiếu, phấn (hoặc bút bảng).

2. Trang thiết bị máy móc

Máy chiếu, hệ thống âm thanh.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu

Giáo viên sử dụng giáo trình dùng chung và tham khảo các tài liệu giảng dạy khác hỗ trợ bài giảng.

4. Các điều kiện khác

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học nghe nhìn và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học hoặc một số nội dung của môn học theo hình thức trực tuyến.

V. Nội dung và phương pháp đánh giá

1. Nội dung

- Kiến thức: Các kiến thức về từ vựng và cấu trúc ngữ pháp theo từng chủ đề liên quan trong chương trình.
- Về kỹ năng:
  + Kỹ năng nghe: Nghe và xác định thông tin về gia đình, bạn bè, các hoạt động hàng ngày.
  + Kỹ năng nói: Tự giới thiệu về bản thân, gia đình, công việc, sở thích và các hoạt động hàng.
  + Kỹ năng đọc: Đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết của các bài đọc ngắn theo yêu cầu.
  + Kỹ năng viết: Viết câu và đoạn văn ngắn về các chủ đề khác nhau theo yêu cầu.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Làm việc độc lập hoặc theo nhóm.

2. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập của người học được thực hiện theo quy định tại Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ.

Phương pháp đánh giá sẽ dựa theo đặc thù ngành, nghề đào tạo và điều kiện của từng cơ sở giáo dục nghề nghiệp, có thể kết hợp kiểm tra nghe, nói và tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học

Môn học Tiếng Anh 1 là một trong các môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng. Tùy theo đặc thù của các ngành, nghề đào tạo, các trường lựa chọn môn học Tiếng Anh hoặc môn học ngoại ngữ khác theo quy định của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội để giảng dạy.

2. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học

a) Miễn học, miễn thi kết thúc môn học Tiếng Anh

Người học được miễn học, miễn thi kết thúc môn học Tiếng Anh trong các trường hợp sau:

- Có chứng chỉ Tiếng Anh Bậc 2 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Có chứng chỉ Tiếng Anh tương đương cấp độ A2 trở lên theo Khung tham chiếu chung Châu Âu do các tổ chức nước ngoài cấp.

b) Bảo lưu, công nhận kết quả học tập

Thực hiện theo quy định tại Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội.

c) Người học có nhu cầu được miễn trừ, bảo lưu kết quả môn học phải có đơn đề nghị hiệu trưởng xem xét, quyết định khi nhập học và trước mỗi kỳ thi.

3. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học

- Đối với giáo viên: Giáo viên vận dụng linh hoạt các phương pháp dạy học; chú trọng phương pháp giao tiếp trong giảng dạy; áp dụng đa dạng các kỹ thuật dạy học; lấy người học làm trung tâm; tổ chức các hoạt động nghe, nói, đọc và viết sinh động nhằm tăng cường sự tham gia của người học; tổ chức các hoạt động đa dạng với sự hỗ trợ của các học liệu, giáo cụ trực quan sinh động phục vụ mục tiêu bài học.

- Đối với người học: Quan sát, hoạt động nhóm, thao tác theo hướng dẫn của giáo viên và làm bài tập về nhà.

4. Tài liệu tham khảo

[1]. Thông tư số 01/2014/TT-BGDĐT ngày 24 tháng 01 năm 2014 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc Ban hành Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dung cho Việt Nam.

[2]. Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

[3]. Thông tư 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01 tháng 3 năm 2017 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định giáo trình đào tạo trình độ trung cấp và cao đẳng.

[4]. Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

[5]. Tim Falla and Paul A. Davies, Solutions Elementary (02nd edition), Oxford University Press, 2012.

[6]. Miles Craven, Breakthrough Plus 1, MacMillan Education, 2013.

[7]. Herbert Puchta and Jeff Stranks, More! 1, Cambridge University Press, 2008.

[8]. Jack C. Richards, Tactics for Listening (02nd edition), Oxford University Press, 2015.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Tin học

Mã môn học: MH02

Thời gian thực hiện: 45 giờ, (lý thuyết: 15 giờ; thực hành, thảo luận, bài tập: 29 giờ; kiểm tra: 1 giờ).

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí

Môn học Tin học là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trung cấp.

2. Tính chất

Chương trình môn học bao gồm nội dung cơ bản về máy tính và công nghệ thông tin, cũng như việc sử dụng máy tính trong đời sống, học tập và hoạt động nghề nghiệp sau này.

II. Mục tiêu của môn học

Sau khi học xong môn học này, người học đạt được Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo quy định của Bộ Thông tin và Truyền thông, cụ thể:

1. Về kiến thức

Trình bày và giải thích được được kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin; sử dụng máy tính, xử lý văn bản; sử dụng bảng tính, trình chiếu, Internet.

2. Về kỹ năng

- Nhận biết được các thiết bị cơ bản của máy tính, phân loại phần mềm;
- Sử dụng được hệ điều hành Windows để tổ chức, quản lý thư mục, tập tin trên máy tính và sử dụng máy in;
- Sử dụng được phần mềm soạn thảo để soạn thảo được văn bản đơn giản theo mẫu;
- Sử dụng được phần mềm xử lý bảng tính để tạo trang tính và các hàm cơ bản để tính toán các bài toán đơn giản;
- Sử dụng được phần mềm trình chiếu để xây dựng và trình chiếu các nội dung đơn giản;
- Sử dụng được một số dịch vụ Internet cơ bản như: Trình duyệt Web, thư điện tử, tìm kiếm thông tin;
- Nhận biết và áp dụng biện pháp phòng tránh các loại nguy cơ đối với an toàn dữ liệu, mối nguy hiểm tiềm năng khi sử dụng các trang mạng xã hội, an toàn và bảo mật, bảo vệ thông tin

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Nhận thức được tầm quan trọng và thực hiện đúng quy định của pháp luật, có trách nhiệm trong việc sử dụng máy tính và công nghệ thông tin trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;
- Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số TT	Tên chương	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1. Hiểu biết về công nghệ thông tin cơ bản		3	1	
2	Bài 2. Sử dụng máy tính cơ bản	4	2	2	
3	Bài 3. Xử lý văn bản cơ bản	15	3	12	
4	Bài 4. Sử dụng bảng tính cơ bản	9	3	6	
5	Bài 5. Sử dụng trình chiếu cơ bản	8	2	6	
6	Bài 6. Sử dụng Internet cơ bản	4	2	2	
7	Kiểm tra	1			1
	Tổng cộng	**45**	**15**	**29**	**1**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Hiểu biết về công nghệ thông tin cơ bản Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày được một số kiến thức cơ bản về máy tính, phần mềm, biểu diễn thông tin trong máy tính;
- Nhận biết được các thiết bị phần cứng, phần mềm hệ thống, phần mềm ứng dụng.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về máy tính

2.1.1. Thông tin và xử lý thông tin

2.1.1.1. Thông tin

2.1.1.2. Dữ liệu

2.1.1.3. Xử lý thông tin

2.1.2. Phần cứng

2.1.2.1. Đơn vị xử lý trung tâm

2.1.2.2. Thiết bị nhập

2.1.2.3. Thiết bị xuất

2.1.2.4. Bộ nhớ và thiết bị lưu trữ

2.2. Phần mềm

2.2.1. Phần mềm hệ thống

2.2.2. Phần mềm ứng dụng

2.2.3. Một số phần mềm ứng dụng thông dụng

2.2.4. Phần mềm nguồn mở

2.3. Biểu diễn thông tin trong máy tính

2.3.1. Biểu diễn thông tin trong máy tính

2.3.2. Đơn vị thông tin và dung lượng bộ nhớ

Bài 2. Sử dụng máy tính cơ bản Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày sơ lược được một số kiến thức cơ bản về hệ điều hành Windows, phần mềm tiện ích, tiếng Việt trong máy tính, máy in;

- Khởi động, tắt được máy tính, máy in theo đúng quy trình. Tạo và xóa được thư mục, tập tin; sử dụng được một số phần mềm tiện ích thông dụng.

2. Nội dung

2.1. Làm việc với hệ điều hành

2.1.1. Windows là gì?

2.1.2. Khởi động và thoát khỏi Windows

2.1.3. Desktop

2.1.4. Thanh tác vụ (Taskbar)

2.1.5. Menu Start

2.1.6. Khởi động và thoát khỏi một ứng dụng

2.1.7. Chuyển đổi giữa các cửa sổ ứng dụng

2.1.8. Thu nhỏ một cửa sổ, đóng cửa sổ một ứng dụng

2.1.9. Sử dụng chuột

2.2. Quản lý thư mục và tập tin

2.2.1. Khái niệm thư mục và tập tin

2.2.2. Xem thông tin, di chuyển, tạo đường tắt đến nơi lưu trữ thư mục và tập tin

2.2.3. Tạo, đổi tên tập tin và thư mục, thay đổi trạng thái và hiển thị thông tin về tập tin

2.2.4. Chọn, sao chép, di chuyển tập tin và thư mục

2.2.5. Xóa, khôi phục tập tin và thư mục

2.2.6. Tìm kiếm tập tin và thư mục

2.3. Sử dụng Control Panel

2.3.1. Khởi động Control Panel

2.3.2. Region and Language

2.3.3. Devices and Printers

2.3.4. Programs and Features

2.4. Một số phần mềm tiện ích

2.4.1. Phần mềm nén, giải nén tập tin

2.4.2. Phần mềm diệt virus

2.5. Sử dụng tiếng Việt

2.5.1. Các bộ mã tiếng Việt

2.5.2. Cách thức nhập tiếng Việt

2.5.3. Chọn phần mềm nhập tiếng Việt

2.6. Chuyển đổi định dạng tập tin

2.7. Đa phương tiện

2.8. Sử dụng máy in

2.8.1. Lựa chọn máy in

2.8.2. In

Bài 3. Xử lý văn bản cơ bản Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày sơ lược được một số kiến thức cơ bản về văn bản và xử lý văn bản, sử dụng phần mềm Microsoft Word trong soạn thảo văn bản;

- Sử dụng được phần mềm soạn thảo Microsoft Word để soạn thảo được văn bản đơn giản theo mẫu, in được văn bản.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm văn bản và xử lý văn bản

2.1.1. Khái niệm văn bản.

2.1.2. Khái niệm xử lý văn bản.

2.2. Sử dụng Microsoft Word

2.2.1. Giới thiệu Microsoft Word

2.2.1.1. Mở, đóng Microsoft Word

2.2.1.2. Giới thiệu giao diện Microsoft Word

2.2.2. Thao tác với tập tin Microsoft Word

2.2.2.1. Mở một tập tin có sẵn

2.2.2.2. Tạo một tập tin mới

2.2.2.3. Lưu tập tin

2.2.2.4. Đóng tập tin
2.2.3. Định dạng văn bản
2.2.3.1. Định dạng văn bản (Text)
2.2.3.2. Định dạng đoạn văn
2.2.3.2.1. Định dạng đoạn (Paragraph)
2.2.3.2.2. Định dạng Bullets, Numbering
2.2.3.2.3. Thiết lập điểm dừng (Tab)
2.2.3.2.4. Định dạng khung và nền (Borders and Shading)
2.2.3.3. Kiểu dáng (Style)
2.2.3.4. Chèn (Insert) các đối tượng vào văn bản
2.2.3.4.1. Bảng (Table)
2.2.3.4.2. Chèn hình ảnh (Picture)
2.2.3.4.3. Chèn chữ nghệ thuật (WordArt)
2.2.3.4.4. Chèn ký tự đặc biệt
2.2.3.4.5. Chèn đối tượng Shapes
2.2.3.5. Hộp văn bản (Textbox)
2.2.3.6. Tạo tiêu đề trang (Header & Footer)
2.2.4. In văn bản

Bài 4. Sử dụng bảng tính cơ bản Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày sơ lược được một số kiến thức cơ bản về bảng tính, trang tính; về sử dụng phần mềm Microsoft Excel;

- Sử dụng được phần mềm Microsoft Excel để tạo bảng tính, trang tính; nhập và định dạng dữ liệu; sử dụng các biểu thức toán học, các hàm cơ bản để tính toán các bài toán đơn giản.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về bảng tính (Workbook)
    2.2.1. Khái niệm bảng tính
    2.2.2. Các bước xây dựng bảng tính thông thường
2.2. Sử dụng Microsoft Excel
    2.2.1. Làm việc với phần mềm Microsoft Excel
    2.2.1.1. Mở, đóng phần mềm
    2.2.1.2. Giao diện Microsoft Excel
    2.2.2. Thao tác trên tập tin bảng tính
    2.2.2.1. Mở tập tin bảng tính
    2.2.2.2. Lưu bảng tính

2.2.2.3. Đóng bảng tính

2.3. Thao tác với ô

2.3.1. Các kiểu dữ liệu

2.3.2. Cách nhập dữ liệu

2.3.3. Chỉnh sửa dữ liệu

2.3.3.1. Xóa dữ liệu

2.3.3.2. Khôi phục dữ liệu

2.4. Làm việc với trang tính (Worksheet)

2.4.1. Dòng và cột

2.4.1.1. Thêm dòng và cột

2.4.1.2. Xoá dòng và cột

2.4.1.3. Hiệu chỉnh kích thước ô, dòng, cột

2.2.1.4. Ẩn/hiện, cố định (freeze)/ thôi cố định (unfreeze) tiêu đề dòng, cột

2.4.2. Trang tính

2.4.2.1. Tạo, xóa, di chuyển, sao chép các trang tính

2.4.2.2. Thay đổi tên trang tính

2.4.2.3. Mở nhiều trang tính

2.4.2.4. Tính toán trên nhiều trang tính

2.5. Biểu thức và hàm

2.5.1. Biểu thức số học

2.5.1.1. Khái niệm biểu thức số học

2.5.1.2. Tạo biểu thức số học đơn giản

2.5.1.3. Các lỗi thường gặp

2.5.2. Hàm

2.5.2.1. Khái niệm hàm, cú pháp hàm, cách nhập hàm

2.5.2.2. Toán tử so sánh =, < ,="">

2.5.2.3. Các hàm cơ bản (SUM, AVERAGE, MIN, MAX, COUNT, COUNTA, ROUND)

2.5.2.4. Hàm điều kiện IF

2.5.2.5. Các hàm ngày (DAY, MONTH, YEAR)

2.5.2.6. Các hàm tìm kiếm (VLOOKUP, HLOOKUP)

2.6. Định dạng ô, dãy ô

2.6.1. Định dạng kiểu số, ngày, tiền tệ

2.6.2. Định dạng văn bản

2.6.3. Căn chỉnh, hiệu ứng viền

2.7. Kết xuất và phân phối trang tính, bảng tính

2.8.1. Trình bày trang tính để in

2.8.2. Kiểm tra và in

2.8.3. Phân phối trang tính

Bài 5. Sử dụng trình chiếu cơ bản Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày sơ lược được một số kiến thức cơ bản về sử dụng máy tính và phần mềm Microsoft PowerPoint trong việc thiết kế và trình chiếu thông tin;

- Sử dụng được phần mềm trình chiếu Microsoft PowerPoint để soạn thảo nội dung, thiết kế và trình chiếu một số nội dung đơn giản.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về bài thuyết trình

2.1.1. Khái niệm bài thuyết trình

2.1.2. Các bước cơ bản để tạo một bài thuyết trình

2.2. Sử dụng phần mềm Microsoft PowerPoint

2.2.1. Các thao tác tạo trình chiếu cơ bản

2.2.1.1. Giới thiệu Microsoft PowerPoint

2.2.1.2. Tạo một bài thuyết trình cơ bản

2.2.1.3. Các thao tác trên slide

2.2.1.4. Chèn Picture

2.2.1.5. Chèn Shapes, WordArt và Textbox

2.2.1.6. Chèn Table, Chart, SmartArt

2.2.1.7. Chèn Audio, Video

2.2.2. Hiệu ứng, trình chiếu và in bài thuyết trình

2.2.2.1. Tạo các hiệu ứng hoạt hình cho đối tượng

2.2.2.2. Tạo các hiệu ứng chuyển slide

2.2.2.3. Cách thực hiện một trình diễn

2.2.2.4. Lặp lại trình diễn

2.2.2.5. In bài thuyết trình

Bài 6. Sử dụng Internet cơ bản Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Học xong chương này, người học có khả năng:

- Trình bày sơ lược được một số kiến thức cơ bản về Internet, WWW (World Wide Web), các thao tác với thư điện tử;

- Sử dụng được các thao tác đơn giản trong trình duyệt Web, nhận và soạn thảo trả lời thư điện tử; tìm kiếm thông tin.

- Nhận biết và thực hiện được các biện pháp an toàn bảo mật thông tin khi sử dụng các thiết bị, trang thông tin liên quan đến Internet.

2. Nội dung

2.1. Kiến thức cơ bản về Internet

2.1.1. Tổng quan về Internet

2.1.2. Dịch vụ WWW (World Wide Web)

2.2. Khai thác và sử dụng Internet

2.2.1. Sử dụng trình duyệt Web

2.2.3. Thư điện tử (Email)

2.2.3. Tìm kiếm thông tin (Search)

2.2.4. Bảo mật khi làm việc với Internet

2.3. Kiến thức cơ bản về an toàn và bảo mật thông tin trên mạng

2.3.1. Nguồn gốc các nguy cơ đối với việc đảm bảo an toàn dữ liệu và thông tin

2.3.2. Tác dụng và hạn chế chung của phần mềm diệt virus, phần mềm an ninh mạng

2.3.3. An toàn thông tin khi sử dụng các loại thiết bị di động và máy tính trên internet

2.3.4. An toàn khi sử dụng mạng xã hội

Kiểm tra **T**hời gian: 1 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn/nhà xưởng

- Phòng máy tính có cấu hình phù hợp (đảm bảo mỗi sinh viên 1 máy). Phòng được trang bị hệ thống đèn đủ ánh sáng và máy điều hòa.

- Bàn, ghế cho sinh viên (mỗi bàn đặt 1 bộ máy tính).

- Bàn ghế giảng viên, bảng, máy chiếu, bút bảng.

2. Trang thiết bị máy móc

- Máy tính cài hệ điều hành Windows, Microsoft Office (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint), phần mềm tiện ích và có kết nối Internet.

- Các thiết bị phần cứng máy tính gồm: Mainboard, CPU, Ram, Ổ cứng, Card màn hình, Card âm thanh, Card mạng, Vỏ máy tính, Nguồn máy tính, Màn hình, Bàn phím, Chuột, Loa; Các thiết bị mạng cơ bản: Bridge, Repeater, Hub, Switch, Router và Gateway.

- Có một máy server quản lý toàn bộ máy con có kết nối mạng LAN và một máy cho giảng viên.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

Giáo trình, bài giảng, hệ thống bài tập, tài liệu tham khảo.

4. Các điều kiện khác

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học theo hình thức trực tuyến.

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu Projector.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phim, tranh ảnh minh họa các tình huống pháp luật, tài liệu phát tay cho học sinh, tài liệu tham khảo.

4. Các điều kiện khác:

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học hoặc một số nội dung của môn học theo hình thức trực tuyến.

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

Việc đánh giá kết quả học tập và miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học của người học được thực hiện theo quy định tại Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

VII. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: áp dụng cho hệ trung cấp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng viên cần cung cấp Giáo trình, bài giảng, hệ thống bài tập, tài liệu tham khảo.

- Đối với người học: Người học cần có thái độ chuyên cần, nghiêm túc trong quá trình học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

1. Quyết định số 392/QĐ-TTg ngày 27/3/2015 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt "Chương trình mục tiêu phát triển công nghiệp công nghệ thông tin đến 2020, tầm nhìn 2025".

2. Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 31/10/2014 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án "Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, hoạt động dạy và học nghề đến năm 2020".

3. Thông tư số 03/2014/TT-BTTTT ngày 11/3/2014 của Bộ Thông tin và Truyền thông quy định chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin.

4. Thông tư liên tịch số 17/2016/TTLT-BGDĐT-BTTTT ngày 21/06/2016 của Bộ Giáo dục và Đào tạo và Bộ Thông tin và Truyền thông quy định tổ chức thi và cấp chứng chỉ ứng dụng công nghệ thông tin.

5. Thông tư số 44/2017/TT-BTTTT ngày 29/12/2017 của của Bộ Thông tin và Truyền thông Quy định về việc công nhận chứng chỉ công nghệ thông tin của tổ chức nước ngoài sử dụng ở Việt Nam đáp ứng chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin

6. Nguyễn Đăng Ty, Hồ Thị Phương Nga, Giáo trình Tin học Đại cương, NXB Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, 2015.

7. Huyền Trang, Sử dụng Internet an toàn, NXB Phụ nữ, 2014.

8. Phạm Phương Hoa, Phạm Quang Hiển, Giáo trình thực hành Microsoft Word, NXB Thanh Niên, 2016.

9. Phạm Phương Hoa, Phạm Quang Hiển, Giáo trình thực hành Excel, NXB Thanh Niên, 2017.

10. Joan Lambert and Curtis Frye, Microsoft Office 2016 Step by Step 1st Edition, Microsoft, 2015.

11. Peter Weverka, Office 2016 All-In-One For Dummies 1st Edition, John Wiley & Sons, 2016./.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 13/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Pháp luật

Mã môn học: MH03

Thời gian thực hiện môn học: 15 giờ (Lý thuyết: 9 giờ; Thảo luận, bài tập: 5 giờ; kiểm tra: 1 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí

Môn học Pháp luật là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

2. Tính chất

Chương trình môn học bao gồm một số nội dung về nhà nước và pháp luật; giúp người học có nhận thức đúng và thực hiện tốt các quy định của pháp luật.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong môn học này, người học đạt được:

1. Về kiến thức

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và hệ thống pháp luật của Việt Nam;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; pháp luật lao động; phòng, chống tham nhũng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2. Về kỹ năng

- Nhận biết được cấu trúc, chức năng của các cơ quan trong bộ máy nhà nước và các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội ở Việt Nam; các thành tố của hệ thống pháp luật và các loại văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam;

- Phân biệt được khái niệm, đối tượng, phương pháp điều chỉnh và vận dụng được các kiến thức được học về pháp luật lao động; phòng, chống tham nhũng; bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng vào việc xử lý các vấn đề liên quan trong các hoạt động hàng ngày.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Tôn trọng, sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật; tự chủ được các hành vi của mình trong các mối quan hệ liên quan các nội dung đã được học, phù hợp với quy định của pháp luật và các quy tắc ứng xử chung của cộng đồng và của xã hội.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số TT	Tên chương/ bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thảo luận/ bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Một số vấn đề chung về nhà nước và pháp luật	2	1	1	
2	Bài 2: Hiến pháp	2	1	1	
3	Bài 3: Pháp luật lao động	7	5	2	
4	Bài 4: Pháp luật phòng, chống tham nhũng	2	1	1	
5	Bài 5: Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng	1	1	0	
6	Kiểm tra	1			1
	Tổng cộng	15	9	5	1

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Một số vấn đề chung về nhà nước và pháp luật Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu

- Nhận biết được bản chất, chức năng, nguyên tắc tổ chức và hoạt động của các cơ quan trong bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Nhận biết được các thành tố của hệ thống pháp luật và hệ thống văn bản quy phạm pháp luật Việt Nam.

2. Nội dung

2.1. Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.1.1. Bản chất, chức năng của Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.1.2. Nguyên tắc tổ chức và hoạt động của bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

2.1.3. Bộ máy Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

2.2. Hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2.1. Các thành tố của hệ thống pháp luật

2.2.1.1. Quy phạm pháp luật

2.2.1.2. Chế định pháp luật

2.2.1.3. Ngành luật

2.2.2. Các ngành luật trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2.3. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật

2.2.3.1. Khái niệm văn bản quy phạm pháp luật

2.2.3.2. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam hiện nay

Bài 2: Hiến pháp Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu

- Trình bày được khái niệm, vị trí của hiến pháp và một số nội dung cơ bản của Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Nhận thức được trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân trong việc thi hành và bảo vệ Hiến pháp.

2. Nội dung

2.1. Hiến pháp trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.1.1. Khái niệm hiến pháp

2.1.2. Vị trí của hiến pháp trong hệ thống pháp luật Việt Nam

2.2. Một số nội dung cơ bản của Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2013

2.2.1. Chế độ chính trị

2.2.2. Quyền con người, quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân

2.2.3. Kinh tế, xã hội, văn hóa, giáo dục, khoa học, công nghệ và môi trường

Bài 3: Pháp luật lao động Thời gian: 7 giờ

1. Mục tiêu

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về Luật lao động.
- Nhận biết được quyền, nghĩa vụ của người lao động, người sử dụng lao động và một số vấn đề cơ bản khác trong pháp luật lao động.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, đối tượng và phương pháp điều chỉnh của Luật lao động

2.2. Các nguyên tắc cơ bản của Luật lao động

2.3. Một số nội dung của Bộ luật lao động

2.3.1. Quyền và nghĩa vụ của người lao động

2.3.2. Quyền và nghĩa vụ của người sử dụng lao động

2.3.3. Hợp đồng lao động

2.3.4. Tiền lương

2.3.5. Bảo hiểm xã hội

2.3.6. Thời gian làm việc, thời gian nghỉ ngơi

2.3.7. Kỷ luật lao động

2.3.8. Tranh chấp lao động

2.3.9. Công đoàn

Bài 4: Pháp luật phòng, chống tham nhũng Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu

- Trình bày được một số nội dung về phòng, chống tham nhũng và các điểm chính của Luật Phòng, chống tham nhũng;

- Nhận thức đúng quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của công dân trong công tác phòng, chống tham nhũng.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm tham nhũng

2.2. Nguyên nhân, hậu quả của tham nhũng

2.3. Ý nghĩa, tầm quan trọng của công tác phòng, chống tham nhũng

2.4. Trách nhiệm của công dân trong việc phòng, chống tham nhũng

2.5. Giới thiệu Luật Phòng, chống tham nhũng

Bài 5: Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng Thời gian: 1 giờ

1. Mục tiêu

- Trình bày được quyền và nghĩa vụ của người tiêu dùng;

- Nhận thức được trách nhiệm của tổ chức, cá nhân đối với người tiêu dùng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2. Nội dung

2.1. Quyền và nghĩa vụ của người tiêu dùng

2.2. Trách nhiệm của tổ chức, cá nhân đối với người tiêu dùng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dung

Kiểm tra Thời gian: 2 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng học.

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu Projector.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Phim, tranh ảnh minh họa các tình huống pháp luật, tài liệu phát tay cho học sinh, tài liệu tham khảo.

4. Các điều kiện khác:

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học hoặc một số nội dung của môn học theo hình thức trực tuyến.

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

Việc đánh giá kết quả học tập và miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học của người học được thực hiện theo quy định tại Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

VII. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: áp dụng cho hệ trung cấp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng viên cần cung cấp phim, tranh ảnh minh họa các tình huống pháp luật, tài liệu phát tay cho học sinh, tài liệu tham khảo.

- Đối với người học: Người học cần có thái độ chuyên cần, nghiêm túc trong quá trình học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2013.

[2]. Bộ Luật lao động, 2012.

[3]. Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, 2010.

[4]. Luật Phòng, chống tham nhũng, 2005.

[5]. Quyết định số 1309/QĐ-TTg ngày 05/9/2017 của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt Đề án đưa nội dung quyền con người vào chương trình giáo dục trong hệ thống giáo dục quốc dân.

[6]. Quyết định số 1997/QĐ-TTg ngày 18/10/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình phát triển các hoạt động bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng giai đoạn 2016 – 2020.

[7]. Chỉ thị số 10/CT- TTg ngày 12/06/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc đưa nội dung phòng, chống tham nhũng vào giảng dạy tại các cơ sở giáo dục, đào tạo từ năm học 2013-2014.

[8]. Thông tư số 08/2014/TT-BLĐTBXH ngày 22/04/2014 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội ban hành chương trình, giáo trình môn học Pháp luật dùng trong đào tạo trung cấp nghề, trình độ cao đẳng nghề.

[9]. Bộ Giáo dục và Đào tạo: Giáo trình Pháp luật đại cương, Nhà Xuất bản Đại học Sư phạm, 2017.

[10]. Bộ Giáo dục và Đào tạo: Tài liệu giảng dạy về phòng, chống tham nhũng dùng cho các trường đại học, cao đẳng không chuyên về luật (Phê duyệt kèm theo Quyết định số 3468/QĐ-BGDĐT ngày 06 tháng 9 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, năm 2014).

[11]. Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh - Trường Đại học Kinh tế - Luật: Giáo trình Luật Lao động, năm 2016.

[12]. Trường Đại học Luật Hà Nội: Giáo trình Lý luận chung về Nhà nước và Pháp luật, Nhà Xuất bản Tư pháp, năm 2018.

[13]. Trường Đại học Luật Hà Nội: Giáo trình Luật Hiến pháp Việt Nam, Nhà Xuất bản Công an nhân dân, năm 2017.

[14]. Trường Đại học Luật Hà Nội: Giáo trình Luật Lao động Việt Nam, Nhà Xuất bản Công an nhân dân, năm 2018.

[15]. Trường Đại học Luật Hà Nội: Giáo trình Xây dựng văn bản pháp luật, Nhà Xuất bản Tư pháp, năm 2016.

[16]. Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình Luật Hiến pháp Việt Nam, năm 2017.

[17]. Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình Pháp luật về hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, năm 2017./.18. Trường Đại học Luật Hà Nội, Giáo trình Luật Hình sự Việt Nam, Nhà Xuất bản Công an nhân dân, năm 2015.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 24/2018/TT-BLĐTBXH, ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động -Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: GIÁO DỤC CHÍNH TRỊ

Mã môn học: **MH04**

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ (lý thuyết: 15 giờ; thảo luận: 13 giờ; kiểm tra: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí

Môn học Giáo dục chính trị là môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

2. Tính chất

Chương trình môn học bao gồm khái quát về chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam; chú trọng về đạo đức công dân, đạo đức nghề nghiệp; góp phần giáo dục người lao động phát triển toàn diện, đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp xây dựng, bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong môn học, người học đạt được:

1.Về kiến thức

Trình bày được một số nội dung khái quát về chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; quan điểm, đường lối của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước; yêu cầu và nội dung học tập, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt.

2. Về kỹ năng

Vận dụng được các kiến thức chung được học về quan điểm, đường lối của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước vào việc học tập, rèn luyện, xây dựng đạo đức, lối sống để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt và tham gia xây dựng, bảo vệ Tổ quốc.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Có năng lực vận dụng các nội dung đã học để rèn luyện phẩm chất chính trị, đạo đức, lối sống; thực hiện tốt quan điểm, đường lối của Đảng; chính sách, pháp luật của Nhà nước.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bố thời gian

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thảo luận	Kiểm tra
1	Bài mở đầu	1	1		
2	Bài 1: Khái quát về chủ nghĩa Mác - Lê nin	4	2	2	
3	Bài 2: Khái quát về tư tưởng Hồ Chí Minh	5	3	2	

4	Bài 3: Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng	5	3	2	
5	Bài 4: Phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam	10	5	5	
6	Bài 5: Tu dưỡng, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt	3	1	2	
7	Kiểm tra	2			2
	Tổng cộng	**30**	**15**	**13**	**02**

2. Nội dung chi tiết

Bài mở đầu Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, phương pháp dạy học và đánh giá môn học.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất môn học

2.2. Mục tiêu của môn học

2.3. Nội dung chính

2.4. Phương pháp dạy học và đánh giá môn học

Bài 1: Khái quát về chủ nghĩa Mác – Lênin Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được khái niệm, nội dung chính và giá trị của chủ nghĩa Mác - Lênin đối với sự phát triển của xã hội;

- Khẳng định được chủ nghĩa Mác - Lênin là nền tảng tư tưởng của Đảng ta.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm chủ nghĩa Mác - Lênin

2.2. Một số nội dung cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin

2.2.1. Triết học Mác - Lênin

2.2.2. Kinh tế chính trị Mác - Lênin

2.2.3. Chủ nghĩa xã hội khoa học

2.3. Vai trò nền tảng tư tưởng, lý luận của chủ nghĩa Mác - Lênin

Bài 2: Khái quát về tư tưởng Hồ Chí Minh Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được một số điểm cơ bản về nguồn gốc, quá trình hình thành, nội dung cơ bản, giá trị của tư tưởng Hồ Chí Minh; sự cần thiết, nội dung học tập, làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh;

- Có nhận thức đúng đắn, vận dụng tốt các kiến thức đã học vào việc tu dưỡng, rèn luyện đạo đức và phong cách của cá nhân.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm tư tưởng Hồ Chí Minh

2.2. Nội dung cơ bản của tư tưởng Hồ Chí Minh

2.3. Vai trò của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với cách mạng Việt Nam

2.4. Học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trong giai đoạn hiện nay

2.4.1. Sự cần thiết phải học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

2.4.2. Nội dung chủ yếu của học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

Bài 3: Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng

Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được quá trình ra đời và những thành tựu của cách mạng Việt Nam do Đảng Cộng sản Việt Nam lãnh đạo;

- Khẳng định, tin tưởng và tự hào về sự lãnh đạo đúng đắn của Đảng đối với sự nghiệp cách mạng ở nước ta.

2. Nội dung

2.1. Sự ra đời và lãnh đạo của Đảng Cộng sản Việt Nam đối với cách mạng Việt Nam

2.1.1. Sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam

2.1.2. Vai trò lãnh đạo của Đảng trong các giai đoạn cách mạng

2.2. Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng

2.2.1. Thắng lợi của đấu tranh giành và bảo vệ nền độc lập dân tộc

2.2.2. Thắng lợi của công cuộc đổi mới

Bài 4: Phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở việt nam

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được một số quan điểm và giải pháp cơ bản xây dựng và phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay;

- Nhận thức được đường lối phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người của nước ta trong giai đoạn hiện nay là phù hợp và chủ động thực hiện đường lối đó.

2. Nội dung

2.1. Nội dung của chủ trương phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay

2.2. Giải pháp phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam hiện nay

2.2.1. Nội dung phát triển kinh tế, xã hội

2.2.2. Nội dung phát triển văn hóa, con người

Bài 5: Tu dưỡng, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày sơ lược được quan niệm, nội dung tu dưỡng và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt;

- Tích cực học tập và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt.

2. Nội dung

2.1. Quan niệm về người công dân tốt, người lao động tốt

2.1.1. Người công dân tốt

2.1.2. Người lao động tốt

2.2. Nội dung tu dưỡng và rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt

2.2.1. Phát huy truyền thống yêu nước, trung thành với sự nghiệp cách mạng của nhân dân Việt Nam

2.2.2. Phấn đấu học tập nâng cao năng lực và rèn luyện phẩm chất cá nhân

Kiểm tra Thời gian: 2 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan;

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập và miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học của người học được thực hiện theo quy định tại Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

VII. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học: áp dụng cho hệ trung cấp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng viên cần cung cấp các giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan;

- Đối với người học: Người học cần có thái độ chuyên cần, nghiêm túc trong quá trình học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Ban Bí thư Trung ương Đảng (2014), Kết luận số 94-KL/TW, ngày 28/3/2014 của Ban Bí thư Trung ương Đảng "về tiếp tục đổi mới, học tập lý luận chính trị trong hệ thống giáo dục quốc dân".

[2] Ban Tuyên giáo Trung ương (2014), Hướng dẫn số 127-HD/BTGTW ngày 30/6/2014 của Ban Tuyên giáo Trung ương về việc triển khai thực hiện Kết luận số 94-KL/TW ngày 28/3/2014 của Ban Bí thư Trung ương Đảng "về tiếp tục đổi mới, học tập lý luận chính trị trong hệ thống giáo dục quốc dân".

[3] Ban Tuyên giáo Trung ương (2016), Những điểm mới trong văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.

[4] Ban Tuyên giáo Trung ương (2018), sổ tay các văn bản hướng dẫn thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW ngày 15-5-2016 của Bộ Chính trị về đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức phong cách Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia Sự thật.

[5] Bộ Chính trị (2016), Chỉ thị số 05-CT/TW, ngày 15/5/2016 của Bộ Chính trị về đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.

[6] Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội (2008), Quyết định số 03/2008/QĐ-BLĐTBXH ngày 18/2/2008 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương trình môn học Chính trị dùng cho các trường trung cấp nghề, trường cao đẳng nghề.

[7] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2008), Quyết định số 52/2008/QĐ-BGDĐT, ngày 18/9/2008 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về Ban hành chương trình Các môn lý luận chính trị trình độ đại học, cao đẳng dùng cho sinh viên khối không chuyên ngành Mác - Lênin, Tư tưởng Hồ Chí Minh.

[8] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2012), Thông tư số 11/2012/TT-BGDĐT, ngày 7/3/2012 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành chương trình môn học Giáo dục chính trị dùng trong đào tạo trình độ trung cấp chuyên nghiệp.

[9] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2017), Giáo trình Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[10] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2017), Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[11] Bộ Giáo dục và Đào tạo (2018), Giáo trình Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

[12] Đảng Cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng.

[13] Đảng Cộng sản Việt Nam (2017), Điều lệ Đảng Cộng sản Việt Nam, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia sự thật, Hà Nội.

[14] Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh (2017), Giáo trình Trung cấp Lý luận - Hành chính: Những vấn đề cơ bản về quản lý nhà nước, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, Hà Nội.

[15] Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh (2017), Giáo trình Trung cấp Lý luận - Hành chính: Những vấn đề cơ bản của Chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, Hà Nội.

[16] Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh (2017), Giáo trình Trung cấp Lý luận- Hành chính: Đường lối chính sách của Đảng, Nhà nước Việt Nam về các lĩnh vực của đời sống xã hội, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, Hà Nội.

[17] Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh (2017), Giáo trình Trung cấp Lý luận - Hành chính: Nghiệp vụ công tác đảng ở cơ sở, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, Hà Nội.

[18] Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh (2017), Giáo trình Trung cấp Lý luận - Hành chính: Những vấn đề cơ bản về Đảng Cộng sản và lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam, Nhà xuất bản Lý luận chính trị, Hà Nội;

[19] Hội đồng Lý luận Trung ương (2017), Phê phán các quan điểm sai trái, bảo vệ nền tảng tư tưởng, cương lĩnh, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam, nhà xuất bản Chính trị quốc gia Sự thật.

[20] Quốc hội (2013), Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2013.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 03/2019/TT-BLĐTBXH ngày 17 tháng 01 năm 2019 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Tiếng Anh 2

Mã môn học: MH05

Thời gian thực hiện: 45 giờ, (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra và ôn tập: 2 giờ).

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí**:** Môn học Tiếng Anh 2 là một trong các môn học ngoại ngữ bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng.

2. Tính chất: Chương trình môn học Tiếng Anh 2 bao gồm các kiến thức, kỹ năng sử dụng tiếng Anh cơ bản trong đời sống, học tập và hoạt động nghề nghiệp phù hợp với trình độ được đào tạo.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong chương trình ở trình độ cao đẳng, người học đạt được trình độ năng lực ngoại ngữ Bậc 2 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam, cụ thể:

1. Về kiến thức

Nhận biết và giải thích được các cấu trúc ngữ pháp cơ bản về thành phần của câu, cách sử dụng thì hiện tại đơn, tiếp diễn và hoàn thành, thì quá khứ đơn, tiếp diễn, thì tương lai, phân loại danh từ, đại từ và tính từ; phân biệt và giải thích được các từ vựng về những chủ đề: các sự kiện đặc biệt, kỳ nghỉ, sở thích

2. Về kỹ năng

a) Kỹ năng nghe: Nghe và hiểu được những cụm từ và cách diễn đạt liên quan tới nhu cầu thiết yếu hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ ràng về các chủ đề liên quan đến các hoạt động trong các dịp lễ hoặc sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày, sở thích.

b) Kỹ năng nói: Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề: giới thiệu những ngày lễ, sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày, sở thích.

c) Kỹ năng đọc: Đọc và phân tích được các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể; đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết thông qua các bài đọc có liên quan đến các ngày lễ đặc biệt và kỳ nghỉ, các hoạt động hàng ngày và các sở thích.

d) Kỹ năng viết: Viết được các mệnh đề, câu đơn giản và kết nối với nhau bằng các liên từ cơ bản; viết đoạn văn ngắn về các chủ đề có liên quan đến các lễ hội và dịp đặc biệt, các kỳ nghỉ và các sở thích.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Nhận thức được tầm quan trọng của ngoại ngữ nói chung và Tiếng Anh nói riêng, có trách nhiệm trong việc sử dụng tiếng Anh trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;

- Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng tiếng Anh vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số TT	Tên đơn vị bài học	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra & Ôn tập
1	Bài 5: Các sự kiện đặc biệt (Special occasions)		5	6	
2	Bài 6: Kỳ nghỉ (Vacation)	11	4	6	1
3	Bài 7: Các hoạt động hàng ngày (Activities)	11	5	6	
4	Bài 8: Sở thích (Hobbies and interests)	12	5	6	1
	Tổng cộng	**45**	**19**	**24**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài 5. Các sự kiện đặc biệt (Special occasions) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Sử dụng thì Present simple và Present continuous, giới từ chỉ thời gian (prepositions of time) và các từ vựng về quần áo, màu sắc, lễ hội và sự kiện đặc biệt và tính từ mô tả ngoại hình;
- Nghe và trả lời câu hỏi về lễ hội và các thông tin có liên quan;
- Thực hành nói về các hoạt động của gia đình trong các lễ hội và sự kiện đặc biệt;
- Đọc hiểu và trả lời câu hỏi về các hoạt động trong ngày Tết truyền thống Việt Nam;
- Viết đoạn văn ngắn mô tả một lễ hội hoặc sự kiện đặc biệt.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các ngày lễ quan trọng;

2.1.2. Từ vựng mô tả ngoại hình;

2.1.3. Quần áo và màu sắc.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì hiện tại đơn;

2.2.2. Thì hiện tại tiếp diễn;

2.2.3. Giới từ chỉ thời gian.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về lễ hội và các thông tin có liên quan;

2.3.2. Bài tập lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Thực hành theo cặp đôi;

2.3.4. Bài tập nghe và điền từ vào chỗ trống.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Thực hành nói về các hoạt động của gia đình trong các lễ hội và sự kiện đặc biệt;

2.4.2. Bài tập sắp xếp câu theo trật tự phù hợp;

2.4.3. Thực hành nói với bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: Tet holiday;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Thảo luận.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả một lễ hội hoặc sự kiện đặc biệt (tối thiểu 50 từ).

Bài 6. Kỳ nghỉ (Vacation) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Sử dụng thì quá khứ đơn (Past simple), các cụm từ chỉ thời gian, các vật dụng và hoạt động liên quan đến kỳ nghỉ, tính từ mô tả nơi chốn và cảm xúc;
- Nghe và trả lời câu hỏi về kỳ nghỉ;
- Thực hành đặt câu hỏi có liên quan đến kỳ nghỉ;
- Đọc hiểu và trả lời câu hỏi về một chuyến du lịch đã thực hiện;
- Viết đoạn văn ngắn kể về kỳ nghỉ vừa qua của bạn.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các hoạt động liên quan đến kỳ nghỉ;

2.1.2. Các vật dụng liên quan đến kỳ nghỉ;

2.1.3. Các tính từ mô tả nơi chốn và cảm xúc.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì quá khứ đơn;

2.2.2. Dạng quá khứ của động từ To be;

2.2.3. Dạng quá khứ của động từ Can;

2.2.4. Động từ hợp quy tắc.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về kỳ nghỉ;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Bài tập nghe và kết hợp.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Thực hành đặt câu hỏi có liên quan đến kỳ nghỉ;

2.4.2. Bài tập sắp xếp câu theo trật tự phù hợp;

2.4.3. Thực hành với bạn trong lớp.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: My first trip to Hanoi;

2.5.2. Bài tập đọc và trả lời câu hỏi;

2.5.3. Bài tập True/False.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn kể về kỳ nghỉ vừa qua của bạn (tối thiểu 50 từ).

Bài 7. Các hoạt động hàng ngày (Activities) Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu

- Sử dụng kết hợp thì hiện tại đơn và thì hiện tại tiếp; to infinitive và gerund và từ vựng về các hoạt động hàng ngày; các tính từ chỉ tính cách;
- Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài các hoạt động hàng ngày;
- Nói về các hoạt động hàng ngày;
- Đọc hiểu bức thư giới thiệu về một chuyến du lịch;
- Viết đoạn văn mô tả hoạt động đang diễn ra trong một bức tranh.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Các hoạt động hàng ngày;

2.1.2. Tính từ chỉ tính cách.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Kết hợp thì hiện tại đơn và thì hiện tại tiếp diễn;

2.2.2. To infinivive and Gerund.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về đề tài các hoạt động hàng ngày;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng;

2.3.3. Bài tập nghe và trả lời câu hỏi.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Nói về các hoạt động hàng ngày;

2.4.2. Thực hành nghe và lặp lại;

2.4.3. Thực hành theo cặp đôi.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: A letter;

2.5.2. Bài tập đọc và lựa chọn đáp án đúng.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn mô tả hoạt động đang diễn ra trong một bức tranh (tối thiểu 50 từ).

Bài 8. Sở thích (Hobbies and interests) Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu

- Sử dụng kết hợp thì quá khứ đơn (Past simple) và thì quá khứ tiếp diễn (Past continuous) các từ vựng về sở thích , các môn thể thao đi chung với động từ: ***play, go*** và ***do***;
- Nghe các cá nhân nói về sở thích và trả lời câu hỏi;
- Nói về sở thích trong quá khứ và hiện tại;
- Đọc hiểu bài đọc và trả lời câu hỏi về sở thích;
- Viết đoạn văn ngắn mô tả các sở thích của bản thân.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Sở thích;

2.1.2. Cấu trúc Play/go/do+ sport.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Thì quá khứ đơn;

2.2.2. Thì quá khứ tiếp diễn;

2.2.3. Kết hợp thì quá khứ đơn và thì quá khứ tiếp diễn.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe các cá nhân nói về sở thích và trả lời câu hỏi;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Nói về sở thích trong quá khứ và hiện tại;

2.4.2. Thực hành nghe và lặp lại.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: What is a hobby?;

2.5.2. Bài tập True/False/Not given.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả các sở thích của bản thân (tối thiểu 80 từ).

Bài 9. Các kế hoạch trong tương lai (Future plans) Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu

- Sử dụng cấu trúc Will và going to; các từ định lượng a little, a few, many, much và a lot of và các từ vựng về các hoạt động trên lễ hội và sự kiện đặc biệt; các tính từ mô tả địa điểm;
- Nghe và trả lời câu hỏi về nơi sinh sống;
- Nói về các dự định và kế hoạch cho một lễ hội và sự kiện đặc biệt;
- Đọc hiểu bài đọc về các cách chào đón năm mới ở một số quốc gia và trả lời câu hỏi;
- Viết đoạn văn ngắn mô tả các dự định và kế hoạch chào đón năm mới.

2. Nội dung

2.1. Từ vựng (Vocabulary)

2.1.1. Lễ hội;

2.1.2. Tính từ mô tả địa điểm.

2.2. Ngữ pháp (Grammar)

2.2.1. Cấu trúc Will và going to;

2.2.2. Từ định lượng a little, a few, many, much và a lot of.

2.3. Kỹ năng nghe (Listening)

2.3.1. Nghe và trả lời câu hỏi về nơi sinh sống;

2.3.2. Bài tập nghe và lựa chọn đáp án đúng.

2.4. Kỹ năng nói (Speaking)

2.4.1. Nói về các dự định và kế hoạch cho một lễ hội và sự kiện đặc biệt;

2.4.2. Thực hành nghe và lặp lại;

2.4.3. Thực hành theo cặp đôi.

2.5. Kỹ năng đọc (Reading)

2.5.1. Bài đọc: New Year Celebrations;

2.5.2. Bài tập True/False/Not given.

2.6. Kỹ năng viết (Writing)

Viết đoạn văn ngắn mô tả các dự định và kế hoạch chào đón năm mới (tối thiểu 80 từ).

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Phòng học chuyên môn/nhà xưởng

- Phòng học được trang bị hệ thống đèn đủ ánh sáng;
- Bàn, ghế rời cho từng sinh viên;
- Bàn ghế giáo viên, bảng, máy chiếu, phấn (hoặc bút bảng).

2. Trang thiết bị máy móc

Máy chiếu, hệ thống âm thanh.

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu

Giáo viên sử dụng giáo trình dùng chung và tham khảo các tài liệu giảng dạy khác hỗ trợ bài giảng.

4. Các điều kiện khác

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học nghe nhìn và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học hoặc một số nội dung của môn học theo hình thức trực tuyến.

V. Nội dung và phương pháp đánh giá

1. Nội dung

- Kiến thức: Các kiến thức về từ vựng và cấu trúc ngữ pháp theo từng chủ đề liên quan trong chương trình.

- Về kỹ năng:

+ Kỹ năng nghe: Nghe và xác định thông tin về các sự kiện đặc biệt, vị trí và nơi chốn, và các sở thích.

+ Kỹ năng nói: Tự giới thiệu các hoạt động trong các hoạt động hàng ngày và sự kiện đặc biệt; về các chủ đề du lịch, sở thích.

+ Kỹ năng đọc: Đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết của các bài đọc ngắn theo yêu cầu.

+ Kỹ năng viết: Viết câu và đoạn văn ngắn về các chủ đề khác nhau theo yêu cầu.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Làm việc độc lập hoặc theo nhóm.

2. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập của người học được thực hiện theo quy định tại Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ.

Phương pháp đánh giá sẽ dựa theo đặc thù ngành, nghề đào tạo và điều kiện của từng cơ sở giáo dục nghề nghiệp, có thể kết hợp kiểm tra nghe, nói và tự luận.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học

Môn học Tiếng Anh 2 là một trong các môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng. Tùy theo đặc thù của các ngành, nghề đào tạo, các trường lựa chọn môn học Tiếng Anh hoặc môn học ngoại ngữ khác theo quy định của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội để giảng dạy.

2. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học

a) Miễn học, miễn thi kết thúc môn học Tiếng Anh

Người học được miễn học, miễn thi kết thúc môn học Tiếng Anh trong các trường hợp sau:

- Có chứng chỉ Tiếng Anh Bậc 2 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Có chứng chỉ Tiếng Anh tương đương cấp độ A2 trở lên theo Khung tham chiếu chung Châu Âu do các tổ chức nước ngoài cấp.

b) Bảo lưu, công nhận kết quả học tập

Thực hiện theo quy định tại Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội.

c) Người học có nhu cầu được miễn trừ, bảo lưu kết quả môn học phải có đơn đề nghị hiệu trưởng xem xét, quyết định khi nhập học và trước mỗi kỳ thi.

3. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học

- Đối với giáo viên: Giáo viên vận dụng linh hoạt các phương pháp dạy học; chú trọng phương pháp giao tiếp trong giảng dạy; áp dụng đa dạng các kỹ thuật dạy học; lấy người học làm trung tâm; tổ chức các hoạt động nghe, nói, đọc và viết sinh động nhằm tăng cường sự tham gia của người học; tổ chức các hoạt động đa dạng với sự hỗ trợ của các học liệu, giáo cụ trực quan sinh động phục vụ mục tiêu bài học.

- Đối với người học: Quan sát, hoạt động nhóm, thao tác theo hướng dẫn của giáo viên và làm bài tập về nhà.

4. Tài liệu tham khảo

[1]. Thông tư số 01/2014/TT-BGDĐT ngày 24 tháng 01 năm 2014 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc Ban hành Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dung cho Việt Nam.

[2]. Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

[3]. Thông tư 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01 tháng 3 năm 2017 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định giáo trình đào tạo trình độ trung cấp và cao đẳng.

[4]. Thông tư 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13 tháng 3 năm 2017 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

[5]. Tim Falla and Paul A. Davies, Solutions Elementary (02nd edition), Oxford University Press, 2012.

[6]. Miles Craven, Breakthrough Plus 1, MacMillan Education, 2013.

[7]. Herbert Puchta and Jeff Stranks, More! 1, Cambridge University Press, 2008.

[8]. Jack C. Richards, Tactics for Listening (02nd edition), Oxford University Press, 2015.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 12/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Giáo dục thể chất

Mã môn học: MH06

Thời gian thực hiện: 30 giờ (lý thuyết: 04 giờ; thực hành: 24 giờ; kiểm tra: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất

1. Vị trí

Môn học Giáo dục thể chất là môn học điều kiện, bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

2. Tính chất

Chương trình môn học bao gồm một số nội dung cơ bản về thể dục, thể thao; giúp người học tập luyện để nâng cao sức khỏe, phát triển thể lực, tầm vóc, góp phần thực hiện mục tiêu giáo dục toàn diện.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong môn học này, người học đạt được:

1. Về kiến thức

Trình bày được tác dụng, các kỹ thuật cơ bản và một số quy định của luật môn thể dục thể thao được học để rèn luyện sức khỏe, phát triển thể lực chung.

2. Về kỹ năng

Tự tập luyện, rèn luyện đúng các yêu cầu về kỹ thuật, quy định của môn thể dục thể thao được học.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Có ý thức tự giác và hình thành thói quen tập luyện thể dục thể thao hàng ngày để góp phần bảo đảm sức khỏe trong học tập, lao động và trong các hoạt động khác.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

TT	Chương/ bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Bài mở đầu	1	1		
2	Bài 1. Giáo dục thể chất chung				
	Bài 1.1: Thể dục cơ bản	6	1	5	
	Bài 1.2: Điền kinh	8	1	7	

	Kiểm tra giáo dục thể chất chung	1			1
3	Bài 2. Chuyên đề thể dục thể thao tự chọn (chọn 1 trong các chuyên đề sau)	14	1	12	1
	Chuyên đề 1: Môn bơi lội	14	1	12	1
	Chuyên đề 2: Môn cầu lông	14	1	12	1
	Chuyên đề 3: Môn bóng chuyền	14	1	12	1
	Chuyên đề 4: Môn bóng rổ	14	1	12	1
	Chuyên đề 5: Môn bóng đá	14	1	12	1
	Chuyên đề 6: Môn bóng bàn	14	1	12	1
	Chuyên đề 7: Môn thể dục thể thao khác	14	1	12	1
	Tổng cộng	**30**	**4**	**24**	**2**

2. Nội dung chi tiết

Bài mở đầu Thời gian: 1 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, phương pháp dạy học và đánh giá môn học.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất môn học

2.2. Mục tiêu của môn học

2.3. Nội dung chính

2.4. Tổ chức dạy học và đánh giá kết quả học tập

Bài 1. Giáo dục thể chất chung

Bài 1.1: Thể dục cơ bản Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật cơ bản đối với bài thể dục tay không liên hoàn;
- Thực hiện được đúng động tác kỹ thuật của bài thể dục tay không liên hoàn.

2. Nội dung

2.1. Giới thiệu về thể dục cơ bản

2.2. Thể dục tay không liên hoàn

2.2.1. Tác dụng của thể dục tay không liên hoàn

2.2.2. Các động tác kỹ thuật

Bài 1.2: Điền kinh Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật cơ bản và một số nội dung trong Luật Điền kinh như: Chạy cự ly ngắn, chạy cự ly trung bình;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật và bảo đảm các yêu cầu khác của môn điền kinh được học.

2. Nội dung

2.1. Chạy cự ly ngắn

2.1.1. Tác dụng của chạy cự ly ngắn

2.1.2. Các động tác kỹ thuật

2.1.3. Một số quy định trong Luật Điền kinh về chạy cự ly ngắn

2.2. Chạy cự ly trung bình

2.2.1. Tác dụng của chạy cự ly trung bình

2.2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.3. Một số quy định trong Luật Điền kinh về chạy cự ly trung bình

Kiểm tra Thời gian: 1 giờ

Bài 2. Chuyên đề thể dục thể thao tự chọn Thời gian: 14 giờ

(Chọn 1 trong các chuyên đề sau)

Chuyên đề 1: Môn bơi lội

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật bơi;

- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bơi lội.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bơi lội

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Làm quen với nước, phương pháp thở nước và thả nổi

2.2.2. Động tác chân và tay

2.2.3. Phối hợp tay - chân

2.2.4. Phối hợp tay - chân - thở

2.3. Một số quy định của Luật bơi

Chuyên đề 2: Môn cầu lông

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Cầu lông;
- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Cầu lông.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Cầu lông

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Tư thế cơ bản và cách cầm vợt

2.2.2. Các bước di chuyển (phải trái, trước, sau, chếch), bước đơn, kép, đệm

2.2.3. Kỹ thuật đánh cầu phải, trái cao tay

2.2.4. Kỹ thuật đánh cầu phải, trái thấp tay

2.2.5. Kỹ thuật đánh cầu sát lưới và bỏ nhỏ

2.2.6. Kỹ thuật phát cầu (thấp gần, cao sâu)

2.3. Một số quy định của Luật Cầu lông

Chuyên đề 3: Môn bóng chuyền

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng chuyền;
- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng chuyền.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng chuyền

2.2. Các động tác kỹ thuật

2.2.1. Tư thế cơ bản, các bước di chuyển

2.2.2. Kỹ thuật chuyền bóng cao tay cơ bản (chuyền bước 2)

2.2.3. Kỹ thuật chuyền bóng thấp tay cơ bản (chuyền bước 1)

2.2.4. Kỹ thuật phát bóng thấp tay trước mặt

2.2.5. Kỹ thuật phát bóng cao tay trước mặt

2.3. Một số quy định của Luật Bóng chuyền

Chuyên đề 4: Môn bóng rổ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng rổ;
- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng rổ

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng rổ
2.2. Các động tác kỹ thuật
2.2.1. Cách cầm bóng và tư thế chuẩn bị và di chuyển
2.2.2. Kỹ thuật dẫn bóng
2.2.3. Kỹ thuật chuyền bóng và bắt bóng hai tay trước ngực
2.2.4. Kỹ thuật ném rổ bằng một tay trên vai
2.2.5. Kỹ thuật hai bước ném rổ
2.3. Một số quy định của Luật Bóng rổ

Chuyên đề 5: Môn bóng đá

1. Mục tiêu

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng đá;
- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng đá.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng đá
2.2. Các động tác kỹ thuật
2.2.1. Kỹ thuật di chuyển
2.2.2. Kỹ thuật dẫn bóng
2.2.3. Kỹ thuật giữ/ khống chế bóng
2.2.4. Kỹ thuật đá bóng bằng lòng bàn chân
2.2.5. Kỹ thuật đá biên hoặc ném biên
2.3. Một số quy định của Luật Bóng đá

Chuyên đề 6: Môn bóng bàn

1. Mục tiêu

Sau khi học xong chuyên đề này, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, kỹ thuật chính và một số quy định trong Luật Bóng bàn;
- Thực hiện đúng động tác kỹ thuật cơ bản của môn Bóng bàn.

2. Nội dung

2.1. Tác dụng của môn Bóng bàn
2.2. Các động tác kỹ thuật
2.2.1. Cách cầm vợt và tư thế chuẩn bị và di chuyển
2.2.2. Kỹ thuật giao bóng, đỡ giao bóng thuận tay và trái tay
2.2.3. Kỹ thuật líp bóng thuận tay và trái tay
2.2.4. Kỹ thuật gò bóng thuận và trái tay
2.3. Một số quy định của Luật Bóng bàn

Chuyên đề 7: Môn thể dục thể thao khác

Căn cứ vào điều kiện thực tế và nhu cầu của người học, Hiệu trưởng nhà trường có thể xem xét, quyết định xây dựng và thực hiện các chuyên đề thể dục thể thao tự chọn khác như: Võ thuật, đẩy tạ, tenis, đá cầu...bảo đảm yêu cầu về mục tiêu, nội dung và thời lượng của chuyên đề thể dục thể thao.

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Điều kiện chung: Nhà tập luyện/ thi đấu đa năng; video/clip, tranh ảnh, máy chiếu, loa, đài, còi, cờ lệnh, đồng hồ bấm giờ; bàn, ghế; quần áo tập luyện, dụng cụ y tế.

2. Trang thiết bị

2.1. Đối với giáo dục thể chất chung

- Thể dục cơ bản: Sân tập, còi, tranh động tác, thảm tập; dụng cụ tập như gậy, bóng, hoa; nhạc tập và các thiết bị khác.

- Điền kinh: Chạy cự ly ngắn và trung bình: Sân chạy, dụng cụ phát lệnh, bàn đạp xuất phát và các thiết bị khác;

2.2. Đối với chuyên đề thể dục thể thao tự chọn:

- Môn bơi lội: Hồ bơi, phao bơi, nón bơi, kính bơi và các thiết bị khác;

- Môn cầu lông: Sân cầu lông, bộ trụ; lưới, vợt, quả cầu lông, bảng lật tỷ số và các và các thiết bị khác;

- Môn bóng chuyền: Sân bóng chuyền; trụ, lưới, bóng chuyền; bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng rổ: Sân bóng rổ, trụ bóng rổ; bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng đá: Sân bóng đá, khung thành, bóng đá, thẻ phạt, bảng lật tỷ số, sa bàn chiến thuật và các thiết bị khác;

- Môn bóng bàn: Phòng tập; bàn, vợt, bóng, bảng lật tỷ số và các thiết bị khác.

3. Các điều kiện khác

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp đầu tư phòng học và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy môn học hoặc một số nội dung của môn học theo hình thức trực tuyến.

V. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập của người học và miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học được thực hiện theo quy định tại Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH ngày 13/3/2017 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học: chỉ áp dụng cho tất cả các ngành hệ trung cấp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giáo viên vận dụng linh hoạt các phương pháp dạy học; chú trọng phương pháp giao tiếp trong giảng dạy; áp dụng đa dạng các kỹ thuật dạy học; lấy người học làm trung tâm;

- Đối với người học: Người học cần có thái độ chuyên cần, nghiêm túc trong quá trình học.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Nghị định số 11/2015/NĐ-CP ngày 32/01/2015 của Chính phủ Quy định về Giáo dục thể chất và hoạt động thể thao trong nhà trường.

[2]. Quyết định số 1076/QĐ-TTg ngày 17/6/2016 của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt đề án tổng thể phát triển giáo dục thể chất và thể thao trường học giai đoạn 2016 - 2020, định hướng đến năm 2025;

[3]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Cầu lông, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2000.

[4]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Bơi thể thao, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2015.

[5]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Thể dục, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2009.

[6]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Bóng chuyền, Nhà xuất bản Thể dục thể thao, năm 2006.

[7]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Điền kinh (sách giáo khoa), năm 2006.

[8]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Bóng đá, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2007.

[9]. Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh: Giáo trình Bơi thể thao, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2015.

[10]. Trường Đại học Thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình điền kinh, Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2016.

[11]. Trường Đại học Thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình bóng rổ, Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2016.

[12]. Trường Đại học Thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình bóng đá, Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2017.

[13]. Trường Đại học Thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình bơi lội (tập 1, tập 2), Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2016.

[14]. Trường Đại học Thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình bóng bàn, Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2014.

[15]. Trường Đại học Sư phạm thể dục thể thao TP. Hồ Chí Minh: Giáo trình Điền kinh, năm 2016.

[16]. Trường Đại học Sư phạm thể dục thể thao Thành phố Hồ Chí Minh: Giáo trình Bóng chuyền, Nhà Xuất bản Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2014.

[17]. Trường Đại học Thể dục thể thao Đà Nẵng: Giáo trình thể dục (tập 1, tập 2) Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2014.

[18]. Trường Đại học Thể dục thể thao Đà Nẵng: Giáo trình điền kinh, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2014.
[19]. Trường Đại học Thể dục thể thao Đà Nẵng: Giáo trình bóng bàn, Nhà Xuất bản Thể dục thể thao, năm 2015.
[20]. Luật các môn thể thao và các tài liệu tham khảo khác./.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

(Ban hành kèm theo Thông tư số 10 /2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội)

Tên môn học: Giáo dục quốc phòng và an ninh

Mã môn học: MH07

Thời gian thực hiện: 45 giờ (lý thuyết: 21 giờ; thực hành, thảo luận, bài tập: 21 giờ; kiểm tra: 03 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

1. Vị trí

Môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh là môn học điều kiện, bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trung cấp.

2. Tính chất

Chương trình môn học bao gồm những nội dung cơ bản về xây dựng nền quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân; lực lượng vũ trang nhân dân; có kiến thức cơ bản về phòng thủ dân sự, rèn luyện kỹ năng quân sự, sẵn sàng tham gia bảo vệ Tổ quốc.

II. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong môn học, người học đạt được:

1. Về kiến thức

- Trình bày được những nội dung cơ bản về chiến lược "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam;

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội;

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội; tác dụng, tính năng, cấu tạo và cách thức sử dụng của một số loại vũ khí bộ binh thông thường; kỹ thuật cấp cứu chuyển thương.

2. Về kỹ năng

- Nhận biết được một số biểu hiện, hoạt động về "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay;

- Nhận biết được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

- Xác định được một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội;

- Thực hiện đúng các động tác trong đội ngũ đơn vị; kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh; cấp cứu chuyển thương.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Luôn có tinh thần cảnh giác cao trước những âm mưu thủ đoạn của các thế lực thù địch; chấp hành tốt mọi đường lối chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về công tác quốc phòng và an ninh;

- Rèn luyện bản lĩnh chính trị, đạo đức, hình thành lối sống có kỷ luật, có ý thức tự giác và tác phong nhanh nhẹn trong các hoạt động;

- Sẵn sàng tham gia xây dựng và bảo vệ Tổ quốc, các hoạt động xã hội góp phần xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/ thảo luận	Kiểm tra
1	Bài 1: Nhập môn Giáo dục quốc phòng và an ninh	2	2		
2	Bài 2: Phòng chống chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam	4	3	1	
3	Bài 3: Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, lực lượng dự bị động viên	4	3	1	
4	Bài 4: Xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia	4	3	1	
5	Bài 5: Một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo	4	3	1	
6	Bài 6: Những vấn đề cơ bản về phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội	4	3	1	
7	Kiểm tra	1			1
8	Bài 7: Đội ngũ đơn vị	4	1	3	
9	Bài 8: Giới thiệu và hướng dẫn kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh	10	2	8	
10	Bài 9: Kỹ thuật cấp cứu và chuyển thương	6	1	5	
11	Kiểm tra	2			2
	Tổng cộng	**45**	**21**	**21**	**3**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1: Nhập môn giáo dục quốc phòng và an ninh Thời gian: 2 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được vị trí, tính chất, mục tiêu, nội dung chính, điều kiện thực hiện, yêu cầu về kiểm tra đánh giá môn học; các yêu cầu tối thiểu về lễ tiết tác phong quân nhân cho người học môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh;

- Nâng cao ý thức, trách nhiệm của người học trong học tập môn học, nhận thức được tầm quan trọng của công tác quốc phòng và an ninh, bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

2. Nội dung

2.1. Vị trí, tính chất, mục tiêu của môn học

2.2. Các nội dung chính

2.3. Một số yêu cầu cơ bản về lễ tiết tác phong quân nhân cho người học

2.4. Điều kiện thực hiện môn học

2.5. Tổ chức dạy, học và đánh giá kết quả học tập

Bài 2: Phòng chống chiến lược "diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với việt nam

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung cơ bản về chiến lược "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với các nước xã hội chủ nghĩa và Việt Nam;

- Nhận biết được một số biểu hiện, hoạt động về "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch chống phá chủ nghĩa xã hội

2.1.1. Khái niệm chiến lược "Diễn biến hòa bình"

2.1.2. Khái niệm bạo loạn lật đổ

2.2. Chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam

2.2.1. Âm mưu, thủ đoạn của chiến lược "Diễn biến hòa bình" đối với Việt Nam

2.2.2. Bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch chống phá Việt Nam

2.3. Quan điểm và phương châm của Đảng, Nhà nước về phòng chống chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ

2.3.1. Quan điểm chỉ đạo

2.3.2. Phương châm tiến hành

2.4. Những giải pháp phòng chống chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ ở Việt Nam hiện nay

2.4.1. Nâng cao nhận thức về âm mưu, thủ đoạn của các thế lực thù địch, nắm chắc mọi diễn biến không để bị động và bất ngờ

2.4.2. Đẩy lùi tệ quan liêu, tham nhũng, tiêu cực trong xã hội, giữ vững định hướng xã hội chủ nghĩa trên các lĩnh vực, chống nguy cơ tụt hậu về kinh tế

2.4.3. Xây dựng ý thức bảo vệ Tổ quốc cho toàn dân

2.4.4. Xây dựng cơ sở chính trị - xã hội vững mạnh về mọi mặt

2.4.5. Chăm lo xây dựng lực lượng vũ trang ở địa phương vững mạnh

2.4.6. Xây dựng, luyện tập các phương án, các tình huống chống "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của địch

2.4.7. Đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước và chăm lo nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho nhân dân lao động

2.5. Thảo luận

Bài 3: Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, lực lượng dự bị động viên

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên;

- Phân biệt được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc tham gia xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên.

2. Nội dung

2.1. Xây dựng lực lượng dân quân tự vệ

2.1.1. Khái niệm, vị trí vai trò và nhiệm vụ của lực lượng dân quân tự vệ

2.1.2. Nội dung xây dựng lực lượng dân quân tự vệ

2.1.3. Một số biện pháp xây dựng lực lượng dân quân tự vệ trong giai đoạn hiện nay

2.2. Xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.1. Khái niệm, vị trí, vai trò xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.2. Những quan điểm, nguyên tắc xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.3. Nội dung xây dựng lực lượng dự bị động viên

2.2.4. Một số biện pháp xây dựng lực lượng dự bị động viên trong giai đoạn hiện nay

2.3. Thảo luận

Bài 4: Xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia, quan điểm của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia;

- Phân biệt được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia.

2. Nội dung

2.1. Xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia

2.1.1. Chủ quyền lãnh thổ quốc gia

2.1.2. Chủ quyền biên giới quốc gia

2.2. Quan điểm của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.3. Một số giải pháp cơ bản của Đảng, Nhà nước về xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.4. Trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biển đảo và biên giới quốc gia

2.5. Thảo luận

Bài 5: Một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung chính về dân tộc, tôn giáo; vấn đề dân tộc, tôn giáo theo quan điểm của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước hiện nay;

- Xác định rõ quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước về vấn đề dân tộc, tôn giáo ở Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Một số vấn đề cơ bản về dân tộc

2.1.1. Một số vấn đề chung về dân tộc

2.1.2. Đặc điểm các dân tộc ở Việt Nam

2.2. Một số vấn đề cơ bản về tôn giáo

2.2.1. Một số vấn đề chung về tôn giáo

2.2.2. Tình hình tôn giáo ở Việt Nam

2.3. Quan điểm, chính sách của Đảng và Nhà nước về vấn đề dân tộc, tôn giáo ở Việt Nam

2.3.1. Quan điểm, chính sách về dân tộc của Đảng và Nhà nước

2.3.2. Quan điểm, chính sách về tôn giáo của Đảng và Nhà nước

2.3.3. Một số giải pháp nâng cao nhận thức xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc

2.4. Thảo luận

Bài 6: Những vấn đề cơ bản về phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được những nội dung cơ bản về công tác phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội;

- Xác định được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong công tác phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Những vấn đề cơ bản về phòng chống tội phạm 2.1.1. Khái niệm tội phạm và phòng chống tội phạm

2.1.2. Nội dung nhiệm vụ hoạt động phòng chống tội phạm

2.1.3. Chủ thể và nguyên tắc tổ chức hoạt động phòng chống tội phạm

2.1.4. Phòng chống tội phạm trong nhà trường

2.2. Công tác phòng chống tệ nạn xã hội

2.2.1. Khái niệm, mục đích công tác phòng chống tệ nạn xã hội và đặc điểm đối tượng hoạt động tệ nạn xã hội

2.2.2. Chủ trương, quan điểm và các quy định của pháp luật về phòng chống tệ nạn xã hội

2.2.3. Trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong phòng chống tệ nạn xã hội

2.3. Thảo luận

Kiểm tra Thời gian: 1 giờ

Bài 7: Đội ngũ đơn vị Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội;

- Thực hiện đúng các động tác trong đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội.

2. Nội dung

2.1. Đội hình tiểu đội

2.1.1. Đội hình tiểu đội một hàng ngang

2.1.2. Đội hình tiểu đội hai hàng ngang

2.1.3. Đội hình tiểu đội một hàng dọc

2.1.4. Đội hình tiểu đội hai hàng dọc

2.2. Đội hình trung đội

2.2.1. Đội hình trung đội một hàng ngang

2.2.2. Đội hình trung đội hai hàng ngang

2.2.3. Đội hình trung đội ba hàng ngang

2.2.4. Đội hình trung đội một hàng dọc

2.2.5. Đội hình trung đội hai hàng dọc

2.2.6. Đội hình trung đội ba hàng dọc

2.3. Đổi hướng đội hình

2.3.1. Đổi hướng đội hình khi đứng tại chỗ

2.3.2. Đổi hướng đội hình trong khi đi

2.4. Thực hành

Bài 8: Giới thiệu và hướng dẫn kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được tác dụng, tính năng chiến đấu, cấu tạo, chuyển động của một số loại vũ khí bộ binh;

- Thực hiện đúng động tác tháo lắp súng bộ binh và kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh;

- Có ý thức giữ gìn, bảo quản và sử dụng vũ khí bộ binh trong tập luyện và chiến đấu.

2. Nội dung

2.1. Giới thiệu một số loại vũ khí bộ binh

2.1.1. Súng trường CKC

2.1.2. Súng tiểu liên AK

2.2. Hướng dẫn kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh

2.2.1. Kỹ thuật tháo và lắp súng tiểu liên AK và súng trường CKC

2.2.2. Kỹ thuật bắn súng tiểu liên AK và súng trường CKC

2.3. Thực hành

Bài 9: Kỹ thuật cấp cứu và chuyển thương Thời gian: 6 giờ

1. Mục tiêu

Sau khi học xong bài học, người học đạt được:

- Trình bày được một số nội dung cơ bản về kỹ thuật cấp cứu, chuyển thương;

- Thực hiện đúng các bước cấp cứu, chuyển thương.

2. Nội dung

2.1. Cầm máu tạm thời

2.1.1. Mục đích

2.1.2. Nguyên tắc cầm máu tạm thời

2.1.3. Phân biệt các loại chảy máu

2.1.4. Các biện pháp cầm máu tạm thời

2.2. Cố định tạm thời xương gãy

2.2.1. Mục đích

2.2.2. Nguyên tắc cố định tạm thời xương gãy

2.2.3. Kỹ thuật cố định tạm thời xương gãy

2.3. Hô hấp nhân tạo

2.3.1. Nguyên nhân gây ngạt thở

2.3.2. Kỹ thuật cấp cứu ban đầu

2.3.3. Tiến triển của việc cấp cứu ngạt thở

2.4. Kỹ thuật chuyển thương

2.4.1. Mang vác bằng tay

2.4.2. Chuyển nạn nhân bằng cáng

2.5. Thực hành

Kiểm tra Thời gian: 2 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học

1. Địa điểm học tập

Phòng học, thao trường, bãi tập và các địa điểm khác đáp ứng điều kiện thực hiện môn học.

2. Trang thiết bị

2.1. Tài liệu:

Giáo trình Giáo dục quốc phòng và an ninh bậc trung cấp và các tài liệu tham khảo khác do Hiệu trưởng nhà trường quyết định theo quy định của pháp luật.

2.2. Tranh, phim ảnh:

- Sơ đồ tổ chức Quân đội và Công an;
- Cấu tạo, sử dụng một số loại lựu đạn;
- Kỹ thuật băng bó cấp cứu, chuyển thương;
- Súng tiểu liên AK, súng trường CKC, súng trung liên RPĐ, súng diệt tăng B41;
- Các tư thế, động tác bắn súng AK, CKC;
- Cấu tạo và động tác sử dụng lựu đạn Φ1, lựu đạn cần 97;
- Phim ảnh về giáo dục quốc phòng và an ninh.

2.3. Mô hình vũ khí:

- Mô hình súng AK-47, CKC, RPĐ, B41 cắt bổ;
- Mô hình súng tiểu liên AK-47, CKC luyện tập;
- Mô hình lựu đạn lựu đạn Φ1, lựu đạn cần 97 cắt bổ;
- Mô hình lựu đạn lựu đạn Φ1, lựu đạn cần 97 luyện tập.

2.4. Máy bắn tập:

- Máy bắn MBT-03;
- Thiết bị tạo tiếng nổ và lực giật cho máy bắn tập MBT-03 TNAK-12;

- Thiết bị theo dõi đường ngắm RDS-07;
- Lựu đạn tập nổ nhiều lần sử dụng CO2 lỏng (LĐT-15).

2.5. Thiết bị khác:

- Bao đạn, túi đựng lựu đạn;
- Bộ bia (khung + mặt bia số 4);
- Giá đặt bia đa năng;
- Kính kiểm tra đường ngắm;
- Đồng tiền di động;
- Mô hình đường đạn trong không khí;
- Hộp dụng cụ huấn luyện;
- Thiết bị tạo tiếng súng và tiếng nổ giả;
- Dụng cụ băng bó cứu thương;
- Cáng cứu thương;
- Giá súng và bàn thao tác;
- Tủ đựng súng và thiết bị.

2.6. Trang phục:

- Trang phục giáo viên và cán bộ quản lý giáo dục quốc phòng và an ninh
    + Trang phục mùa hè;
    + Trang phục dã chiến;
    + Mũ Kêpi;
    + Mũ cứng;
    + Mũ mềm;
    + Thắt lưng;
    + Giầy da;
    + Tất sợi;
    + Sao mũ Kêpi giáo dục quốc phòng và an ninh;
    + Sao mũ cứng giáo dục quốc phòng và an ninh;
    + Sao mũ mềm giáo dục quốc phòng và an ninh;
    + Nền cấp hiệu giáo dục quốc phòng và an ninh;
    + Nền phù hiệu giáo dục quốc phòng và an ninh;
    + Biển tên;
    + Ca vát.
- Trang phục người học giáo dục quốc phòng và an ninh
    + Trang phục hè;
    + Mũ cứng;
    + Mũ mềm;

+ Giầy vải;

+ Tất sợi;

+ Sao mũ cứng giáo dục quốc phòng và an ninh;

+ Thắt lưng;

+ Sao mũ mềm giáo dục quốc phòng và an ninh.

3. Các điều kiện khác

Khuyến khích các cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ sở giáo dục đại học có đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp trang bị phòng học và các điều kiện khác để có thể tổ chức giảng dạy nội dung lý thuyết theo hình thức trực tuyến.

4.Tài liệu tham khảo:

[1]. Chỉ thị 12-CT/TW ngày 03/05/2007 của Bộ Chính trị về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng đối với công tác Giáo dục quốc phòng và an ninh trong tình hình mới.

[2]. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII, Văn phòng Trung ương Đảng, Hà Nội, 2016.

[3]. Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2013.

[4]. Luật Biên giới quốc gia, 2004.

[5]. Luật nghĩa vụ quân sự, 2015.

[6]. Luật an ninh quốc gia, 2004.

[7]. Bộ luật hình sự, 2015.

[8]. Luật phòng chống tham nhũng, 2005; sửa đổi, bổ sung năm 2018.

[9]. Luật tín ngưỡng, tôn giáo, 2016.

[10]. Luật Quốc phòng, 2006; sửa đổi, bổ sung năm 2018.

[11]. Luật giáo dục quốc phòng và an ninh, 2013.

[12]. Luật biển Việt Nam, 2012.

[13]. Luật Dân quân tự vệ, 2009.

[14]. Luật phòng, chống ma túy, 2000, sửa đổi, bổ sung năm 2009.

[15]. Pháp lệnh số 10/2003/PL-UBTVQH11 ngày 17/03/2003 của Uỷ ban thường vụ Quốc hội về phòng, chống mại dâm.

[16]. Nghị định số 116/2006/NĐ-CP ngày 06/10/2006 của Chính phủ về động viên quốc phòng.

[17]. Nghị định số 05/2011/NĐ-CP ngày 14/01/2011 của Chính phủ về Công tác dân tộc.

[18]. Nghị định số 25/2014/NĐ-CP ngày 07/04/2014 quy định về phòng, chống tội phạm và vi phạm pháp luật khác có sử dụng công nghệ cao.

[19]. Nghị định số 13/2014/NĐ-CP ngày 25/02/2014 của Chính phủ quy định chi tiết về biện pháp thi hành Luật Giáo dục quốc phòng và an ninh.

[20]. Nghị định số 71/2018/NĐ-CP ngày 15/05/2018 quy định chi tiết một số điều của luật quản lý, sử dụng vũ khí, vật liệu nổ và công cụ hỗ trợ về vật liệu nổ công nghiệp và tiền chất thuốc nổ.

[21]. Thông tư số 01/2018/TT-BGDĐT ngày 26/01/2018 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Danh mục thiết bị dạy học tối thiểu môn học giáo dục quốc phòng và an ninh trong các trường tiểu học, trung học cơ sở, trung học phổ thông và trường phổ

thông có nhiều cấp học (có cấp trung học phổ thông), trung cấp sư phạm, cao đẳng sư phạm và cơ sở giáo dục đại học.
[22]. Thông tư số 02/2017/TT-BGDĐT ngày 13/01/2017 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Chương trình giáo dục quốc phòng và an ninh trong trường trung học phổ thông.
[23]. Thông tư số 03/2017/TT-BGDĐT ngày 13/01/2017 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Chương trình giáo dục quốc phòng và an ninh trong trường trung cấp sư phạm, cao đẳng sư phạm và cơ sở giáo dục đại học.
[24]. Bộ Giáo dục và Đào tạo: Giáo trình Giáo dục quốc phòng – an ninh tập 1, tập 2 dùng cho sinh viên các trường đại học, cao đẳng, Nhà xuất bản Giáo dục 2007.
[25]. Học viện chính trị: Phòng, chống "diễn biến hòa bình" ở Việt Nam - những vấn đề lý luận và thực tiễn, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, 2009.
[26]. Giáo trình Giáo dục an ninh - trật tự, Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam 2012.
[27]. Điều lệnh quản lý bộ đội, Nhà xuất bản Quân đội nhân dân, 2011.
[28]. Sách dạy bắn súng tiểu liên AK, Cục quân huấn, BTTM, năm 1997./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Kỹ năng mềm

Mã mô đun: MĐ 08

Thời gian thực hiện mô đun: 30 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí:
- Tính chất: Mô đun thuộc học phần bắt buộc.

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

Sau khi học xong học phần này, học sinh nắm được:

+ Người học nắm được những kiến thức cơ bản về các kỹ năng cần thiết hỗ trợ cho học tập, công việc và cuộc sống. Các kỹ năng bao gồm: giao tiếp, làm việc nhóm, thuyết trình, tìm kiếm việc làm, nhóm kỹ năng liên quan đến đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

- Về kỹ năng:

+ Rèn luyện kỹ năng thuyết trình, làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng tư duy sáng tạo.
+ Học sinh có khả năng vận dụng và thực hiện tốt các kỹ năng được học trong nhóm các kỹ năng mềm.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Thái độ học tập nghiêm túc, hoàn thành các bài tập được giao, tinh thần hợp tác nhóm tốt.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	**Bài 1: Kỹ năng giao tiếp** 1.1. Phân loại giao tiếp 1.2. Nguyên tắc để giao tiếp hiệu quả	5		5	
2	**Bài 2: Kỹ năng thuyết trình** 2.1. Phân loại các bài thuyết trình và đặc điểm 2.2. Giai đoạn chuẩn bị trong kỹ năng thuyết trình	5		5	

	2.3. Bí quyết thuyết trình thành công				
3	**Bài 3: Kỹ năng làm việc nhóm** 1. Tổng quan về làm việc nhóm 3.2. Kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả 3.3. Kỹ năng giải quyết vấn đề theo nhóm	5		5	
4	**Bài 4: Kỹ năng tìm kiếm việc làm** 1. Kỹ năng tìm việc 2. Kỹ năng viết sơ yếu lý lịch và CV 4.3. Kỹ năng phỏng vấn	5		5	
5	**Bài 5: Kỹ năng khởi nghiệp** 1. Design Thinking 5.2. Mô hình kinh doanh BMC	10		8	2
	Cộng	**30**		**28**	**2**

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Kỹ năng giao tiếp Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Nắm được các loại giao tiếp, đề cao lễ nghĩa, nề nếp, tác phong công nghiệp. Nâng cao kỹ năng giao tiếp. Thực hành giao tiếp.
2. Nội dung:
   2.1. Phân loại giao tiếp
   2.2. Nguyên tắc để giao tiếp hiệu quả

Bài 2: Kỹ năng thuyết trình Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Nắm rõ quy cách thuyết trình. Vận dụng kiến thức để thực hành thuyết trình trước lớp. Thực hành thuyết trình.
2. Nội dung:
   2.1. Phân loại các bài thuyết trình và đặc điểm
   2.2. Giai đoạn chuẩn bị trong kỹ năng thuyết trình
   2.3. Bí quyết thuyết trình thành công

Bài 3: Kỹ năng làm việc nhóm Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Nắm rõ nguyên tắc làm việc nhóm hiệu quả, thực hành một số bài tập nhóm.
2. Nội dung:
   a. Tổng quan về làm việc nhóm
   b. Kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả
   c. Kỹ năng giải quyết vấn đề theo nhóm

Bài 4: Kỹ năng tìm kiếm việc làm Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Giới thiệu một số kỹ năng cần thiết trong tìm kiếm việc làm, học sinh có kiến thức và cơ hội thực hành về viết CV và phỏng vấn.
2. Nội dung:
   a. Kỹ năng tìm việc
   b. Kỹ năng viết sơ yếu lý lịch và CV
   c. Kỹ năng phỏng vấn

Bài 5: Kỹ năng khởi nghiệp Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Giới thiệu cách tư duy sáng tạo và các mô hình khởi nghiệp thành công. Truyền cảm hứng hay tinh thần khởi nghiệp cho học sinh. Đưa ra ý tưởng sáng tạo.
2. Nội dung:
   a. . Design Thinking
   b. Mô hình kinh doanh BMC

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Bảng, bàn ghế giáo viên và học sinh, (máy chiếu hoặc ti vi (nếu có)), hệ thống ánh sáng, âm thanh, quạt, …
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Đối với giảng viên (Tài liệu và dụng cụ giảng dạy, vật tư thực hành), đối với học sinh (Giáo trình, bút, vở, máy tính, thước).
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:
  + Kỹ năng mềm là học phần thực hành, hỗ trợ kiến thức và cơ hội thực hành các kỹ năng quan trọng và cần thiết cho học tập và công việc. Các nhóm kỹ năng của học phần bao gồm: Kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng tìm kiếm việc làm, kỹ năng khởi nghiệp.
- Về kỹ năng:
  + Rèn luyện kỹ năng thuyết trình, làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng tư duy sáng tạo.
  + Học viên có khả năng vận dụng và thực hiện tốt các kỹ năng được học trong nhóm các kỹ năng mềm.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Thái độ học tập nghiêm túc, hoàn thành các bài tập được giao, tinh thần hợp tác nhóm tốt.

2. Phương pháp:

- Đánh giá kết quả học tập:

Học viên đạt học phần Kỹ năng mềm nếu học viên đạt tất cả các kỹ năng của học phần.

- Tiêu chí đánh giá các loại bài tập:

+ Tham gia đầy đủ các bài thực hành

+ Bài tập trong giờ thực hành: Hoàn thành các yêu cầu của giáo viên đưa ra cho các kỹ năng

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun:

Học phần này có thể áp dụng cho tất cả các ngành học

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên:

+ Phải có slide bài giảng.
+ Đưa ra yêu cầu và bài tập cho học viên
+ Hướng dẫn học sinh phương pháp thực hiện các kỹ năng

- Đối với người học:

+ Yêu cầu tham gia đủ giờ học.
+ Học viên có nhận thức đúng đắn về mô đun, ngành học.
+ Làm đầy đủ các hoạt động do giáo viên đưa ra
+ Nghiêm túc, chăm chỉ, có kỷ luật trong làm việc nhóm, học tập

3. Những trọng tâm cần chú ý:

+ Rèn luyện kỹ năng giao tiếp, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc năng làm việc nhóm và một số kỹ năng trong tìm kiếm việc làm.

+ Nắm được một số kiến thức về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

4. Tài liệu tham khảo:

[1]. Bộ môn kỹ năng mềm, *Bài soạn giảng Kỹ năng mềm,* Lưu hành nội bộ.

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

- Đánh giá kết quả học tập:

Học viên được đánh giá đạt hay không đạt học phần, điểm số của học phần này không được tính vào điểm tổng kết trong chương trình học của học viên. Học viên đạt học phần Kỹ năng mềm nếu học viên tham gia đầy đủ các hoạt động trên lớp và đạt tất cả các kỹ năng của học phần.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Tâm lý kinh doanh và hành vi người tiêu dùng

Mã mô đun: MĐ09

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Khối Kiến thức cơ sở ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

  Sau khi học xong mô đun này học sinh nắm bắt được các khái niệm về tâm lý, tâm lý cá nhân, tâm lý tập thể; biết được các loại khách hàng theo giới tính, độ tuổi, khả năng thanh toán,…; tâm lý khách hàng; hiểu được hành vi người tiêu dùng và tâm lý trong kinh doanh, biết được các phương pháp nghiên cứu tâm lý khách hàng.

- Về kỹ năng:

  Sau khi học xong mô đun này học sinh có thể nhận diện các vấn đề tâm lý trong tổ chức và trong kinh doanh để hình thành ứng xử phù hợp với hoàn cảnh cụ thể.

  + Phân loại được khách hàng
  + Thực hiện được khảo sát nghiên cứu tâm lý khách hàng
  + Phán đoán được tâm lý khách hàng
  + Nhận biết được hành vi người tiêu dùng
  + Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của người tiêu dùng

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

  Rèn luyện khả năng tự học, phân tích, làm việc nhóm

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra

1	**Bài 1. Nhập môn tâm lý kinh doanh** 1.1. Khái quát về tâm lý học 1.1.1. Các khái niệm 1.1.2. Chức năng của tâm lý 1.1.3. Phân loại hiện tượng tâm lý 1.2. Đối tượng và nhiệm vụ của tâm lý học kinh doanh 1.2.1. Đối tượng 1.2.2. Nhiệm vụ 1.3. Một số phương pháp nghiên cứu của tâm lý học kinh doanh 1.3.1. Phương pháp điều tra theo phiếu thăm dò 1.3.2. Phương pháp quan sát 1.3.3. Phương pháp đàm thoại 1.3.4. Phương pháp thực nghiệm tự nhiên 1.3.5. Phương pháp trắc ngiệm 1.3.6. Phương pháp tọa đàm 1.4. Vai trò của tâm lý học kinh doanh	15	9	5	1
2	**Bài 2. Tâm lý khách hàng** 2.1. Khái quát về tâm lý khách hàng 2.1.1. Các khái niệm 2.1.2. Những đặc điểm tâm lý chung của khách hàng 2.2. Phân loại khách hàng 2.2.1. Căn cứ vào khả năng thanh toán 2.2.2. Căn cứ vào mức độ biểu hiện của nhu cầu 2.2.3. Căn cứ vào thái độ cá nhân của khách hàng đối với người bán hàng 2.2.4. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý lứa tuổi 2.2.5. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý vùng 2.2.6. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý giới tính	15	5	9	1

3	2.3. Quan sát và phán đoán tâm lý khách hàng 2.3.1. Qua trang phục 2.3.2. Qua dáng vẻ, cử chỉ 2.3.3. Qua ngôn ngữ **Bài 3. Hành vi người tiêu dùng** 3.1. Khái quát về hành vi tiêu dùng 3.1.1 Đối tượng, nội dung nghiên cứu hành vi người tiêu dùng 3.1.2. Đặc điểm nghiên cứu hành vi người tiêu dùng 3.1.3. Ứng dụng của nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trong bán hàng và trong marketing 3.1.4. Phân loại hành vi người tiêu dùng 3.2. Nhu cầu tiêu dùng 3.3. Động cơ tiêu dùng 3.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của người tiêu dùng 3.4.1. Các yếu tố xã hội 3.4.2. Các yếu tố cá nhân	15	4	9	2
4	**Bài 4. Tâm lý trong hoạt động kinh doanh** 4.1. Khái quát về hoạt động kinh doanh 4.2. Tâm lý trong các chiến lược marketing 4.2.1. Tâm lý trong thiết kế sản phẩm mới 4.2.2. Tâm lý trong chiến lược giá 4.2.3. Tâm lý trong quảng cáo thương mại 4.2.4. Tâm lý trong hoạt động bán hàng	15	10	4	1
	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Nhập môn tâm lý kinh doanh Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Học sinh nắm các kiến thức cơ bản về tâm lý, tâm lý học kinh doanh, và thực hành được các phương pháp nghiên cứu tâm lý học kinh doanh
2. Nội dung bài:

2.1. Khái quát về tâm lý

2.1.1. Các khái niệm

2.1.2. Chức năng của tâm lý

2.1.3. Phân loại hiện tượng tâm lý

2.2. Đối tượng và nhiệm vụ của tâm lý học kinh doanh

2.2.1. Đối tượng

2.2.2. Nhiệm vụ

2.3. Một số phương pháp nghiên cứu của tâm lý học kinh doanh

2.3.1. Phương pháp điều tra theo phiếu thăm dò

2..3.2. Phương pháp quan sát

2.3.3. Phương pháp đàm thoại

2.3.4. Phương pháp thực nghiệm tự nhiên

2.3.5. Phương pháp trắc ngiệm

2.3.6. Phương pháp tọa đàm

2..4. Vai trò của tâm lý học kinh doanh

Bài 2. Tâm lý khách hàng Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong bài 2, học sinh có kiến thức về tâm lý khách hàng và nhận biết được các loại khách hàng để đưa ra các phương án phục vụ khách hàng tốt nhất.
2. Nội dung bài:

2.1. Khái quát về tâm lý khách hàng

2.1.1. Các khái niệm

2.1.2. Những đặc điểm tâm lý chung của khách hàng

2.2. Phân loại khách hàng

2.2.1. Căn cứ vào khả năng thanh toán

2.2.2. Căn cứ vào mức độ biểu hiện của nhu cầu

2.2.3. Căn cứ vào thái độ cá nhân của khách hàng đối với người bán hàng

2.2.4. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý lứa tuổi

2.2.5. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý vùng

2.2.6. Căn cứ vào đặc điểm tâm lý giới tính

2.3. Quan sát và phán đoán tâm lý khách hàng

2.3.1. Qua trang phục

2.3.2. Qua dáng vẻ, cử chỉ

2.3.3. Qua ngôn ngữ

Bài 3. Hành vi người tiêu dùng Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Nắm kiến thức về hành vi tiêu dùng, ứng dụng của nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trong bán hàng và trong marketing.

- Học sinh có thể phân loại được hành vi người tiêu dùng.
- Phân tích được nhu cầu tiêu dùng
- Xác định được các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của người tiêu dùng

2. Nội dung bài:

2.1. Khái quát về hành vi tiêu dùng

2.1.1 Đối tượng, nội dung nghiên cứu hành vi người tiêu dùng

2.1.2. Đặc điểm nghiên cứu hành vi người tiêu dùng

2.1.3. Ứng dụng của nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trong bán hàng và trong marketing

2.1.4. Phân loại hành vi người tiêu dùng

2.2. Nhu cầu tiêu dùng

2.3. Động cơ tiêu dùng

2.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của người tiêu dùng

2.4.1. Các yếu tố xã hội

2.4.2. Các yếu tố cá nhân

Bài 4. Tâm lý trong hoạt động kinh doanh Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Học sinh có thể nắm bắt được tâm lý của khách hàng trong việc thiết kế sản phẩm mới, chiến lược giá, quảng cáo thương mại, hoạt động bán hàng.

2. Nội dung bài:

2.1. Khái quát về hoạt động giao tiếp

2.1. Khái quát về hoạt động kinh doanh

2.2. Tâm lý trong các chiến lược marketing

2.2.1. Tâm lý trong thiết kế sản phẩm mới

2.2.2. Tâm lý trong chiến lược giá

2.2.3. Tâm lý trong quảng cáo thương mại

2.2.4. Tâm lý trong hoạt động bán hàng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. .Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Bảng, bàn ghế giáo viên và học sinh, (máy chiếu hoặc ti vi (nếu có)), hệ thống ánh sáng, quạt,
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Đối với giảng viên (Tài liệu và dụng cụ giảng dạy), đối với học sinh (Giáo trình, bút, vở, …).

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Các kiến thức cơ bản về các vấn đề tâm lý cá nhân, tâm lý tập thể, tâm lý về hoạt động và nhân cách của người lãnh đạo, tâm lý giao tiếp trong kinh doanh, tâm lý của khách hàng.

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình và làm việc nhóm, kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: chuẩn bị bài đầy đủ và tích cực tham gia phát biểu xây dựng bài; đi học đầy đủ, đúng giờ và nghiêm túc trong giờ học; hoàn thành các bài tập về nhà theo yêu cầu của giảng viên.

2. Phương pháp:

Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm mô đun là điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ và được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 4 cột điểm kiểm tra, để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo và giới thiệu sản phẩm của các bài thực hành.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu về trình bày.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun :

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun dành cho các khối ngành kinh tế như ngành Quản trị kinh doanh, hướng dẫn du lịch, tổ chức sự kiện, kế toán, tài chính ngân hàng, …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng dạy kết hợp giảng lý thuyết và học sinh tự nghiên cứu, học sinh tìm hiểu bài và trình bày.

- Đối với người học: Tự học, tự nghiên cứu, tham gia nghe giảng và thuyết trình trên lớp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Học sinh không nghỉ quá 30% số giờ lên lớp

4. Tài liệu tham khảo:

*** Tài liệu chính:**

[1]. TS. Thái Trí Dũng, *Tâm lý học quản trị kinh doanh,* NXB Thống Kê, 2007

[2]. ThS, Hà Thị Thu Thủy, *Bài soạn giảng Tâm lý kinh doanh*, lưu hành nội bộ.

[3]. Lê Thị Thùy Trang, Nguyễn Thị Kim Hương, *Giáo trình Hành vi người tiêu dùng*, Trường Cao đẳng nghề Đồng Tháp, 2018

* **Tài liệu tham khảo:**

[1]. TS. Nguyễn Đức Lợi – ThS. Nguyễn Sơn Lam, *Tâm lý học quản trị kinh doanh,* NXB Tài Chính, 2009

[2]. Trần Thị Thu Hà, *Giáo trình tâm lý học kinh doanh thương mại,* NXB Hà Nội, 2005

[3]. Trường Cao đẳng nghề Đồng Tháp, *Giáo trình Tâm lý kinh doanh*, Trường Cao đẳng nghề Đồng Tháp, 2018

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Luật thương mại

Mã mô đun: MĐ10

Thời gian thực hiện mô đun: 45 giờ; (Lý thuyết: 20 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 20 giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

* Vị trí: HK 1 (năm thứ 1)

* Tính chất:

- Giới thiệu tổng quan về Luật Thương mại

- Trình bày các đặc điểm cơ bản của từng loại hình doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức, hoạt động của doanh nghiệp.

- Giới thiệu trình tự, thủ tục tuyên bố phá sản doanh nghiệp và các hình thức giải quyết tranh chấp trong hoạt động kinh doanh.

- Trình bày các nguyên tắc giao kết và nội dung cơ bản của hợp đồng kinh doanh thương mại.

II. Mục tiêu mô đun:

**** Về kiến thức:*** Sau khi học xong học phần này, học sinh nắm được những kiến thức cơ bản của pháp luật về hoạt động kinh doanh ở Việt Nam trong nền kinh tế thị trường hiện nay như: thủ tục thành lập và tổ chức doanh nghiệp, ký kết và thực hiện hợp đồng trong kinh doanh thương mại, giải thể và phá sản doanh nghiệp, những quy định của pháp luật về các hoạt động thương mại và thủ tục giải quyết tranh chấp trong hoạt động thương mại.

**** Về kỹ năng:*** Sau khi học xong học phần này, học sinh có khả năng soạn thảo những nội dung cơ bản của hợp đồng và vận dụng những kiến thức pháp luật thương mại để giải quyết được những tình huống pháp luật thường gặp trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

**** Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:*** Sau khi học xong học phần này, học sinh có khả năng tôn trọng pháp luật hơn trong hoạt động thương mại trên tinh thần hợp tác cùng có lợi.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

STT	Bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Những vấn đề chung về Luật Thương mại	2	1	1	
2	Bài 2: Địa vị pháp lý của các doanh nghiệp	8	4	4	

3	Bài 3: Phá sản doanh nghiệp	6	2	2	2
4	Bài 4: Hợp đồng kinh doanh thương mại	25	10	15	
5	Bài 5: Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh	4	3	1	
	Cộng	**45**	**20**	**23**	**2**

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Những vấn đề chung về Luật Thương mại **Thời gian: 2 tiết**

1. Mục tiêu:
   - Trình bày được một số khái niệm cơ bản của Luật Thương mại.
   - Phân biệt được đối tượng điều chỉnh của Luật Thương mại với các ngành luật khác
   - Hiểu rõ vai trò của Luật Thương mại đối với nền kinh tế thị trường
2. Nội dung

2.1 Khái niệm Luật Thương mại

i. Khái niệm.

ii. Đối tượng điều chỉnh

iii. Phương pháp điều chỉnh

iv. Chủ thể của Luật Thương mại

2.2 Vai trò của Luật Thương mại trong nền kinh tế thị trường

Bài 2: Địa vị pháp lý của doanh nghiệp **Thời gian: 8 tiết**

1. Mục tiêu:
   - Trình bày được một số đặc điểm cơ bản của các doanh nghiệp.
   - Hiểu rõ cơ chế hoạt động của từng loại doanh nghiệp.
2. Nội dung

2.1. Doanh nghiệp nhà nước

2.1.1. Khái niệm, đặc điểm

2.1.2. Thành lập, đăng ký kinh doanh

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý

2.1.4. Quyền và nghĩa vụ cơ bản

2.2. Công ty

2.2.1. Khái niệm về công ty

2.2.2. Công ty trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên

2.2.3. Công ty trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên

2.2.4. Công ty cổ phần

2.2.5. Công ty hợp danh

2.3. Doanh nghiệp tư nhân và hộ kinh doanh cá thể

2.3.1. Doanh nghiệp tư nhân

2.3.2. Hộ kinh doanh cá thể

2.4. Hợp tác xã

2.4.1. Khái niệm, đặc điểm

2.4.2. Thành lập, đăng ký kinh doanh

2.4.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý

2.4.4. Quyền và nghĩa vụ cơ bản Thời gian: 10 tiết

Bài 3: Phá sản doanh nghiệp **Thời gian: 6 tiết**

1. Mục tiêu*:*
   - Trình bày được khái niệm phá sản doanh nghiệp.
   - Phân biệt được giải thể và phá sản doanh nghiệp.
   - Hiểu rõ trình tự và thủ tục giải quyết phá sản doanh nghiệp.

3. Nội dung

3.1. Khái niệm chung về phá sản

3.1.1. Tình trạng phá sản của doanh nghiệp

3.1.2. Phá sản doanh nghiệp

3.1.3. Phân biệt phá sản với giải thể

3.2. Thủ tục giải quyết yêu cầu tuyên bố phá sản

Bài 4 : Hợp đồng kinh doanh thương mại **Thời gian: 25 tiết**

1. Mục tiêu:
   - Phân biệt được hợp đồng kinh doanh thương mại với các loại hợp đồng khác
   - Hiểu rõ những quy định cơ bản của pháp luật về việc đàm phán, giao kết và thực hiện hợp đồng kinh doanh thương mại.
   - Soạn thảo được một hợp đồng kinh doanh thương mại.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh thương mại

2.1.1 Khái niệm

2.1.2 Đặc điểm hợp đồng kinh doanh thương mại

2.2. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng kinh doanh thương mại

2.3. Hợp đồng vô hiệu và xử lý hợp đồng vô hiệu

2.4. Phương thức giao kết hợp đồng

2.5. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng

2.6. Trách nhiệm hợp đồng

2.7. Soạn thảo hợp đồng

Bài 5: Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh **Thời gian: 4 tiết**

1. Mục tiêu:
   - Hiểu rõ khái niệm tranh chấp trong kinh doanh.

- Nắm được kiến thức về ưu điểm và nhược điểm của mỗi hình thức giải quyết tranh chấp kinh doanh. Từ đó, lựa chọn hình thức giải quyết phù hợp với thực tế hoạt động kinh doanh của mình.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm

2.1.1 Tranh chấp trong kinh doanh

2.1.2 Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh

2.1.3 Các hình thức giải quyết tranh chấp theo quy định của pháp luật Việt Nam

2.1.4 Giải quyết tranh chấp kinh doanh tại trung tâm trọng tài thương mại

2.1.5 Giải quyết tranh chấp kinh doanh tại tòa án

IV. Điều kiện thực hiện mô đun

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu projector

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

- Đề cương, giáo án, bài giảng môn hoc, giáo trình, tài liệu tham khảo

- Giáo trình, tài liệu phát tay và các tài liệu liên quan khác

- Bài tập giả định theo các nội dung thực hành

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: nắm được những kiến thức cơ bản của pháp luật về hoạt động kinh doanh ở Việt Nam

- Kỹ năng: có khả năng soạn thảo những nội dung cơ bản của hợp đồng và vận dụng những kiến thức pháp luật thương mại để giải quyết được những tình huống pháp luật thường gặp trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: tôn trọng pháp luật hơn trong hoạt động thương mại trên tinh thần hợp tác cùng có lợi.2. Phương pháp:

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra (Tự luận, vấn đáp)

- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra (vấn đáp)

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun được sử dụng để giảng dạy cho trình độ trung cấp. Tổng thời gian thực hiện mô đun là 45 giờ, giáo viên hướng dẫn thực hành và sinh viên thực hành trên lớp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là hướng dẫn thực hành trên lớp trên lớp kết hợp với sinh viên làm bài thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước, tham khảo tài liệu chuẩn bị báo cáo và ghi chép cẩn thận.

3. Những trọng tâm cần chú ý: cần nắm được những nội dung cơ bản của Luật Thương mại, đặc biệt là nội dung cơ bản của một hợp đồng kinh doanh thương mại.

4. Tài liệu:

Tài liệu chính: Tập thể tác giả, Giáo trình Luật Thương mại 1, 2, NXB Công an nhân dân, Hà Nội, 2017.

Tài liệu tham khảo:

- Luật Doanh nghiệp năm 2020
- Luật Hợp tác xã năm 2023
- Bộ luật Dân sự năm 2015
- Luật phá sản doanh nghiệp năm 2014
- Luật Thương mại năm 2005
- Luật Trọng tài thương mại năm 2010

3. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Nguyên lý kế toán

Mã mô đun: MĐ11

Thời gian thực hiện mô đun: 60giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập:27 giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: HK 1 (năm thứ 1)

- Tính chất: -Giới thiệu tổng quan về kế toán: bao gồm các khái niệm, đối tượng, nguyên tắc, chức năng, nhiệm vụ, vai trò của kế toán.

-Trình bày các phương pháp kế toán: Phương pháp chứng từ kế toán, phương pháp tài khoản kế toán, phương pháp tính giá thành, phương pháp tổng hợp cân đối

-Một số loại sổ và hình thức kế toán

- Trình tự kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu.

II. Mục tiêu mô đun:

- Kiến thức:

- Kỹ năng: Trên cơ sở kiến thức đã học người học có khả năng:

+ Kỹ năng tư duy, tự học một cách chủ động

+ Lập được chứng từ kế toán và kiểm tra được các chứng từ kế toán

+ Tính giá được các đối tượng kế toán

+ Vận dụng các phương pháp kế toán vào các quá trình kinh doanh chủ yếu.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+Chuẩn bị đầy đủ các nội dung yêu cầu trước khi lên lớp

+ Tham dự đầy đủ các buổi lên lớp

III. Nội dung mô đun:

3. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

STT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài1:Tổng quan về kế toán 1.1 Khái niệm về kế toán 1.2. Đối tượng của kế toán 1.3. Vai trò- Chức năng- Nhiệm vụ của kế toán 1.4. Các giả thuyết, nguyên tắc kế toán 1.5. Quy trình kế toán	8	5	3	

	1.6. Các phương pháp kế toán				
2	Bài 2: Phương pháp chứng từ kế toán và kiểm kê 2.1.Chứng từ kế toán 2.2 Kiểm kê	8	5	3	
3	Bài 3: Tài khoản kế toán và phương pháp kế toán kép 3.1 Phương pháp đối ứng tài khoản 3.2. Tài khoản kế toán 3.3. Phương pháp kế toán kép 3.4. Định khoản kế toán 3.5. Kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết 3.6. Hệ thống tài khoản kế toán	10	5	5	
4	Bài 4: Phương pháp tính giá các đối tượng kế toán 4.1.Phương pháp tính giá 4.2. Vận dụng nguyên tắc tính giá một số đối tượng kế toán chủ yếu	8	4	4	
5	Bài 5: Phương pháp tổng hợp – cân đối kế toán 5.1. Phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán 5.2. Hệ thống báo cáo tài chính DN	7	4	3	
6	Bài 6:Sổ kế toán và hình thức ghi sổ kế toán 6.1. Sổ kế toán 6.2. Các hình thức kế toán	6	3	3	
7	Bài 7: Kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu 7.1. Nhiệm vụ của kế toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh 7.2. Kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu trong DN	13	2	6	5

	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

4. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Tổng quan về kế toán **thời gian: 8 h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm,nhiệm vụ của kế toán.
- Xác định được đối tượng của kế toán.
- Nắm được các giả thuyết, nguyên tắc của kế toán.
- Phân biệt được toàn bộ tài sản của đơn vị kế toán.

2. Nội dung

2.1 Khái niệm về kế toán

2.1.1. Khái niệm kế toán

2.1.2.Kế toán tài chính

2.1.3.Kế toán quản trị chi phí

2.1.4. Phân biệt kế toán tài chính và kế toán quản trị chi phí

2.2. Đối tượng của kế toán

2.2.1. Đối tượng kế toán

2.2.2. Đối tượng sử dụng thông tin kế toán

2.3. Vai trò- Chức năng- Nhiệm vụ của kế toán

2.3.1. Vai trò

2.3.2. Chức năng

2.3.3. Nhiệm vụ

2.4. Các giả thuyết, nguyên tắc kế toán

2.4.1. Các giả định

2.4.2. Các nguyên tắc kế toán

2.5. Quy trình kế toán

2.6. Các phương pháp kế toán

2.6.1. Phương pháp chứng từ kế tóan

2.6.2. Phương pháp tính giá

2.6.3. Phương pháp tài khoản kế toán

2.6.4. Phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán

Bài 2: **Phương pháp chứng từ kế toán và kiểm kê Thời gian: 8h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa của phương pháp chứng từ kế toán; chứng từ kế toán.

- Trình bày được nội dung cụ thể và tác dụng của từng cách phân loại chứng từ kế toán.

2. Nội dung

2.1.Chứng từ kế toán

2.1.1. Khái niệm

2.1.2.Nội dung bắt buộc của chứng từ

2.1.3. Ý nghĩa và tác dụng của chứng từ kế toán

2.1.4. Tính chất pháp lý của chứng từ kế toán

2.1.5. Phân loại chứng từ kế toán

2.1.6. Trình tự luân chuyển chứng từ kế toán

2.2. Kiểm kê

2.2.1. Khái niệm kiểm kê

2.2.2. Phân loại loại kiểm kê

2.2.3. Phương pháp kiểm kê

2.2.4. Vai trò của kế toán trong kiểm kê

Bài 3: **Tài khoản kế toán và phương pháp kế toán kép Thời gian: 10h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm phương pháp tài khoản kế toán, tài khoản kế toán, định khoản kế toán.

-Nắm được các quan hệ đối ứng kế toán chủ yếu, định khoản

2. Nội dung

2.1 Phương pháp đối ứng tài khoản

2.1.1 Khái niệm phương pháp đối ứng tài khoản

2.1.2. Vị trí của phương pháp đối ứng tài khoản trong hệ thống phương pháp kế toán

2.1.3. Các mối quan hệ đối ứng kế toán chủ yếu

2.2. Tài khoản kế toán

2.2.1 Khái niệm tài khoản kế toán

2.2.2. Cấu tạo tài khoản kế toán

2.2.3.Tên gọi và số hiệu tài khoản

2.2.4. Phương pháp ghi chép trên tài khoản kế toán

2.2.5. Kết cấu của các loại tài khoản

2.3. Phương pháp kế toán kép

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Ý nghĩa

2.4. Định khoản kế toán

2.4.1. Khái niệm

2.4.2. Các bước định khoản

2.4.3. Các loại định khoản

2.4.4. Cách ghi định khoản kế toán

2.5. Kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết

2.5.1. Kế toán tổng hợp

2.5.2. Kế toán chi tiết

2.6. Hệ thống tài khoản kế toán

2.6.1.Sự cần thiết hình thành hệ thống tài khoản kế toán

2.6.2. Nguyên tắc thiết kế tài khoản kế toán

2.6.3. Phân loại tài khoản kế toán

Bài 4 Phương pháp tính giá các đối tượng kế toán Thời gian: 8 h

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa của phương pháp tính giá tài sản, nội dung của các bước tính giá tài sản.

- Xác định được nội dung chi phí cấu thành giá của từng loại tài sản.

2. Nội dung

2.1.Phương pháp tính giá

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. ý nghĩa

2.1.3. Nguyên tắc

2.2. Vận dụng nguyên tắc tính giá một số đối tượng kế toán chủ yếu

Bài 5: **Phương pháp tổng hợp – cân đối kế toán Thời gian: 7 h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa của phương pháp tổng hợp – cân đối kế toán;

- Mô tả được nội dung, kết cấu, phương pháp lập của Bảng cân đối kế toán, Báo cáo KQHĐKD, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

2. Nội dung

2.1. Phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Ý nghĩa

2.2. Hệ thống báo cáo tài chính DN

2.2.1. Bảng cân đối kế toán

2.2.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

2.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Bài 6: **Sổ kế toán và hình thức ghi sổ kế toán Thời gian: 6h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa của sổ kế toán.
- Phân biệt được các loại sổ kế toán
- Vận dụng được các quy tắc ghi sổ kế toán để ghi sổ kế toán.
- Chỉ ra được các phương pháp chữa sổ kế toán.

2. Nội dung

2.1. Sổ kế toán

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Các loại sổ kế toán

2.1.3. Kỹ thuật ghi sổ và sửa chữa sổ kế toán

2.2. Các hình thức kế toán

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Các hình thức sổ kế toán trong DN

Bài 7: **Kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu** **Thời gian: 13h**

1.Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm của HĐSXKD của DN
- Nhận diện được các quá trình kinh doanh chủ yếu
- Định khoản các nghiệp vụ phát sinh liên quan các quá trình kinh doanh

2. Nội dung

2.1. Nhiệm vụ của kế toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh

2.1.1. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

2.1.2. Nhiệm vụ kế toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh

2.2. Kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu trong DN

2.2.1. Kế toán quá trình mua hàng

2.2.2. Kế toán quá trình sản xuất

2.2.3.Kế toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

Kiểm tra

IV. Điều kiện thực hiện mô đun

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu projector
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

- Đề cương, giáo án, bài giảng môn hoc, giáo trình, tài liệu tham khảo
- Giáo trình, tài liệu phát tay và các tài liệu liên quan khác
- Các mẫu sổ sách chứng từ có liên quan
- Bài tập giả định theo các nội dung thực hành

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: nắm được cách hạch toán, các mẫu sổ sách, báo cáo tài chính liên quan

- Kỹ năng: Lập được chứng từ, lên được các mẫu sổ sách và lập được BCTC theo mẫu

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức học tập tốt, chủ động, sáng tạo

+ Có thái độ nghiêm túc, tinh thần tự học cao, tích cực tham gia hoạt động nhóm

2. Phương pháp:

- Thực hành: Kiểm tra và đánh giá qua các bài cá nhân, các bài thảo luận của các nhóm, bài thực hành.

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra(Tự luận, Phỏng vấn)

- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra (phỏng vấn, quan sát thực hành tại chỗ)

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Cao đẳng. Tổng thời gian thực hiện mô đun là 60 giờ, giáo viên hướng dẫn thực hành và sinh viên thực hành trên lớp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là hướng dẫn thực hành trên lớp trên lớp kết hợp với sinh viên làm bài thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước, tham khảo tài liệu chuẩn bị mẫu sổ sách, báo cáo và ghi chép cẩn thận.

3. Những trọng tâm cần chú ý: cần nắm được mẫu chứng từ, sổ sách, phương pháp hạch toán các nghiệp vụ liên quan đến các nội dung trong chương trình

4. Tài liệu tham khảo:

- Phan Đức Dũng, *Nguyên lý kế toán*, NXBTK, 2015

-Trần Quý Liên, *Nguyên lý kế toán*, NXB, 2015

- Phan Thị Minh Lý, *Nguyên lý kế toán*, 2007

- *Chế độ kế toán doanh nghiệp*, NXB Tài chính, cập nhật TT200, năm 2015

- *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản mới hướng dẫn thực hiện*, NXB Tài chính, năm 2008.

-Thông tư 200

-Thông tư 133

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Marketing đại cương

Mã mô đun: MĐ12

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành , thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: thuộc khối kiến thức cơ sở ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

Sau khi học xong học phần này, sinh viên nắm được:

+ Thuật ngữ marketing căn bản, quá trình hình thành và phát triển của marketing
+ Cơ sở của các quyết định marketing
+ Các thành phần của marketing hỗn hợp gồm: sản phẩm, giá, phân phối, truyền thông marketing

- Về kỹ năng:

+ Ra quyết định liên quan tới các hoạt động marketing trong doanh nghiệp
+ Giải quyết vấn đề liên quan tới marketing

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

2.4. Rèn luyện khả năng tự học, chủ động lên kế hoạch học tập, hoạt động và quản lý nhóm.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1. Tổng quan về marketing	5	5		
2	Bài 2: Cơ sở của các quyết định marketing	10	5	5	
3	Bài 3: Chính sách sản phẩm	15	4	9	2
4	Bài 4: Chính sách giá cả	10	5	5	
5	Bài 5: Chính sách kênh phân phối	10	5	4	1
6	Bài 6: Chính sách truyền thông marketing	10	4	4	2

	Tổng cộng	60	28	27	5

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Tổng quan về marketing Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 1, người học cần:

- Nắm được sự ra đời và quá trình phát triển của marketing
- Nắm được các khái niệm marketing cơ bản: nhu cầu, mong muốn, cầu thị trường, thị trường, trao đổi, khách hàng, người tiêu dùng …
- Nắm được các công cụ marketing cơ bản: sản phẩm, giá, phân phối, truyền thông marketing.
- Nắm được các quan điểm quản trị marketing cơ bản chi phối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

sinh viên có kiến thức về quá trình hình thành và phát triển của marketing, các thuật ngữ cơ bản trong marketing, các thành phần của marketing mix.

2. Nội dung chương:

2.1. Sự ra đời và phát triển của marketing

2.2. Khái quát về marketing

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Một số thuật ngữ marketing căn bản

2.2.3. Chức năng của marketing

2.2.4. Marketing hỗn hợp (marketing – mix)

2.2.5. Quản trị marketing

Bài 2. Cơ sở của các quyết định marketing Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 2, người học có thể:

- Giải thích được các khái niệm phân đoạn thị trường, trình bày được các tiêu thức của phân đoạn thị trường và các phương án lựa chọn thị trường mục tiêu
- Hiểu được định vị thị trường và các bước của tiến trình định vị
- Trình bày được những đặc điểm chủ yếu ảnh hưởng đến hành vi mua của người tiêu dùng và liệt kê một số yếu tố cụ thể như văn hóa, xã hội; cá nhân và tâm lý ảnh hưởng đến hành vi mua của khách hàng
- Giải thích được các bước của quá trình ra quyết định mua hàng và ý nghĩa
- Mô tả được các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Nội dung

2.1. Tiến trình đi tới việc lựa chọn và xây dựng chiến lược marketing hiệu quả

2.1.1. Phân đoạn thị trường

2.1.2. Lựa chọn thị trường mục tiêu

2.1.3. Định vị thị trường

2.2. Thị trường và hành vi người tiêu dùng

2.2.1. Khái quát về người tiêu dùng và thị trường người tiêu dùng

2.2.2. Hành vi mua của người tiêu dùng

2.3. Môi trường marketing

2.4. Nghiên cứu marketing

2.4.1. Khái niệm

2.4.2. Tiến trình nghiên cứu marketing

Bài 3. Chính sách sản phẩm Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 3, người học có thể:

- Trình bày được khái niệm sản phẩm, dịch vụ

- Phân biệt được sự khác nhau giữa hàng hóa và dịch vụ

- Trình bày được các đặc điểm cơ bản và chiến lược chủ yếu áp dụng cho sản phẩm trong từng giai đoạn cụ thể của chu kỳ sống.

- Trình bày được các khái niệm và các quyết định liên quan đến các chính sách chủng loại sản phẩm, danh mục sản phẩm, bao gói, nhãn hiệu, thương hiệu, dịch vụ khách hàng …

2. Nội dung

2.1. Sản phẩm theo quan điểm marketing

2.1.1. Khái niệm sản phẩm

2.1.2. Dịch vụ

2.1.3. Phân loại sản phẩm

2.1.4. Cấu trúc sản phẩm **Error! Bookmark not defined.**

2.2. Chính sách sản phẩm ,

2.3. Quyết định phát triển sản phẩm mới

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Quyết định phát triển sản phẩm mới

2.3.3. Các giai đoạn phát triển sản phẩm mới

2.4. Chu kì sống của sản phẩm

Bài 4. Chính sách giá cả Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương này, người học có thể:

- Trình bày được những yếu tố bên trong ảnh hưởng đến các quyết định về giá, đặc biệt là mục tiêu marketing; chiến lược marketing; chi phí và các cân nhắc khác của công ty.

- Trình bày được các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến các quyết định về giá bao gồm các tác động của mức cầu trên thị trường, chi phí, giá, cạnh tranh, thị trường và các yếu tố bên ngoài khác.

- Nắm được một số phương pháp định giá trong marketing.

- Hiểu được để vận dụng một số chiến lược định giá điển hình.

2. Nội dung chương:

2.1. Những vấn đề chung về giá

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá

2.2. Các phương pháp định giá trong marketing

2.2.1. Định giá dựa vào chi phí

2.2.2. Định giá theo mức giá hiện hành trên thị trường

2.2.3. Định giá theo giá trị cảm nhận của khách hàng

2.3. Các chiến lược định giá điển hình

Bài 5. Chính sách kênh phân phối Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương này, người học có thể:

- Trình bày được bản chất của phân phối, kênh phân phối, các chức năng và vai trò của phân phối.

- Xác định rõ chức năng của các thành viên trung gian tham gia vào kênh phân phối nhằm giúp người học có cái nhìn cụ thể về các công việc mà hệ thống trung gian thực hiện.

- Nắm được các quyết định việc quản trị kênh phân phối, giải quyết các vấn đề liên quan đến thiết kế kênh phân phối.

2. Nội dung chương:

2.1. Phân phối theo quan điểm marketing

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Chức năng

2.1.3. Vai trò

2.2. Kênh phân phối sản phẩm hàng hóa

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Trung gian thương mại tham gia vào kênh phân phối

2.2.3. Chức năng của các trung gian thương mại

2.2.4. Các cấp của kênh phân phối

2.3. Các quyết định về kênh phân phối

Bài 6. Chính sách truyền thông marketing Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương này, người học có thể:

- Nắm được bản chất và các hoạt động chủ yếu của các công cụ truyền thông marketing như: quảng cáo, xúc tiến bán, quan hệ công chúng, bán hàng trực tiếp, marketing trực tiếp.

- Trình bày được các bước thiết kế một chương trình truyền thông, quảng bá cho thương hiệu.

2. Nội dung chương:

2.1. Khái quát về truyền thông marketing

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Vai trò

2.1.3. Quá trình truyền thông marketing

2.1.4. Thiết kế một chương trình truyền thông hiệu quả cho thương hiệu

2.2. Các hoạt động của truyền thông marketing

2.2.1. Quảng cáo (Advertising)

2.2.2. Xúc tiến bán (Sales Promotion)

2.2.3. Quan hệ công chúng (Public relations)

2.2.4. Bán hàng trực tiếp (Personal selling)

2.2.5. Marketing trực tiếp (Direct marketing)

2.2.6. Một số hoạt động marketing online cơ bản

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính có nối mạng, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: phấn, bảng, giáo trình, nháp

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

Sau khi học xong học phần này, sinh viên nắm được:

+ Thuật ngữ marketing căn bản, quá trình hình thành và phát triển của marketing
+ Cơ sở của các quyết định marketing
+ Các thành phần của marketing hỗn hợp gồm: sản phẩm, giá, phân phối, truyền thông marketing

- Về kỹ năng:

+ Ra quyết định liên quan tới các hoạt động marketing trong doanh nghiệp
+ Giải quyết vấn đề liên quan tới marketing

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

2.5. Rèn luyện khả năng tự học, chủ động lên kế hoạch học tập, hoạt động và quản lý nhóm.

2. Phương pháp:

Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 5 cột điểm kiểm tra để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo và giới thiệu sản phẩm của các bài thực hành.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu về trình bày.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Học sinh, sinh viên ngành quản trị kinh doanh, marketing, kinh tế, kế toán, nghiệp vụ bán hàng …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là thuyết giảng và hướng dẫn thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước; tham khảo tài liệu và ghi chép cẩn thận; đi học đầy đủ và đúng giờ; làm đầy đủ bài tập ở lớp và ở nhà; nghiêm túc, chăm chỉ, có kỷ luật trong lao động và học tập.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

+ Tiến trình STP

+ Các thành phần của marketing mix

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Hà Thị Thu Thủy, *Bài soạn giảng Marketing đại cương, 2024.*

[2] GS.TS. Trần Minh Đạo, *Giáo trình marketing căn bản*, NXB Đại học kinh tế Quốc Dân, 2013.

[3] *Internet*

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Digital marketing

Mã mô đun: MĐ13

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Kiến thức cơ sở ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

Sau khi học xong học phần này sinh viên được trang bị kiến thức cũng như những kỹ năng cần thiết để người học có thể sử dụng một cách hiệu quả các công cụ quảng cáo trực tuyến trên Internet thông qua các thiết bị điện tử thông minh, từ đó các bạn có thể thiết lập được một kế hoạch marketing trực tuyến, thực thi chiến dịch truyền thông trực tuyến, đo lường mức độ hiệu quả của chiến dịch.

- Về kỹ năng:

Sau khi học xong học phần này sinh viên có kiến thức cơ bản, kỹ năng cần thiết để làm việc với các công cụ trực tuyến.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện khả năng tự học, phân tích, làm việc nhóm

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra

1	**Bài 1. Tổng quan về Digital Marketing** 1.1. Khái niệm Digital Markting 1.1.1. Các khái niệm 1.1.2. Đặc điểm của Digital Marketing 1.2. Mô hình của Digital Marketing 1.2.1. Mô hình hoạt động 1.2.2. Các hình thức của Digital Marketing 1.3. Các công cụ Digital Marketing 1.3.1. Tiếp thị bằng các công cụ tìm kiếm 1.3.2. Tiếp thị truyền thông qua mạng xã hội 1.3.3. Tiếp thị qua email 1.3.4. Tiếp thị qua di động	11	8	2	1
2	**Bài 2. Tiếp thị bằng các công cụ tìm kiếm** 2.1. Khái niệm về công cụ tìm kiếm 2.1.1. Khái niệm về công cụ tìm kiếm 2.1.2. Hành vi tìm kiếm của người dùng Internet 2.2. Các công cụ tìm kiếm phổ biến 2.2.1. Các công cụ tìm kiếm 2.2.2. Cơ chế hoạt động của các công cụ tìm kiếm 2.3. Từ khóa và các phương pháp lựa chọn từ khóa hiệu quả 2.3.4. Khám phá từ khóa 2.3.5. Phân tích từ khóa	12	6	5	1
	Bài 3. Tiếp thị truyền thông qua mạng xã hội 3.1. Khái niệm và vai trò của mạng xã hội trong các hoạt động marketing 3.1.1. Khái niệm mạng xã hội 3.1.2. Vai trò của mạng xã hội trong các hoạt động marketing	17	6	10	1

3 4	3.2. Hoạt động của truyền thông mạng xã hội 3.3. Các công cụ truyền thông mạng xã hội **Bài 4. Tiếp thị qua email** 4.1. Khái niệm và vai trò của email trong tiếp thị 4.1.1. Khái niệm email marketing 4.1.2. Vai trò của email marketing 4.2. Hoạt động tiếp thị qua email 4.2.1. Chọn lọc cơ sở dữ liệu khách hàng 4.2.2 Thiết kế nội dung email marketing hiệu quả **Bài 5. Tiếp thị qua video** 5.1. Khái niệm và vai trò của tiếp thị qua video 5.1.1. Khái niệm tiếp thị qua video 5.1.2. Vai trò của tiếp thị qua video 5.2. Xu hướng tiếp thị qua video 5.3. Hình thức ứng dụng tiếp thị qua video.	8 12	2 6	5 5	1 1
	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Tổng quan về Digital Marketing Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu: Sinh viên nắm các kiến thức cơ bản về Digital Marketing, mô hình hoạt động, hình thức hoạt động và các công cụ của Digital Marketing.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm Digital Markting

2.1.1. Các khái niệm

2.1.2. Đặc điểm của Digital Marketing

2.2. Mô hình của Digital Marketing

2.2.1. Mô hình hoạt động

2.2.2. Các hình thức của Digital Marketing

2.3. Các công cụ Digital Marketing

2.3.1. Tiếp thị bằng các công cụ tìm kiếm

2.3.2. Tiếp thị truyền thông qua mạng xã hội

2.3.3. Tiếp thị qua email

2.3.4. Tiếp thị qua di động

Bài 2. Tiếp thị bằng các công cụ tìm kiếm Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 2, sinh viên có kiến thức tổng quát về tiếp thị bằng các công cụ tìm kiếm như Facebook, Google, Yahoo…Hiểu được vai trò của các công cụ tìm kiếm. Nắm được cách làm marketing qua công cụ tìm kiếm Google.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm về công cụ tìm kiếm

2.1.1. Khái niệm về công cụ tìm kiếm

2.1.2. Hành vi tìm kiếm của người dùng Internet

2.2. Các công cụ tìm kiếm phổ biến

2.2.1. Các công cụ tìm kiếm

2.2.2. Cơ chế hoạt động của các công cụ tìm kiếm

2.3. Từ khóa và các phương pháp lựa chọn từ khóa hiệu quả

2.3.1. Khám phá từ khóa

2.3.2. Phân tích từ khóa

Bài 3. Tiếp thị truyền thông qua mạng xã hội Thời gian: 17 giờ

1. Mục tiêu: Nắm kiến thức truyền thông mạng xã hội. Hiểu được môi trường của truyền thông mạng xã hội. Áp dụng truyền thông mạng xã hội hiệu quả trong marketing.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm và vai trò của mạng xã hội trong các hoạt động marketing

2.1.1. Khái niệm mạng xã hội

2.1.2. Vai trò của mạng xã hội trong các hoạt động marketing

2.2. Hoạt động của truyền thông mạng xã hội

2.3. Các công cụ truyền thông mạng xã hội

Bài 4. Tiếp thị qua email Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu: Nắm được khái niệm và vai trò của tiếp thị qua email. Hiểu được các bước của hoạt động tiếp thị qua email và thiết kế nội dung email marketing hiệu quả.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm và vai trò của email trong tiếp thị

2.1.1. Khái niệm email marketing

2.1.2. Vai trò của email marketing

2.2. Hoạt động tiếp thị qua email

2.2.1. Chọn lọc cơ sở dữ liệu khách hàng

2.2.2 Thiết kế nội dung email marketing hiệu quả

Bài 5. Tiếp thị qua video Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu: Nắm được khái niệm và vai trò của tiếp thị qua video. Hiểu được các bước của hoạt động tiếp thị qua video và ứng dụng tiếp thị qua các video vào các hoạt động kinh doanh cụ thể.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm và vai trò của tiếp thị qua video

2.1.1. Khái niệm tiếp thị qua video

2.1.2. Vai trò của tiếp thị qua video

2.2. Xu hướng tiếp thị qua video

2.3. Hình thức ứng dụng tiếp thị qua video.

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

5. Phòng học lý thuyết
6. Trang thiết bị máy móc: Bảng, bàn ghế giáo viên và sinh viên, (máy chiếu hoặc ti vi (nếu có)), hệ thống ánh sáng, quạt, …
7. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Đối với giảng viên (Tài liệu và dụng cụ giảng dạy), đối với sinh viên (Giáo trình, bút, vở, …).
8. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Các kiến thức cơ bản về Digital Marketing. Giải thích được sự cần thiết của việc áp dụng các công cụ Digital Marketing vào chiến lược và kế hoạch marketing của doanh nghiệp. Nắm được đặc điểm, hoạt động của các công cụ Digital marketing để từ đó có thể lựa chọn được kênh truyền thông trực tuyến chiến lược.

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình và làm việc nhóm, kỹ năng thiết lập kế hoạch, kỹ năng xác định và giải quyết vấn đề.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: chuẩn bị bài đầy đủ và tích cực tham gia phát biểu xây dựng bài; đi học đầy đủ, đúng giờ và nghiêm túc trong giờ học; hoàn thành các bài tập về nhà theo yêu cầu của giảng viên.

2. Phương pháp:

- Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm mô đun là điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ và được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 5 cột điểm kiểm tra, để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo và giới thiệu sản phẩm của các bài thực hành.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu về trình bày

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun dành cho các khối ngành kinh tế như ngành Quản trị kinh doanh, tổ chức sự kiện, nghiệp vụ bán hàng.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng dạy kết hợp giảng lý thuyết và sinh viên tự nghiên cứu, sinh viên tìm hiểu bài và trình bày.

- Đối với người học: Tự học, tự nghiên cứu, tham gia nghe giảng và thuyết trình trên lớp.

3. Những trọng tâm cần chú ý:
4. Tài liệu tham khảo:

*** Tài liệu chính:**

[1]. Brian Halligan – Dharmesh Shah, *Tiếp thị Trực tuyến trong Kỷ nguyên mới,* NXB Tổng hợp Tp.HCM, 2011

* **Tài liệu tham khảo:**

[1]. Kent Wetime – Ian Fenwick, *Tiếp Thị Số - Hướng dẫn thiết yếu cho Truyền Thông Mới và Digital Marketing,* NXB Tri thức, 2009

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Quản trị hàng hóa

Mã mô đun: MĐ14

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Khối kiến thức chuyên ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được một số vấn đề cơ bản về hàng hóa: khái niệm, phân loại, hệ thống mã số, mã vạch, mặt hàng và cư cáu mặt hàng, nhãn hàng hóa.

+ Trình bày được một số vấn đề về chất lượng hàng hóa: khái niệm, hệ thống chỉ tiêu và cơ sở đánh giá, các yếu tố ảnh hưởng

+ Trình bày được những vấn đề chung về quản trị mua hàng.

+ Trình bày được những vấn đề chung về quản trị dự trữ hàng và mô hình quản trị dự trữ hàng tồn kho.

+ Trình bày được quy trình quản trị hàng hóa và các biện pháp quản trị hàng dự trữ

- Về kỹ năng:

+ Quản trị hàng hóa thông qua mã số, mã vạch, nhãn hàng hóa

+ Xác định được các yếu tố gây ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa

+ Xác định được một số chỉ tiêu về hàng tồn kho;

+ Sắp xếp từng loại hàng hóa tồn kho vào các nhóm theo kỹ thuật phân tích ABC

+ Thực hiện được quy trình quản lý hàng hóa và các biện pháp quản trị hàng dự trữ trong các doanh nghiệp, cửa hàng, kho hàng.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện khả năng tự học, phân tích, làm việc nhóm. Có năng lực tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra

1	**Bài 1. Tổng quan về quản trị hàng hóa** 1.1. Sự cần thiết phải nghiên cứu quản trị hàng hóa 1.1.1. Một số khái niệm 1.1.2. Sự cần thiết phải nghiên cứu về công tác quản trị hàng hóa 1.2. Quy trình quản trị hàng hóa 1.2.1. Quy trình quản trị hàng hóa tại cửa hàng 1.2.2. Quy trình quản trị hàng hóa tại kho hàng **Bài 2. Phân loại hàng hóa và mặt hàng** 2.1. Phân loại hàng hóa 2.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của phân loại hàng hóa 2.1.2. Tiêu thức phân loại hàng hóa 2.2. Mặt hàng và cơ cấu mặt hàng 2.2.1. Mặt hàng	9	4	4	1
2	2.2.2. Cơ cấu mặt hàng 2.3. Hệ thống mã số, mã vạch 2.3.1. Mã số 2.3.2. Mã vạch 2.4. Nhãn hàng hóa 2.4.1. Khái niệm 2.4.2. Các quy định về ghi nhãn hàng hóa **Bài 3. Chất lượng hàng hóa** 3.1. Khái niệm 3.2. Hệ thống chỉ tiêu chất lượng hàng hóa 3.2.1. Chỉ tiêu chức năng, công dụng 3.2.2. Chỉ tiêu ecgomic 3.2.3. Chỉ tiêu thẩm mỹ 3.2.4. Chỉ tiêu kinh tế và xã hội	18	10	7	1

3	3.3. Cơ sở đánh giá chất lượng hàng hóa 3.3.1. Tiêu chuẩn 3.3.2. Quy chuẩn kỹ thuật 3.4. Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa 3.4.1. Các yếu tố trong thiết kế, sản xuất 3.4.2. Các yếu tố trong lưu thông, tiêu dùng	18	9	7	2
4	**Bài 4. Quản trị hàng hóa trong kinh doanh thương mại** 4.1. Quản trị mua hàng 4.1.1. Khái niệm và phân loại nguồn hàng 4.1.2. Nội dung của nghiệp vụ tạo nguồn và mua hàng 4.2. Quản trị hàng dự trữ 4.2.1. Khái quát về dự trữ hàng hóa 4.2.2. Phân loại hàng dự trữ bằng kỹ thuật phân tích ABC 4.2.3. Mô hình dự trữ EOQ 4.2.4. Các biện pháp quản trị hàng dự trữ	15	5	9	1
	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Tổng quan về quản trị hàng hóa Thời gian: 9 giờ

1.Mục tiêu:

- Học sinh nắm các kiến thức cơ bản về khái niệm hàng hóa và sự cần thiết của quản trị hàng hóa
- Trình bày được quy trình quản trị hàng hóa trong cửa hàng và kho hàng
- Thực hiện được quy trình quản trị hàng hóa trong cửa hàng và kho hàng.

2.Nội dung bài:

2.1. Sự cần thiết phải nghiên cứu quản trị hàng hóa

2.1.1. Một số khái niệm

2.1.2. Sự cần thiết phải nghiên cứu về công tác quản trị hàng hóa

2.2. Quy trình quản trị hàng hóa

2.2.1. Quy trình quản trị hàng hóa tại cửa hàng

2.2.2. Quy trình quản trị hàng hóa tại kho hàng

Bài 2. Phân loại hàng hóa và mặt hàng Thời gian: 18 giờ

1.Mục tiêu: Sau khi học xong bài 2, học sinh có kiến thức về phân loại hàng hóa

- Trình bày được khái niệm và ý nghĩa của phân loại hàng hóa, các tiêu thức phân loại hàng hóa
- Trình bày được hệ thống mã số, mã vạch được sử dụng phổ biến cho một số hàng hóa hiện nay
- Trình bày những nội dung cơ bản về mặt hàng, cơ cấu mặt hàng, nhãn hàng hóa và các quy định về ghi nhãn hàng hóa
- Quản trị được hàng hóa thông qua mã số, mã vạch và nhãn hàng hóa
- Thực hành thiết kế nhãn hàng hóa

2.Nội dung bài:

2.1. Phân loại hàng hóa

2.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của phân loại hàng hóa

2.1.2. Tiêu thức phân loại hàng hóa

2.2. Mặt hàng và cơ cấu mặt hàng

2.2.1. Mặt hàng

2.2.2. Cơ cấu mặt hàng

2.3. Hệ thống mã số, mã vạch

2.3.1. Mã số

2.3.2. Mã vạch

2.4. Nhãn hàng hóa

2.4.1. Khái niệm

2.4.2. Các quy định về ghi nhãn hàng hóa

Bài 3. Chất lượng hàng hóa Thời gian: 18 giờ

1.Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, các tiêu thức chất lượng hàng hóa và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa
- Trình bày được hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật dùng để quản lý và đánh giá chất lượng hàng hóa
- Xác định được các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa.

2.Nội dung bài:

2.1. Khái niệm

2.2. Hệ thống chỉ tiêu chất lượng hàng hóa

2.2.1. Chỉ tiêu chức năng, công dụng

2.2.2. Chỉ tiêu ecgomic

2.2.3. Chỉ tiêu thẩm mỹ

2.2.4. Chỉ tiêu kinh tế và xã hội

2.3. Cơ sở đánh giá chất lượng hàng hóa

2.3.1. Tiêu chuẩn

2.3.2. Quy chuẩn kỹ thuật

2.4. Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa

2.4.1. Các yếu tố trong thiết kế, sản xuất

2.4.2. Các yếu tố trong lưu thông, tiêu dùng

Bài 4. Quản trị hàng hóa trong kinh doanh thương mại Thời gian: 15 giờ

1.Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm và phân loại nguồn hàng các công việc cần để tạo nguồn hàng và mua hàng.
- Trình bày được những vấn đề khái quát về dự trữ hàng hóa, vận dụng mô hình dự trữ cơ bản để quản lý được hàng hóa tồn kho trong các doanh nghiệp, cửa hàng.
- Thực hiện các biện pháp quản trị hàng dự trữ trong các cửa hàng, doanh nghiệp.

2.Nội dung bài:

2.1. Quản trị mua hàng

2.1.1. Khái niệm và phân loại nguồn hàng

2.1.2. Nội dung của nghiệp vụ tạo nguồn và mua hàng

2.2. Quản trị hàng dự trữ

2.2.1. Khái quát về dự trữ hàng hóa

2.2.2. Phân loại hàng dự trữ bằng kỹ thuật phân tích ABC

2.2.3. Mô hình dự trữ EOQ

2.2.4. Các biện pháp quản trị hàng dự trữ

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Bảng, bàn ghế giáo viên và học sinh, (máy chiếu hoặc ti vi (nếu có)), hệ thống ánh sáng, quạt, …
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Đối với giảng viên (Tài liệu và dụng cụ giảng dạy), đối với học sinh (Giáo trình, bút, vở, …).
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Các kiến thức cơ bản về các vấn đề quản trị hàng hóa, phân loại hàng hóa và mặt hàng, chất lượng hàng hóa và quản trị mua hàng, quản trị hàng dự trữ.

- Kỹ năng: Kỹ năng thuyết trình và làm việc nhóm, thực hành thiết kế nhãn hàng hóa, thực hiện các biện pháp quản trị hàng dự trữ.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: chuẩn bị bài đầy đủ và tích cực tham gia phát biểu xây dựng bài; đi học đầy đủ, đúng giờ và nghiêm túc trong giờ học; hoàn thành các bài tập về nhà theo yêu cầu của giảng viên.

2. Phương pháp:

Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm mô đun là điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ và được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 5 cột điểm kiểm tra, để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo và giới thiệu sản phẩm của các bài thực hành.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu về trình bày.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun dành cho các khối ngành kinh tế như ngành Quản trị kinh doanh, nghiệp vụ bán hàng, …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng dạy kết hợp giảng lý thuyết và học sinh tự nghiên cứu, học sinh tìm hiểu bài và trình bày.

- Đối với người học: Tự học, tự nghiên cứu, tham gia nghe giảng, thực hành và thuyết trình trên lớp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Học sinh không nghỉ quá 30% số giờ lên lớp

4. Tài liệu tham khảo:

*** Tài liệu chính:**

[1]. ThS. Bùi Thùy Linh, ThS. Phạm Thị Thu Trà, *Giáo trình Quản trị hàng hóa,* Trường Cao đẳng Xây dựng số 1, Hà Nội, 2022

* **Tài liệu tham khảo:**

[1]. Nguyễn Minh Trang, *Giáo trình Quản trị hàng hóa,* Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp, 2018

[2]. PGS.TS. Hoàng Minh Đường, *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại,* NXB Lao động – Xã hội, 2005

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Kỹ năng trưng bày hàng hoá

Mã mô đun: MĐ15

Thời gian thực hiện mô đun: 60giờ; (Lý thuyết:28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập:28.giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: HK 3 (năm thứ21)
- Tính chất:
  + Giới thiệu tổng quan về vai trò, mục tiêu của trưng bày hàng hoá
  + Ảnh hưởng của trưng bày hàng hoá đến hành vi người tiêu dùng
  + Nguyên tắc trưng bày hàng hoá
  + Trưng bày hàng hoá trong siêu thị

II. Mục tiêu mô đun:

- ***Kiến thức:*** Sau khi học xong học phần này, sinh viên nắm được:
  + Nắm bắt được những kiến thức tổng quan về kỹ năng trưng bày hàng hoá
  + Nắm bắt được các nguyên tắc trưng bày hàng hoá và ảnh hưởng của việc trưng bày đến hành vi người tiêu dùng
  + các kiến thức liên quan đến trưng bày hàng hoá trong siêu thị
- ***Kỹ năng:*** Trên cơ sở kiến thức đã học người học có khả năng:
  + Kỹ năng tư duy, tự học một cách chủ động
  + Vận dụng các nguyên tắc trưng bày để có thể trưng bày hàng hoá
  + Thực hiện được việc trưng bày hàng hoá
- **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**
  +Chuẩn bị đầy đủ các nội dung yêu cầu trước khi lên lớp
  + Tham dự đầy đủ các buổi lên lớp

III. Nội dung mô đun:

5. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

STT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	BÀI 1: TỔNG QUAN VỀ TRƯNG BÀY HÀNG HÓA	15	8	6	1
2	BÀI 2: NGUYÊN TẮC TRƯNG BÀY HÀNG HÓA	20	10	9	1

3	CHƯƠNG 3: TRƯNG BÀY HÀNG HÓA TRONG SIÊU THỊ	25	10	12	3
	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

6. Nội dung chi tiết:

Bài 1: TỔNG QUAN VỀ TRƯNG BÀY HÀNG HÓA **thời gian: 15 h**

1. Mục tiêu:

- Nắm được vai trò mục tiêu của trưng bày hàng hoá
- Nắm được ảnh hưởng của trưng bày hàng hoá đến hành vi của người tiêu dùng

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, vai trò, mục tiêu của trưng bày hàng hoá trong hoạt động bán hàng

2.1.1. Khái niệm về trưng bày hàng hóa

2.1.2. Vai trò

2.1.3.Mục tiêu của trưng bày hàng hoá

2.2. Ảnh hưởng của trưng bày hàng hoá đến hành vi người tiêu dùng

Bài 2: **BÀI 2: NGUYÊN TẮC TRƯNG BÀY HÀNG HÓA Thời gian: 20h**

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các nội dung liên quan đến nguyên tắc trưng bày hàng hoá
- Trình bày được nội dung liên quan đến các sai lầm trong trưng bày hàng hoá

2. Nội dung

2.1.Nguyên tắc trưng bày hàng hoá

2.2. Một số sai lầm trong trưng bày hàng hoá

Bài 3: **TRƯNG BÀY HÀNG HÓA TRONG SIÊU THỊ Thời gian: 25h**

1. Mục tiêu:

- Nắm được phương pháp trưng bày hàng hoá trong siêu thị
- Nắm được các vật dụng hỗ trợ cho trưng bày hàng hoá

2. Nội dung

2.1 Vật dụng trưng bày và hỗ trợ quảng bá thương hiệu

2.2. Kỹ thuật trưng bày hàng hoá

IV. Điều kiện thực hiện mô đun

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu projector
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

- Đề cương, giáo án, bài giảng môn hoc, giáo trình, tài liệu tham khảo

- Giáo trình, tài liệu phát tay và các tài liệu liên quan khác
- Các mẫu sổ sách chứng từ có liên quan
- Bài tập giả định theo các nội dung thực hành

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: nắm được nội dung liên quan đến mục tiêu, nội dung, vai trò và nguyên tắc trưng bày hàng hoá
- Kỹ năng: có thể độc lập thực hiện việc trưng bày hàng hoá
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức học tập tốt, chủ động, sáng tạo

+ Có thái độ nghiêm túc, tinh thần tự học cao, tích cực tham gia hoạt động nhóm

2. Phương pháp:

- Thực hành: Kiểm tra và đánh giá qua các bài cá nhân, các bài thảo luận của các nhóm, bài thực hành.
- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra(Tự luận, Phỏng vấn, thực hành nhóm)
- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra (phỏng vấn, quan sát thực hành tại chỗ)

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp . Tổng thời gian thực hiện mô đun là 60 giờ, giáo viên hướng dẫn thực hành và học viên thực hành trên lớp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là hướng dẫn thực hành trên lớp trên lớp kết hợp với sinh viên làm bài thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.
- Đối với người học: Soạn bài trước, tham khảo tài liệu và ghi chép cẩn thận.

3. Những trọng tâm cần chú ý: vai trò, mục tiêu và nguyên tắc trưng bày hàng hoá

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị

Mã mô đun: MĐ16

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Kiến thức chuyên ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức: Trang bị cho sinh viên hệ thống kiến thức căn bản về bán hàng siêu thị như: Đặc trưng và các loại hình siêu thị; các vị trí bán hàng trong siêu thị; các đặc trưng của người bán hàng siêu thị chuyên nghiệp; Các kỹ năng trong bán hàng ở siêu thị. Các nghiệp vụ cơ bản trong bán hàng siêu thị.
- Về kỹ năng: Sinh viên có thể thực hiện được các kỹ năng sau:
  - Sắp xếp được hàng hóa lên quầy kệ siêu thị theo đúng nguyên tắc và phương pháp trưng bày hàng hóa.
  - Thực hiện được các nghiệp vụ nhập hàng, xuất hàng từ kho lên quầy và thu ngân trong bán hàng siêu thị
  - Kiểm kê được số lượng hàng hóa thực tế để so sánh với số lượng được lưu trong sổ sách.
  - Biểu hiện thái độ, cử chỉ, lời nói phù hợp khi lắng nghe từ khách hàng.
  - Thuyết phục được với khách hàng để khách hàng ra quyết định mua hàng trên nguyên tắc có lợi cho cả 2 bên.
  - Làm việc nhóm có hiệu quả
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện khả năng tự học, phân tích, làm việc nhóm

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	**BÀI 1. TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ** 1.1. Tổng quan về siêu thị 1.1. Khái niệm	15	10	4	1

2	1.1.2. Đặc trưng của siêu thị 1.1.3. Các loại hình siêu thị 1.2. Tổng quan về bán hàng siêu thị 1.2.1. Khái niệm 1.2.2. Các vị trí bán hàng siêu thị 1.2.3. Các nghiệp vụ bán hàng siêu thị **Bài 2: Tâm lý học trong bán hàng và ứng dụng trong bán hàng siêu thị** 2.1. Mục đích của việc nghiên cứu tâm lý học trong bán hàng 2.2. Đặc điểm tâm lý chung của khách hàng 2.3. Phương pháp áp dụng tâm lý học vào bán hàng 2.4. Ứng dụng tâm lý học trong bán hàng vào bán hàng siêu thị	15	10	4	1
3	**Bài 3: Người bán hàng siêu thị** 3.1. Chân dung người bán hàng siêu thị chuyên nghiệp 3.1.1. Tố chất và thái độ 3.1.2. Ngoại hình và sức khỏe 3.1.3. Kiến thức 3.1.4. Kỹ năng 3.2. Một số kỹ năng cơ bản của người bán hàng siêu thị 3.2.1. Kỹ năng lắng nghe 3.2.2. Kỹ năng thuyết phục khách hàng 3.2.3. Kỹ năng làm việc nhóm	15	4	10	1
4	**Bài 4: Các nghiệp vụ cơ bản của bán hàng siêu thị** 4.1. Nghiệp vụ trưng bày hàng hóa trong siêu thị 4.1.1. Khái niệm, ý nghĩa, nguyên tắc 4.1.2. Các nghiệp vụ 4.2. Nghiệp vụ luân chuyển hàng hóa trong siêu thị 4.2.1. Khái niệm, ý nghĩa 4.2.2. Các hình thức 4.3. Các nghiệp vụ khác 4.3.1. Kiểm tra hạn sử dụng của hàng hóa 4.3.2. Kiểm tra tem giá hàng hóa 4.3.3. Kiểm tra chất lượng hàng tươi sống	15	4	9	2

	Cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

2. Nội dung chi tiết

BÀI 1. TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ THỜI GIAN: 15 GIỜ

1. Mục tiêu: Sinh viên có cái nhìn tổng quan về Siêu thị, đặc trưng và các loại hình siêu thị, bán hàng siêu thị. Biết được các vị trí bán hàng trong siêu thị, một số nghiệp vụ cơ bản trong bán hàng siêu thị.

2. Nội dung:

2.1. Tổng quan về siêu thị

2.1. Khái niệm

2.1.2. Đặc trưng của siêu thị

2.1.3. Các loại hình siêu thị

2.2. Tổng quan về bán hàng siêu thị

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Các vị trí bán hàng siêu thị

2.2.3. Các nghiệp vụ bán hàng siêu thị

Bài 2: Tâm lý học trong bán hàng và ứng dụng trong bán hàng siêu thị

Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sinh viên tâm lý học trong bán hàng và ứng dụng nó vào bán hàng siêu thị.

2. Nội dung:

2.1. Mục đích của việc nghiên cứu tâm lý học trong bán hàng

2.2. Đặc điểm tâm lý chung của khách hàng

2.3. Phương pháp áp dụng tâm lý học vào bán hàng

2.4. Ứng dụng tâm lý học trong bán hàng vào bán hàng siêu thị

Bài 3: Người bán hàng siêu thị Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sinh viên có cái nhìn tổng quan về chân dung người bán hàng trong siêu thị. Nắm được một số kỹ năng cơ bản trong bán hàng siêu thị

2. Nội dung:

2.1. Chân dung người bán hàng siêu thị chuyên nghiệp

2.1.1. Tố chất và thái độ

2.1.2. Ngoại hình và sức khỏe

2.1.3. Kiến thức

2.1.4. Kỹ năng

2.2. Một số kỹ năng cơ bản của người bán hàng siêu thị

2.2.1. Kỹ năng lắng nghe

2.2.2. Kỹ năng thuyết phục khách hàng

2.2.3. Kỹ năng làm việc nhóm

Bài 4: Các nghiệp vụ cơ bản của bán hàng siêu thị Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sinh viên biết và thực hành được các nghiệp vụ cơ bản trong bán hàng siêu thị: Trưng bày hàng hóa, luân chuyển hàng hóa,…

2. Nội dung:

2.1. Nghiệp vụ trưng bày hàng hóa trong siêu thị

2.1.1. Khái niệm, ý nghĩa, nguyên tắc

2.1.2. Các nghiệp vụ

2.2. Nghiệp vụ luân chuyển hàng hóa trong siêu thị

2.2.1. Khái niệm, ý nghĩa

2.2.2. Các hình thức

2.3. Các nghiệp vụ khác

2.3.1. Kiểm tra hạn sử dụng của hàng hóa

2.3.2. Kiểm tra tem giá hàng hóa

2.3.3. Kiểm tra chất lượng hàng tươi sống

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: Bảng, bàn ghế giáo viên và sinh viên, (máy chiếu hoặc ti vi (nếu có)), hệ thống ánh sáng, quạt, …

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Đối với giảng viên (Tài liệu và dụng cụ giảng dạy), đối với sinh viên (Giáo trình, bút, vở…,).

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Trang bị cho sinh viên hệ thống kiến thức căn bản về bán hàng siêu thị như: Đặc trưng và các loại hình siêu thị; các vị trí bán hàng trong siêu thị; các đặc trưng của người bán hàng siêu thị chuyên nghiệp; Các kỹ năng trong bán hàng ở siêu thị. Các nghiệp vụ cơ bản trong bán hàng siêu thị.

- Kỹ năng: Sinh viên có thể thực hiện được các kỹ năng sau:

+ Sắp xếp được hàng hóa lên quầy kệ siêu thị theo đúng nguyên tắc và phương pháp trưng bày hàng hóa.

+ Thực hiện được các nghiệp vụ nhập hàng, xuất hàng từ kho lên quầy và thu ngân trong bán hàng siêu thị

+ Kiểm kê được số lượng hàng hóa thực tế để so sánh với số lượng được lưu trong sổ sách.

+ Biểu hiện thái độ, cử chỉ, lời nói phù hợp khi lắng nghe từ khách hàng.

+ Thuyết phục được với khách hàng để khách hàng ra quyết định mua hàng trên nguyên tắc có lợi cho cả 2 bên.

+ Làm việc nhóm có hiệu quả

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Chuẩn bị bài đầy đủ và tích cực tham gia phát biểu xây dựng bài.

+ Đi học đầy đủ, đúng giờ và nghiêm túc trong giờ học.

+ Hoàn thành các bài tập về nhà theo yêu cầu của giảng viên.

2. Phương pháp:

Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm mô đun là điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ và được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 4 cột điểm kiểm tra, để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo và giới thiệu sản phẩm của các bài thực hành.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu về trình bày.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun dành cho các khối ngành Kinh tế, bán hàng …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng dạy kết hợp giảng lý thuyết và sinh viên tự nghiên cứu, sinh viên tìm hiểu bài và trình bày.

- Đối với người học: Đọc trước tàu liệu, tự học, tự nghiên cứu, tham gia nghe giảng và thuyết trình trên lớp.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Sinh viên không nghỉ quá 30% số giờ lên lớp

4. Tài liệu tham khảo:

- Tài liệu chính:

[1]. TS. Nguyễn Minh Tuần, *Nghiệp vụ bán hàng*, NXB trường Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.

[2]. Giáo trình Nghiệp vụ bán hàng siêu thị, Cao đẳng xây dựng số 1, Hà Nội

- Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Đạo đức trong kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp

Mã môn học: MH17

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 27 giờ; Thực hành , thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 0 giờ; Kiểm tra 3 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Thuộc khối kiến thức chuyên ngành
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu môn học:

-Về kiến thức: Sau khi học xong, người học sẽ nắm được các vấn đề chung về văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh, sự cần thiết của đạo đức kinh doanh; chuẩn mực và vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp, kiến thức về xây dựng đạo đức kinh doanh- văn hoá doanh nghiệp, kiến thức để xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

Trên cơ sở kiến thức đã học người học có khả năng:

+ Kỹ năng tư duy, tự học một cách chủ động

+ Kỹ năng giao tiếp trong văn hóa ứng xử

+ Nhận diện các vấn đề về văn hóa và đạo đức kinh doanh và tiến trình thực hiện

+ Thực hiện được hành vi văn hóa , đạo đức kinh doanh

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Rèn luyện khả năng tự học, xây dựng và hoạt động nhóm

+ Tạo lập nền tảng kiến thức cơ bản để hiểu và hình thành tư duy văn hóa đạo đức trong doanh nghiệp.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1. Một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh	5	5		
2	Chương 2. Xây dựng đạo đức kinh doanh	5	4		1
3	Chương 3. Văn hoá doanh nghiệp	5	5		

4	Chương 4. Xây dựng văn hoá doanh nghiệp	5	4		1
5	Chương 5. Văn hoá trong các hoạt động kinh doanh	10	9		1
	Tổng cộng	30	27		3

2. Nội dung chi tiết

Chương 1. Một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh như đạo đức, đạo đức kinh doanh; sự cần thiết của đạo đức kinh doanh; chuẩn mực và vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp.

Yêu cầu: Người học nắm được những khái niệm và kiến thức cơ bản để vận dụng trong các chương tiếp theo

2. Nội dung chương:

2.1. Khái niệm về đạo đức kinh doanh

2.2. Sự cần thiết của đạo đức kinh doanh

2.3. Các chuẩn mực của đạo đức kinh doanh

2.4. Vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp

Chương 2. Xây dựng đạo đức kinh doanh Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học những kiến thức về xây dựng đạo đức kinh doanh.

Yêu cầu: Người học nắm được các khía cạnh thể hiện đạo đức kinh doanh; các hành vi và xây dựng đạo đức kinh doanh; đạo đức kinh doanh trong nền kinh tế toàn cầu.

2. Nội dung chương:

2.1. Các khía cạnh thể hiện đạo đức kinh doanh

2.2. Xây dựng đạo đức kinh doanh

2.3. Đạo đức kinh doanh trong nền kinh tế toàn cầu

Chương 3. Văn hoá doanh nghiệp Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học một số vấn đề chung về văn hoá doanh nghiệp bao gồm khái niệm, đặc điểm; các biểu hiện, các dạng văn hoá doanh nghiệp; nhân tố tạo lập văn hoá doanh nghiệp.

Yêu cầu: Người học nắm được những kiến thức cơ bản để vận dụng các chương tiếp theo

2. Nội dung chương:

2.1. Khái niệm và đặc điểm văn hoá doanh nghiệp

2.2. Biểu hiện của văn hoá doanh nghiệp

2.3. Các dạng văn hoá doanh nghiệp

2.4. Nhân tố tạo lập văn hóa doanh nghiệp

2.5. Nhân tố tạo lập văn hoá doanh nghiệp

Chương 4. Xây dựng văn hoá doanh nghiệp Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học những kiến thức về phong cách quản lý, hệ thống tổ chức, chương trình đạo đức để xây dựng văn hoá doanh nghiệp

Yêu cầu: Người học nắm được những kiến thức cơ bản để vận dụng các chương tiếp theo

2. Nội dung chương:

2.1. Xây dựng phong cách quản lý

2.2. Xây dựng hệ thống tổ chức

2.3. Xây dựng chương trình đạo đức

Chương 5. Văn hoá trong các hoạt động kinh doanh Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học những kiến thức văn hoá trong các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm văn hoá ứng xử trong nội bộ doanh nghiệp; Văn hoá trong xây dựng và phát triển thương hiệu; Văn hoá trong hoạt động marketing; Văn hoá trong đàm phán và thương lượng; Văn hoá trong định hướng với khách hàng

Yêu cầu: Người học nắm được những kiến thức cơ bản để vận dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Nội dung chương:

2.1. Văn hoá ứng xử trong nội bộ doanh nghiệp

2.2. Văn hoá trong xây dựng và phát triển thương hiệu

2.3. Văn hoá trong hoạt động marketing

2.4. Văn hoá trong đàm phán và thương lượng

2.5. Văn hoá trong định hướng với khách hàng

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính có nối mạng, máy chiếu

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: phấn, bảng, giáo trình, nháp

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

-Về kiến thức: Sau khi học xong, người học sẽ nắm được các vấn đề chung về văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh, sự cần thiết của đạo đức kinh doanh; chuẩn mực và vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp, kiến thức về xây dựng đạo đức kinh doanh- văn hoá doanh nghiệp, kiến thức để xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

Trên cơ sở kiến thức đã học người học có khả năng:

+ Kỹ năng tư duy, tự học một cách chủ động

+ Kỹ năng giao tiếp trong văn hóa ứng xử

+ Nhận diện các vấn đề về văn hóa và đạo đức kinh doanh và tiến trình thực hiện

+ Thực hiện được hành vi văn hóa , đạo đức kinh doanh

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Rèn luyện khả năng tự học, xây dựng và hoạt động nhóm

+ Tạo lập nền tảng kiến thức cơ bản để hiểu và hình thành tư duy văn hóa đạo đức trong doanh nghiệp.

2. Phương pháp:

- Đánh giá kết quả học tập:

Điểm đánh giá bộ phận (40%), bao gồm 3 cột điểm:

+ Điểm chuyên cần: trọng số 20%.

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: trọng số 30%.

+ Điểm thảo luận: trọng số 50%.

Điểm thi cuối kỳ: trọng số 60%

- Tiêu chí đánh giá các loại bài tập:

+ Bài kiểm tra thường xuyên: Nội dung và hình thức của bài tập.

+ Bài tập thảo luận: Kỹ năng thuyết trình, phản biện, quản lý thời gian, làm việc nhóm, nội dung của bài tập.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Học sinh, sinh viên ngành quản trị kinh doanh, marketing, kinh tế, kế toán, nghiệp vụ bán hàng …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là thuyết giảng và hướng dẫn thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước; tham khảo tài liệu và ghi chép cẩn thận; đi học đầy đủ và đúng giờ; làm đầy đủ bài tập ở lớp và ở nhà; nghiêm túc, chăm chỉ, có kỷ luật trong lao động và học tập.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Hoàng văn Hải, Đặng Thị Hương, *Giáo trình văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh*, NXB Đại học Quốc Gia Hà Nội, 2022

[2] Phạm Quốc Toản, *Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp*, NXB Lao động - Xã hội, 2007

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến

Mã mô đun: MĐ18

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành , thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Học kì 3
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- *Về kiến thức:*

Sau khi học xong học phần này, sinh viên có khả năng:

+ Trình bày được các vấn đề về bán hàng trực tuyến
+ Trình bày được tiêu chuẩn cộng đồng khi đăng bài của mạng xã hội Facebook, Zalo, Instagram, Tiktok, Youtube.
+ Trình bày được quy định đăng bán sản phẩm của các sàn giao dịch thương mại như Shopee, Lazada.

- *Về kỹ năng:*

+ Đăng ký được tài khoản, đăng được bài bán hàng, tham gia được, tạo được hội/nhóm trên Facebook, tạo được fanpage Facebook.

+ Đăng ký được tài khoản, đăng được bài bán hàng, tạo được fanpage trên Instagram.

+ Đăng ký được gian hàng, đăng được sản phẩm, đăng ký tham gia một số chương trình giành cho người bán trên sàn giao dịch thương mại điện tử như: Shopee, Lazada.

- *Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:*

+ Học tập nghiêm túc, tích cực tiếp thu các kiến thức của bài học

+ Tích cực tham gia xây dựng bài, chủ động hoàn thành các bài tập cá nhân hay bài tập nhóm mà giảng viên giao.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài1. Tổng quan về bán hàng trực tuyến	5	5		
2	Bài 2: Bán hàng thông qua mạng xã hội	20	9	10	1

3	Bài 3: Bán hàng qua sàn giao dịch thương mại điện tử	20	8	10	2
4	Bài 4: Bán hàng qua website riêng và các kênh khác	15	6	7	2
	Tổng cộng	**60**	**28**	**27**	**5**

2. Nội dung chi tiết

Bài 1. Tổng quan về marketing **Thời gian: 5 giờ**

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 1, người học cần:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm các kênh bán hàng trực tuyến.
- Trình bày được các nghiệp vụ bán hàng trực tuyến

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, đặc điểm

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Đặc điểm

2.2. Các nghiệp vụ bán hàng trực tuyến

2.2.1. Quản lý sản phẩm

2.2.2. Quản lý khách hàng trực tuyến

2.2.3. Quản lý bán hàng trực tuyến

2.2.4. Quản lý các công việc khác

2.3. Các kênh bán hàng trực tuyến

2.3.1. Mạng xã hội

2.3.2. Sàn giao dịch thương mại điện tử

2.3.3. Website thương mại điện tử

2.3.4. Các kênh khác

Bài 2. Bán hàng thông qua mạng xã hội **Thời gian: 20 giờ**

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 2, người học có thể:

- Trình bày được các bước đăng ký tài khoản: Facebook, Zalo, Instagram, Tiktok, Youtube
- Trình bày được các bước đăng ký tài khoản Tiktok, Youtube
- Đăng được bài bán hàng, tham gia được, tạo được nhóm trên Facebook, tạo được fanpage Facebook.
- Đăng được bài bán hàng, tham gia được, tạo được nhóm trên Instagram, tạo được fanpage Instagram
- Đăng được bài bán trên Zalo, Youtube, Tiktok

2. Nội dung

2.1. Bán hàng trên Facebook

2.1.1. Bán hàng trên Facebook cá nhân

2.1.2. Bán hàng trên hội nhóm

2.1.3. Bán hàng trên fanpage

2.2. Bán hàng trên Zalo

2.2.1. Bán hàng qua Zalo cá nhân

2.2.2. Bán hàng qua Zalo shop

2.3. Bán hàng trên Instagram

2.3.1. Bán hàng trên Instagram cá nhân

2.3.2. Bán hàng trên trang fanpage

2.4. Bán hàng trên các mạng xã hội khác

2.4.1. Bán hàng trên Tiktok

2.4.2. Bán hàng trên Youtube

Bài 3. Bán hàng qua sàn giao dịch thương mại điện tử Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương 3, người học có thể:

- Trình bày được các bước đăng ký tài khoản bán hàng trên sàn thương mại điện tử Shopee, Lazada.

- Đăng ký cửa hàng trên sàn giao dịch thương mại điện tử như Shopee, Sendo, Lazada

- Đăng được sản phẩm, đăng ký tham gia một số chương trình giành cho người bán trên sàn giao dịch thương mại điện tử như Shopee, Sendo, Lazada

2. Nội dung

2.1. Bán hàng qua sàn Shopee

2.1.1. Đăng ký gian hàng

2.1.2. Thực hiện các nghiệp vụ bán hàng

2.2. Bán hàng qua sàn Sendo

2.2.1. Đăng ký gian hang

2.2.2.Thực hiện các nghiệp vụ bán hang

2.3. Bán hàng qua sàn Lazada

2.3.1. Đăng ký gian hang

2.2.2.Thực hiện các nghiệp vụ bán hang

2.4. Bán hàng qua một số sàn giao dịch thương mại điện tử khác

2.4.1. Tiki

2.4.2. Vatgia

2.4.3. Amazon, Taobao, Alibaba

Bài 4. Bán hàng qua website riêng và các kênh khác Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Sau khi học xong chương này, người học có thể:

- Trình bày được các tính năng cần có của một website bán hàng.
- Thực hiện được một số nghiệp vụ bán hàng trên website
- Trình bày được các kênh bán hàng trực tuyến khác ví dụ: trang rao vặt…

2. Nội dung

2.1. Bán hàng qua Website riêng

2.1.1. Nhận biết các tính năng cần có của 1 website bán hàng

2.1.2. Thực hiện các nghiệp vụ bán hang

2.2. Bán hàng qua các kênh khác

2.2.1. Bán hàng qua các trang rao vặt

2.2.2. Bán hàng trên các trang đánh giá cộng đồng (shopee food, grab…)

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính có nối mạng, máy chiếu
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: phấn, bảng, giáo trình, nháp
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

Sau khi học xong học phần này, sinh viên nắm được:

+ Trình bày được các vấn đề về bán hàng trực tuyến
+ Trình bày được tiêu chuẩn cộng đồng khi đăng bài của mạng xã hội Facebook, Zalo, Instagram, Tiktok, Youtube.
+ Trình bày được quy định đăng bán sản phẩm của các sàn giao dịch thương mại như Shopee, Lazada.

- Về kỹ năng:

+ Đăng ký được tài khoản, đăng được bài bán hàng, tham gia được, tạo được hội/nhóm trên Facebook, tạo được fanpage Facebook.

+ Đăng ký được tài khoản, đăng được bài bán hàng, tạo được fanpage trên Instagram.

+ Đăng ký được gian hàng, đăng được sản phẩm, đăng ký tham gia một số chương trình giành cho người bán trên sàn giao dịch thương mại điện tử như: Shopee, Lazada.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Học tập nghiêm túc, tích cực tiếp thu các kiến thức của bài học

+ Tích cực tham gia xây dựng bài, chủ động hoàn thành các bài tập cá nhân hay bài tập nhóm mà giảng viên giao.

2. Phương pháp:

Học sinh phải tham gia đầy đủ các bài kiểm tra. Điểm trung bình cộng của điểm các bài kiểm tra trong học kỳ được làm tròn một chữ số thập phân.

- Đánh giá kết quả học tập: Gồm 5 cột điểm kiểm tra để đánh giá chuyên cần, kết quả các bài học lý thuyết, báo cáo của bài tập cá nhân, bài tập nhóm.

- Tiêu chí đánh giá:

+ Chuyên cần: Đi học đầy đủ, đúng giờ, đúng quy định

+ Lý thuyết: Hiểu và biết cách vận dụng

+ Thực hành: thái độ học tập, đáp ứng các yêu cầu về kỹ năng đăng bài, đáp ứng các yêu cầu về trình bày.

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Học sinh, sinh viên ngành quản trị kinh doanh, marketing, kinh tế, kế toán, nghiệp vụ bán hàng …

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là thuyết giảng và hướng dẫn thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước; tham khảo tài liệu và ghi chép cẩn thận; đi học đầy đủ và đúng giờ; làm đầy đủ bài tập ở lớp và ở nhà; nghiêm túc, chăm chỉ, có kỷ luật trong lao động và học tập.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Đăng ký tài khoản và bán hàng trên các trang mạng xã hội.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Trường Cao đẳng Xây dựng số 1, *Giáo trình Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến*, Hà Nội 2021.

[2] Trần Anh Điền, *Giáo trình Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến*, Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp, 2020

[3] *Internet*

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Quản lý bán hàng trên phần mềm

Mã mô đun: MĐ19

Thời gian thực hiện mô đun: 45 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: HK 3 (năm thứ 2)
- Tính chất:
  + Giới thiệu tổng quan về sử dụng phần mềm để quản lý bán hàng
  + Ứng dụng phần mềm Kiot Việt trong bán hàng

II. Mục tiêu mô đun:

- ***Kiến thức:*** Sau khi học xong học phần này, sinh viên có khả năng:
  + Trình bày được những kiến thức tổng quan về quản lý bán hàng trên phầm mềm
  + Nhận diện được các giao diện và cách thức hiện các thao tác
  + Trình bày và hiểu được kiến thức liên quan đến quản lý bán hàng trên phầm mềm, cụ thể là phần mềm Kiot Việt
- ***Kỹ năng:*** Trên cơ sở kiến thức đã học người học có khả năng:
  + Kỹ năng tư duy, tự học một cách chủ động
  + Vận dụng phần mềm Kiot Viet để thực hiện thao tác quản lý bán hàng qua phần mềm

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Chuẩn bị đầy đủ các nội dung yêu cầu trước khi lên lớp

+ Tham dự đầy đủ các buổi lên lớp, học tập nghiêm túc, hoàn thành tốt các bài tập cá nhân và bài tập nhóm mà giảng viên giao.

III. Nội dung mô đun:

6. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

STT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Tổng quan về quản lý ban hàng trên phần mềm	5	4	1	
2	Bài 2: Quản lý bán hàng trên phần mềm kiot việt	15	10	3	2
3	Bài 3: Thực hành quản lý bán hàng qua phần mềm kiot viet	25		23	2
	Cộng		**14**	**27**	**4**

7. Nội dung chi tiết:

Bài 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ BÁN HÀNG TRÊN PHẦN MỀM

Thời gian: 5h

1. Mục tiêu:

- Nắm được tổng quan về quản lý bán hàng trên phần mềm
- Nắm được một số phần mềm quản lý bán hàng hiện nay trên thị trường

2. Nội dung

2.1. Khái niệm, vai trò, mục tiêu của quản lý bán hàng trên phần mềm

2.1.1. Khái niệm về trưng bày hàng hóa

2.1.2. Vai trò

2.1.3.Mục tiêu quản lý bán hàng trên phần mềm

2.2. Một số phần mềm quản lý bán hàng hiện nay

Bài 2: QUẢN LÝ BÁN HÀNG TRÊN PHẦN MỀM KIOT VIỆT Thời gian: 15h

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các nội dung liên quan phần mềm Kiot Việt
- Trình bày được nội dung tập trung vào quản lý bán hàng và nhân viên bán hàng của phần mềm

2. Nội dung

2.1. Tổng quan về phần mềm bán hàng Kiot Việt

2.2. Phân quyền quản lý đối với bán hàng trên phần mềm Kiot Viet

2.3. Phân quyền nhân viên bán hàng đối với bán hàng trên phần mềm Kiot Viet

Bài 3: THỰC HÀNH QUẢN LÝ BÁN HÀNG QUA PHẦN MỀM KIOT VIET

Thời gian: 25h

1. Mục tiêu:

- Thực hành được bán hàng trên phần mềm Kiot Viet với số liệu sẵn

2. Nội dung

2.1. Thực hành bán hàng trên phần mềm quản lý Kiot Viet đối với nhân viên quản lý

2.2. Thực hành bán hàng trên phần mềm quản lý Kiot Viet đối với nhân viên bán hàng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng thực hành chuyên dụng

2. Trang thiết bị máy móc: Máy quét mã vạch đa tia, máy in hoá đơn, máy in tem nhãn, máy tính (máy Pos cảm ứng), hộp đựng tiền…

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

- Đề cương, giáo án, bài giảng môn hoc, giáo trình, tài liệu tham khảo
- Giáo trình, tài liệu phát tay và các tài liệu liên quan khác
- Hộp đựng tiền và phần mềm quản lý

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: hiểu và trình bày được nội dung liên quan quản lý bán hàng trên phần mềm
- Kỹ năng: có thể thực hiện được các thao tác đối với tư cách quản lý bán hàng và nhân viên bán hàng trên phần mềm Kiot Viet
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức học tập tốt, chủ động, sáng tạo

+ Có thái độ nghiêm túc, tinh thần tự học cao, tích cực tham gia hoạt động nhóm

2. Phương pháp:

- Thực hành: Kiểm tra và đánh giá qua các bài cá nhân, các bài thảo luận của các nhóm, bài thực hành.
- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra(Tự luận, Phỏng vấn, thực hành nhóm)
- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra (phỏng vấn, quan sát thực hành tại chỗ)

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp . Tổng thời gian thực hiện mô đun là 45 giờ, giáo viên hướng dẫn thực hành và học viên thực hành trên lớp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Hình thức giảng dạy chính là hướng dẫn thực hành trên lớp trên lớp kết hợp với sinh viên làm bài thực hành, thảo luận nhóm. Giáo viên trước khi

giảng dạy cần phải căn cứ vào nội dung của từng bài học chuẩn bị đầy đủ các điều kiện thực hiện bài học để đảm bảo chất lượng giảng dạy.

- Đối với người học: Soạn bài trước, tham khảo tài liệu và ghi chép cẩn thận.

3. Những trọng tâm cần chú ý: các thao tác trên phần mềm khi bạn là nhân viên bán hàng và khi bạn là nhân viên quản lý bán hàng

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Nghiệp vụ bán lẻ và bán hàng đại lý

Mã mô đun: MĐ20

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 5 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Học kỳ
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức về bán hàng đại lý và bán lẻ. Phân biệt được sự khác nhau về hai hai hình thức mua bán trên, đồng thời nắm rõ các quy tắc thực hiện mua bán theo hình thức bán lẻ và bán hàng đại lý.
- Về kỹ năng: Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của việc nắm bắt kỹ năng xây dựng và tổ chức mô hình bán lẻ và bán hàng đại lý.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Sinh viên phải tự tìm tòi và học hỏi thêm các kỹ năng liên quan đến bán hàng để phục vụ cho việc bán lẻ và bán hàng đại lý như kỹ năng xây dựng kênh bán hàng online, kỹ năng trưng bày hàng hóa, kỹ năng livestream...

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	**Bài 1. Tổng quan về bán hàng** 1.1.Khái niệm và vai trò của hoạt động bán hàng 1.2.Những vấn đề của nghề bán hàng trong nền công nghiệp 4.0 1.3. Vai trò chức năng của người bán hàng. Những tố chất cần thiết đối với người bán hàng.	10	8	2	0
2	**Bài 2. Tâm lý và hành vi mua của khach hàng**				

3	2.1. Khái niệm và đặc điểm tâm lý khách hàng 2.2. Phân loại khách hàng. 2.3. Khái niệm về hành vi mua hàng của khách hàng. **Bài 3: Nghiệp vụ bán lẻ** 3.1. Khái niệm về bán lẻ 3.2. Các mô hình phổ biến trong ngành bán lẻ. a. Tiệm tạp hóa b. Siêu thị c. Cửa hàng tiện lợi 3.3. Xu hướng mới trong ngành bán lẻ. a. Bán hàng online b. Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng c. Tiêu dùng bền vững, lành mạnh d. Thanh toán bằng nhiều phương thức e. Giao hàng nhanh 3.4. Nghệ thuật bán lẻ a. Xác định địa điểm bán hàng b. Trang trí cửa hàng c. Lựa chọn nhân viên bán hàng **Bài 4: Bán hàng đại lý** 4.1. Khái niệm và đặc điểm của bán hàng đại lý.	10 20	4 8	5 10	1 2

	4.2. Các hình thức bán hàng đại lý a. Đại lý độc quyền b. Tổng đại lý c. Đại lý bao tiêu 4.3. Những vấn đề cần biết khi bán hàng đại lý a. Thù lao của bán hàng đại lý b. Thời hạn của bán hàng đại lý c. Hợp đồng của bán hàng đại lý	20	8	10	2
	Cộng	60	28	27	5

2. Nội dung chi tiết:

Bài mở đầu:

Bài 1: Tổng quan về bán hàng Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Trong chương học này, sinh viên sẽ được cung cấp những kiến thức cơ bản về hoạt động bán hàng, vai trò chức năng chủ yếu của người bán hàng.

2. Nội dung:

2.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động bán hàng

2.2. Những vấn đề của nghề bán hàng trong nền công nghiệp 4.0

2.3. Vai trò chức năng của người bán hàng. Những tố chất cần thiết đối với người bán hàng.

Bài 2: Tâm lý và hành vi mua của khách hàng Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Trong chương này người học sẽ được cung cấp kiến thức liên quan đến đặc điểm tâm lý của khách hàng, phân loại khách hàng.

2. Nội dung:

2.1. Khái niệm và đặc điểm tâm lý khách hàng

2.2. Phân loại khách hàng.

2.3. Khái niệm về hành vi mua hàng của khách hàng**.**

Bài 3: Nghiệp vụ bán lẻ Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu: Cung cấp cho người học kiến thức cơ bản về hình thức bán lẻ, phân biệt được các loại hình bán lẻ khác nhau, từ đó hiểu hơn về quy trình và nghệ thuật bán lẻ.

2. Nội dung:

2.1. Khái niệm về bán lẻ

2.2. Các mô hình phổ biến trong ngành bán lẻ.

a. Tiệm tạp hóa

b. Siêu thị

c. Cửa hàng tiện lợi

2.3. Xu hướng mới trong ngành bán lẻ.

a. Bán hàng online

b. Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng

c. Tiêu dùng bền vững, lành mạnh

d. Thanh toán bằng nhiều phương thức

e. Giao hàng nhanh

2.4. Nghệ thuật bán lẻ

a. Xác định địa điểm bán hàng

b. Trang trí cửa hàng

c. Lựa chọn nhân viên bán hàng

Bài 4: Bán hàng đại lý **Thời gian: 20 giờ**

1. Mục tiêu: Cung cấp cho ngươi học khái niệm cơ bản về hình thức bán hàng đại lý, nắm rõ các nguyên tắc khi thực hiện bán hàng đại lý.
2. Nội dung:

2.1. Khái niệm và đặc điểm của bán hàng đại lý.

2.2. Các hình thức bán hàng đại lý

a. Đại lý độc quyền

b. Tổng đại lý

c. Đại lý bao tiêu

2.3. Những vấn đề cần biết khi bán hàng đại lý

a. Thù lao của bán hàng đại lý

b. Thời hạn của bán hàng đại lý

c. Hợp đồng của bán hàng đại lý

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học có không gian rộng, thoáng
2. Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu, Loa nhạc, micro, mic đeo tai...
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Giấy A4, A0, Bút màu, bảng viết,
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức về bán hàng đại lý và bán lẻ. Phân biệt được sự khác nhau về hai hai hình thức mua bán trên, đồng thời nắm rõ các quy tắc thực hiện mua bán theo hình thức bán lẻ và bán hàng đại lý.

- Kỹ năng:

+ Vận dụng được kỹ năng bán hàng lẻ

+ Vận dụng được kỹ năng bán hàng đại lý

+ Cập nhật các kỹ năng bán hàng trong thời đại 4.0

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Người học tự chủ động tìm tòi thêm các vấn đề liên quan đến kỹ năng bán hàng nói chung và nghiệp vụ bán hàng lẻ, bán hàng đại lý nói riêng.

2. Phương pháp:

- Sinh viên phải tham gia đầy đủ các bài thực hành. Điểm trung bình cộng của điểm các bài thực hành trong học kỳ được làm tròn một chữ số thập phân là điểm của học phần thực hành.

- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra 04 bài thực hành.

- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra 01 bài thực hành

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Trình độ trung cấp

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng viên trình bày phần lý thuyết theo từng chủ đề. Đưa ra các tình huống để sinh viên thảo luận theo nhóm.

- Đối với người học: Đọc trước giáo trình trước mỗi buổi học, tham gia đầy đủ các buổi học lý thuyết, tích cực đóng góp xây dựng bài học tại lớp, hăng hái tham gia vào các hoạt động giáo viên tổ chức, chủ động trang bị kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin, thuyết trình...

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng

Mã mô đun: MĐ21

Thời gian thực hiện mô đun: 45 giờ; (Lý thuyết: 14 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Học kỳ
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức: Cung cấp cho người học những kiến thức liên quan đến khách hàng và hiểu rõ tầm quan trọng của việc chăm sóc khách hàng. Nắm bắt được tâm lý của khách hàng từ đó trình bày được quy trình xử lý tình huống và nghệ thuật chăm sóc khách hàng hiệu quả.
- Về kỹ năng: Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của việc nắm bắt tâm lý khách hàng, kỹ năng giao tiếp và xử lý các tình huống
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Sinh viên phải tự tìm tòi và học hỏi thêm các kỹ năng liên quan đến chăm sóc khách hàng như: Kỹ năng giao tiếp ứng xử, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng xử lý tình huống...

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	**Bài 1. Tổng quan về khách hàng và chăm sóc khách hàng** 1.1. Khái niệm về khách hàng 1.2. Phân loại khách hàng 1.3. Đặc điểm tâm lý khách hàng theo từng nhóm khách hàng 1.4. Chăm sóc khách hàng 1.5. Vai trò của việc chăm sóc khách hàng **Bài 2. Các kỹ năng chăm sóc khách** 2.1. Kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng 2.2. Kỹ năng lắng nghe thấu hiểu 2.3. Kỹ năng giao tiếp và ứng xử	5	5	0	

2	2.4. Kỹ năng thuyết trình 2.5. Kỹ năng xử lý tình huống 2.6. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục 2.7. Kỹ năng nắm bắt thông tin sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp	15	2	12	1
3	**Bài 3: Dịch vụ chăm sóc khách hàng** 3.1. Dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tiếp 3.2. Dịch vụ chăm sóc khách hàng gián tiếp. a. Online b. Điện thoại 3.3. Dịch vụ chăm sóc khách hàng đặc biệt a. Khách hàng VIP b. Khách hàng là người khuyết tật c. Khách hàng là người cao tuổi	10	3	5	2
	Bài 4: Quy trình chăm sóc khách hàng đạt chuẩn - chuyên nghiệp 4.1. Tổng quan về quy trình chăm sóc khách hàng 4.2. Các bước xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng 4.3. Sơ đồ quy trình chăm sóc khách hàng chuẩn 4.4. Các yếu tố cần thiết để có một quy trình chăm sóc khách hàng hiệu quả a. Nhân viên chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp b. Tập trung cao độ về khách hàng c. Chủ động khảo sát, lắng nghe và tiếp thu ý kiến của khách hàng d. Cải thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ e. Tạo ra các chương trình tri ân phù hợp với từng tệp khách hàng	15	4	10	1
	Cộng	**45**	**14**	**27**	**4**

2. Nội dung chi tiết:

Bài mở đầu:

Bài 1: Tổng quan về khách hàng và chăm sóc khách hàng Thời gian: 5 giờ

1. Mục tiêu: Trong chương học này, sinh viên sẽ được cung cấp những kiến thức cơ bản về khách hàng, phân loại khách hàng, vai trò của chăm sóc khách hàng.

2. Nội dung:

2.1. Khái niệm về khách hàng

2.2. Phân loại khách hàng

2.3. Đặc điểm tâm lý khách hàng theo từng nhóm khách hàng

2.4. Chăm sóc khách hàng

2.5. Vai trò của việc chăm sóc khách hàng

Bài 2: Các kỹ năng chăm sóc khách hàng Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Trong chương này người học sẽ được cung cấp kiến thức kỹ năng liên quan đến chăm sóc khách hàng.

2. Nội dung:

2.1. Kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng

2.2. Kỹ năng lắng nghe thấu hiểu

2.3. Kỹ năng giao tiếp và ứng xử

2.4. Kỹ năng thuyết trình

2.5. Kỹ năng xử lý tình huống

2.6. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục

2.7. Kỹ năng năm bắt thông tin sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp

Bài 3: Dịch vụ chăm sóc khách hàng Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Cung cấp cho người học kiến thức cơ bản về các dịch vụ chăm sóc khách hàng gián tiếp và trực tiếp.

2. Nội dung:

2.1. Dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tiếp

2.2. Dịch vụ chăm sóc khách hàng gián tiếp.

a. Online

b. Điện thoại

2.3. Dịch vụ chăm sóc khách hàng đặc biệt

a. Khách hàng VIP

b. Khách hàng là người khuyết tật

c. Khách hàng là người cao tuổi

Bài 4: Quy trình chăm sóc khách hàng đạt chuẩn - chuyên nghiệp

Thời gian: 15 giờ

1. Mục tiêu: Cung cấp cho ngươi học quy trình chăm sóc khách hàng đạt tiêu chuẩn
2. Nội dung:

2.1. Tổng quan về quy trình chăm sóc khách hàng

2.2. Các bước xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng

2.3. Sơ đồ quy trình chăm sóc khách hàng chuẩn

2.4. Các yếu tố cần thiết để có một quy trình chăm sóc khách hàng hiệu quả

a. Nhân viên chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp

b. Tập trung cao độ về khách hàng

c. Chủ động khảo sát, lắng nghe và tiếp thu ý kiến của khách hàng

d. Cải thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ

e. Tạo ra các chương trình tri ân phù hợp với từng tệp khách hàng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học có không gian rộng, thoáng
2. Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu, Loa nhạc, micro, mic đeo tai...
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Giấy A4, A0, Bút màu, bảng viết,
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: : Cung cấp cho người học những kiến thức liên quan đến khách hàng và hiểu rõ tầm quan trọng của việc chăm sóc khách hàng. Nắm bắt được tâm lý của khách hàng từ đó trình bày được quy trình xử lý tình huống và nghệ thuật chăm sóc khách hàng hiệu quả
- Kỹ năng: Người học nhận thức được tầm quan trọng của việc nắm bắt tâm lý khách hàng, kỹ năng giao tiếp và xử lý các tình huống
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Người học phải tự tìm tòi và học hỏi thêm các kỹ năng liên quan đến chăm sóc khách hàng như: Kỹ năng giao tiếp ứng xử, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng xử lý tình huống...

2. Phương pháp:

- Sinh viên phải tham gia đầy đủ các bài thực hành. Điểm trung bình cộng của điểm các bài thực hành trong học kỳ được làm tròn một chữ số thập phân là điểm của học phần thực hành.
- Đánh giá trong quá trình học: Kiểm tra 03 bài thực hành.
- Đánh giá cuối mô đun: Kiểm tra 01 bài thực hành

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Trình độ trung cấp
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giảng viên trình bày phần lý thuyết theo từng chủ đề. Đưa ra các tình huống để sinh viên thảo luận theo nhóm.

- Đối với người học: Đọc trước giáo trình trước mỗi buổi học, tham gia đầy đủ các buổi học lý thuyết, tích cực đóng góp xây dựng bài học tại lớp, hăng hái tham gia vào các hoạt động giáo viên tổ chức, chủ động trang bị kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin, thuyết trình...

3. Những trọng tâm cần chú ý:

4. Tài liệu tham khảo:

(1) Trường Cao Đẳng Cộng Đồng Đồng Tháp, *Giáo trình Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng*, Đồng Tháp 2017

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: Chuyên đề Nghiệp vụ bán hàng

Mã mô đun: MĐ22

Thời gian thực hiện mô đun: 135 giờ; (Lý thuyết: 0 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 135 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun thuộc khối kiến thức Tốt nghiệp
- Tính chất: Bắt buộc

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức: Củng cố kiến thức và vận dụng những lý thuyết đã được trang bị về nghiệp vụ bán hàng vào thực tiễn như: tổ chức mạng lưới bán hàng; kiểm soát bán hàng; sắp xếp và trưng bày hàng hóa; giải quyết vấn đề thực tế, quản lý vật tư, tồn kho hiệu quả; lập kế hoạch bán hàng phù hợp.

- Về kỹ năng: Rèn luyện các kỹ năng tư duy giải quyết vấn đề, viết bài bán hàng cho doanh nghiệp, kỹ năng phân tích, kỹ năng tổng hợp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Phải hoàn thành chuyên đề với chất lượng cao và trình bày khoa học, đúng quy định, nộp đúng thời hạns.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Phần mở đầu	35		35	
2	Bài 2: Nội dung và kết quả nghiên cứu	70		70	
3	Bài 3: Kết luận và kiến nghị	30		30	
	Cộng	135		135	

2. Nội dung chi tiết:

Nội dung chi tiết của chương trình có tài liệu hướng dẫn viết Chuyên đề nghiệp vụ bán hàng. Cấu trúc cơ bản gồm những nội dung như sau:

Bài 1: Phần mở đầu Thời gian: 35 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày được tổng quan về vấn đề nghiên cứu

2. Nội dung:

1. Lý do chọn đề tài
2. Mục tiêu và đối tượng nghiên cứu

3. Phương pháp nghiên cứu

4. Phạm vi nghiên cứu

5. Kết cấu của chuyên đề

Bài II. Nội dung và kết quả nghiên cứu Thời gian: 70 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày rõ những nội dung phân tích và kết quả nghiên cứu

2. Nội dung:

2.1. Chương 1 Cơ sở khoa học của vấn đề nghiên cứu

2.2. Chương 2. Phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu

2.3. Chương 3. Giải pháp

Bài III. Kết luận và Kiến nghị Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu: Trình bày rõ kết luận của vấn đề nghiên cứu và đưa ra được các kiến nghị phù hợp

2. Nội dung:

2.1. Kiến nghị

2.2. Giải pháp

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

2. Trang thiết bị máy móc:

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Máy vi tính

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức: Củng cố kiến thức và vận dụng những lý thuyết đã được trang bị về ngành nghiệp vụ bán hàng vào thực tiễn.

- Về kỹ năng: Rèn luyện các năng lực thực hành nghiệp vụ bán hàng vào thực tiễn như: tổ chức mạng lưới bán hàng; kiểm soát bán hàng; sắp xếp và trưng bày hàng hóa; giải quyết vấn đề thực tế, quản lý vật tư, tồn kho hiệu quả; lập kế hoạch bán hàng phù hợp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Phải hoàn thành chuyên đề với chất lượng cao và trình bày khoa học, đúng quy định, nộp đúng thời hạn.

2. Phương pháp:

Điểm chuyên đề = (ĐHD + ĐHĐ)/2

Trong đó:

- ĐHD: Điểm của giáo viên hướng dẫn.
- ĐHĐ: Điểm của giáo viên phản biện

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun này áp dụng cho học sinh Trung cấp, ngành Nghiệp vụ bán hàng.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: Giáo viên cần định hướng cho sinh viên các vấn đề cần nghiên cứu đối với nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp

- Đối với người học: Sinh viên cần nắm vững các kiến thức của các mô đun và các công việc thực tế đối với nghiệp vụ bán hàng của Doanh nghiệp

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Tránh copy, sao chép các bài viết, chuyên đề khác.

- Đánh giá cao tính sáng tạo của sinh viên

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Mã mô đun: MĐ23

Thời gian thực hiện mô đun: 360 giờ; (Thực hành: 360 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Thực tập tốt nghiệp là mô đun được học sau tất cả các môn chuyên môn của nghề nghiệp vụ bán hàng và là cơ sở để xét tốt nghiệp cho người học trước khi ra trường.

- Tính chất: Thông qua đợt thực tập tốt nghiệp, người học tiếp cận với thực tiễn nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp. Nâng cao nhận thức về chuyên môn nghiệp vụ, thực tập thành thạo kỹ năng thực hành các công việc liên quan đến nghề bán hàng , để sau khi tốt nghiệp có thể tham gia công tác bán hàng các doanh nghiệp.

II. Mục tiêu mô đun:

- Kiến thức:

+ Khái quát được tình hình cơ bản của doanh nghiệp.

+ Vận dụng được các kiến thức, kỹ năng thực hành kỹ năng bán hàng vào thực tiễn tại cơ sở

+ Vận dụng được kỹ năng trong thực hiện các phần mềm bán hàng

- Kỹ năng:

+ Thực hiện được công tác bán hàng tại các doanh nghiệp theo các hình thức khác nhau

+ Sử dụng thành thạo phần mềm bán hàng

+ Xử lý được các hành vi liên quan đến khách hàng

+ Kiểm tra, đánh giá và báo cáo bán hàng tại Doanh nghiệp .

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tuân thủ các các quy định của tổ chức kinh doanh, đạo đức nghề nghiệp liên quan đến công tác bán hàng

+ có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các Doanh nghiệp.

III. Nội dung mô đun:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Phần 1. Thực tập tại các đơn vị	270		270	
2	Phần 2. Báo cáo thực tập	90		90	
	Cộng	**360**		**360**	

2. Nội dung chi tiết:

Phần 1. Thực tập tại các đơn vị Thời gian: 270 giờ

Phần 2. Báo cáo thực tập Thời gian: 90 giờ

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

2. Trang thiết bị máy móc:

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung

- Kiến thức:

+ Giúp cho sinh viên củng cố kiến thức và vận dụng những lý thuyết đã được trang bị đặc biệt trong lĩnh vực bán hàng vào thực tiễn của hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

+Sinh viên có thể nghiên cứu sâu nhằm bổ sung những vấn đề lý luận cho phù hợp hơn với nhu cầu thực tiễn

- Kỹ năng:

+ Rèn luyện năng lực thực hành công tác bán hàng tại các DN theo các hình thức bán hàng khác nhau

+Thực hành được các phần mềm liên quan công tác bán hàng

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Rèn luyện cho học sinh thái độ, ý thức học tập nghiêm túc, khoa học và biết làm việc theo nhóm.

2. Phương pháp:

- Đánh giá quá trình 100%: trong đó điểm cuối cùng là bình quân của 2 cột điểm (DN đánh giá và GVHD đánh giá thông qua bài báo cáo)

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Chương trình mô đun được sử dụng cho trình độ Trung cấp. Tổng thời gian thực hiện mô đun là 360 giờ, học sinh liên hệ với giáo viên hướng dẫn trong quá trình thực tập để hoàn thành báo cáo.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:

- Đối với giáo viên, giảng viên: hướng dẫn sinh viên

- Đối với người học:chuyên cần chăm chỉ.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Nắm được tình hình thực tế của công tác tổ chức bán hàng tại đơn vị thực tập và đưa ra những giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng tại đơn vị, củng cố thêm nhận thức và nâng cao tay nghề chuyên môn.

4. Tài liệu tham khảo:

5. Ghi chú và giải thích (nếu có)