

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

**TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC      LOẠI HÌNH ĐÀO TẠO: CHÍNH QUY**

### 1. TÊN HỌC PHẦN:

Tiếng Việt: QUẢN TRỊ KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Tiếng Anh: COMMERCIAL BUSINESS MANAGEMENT

Mã học phần: TMKT1143

Số tín chỉ: 03

### 2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

Họ và tên: **GS. TS. Hoàng Đức Thân**

Văn phòng: Phòng 908 nhà A1, Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Điện thoại: 0903297981

Email: hoangducthan@neu.edu.vn

Các giảng viên tham gia:

1. PGS. TS. Nguyễn Thị Xuân Hương – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
2. PGS. TS. Nguyễn Xuân Quang – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
3. TS. Đinh Lê Hải Hà - Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại

### 3. ĐIỀU KIỆN HỌC TRƯỚC:

Sinh viên hoàn thành học phần Kinh tế học vi mô 1, Kinh tế học vĩ mô 1, Quản trị kinh doanh 1.

### 4. MÔ TẢ HỌC PHẦN:

Hoạt động trao đổi hàng hóa và cung ứng các dịch vụ trong nền kinh tế thị trường tạo ra tiền đề và cơ hội cho sự hình thành và phát triển một lĩnh vực kinh doanh quan trọng – kinh doanh thương mại trên thị trường. Kinh doanh thương mại là sự đầu tư tiền của một cá nhân hoặc một tổ chức kinh tế vào lĩnh vực kinh doanh hàng hóa, dịch vụ để kiếm lời.

Học phần Quản trị kinh doanh thương mại trang bị lý luận và phương pháp luận về kinh doanh thương mại cũng như nghệ thuật và kinh nghiệm thực tiễn về kinh doanh thương mại trong nền kinh tế thị trường. Học phần giúp cho học viên có được kiến thức và kỹ năng cơ bản về quản trị các quá trình kinh doanh thương mại. Trên cơ sở đó, giúp cho các nhà quản trị kinh doanh có trình độ cao về hệ thống kiến thức cần thiết nhằm huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu tư vào kinh doanh thương mại, cũng như nghiên cứu và giảng dạy các vấn đề có liên quan đến quản trị kinh doanh của các doanh nghiệp.

## 5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN:

Sau khi kết thúc học phần, người học nắm được các vấn đề cơ bản về cơ sở lý luận và phương pháp luận về quản trị kinh doanh thương mại trong nền kinh tế thị trường: bản chất, mục tiêu, nội dung, nguyên tắc, các kỹ thuật giải quyết các vấn đề kinh doanh... Trên cơ sở đó vận dụng để xử lý và giải quyết tốt các vấn đề kinh doanh thương mại trong nền kinh tế thị trường, thúc đẩy kinh doanh theo đúng quy tắc thị trường.

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	CĐR của CTĐT	Mức độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
G1	<b>Về kiến thức:</b> Sinh viên vận hành được các hoạt động quản trị kinh doanh thương mại của doanh nghiệp	CĐR 1.6	III
	<b>Về kỹ năng</b>		
G2	Sinh viên áp dụng được các các phương pháp và kỹ thuật để thu thập, phân tích và đánh giá dữ liệu và thông tin kinh doanh trong giải quyết các vấn đề kinh doanh	CĐR 2.1	III
	Sinh viên giải thích được các tình huống kinh doanh, tổng hợp được kinh nghiệm trong kinh doanh	CĐR 2.2	III
	<b>Về năng lực tự chủ và trách nhiệm</b>		
G3	Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CĐR 3.1	III

## 6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Mã CĐR	Mô tả CĐR học phần	Liên kết với CĐR của CTĐT	Mức độ năng lực (Bloom)
[1]	[2]	[3]	[4]
<b>LO.1</b>	<b>Chuẩn kiến thức</b>		
G1	LO.1.1 Sinh viên mô tả được các khái niệm, nguyên tắc quản trị các yếu tố của kinh doanh thương mại	CĐR 1.6	III
	LO.1.2 Sinh viên giải thích được các chiến lược kinh doanh, quản trị nhân sự và hạch toán kinh doanh thương mại, vận hành hoạt động tài chính ở các doanh nghiệp kinh doanh thương mại.	CĐR 1.6	III
<b>LO.2</b>	<b>Về kỹ năng</b>		
	LO.2.1 Sinh viên áp dụng được các các phương pháp	CĐR 2.1	III

		và kỹ thuật để thu thập, phân tích và đánh giá dữ liệu và thông tin kinh doanh trong giải quyết các vấn đề kinh doanh		
G2	LO.2.2	Sinh viên giải thích được các tình huống kinh doanh, tổng hợp được kinh nghiệm trong kinh doanh	CĐR 2.2	III
<b>LO.3</b>		<b>VỀ NĂNG LỰC TỰ CHỦ VÀ TRÁCH NHIỆM</b>		
G3	LO.3.1	Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CĐR 3.1	III

## 7. NỘI DUNG HỌC PHẦN:

### **BÀI 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ QUẢN TRỊ KINH DOANH THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG**

*Giới thiệu khái quát nội dung:* Bài 1 cung cấp kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường như: khái niệm về thương mại, nội dung, vai trò, mục đích và chức năng kinh doanh thương mại trong nền kinh tế quốc dân. Cung cấp kiến thức cơ bản về DNTM và quản trị hoạt động kinh doanh của DNTM trong nền kinh tế Việt Nam thông qua trình bày: khái niệm, nội dung và các giác độ quản trị: Quản trị theo chức năng, theo nghiệp vụ kinh doanh và quản trị các yếu tố đầu vào và kết quả đầu ra của doanh nghiệp trên thị trường.

#### **1.1. Thương mại và quản trị kinh doanh thương mại**

1.1.1. Thương mại và kinh doanh thương mại

1.1.2. Tổng quan về quản trị kinh doanh thương mại

#### **1.2. Kinh doanh thương mại trong quá trình đổi mới**

1.2.1. Đặc điểm của quá trình đổi mới

1.2.2. Kinh doanh và nghệ thuật kinh doanh

1.2.3. Các kỹ thuật giải quyết các vấn đề kinh doanh thương mại

#### **1.3. Những nội dung cơ bản của quản trị kinh doanh thương mại**

##### ***Tài liệu tham khảo:***

1. Hoàng Đức Thân, Đặng Đình Đào (2012), *Giáo trình Kinh tế Thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 1,2

2. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 1,2,7.

### **BÀI 2: HỆ THỐNG KINH DOANH THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM**

*Giới thiệu khái quát nội dung:* Lịch sử hình thành và phát triển nền thương mại Việt Nam gắn liền với cuộc đấu tranh oanh liệt giành lại độc lập, tự do, thống nhất Tổ quốc và xây dựng chủ nghĩa xã hội. Quá trình này cũng gắn liền với những biến đổi to lớn trong công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế ở nước ta từ một nền kinh tế kém phát triển, hiệu quả và sức cạnh tranh thấp. Cách tiếp cận của chúng tôi theo các thời kỳ sau: 1) Khái quát thương mại Việt Nam trước Cách mạng Tháng tám năm 1945. 2) Thương mại

Việt Nam thời kỳ 1945-1954. 3)Thương mại Việt Nam thời kỳ 1955-1975. 4)Thương mại Việt Nam thời kỳ 1976 -1986 .5)Thương mại Việt Nam thời mở cửa từ 1986 đến nay, đánh giá những thành tựu, những tồn tại của thương mại Việt nam trong những năm đổi mới và chiến lược phát triển thương mại năm 2011 – 2020 và bộ máy quản trị kinh doanh ở các doanh nghiệp.

### **2.1. Thương mại là một ngành của nền kinh tế quốc dân**

### **2.2. Hệ thống kinh doanh thương mại qua các thời kỳ phát triển**

### **2.3. Hệ thống kinh doanh thương mại hiện nay ở nước ta**

### **2.4. Bộ máy quản trị kinh doanh ở các doanh nghiệp**

#### ***Tài liệu tham khảo:***

1. Hoàng Đức Thân, Đặng Đình Đào (2012), *Giáo trình Kinh tế Thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 3.
2. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Chương 3
3. Thủ tướng Chính phủ nước CNXHCN Việt Nam (2006), *Quyết định 156/TTg ngày 30/6/2006 về việc ban hành Đề án Phát triển xuất khẩu Việt Nam giai đoạn 2006 - 2010*.
4. Thủ tướng Chính phủ nước CNXHCN Việt Nam (2007), *Quyết định 27/TTg ngày 15/2/2007 phê duyệt Đề án phát triển thương mại trong nước đến 2010 và định hướng đến 2020*.
5. Lê Danh Vĩnh (2006), *20 năm đổi mới cơ chế chính sách thương mại Việt Nam – những thành tựu và bài học kinh nghiệm*, NXB thế giới, 2006.
6. Ủy ban Quốc gia về hợp tác KTQT (2007), *Dự báo kinh tế thế giới đến năm 2020 tác động tới triển vọng kinh tế Việt Nam*.

## **BÀI 3: QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

***Giới thiệu khái quát nội dung:*** Bài này nghiên cứu chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp thương mại và các kế hoạch hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại: nghiên cứu chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, cách thức xây dựng, tổ chức thực hiện kiểm tra và đánh giá các chiến lược kinh doanh.

### **3.1. Khái niệm về chiến lược và tiến trình quản trị kinh doanh theo chiến lược**

3.1.1. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp thương mại

3.1.2. Sự cần thiết và trình tự quản trị kinh doanh theo chiến lược

### **3.2. Xây dựng chiến lược kinh doanh thương mại**

3.2.1. Yêu cầu và trình tự xây dựng chiến lược kinh doanh

3.2.2. Xác định nhiệm vụ mục tiêu chiến lược là nền tảng cho công tác hoạch định chiến lược kinh doanh.

3.2.3. Nhận diện cơ hội và nguyên cơ đe dọa từ môi trường kinh doanh

3.2.4. Phân tích thế mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp

3.2.5. Xây dựng chiến lược kinh doanh thương mại

3.2.6. Đánh giá và lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp

### **3.3. Thực hiện và kiểm tra chiến lược kinh doanh**

3.3.1. Tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh

3.3.2. Kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh chiến lược kinh doanh

#### **Tài liệu tham khảo**

1. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2005), *Giáo trình Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp thương mại*, NXB Lao động Xã hội.
2. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 6.

## **BÀI 4: QUẢN TRỊ NGHIỆP VỤ KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

**Giới thiệu khái quát nội dung:** Chương này trình bày những vấn đề cơ bản về cơ chế thị trường, hoạt động quản trị thương mại của các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại; quản trị hoạt động dữ trữ vật tư và hàng hóa nhằm đảm bảo cho sản xuất kinh doanh liên tục.

**4.1. Tạo nguồn, mua hàng trong kinh doanh thương mại**

**4.2. Dự trữ hàng hóa trong kinh doanh thương mại**

**4.3. Quản trị bán hàng trong kinh doanh thương mại**

#### **Tài liệu tham khảo**

1. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 9, 10, 11.

## **BÀI 5: QUẢN TRỊ NHÂN SỰ TRONG KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

**Giới thiệu khái quát nội dung:** Lao động là một yếu tố cơ bản của mọi quá trình kinh doanh. Quản trị nhân sự ở doanh nghiệp thương mại là một nội dung cơ bản của quản trị doanh nghiệp thương mại. Bài này nghiên cứu về quản trị nhân sự và tiền lương các doanh nghiệp thương mại; Giới thiệu đặc điểm, phân loại và yêu cầu đối với nhân sự của doanh nghiệp thương mại; Nghiên cứu về năng suất lao động trong kinh doanh thương mại; Nghiên cứu về vai trò và các quan điểm quản trị nhân sự hiện nay; Trình bày nội dung quản trị nhân sự trong các doanh nghiệp thương mại; Quản trị tiền lương, tiền công trong các doanh nghiệp thương mại.

**5.1. Khái quát về nhân sự và quản trị nhân sự trong kinh doanh thương mại**

5.1.1. Nhân sự và vai trò của nó trong hoạt động kinh doanh

5.1.2. Nhân sự và quản trị nhân sự trong kinh doanh thương mại

**5.2. Đặc điểm lao động và phân loại lao động trong kinh doanh thương mại**

5.2.1. Đặc điểm lao động trong kinh doanh thương mại

5.2.2. Các tiêu thức phân loại lao động trong kinh doanh thương mại

5.2.3. Năng suất lao động và phương pháp xác định năng suất lao động

**5.3. Nội dung quản trị nhân sự trong kinh doanh thương mại**

**5.4. Tổ chức lao động khoa học trong kinh doanh thương mại**

#### **Tài liệu tham khảo**

1. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 17.

## **BÀI 6: QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

**Giới thiệu khái quát nội dung:** Chương này trình bày những vấn đề cơ bản về quản trị các yếu tố của hoạt động kinh doanh thương mại tập trung vào các yếu tố vốn, chi phí, doanh thu, lợi nhuận. Bài này nghiên cứu đặc điểm, các mô hình hạch toán kinh doanh thương mại và phân tích hoạt động tài chính ở các doanh nghiệp kinh doanh thương mại.

### **6.1. Đặc điểm quản trị tài chính trong KDTM**

### **6.2. Quản trị doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thương mại**

6.2.1. Doanh thu và các phương pháp tính doanh thu trong kinh doanh thương mại và đặc điểm quản trị

6.2.2. Chi phí kinh doanh và các chỉ tiêu đánh giá về chi phí kinh doanh thương mại

6.2.3. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thương mại

### **6.3. Phân tích tình hình tài chính trong kinh doanh thương mại**

6.3.1. Hạch toán kinh doanh trong thương mại dịch vụ và những nguyên tắc chủ yếu

6.3.2. Phân tích tình hình sử dụng và hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

6.3.3. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp thương mại

6.3.4. Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp thương mại

### **Tài liệu tham khảo**

1. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, chương 18, 20, 22.

## **8. GIÁO TRÌNH:**

8.1. Nguyễn Thừa Lộc, Trần Văn Bảo (2016), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

## **9. TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1. Bộ Tài chính (2013): Phụ lục 1, Ban hành kèm theo thông tư 45/2013/TT-BTC, *Qui định Khung thời gian trích khấu hao các loại tài sản cố định*.
2. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, (2009), Nghị định 09/NĐ-CP ngày 5-2-2009, *Qui chế Quản lý tài chính của các công ty nhà nước và quản lý vốn nhà nước đầu tư vào doanh nghiệp khác*; thông tư 155/2009/TT-BTC và thông tư 138/2010/TT-BTC.
3. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2013), NĐ 218/2013/NĐ-CP ngày 26-12-2013, *Qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp*.

4. Đặng Đình Đào, Hoàng Đức Thân (2012), Giáo trình Kinh tế thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
5. Nguyễn Văn Điềm, Nguyễn Ngọc Quân (2007) *Giáo trình quản trị nhân lực*, chương 4, 5, 3, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
6. Nguyễn Thành Độ, Nguyễn Ngọc Huyền, (2002), *Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp*, NXB Lao động- Xã hội.

## 10. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC CỦA HỌC PHẦN

### 10.1. Phương pháp & phương tiện giảng dạy

- Phương pháp giảng dạy: Kết hợp giữa phương pháp giảng dạy truyền thống và hiện đại với phương châm “lấy người học làm trung tâm”. Giảng viên sẽ đóng vai trò giới thiệu kiến thức và hướng dẫn sinh viên trao đổi và tranh luận thông qua nghiên cứu tình huống kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp. Bài giảng được thiết kế đan xen các hoạt động bao gồm: Bài giảng, bài tập tình huống, thảo luận nhóm, trắc nghiệm.

- Phương tiện giảng dạy: Máy tính, máy chiếu, bảng, giấy.

### 10.2. Phương pháp học:

Sinh viên bắt buộc tham gia các giờ giảng, giờ thảo luận, giờ thực hành trên lớp; kết hợp với thực hiện việc tự học như sau:

- Sinh phải chủ động tìm kiếm và đọc các tài liệu tham khảo giảng viên giao trước mỗi bài giảng.

- Sinh viên phải hoàn thành bài tập cá nhân và bài tập nhóm được giảng viên giao theo lịch trình giảng dạy.

- Sinh viên được khuyến khích nghiên cứu thêm các chủ đề và vấn đề liên quan tới môn học, và thảo luận với giảng viên về các vấn đề đó.

## 11. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ

### 11.1. Thang điểm đánh giá: 10

### 11.2. Các tiêu chí và thành phần đánh giá:

TT	Điểm thành phần (Tỷ lệ %)	Quy định (Theo QĐ số 389/QĐ-ĐHKTQĐ ngày 8/3/2019)	Chuẩn đầu ra học phần				
			LO.1.1	LO.1.2	LO.2.1	LO.2.1	LO.3.1
1	Điểm quá trình (50%)	1. Điểm chuyên cần - Hình thức: Điểm danh theo thời gian tham gia học trên lớp - Hệ số: 10%					X
		2. Bài kiểm tra giữa kỳ	X	X			X

		- Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Tuần học thứ 4 - Hệ số: 20%					
		3. Bài tập lớn (20%) - Hình thức: Viết báo cáo và thuyết trình - Thời điểm: Tuần học thứ 11, 12, 13			x	x	x
2	Điểm thi kết thúc học phần (50%)	- Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Theo lịch thi học kỳ - Tính chất: Bắt buộc	x	x	x	x	x

## 12. LỊCH TRÌNH GIẢNG DẠY

Tuần học	Nội dung	Hoạt động dạy và học	Số tiết LT/TH	Tài liệu học tập, tham khảo	CDR học phần
Tuần 1	- Giới thiệu nội dung học phần - Giới thiệu lịch trình, cách thức đánh giá học phần và các quy định của học phần - Bài 1: Những vấn đề cơ bản về quản trị KDTM trong nền kinh tế thị trường	- Hoạt động làm quen - Thành lập tổ/nhóm sinh viên - Bài giảng và thảo luận + thương mại + kinh doanh thương mại + quản trị KDTM	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 2	- Bài 1: Những vấn đề cơ bản về quản trị KDTM trong nền kinh tế thị trường (tiếp)	- Bài giảng: + đặc điểm KDTM trong cơ chế thị trường ở Việt Nam + các kỹ thuật giải quyết các vấn đề KDTM - Tình huống và Thảo luận	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần	Bài 2: Hệ thống kinh	- Bài giảng:	2/1	8.1	LO.1.1



3	doanh thương mại ở Việt Nam	+ thương mại là một ngành + thương mại Việt Nam qua các thời kỳ + bộ máy quản trị KDTM - Tình huống và thảo luận		9.1 9.2	LO.1.2
Tuần 4	Bài 3: Quản trị chiến lược KDTM	- Bài giảng: + khái niệm và phân loại CLKDTM + tiến trình quản trị CLKDTM - Tình huống và thảo luận nhóm	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 5	Bài 3: Quản trị chiến lược KDTM (tiếp)	- Bài giảng: + xây dựng CLKD + thực hiện và kiểm soát CLKD - Thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 6	Bài 4: Quản trị nghiệp vụ KDTM	- Bài giảng: + nghiệp vụ mua hàng + nghiệp vụ dự trữ - Tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 7	Thực hành	- Đánh giá bài tập cá nhân - Thảo luận tình huống của doanh nghiệp	0/3	8.1 9.3 9.4 9.5	LO.2.1 LO.2.2 LO.3.1
Tuần 8	Bài 4: Quản trị nghiệp vụ KDTM (tiếp)	- Bài giảng về nghiệp vụ bán hàng - Tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 9	Bài 5: Quản trị nhân sự trong KDTM	- Bài giảng: + đặc điểm quản trị nhân sự trong KDTM + chế độ làm việc + chế độ đãi ngộ - Thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 10	Bài 6: Quản trị tài chính trong KDTM	- Bài giảng: + quản trị vốn trong KDTM	2/1	8.1 9.1	LO.1.1 LO.1.2

		+ quản trị chi phí KDTM + đánh giá kết quả và hiệu quả kinh doanh - Thảo luận			
Tuần 11+12 +13	Thực hành	- Đánh giá bài tập nhóm - Các nhóm thuyết trình, thảo luận	0/7,5		LO.2.1 LO.2.2 LO.3.1
		Tổng số	37,5		

**TRƯỞNG BỘ MÔN**

*Hà Nội, ngày      tháng      năm*

**HIỆU TRƯỞNG**

**PGS.TS. NGUYỄN THỊ XUÂN HƯƠNG**