

Số: 53 /QĐ-FTS

Hà Nội, ngày 09 tháng 6 năm 2023

QUYẾT ĐỊNH

V/v ban hành chương trình đào tạo trình độ Trung cấp

Ngành/nghe: Thương mại điện tử

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỜNG TRUNG CẤP NGOẠI THƯƠNG

Căn cứ Luật giáo dục nghề nghiệp số 74/2014/QH13;

Căn cứ Nghị định số 143/2016/NĐ-CP ngày 14/10/2016 của Chính phủ Quy định điều kiện đầu tư và hoạt động trong lĩnh vực giáo dục nghề nghiệp;

Căn cứ thông tư số 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01/03/2017 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, trình độ cao đẳng;

Căn cứ Thông tư số 41/2018/TT-BLĐTBXH ngày 28/12/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội về việc ban hành quy định khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng các ngành, nghề thuộc lĩnh vực báo chí, thông tin, kinh doanh và quản lý;

Xét đề nghị của Trưởng phòng Đào tạo,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1: Ban hành kèm theo Quyết định này chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử, mã ngành/nghe: 5340122, trình độ: Trung cấp, áp dụng giảng dạy trong nội bộ trường Trung cấp Ngoại thương.

(Có chương trình đào tạo chi tiết kèm theo)

Điều 2: Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký.

Điều 3: Phòng Đào tạo, các Phòng, Khoa và các đơn vị, cá nhân có liên quan của Nhà trường chịu trách nhiệm thi hành quyết định này. /

Nơi nhận:

- Như điều 3;
- Lưu VT, ĐT.



HIỆU TRƯỞNG

ThS. Ngô Văn Cường

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 53 /QĐ-FTS, ngày 09 tháng 06 năm 2023
của Hiệu trưởng trường Trung cấp Ngoại thương)

Tên ngành, nghề: Thương mại điện tử

Mã ngành, nghề: 5340122

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh : Tốt nghiệp Trung học cơ sở hoặc tương đương trở lên.

Hình thức tuyển sinh: Xét tuyển dựa trên kết quả học bạ THCS, THPT

Thời gian đào tạo: (năm học)

- Thời gian đào tạo: 2 năm (20 tháng) (Đối với học sinh tốt nghiệp Trung học cơ sở hoặc tương đương trở lên);

- Thời gian đào tạo: 1 năm (Đối với học sinh tốt nghiệp Trung cấp trở lên);

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Thương mại điện tử trình độ trung cấp là ngành, nghề giao dịch thương mại thông qua các phương tiện điện tử như điện thoại, máy fax, các phương tiện thanh toán điện tử và máy tính có kết nối với mạng Internet, mạng viễn thông di động hoặc các mạng mở khác, đáp ứng yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Dựa trên các phương tiện này, người làm nghề thương mại điện tử sẽ thực hiện các hoạt động mua bán hàng hóa và dịch vụ, giao nhận các nội dung kỹ thuật số trên mạng Internet, chuyển tiền điện tử, mua bán cổ phiếu điện tử, vận đơn điện tử, đấu giá trực tuyến, hợp tác chia sẻ tài nguyên mạng, tiếp thị trực tuyến tới người tiêu dùng và các dịch vụ sau bán hàng. Ngoài ra người làm nghề thương mại điện tử còn thực hiện các công việc khác phục vụ cho các hoạt động giao dịch thương mại được thành công như thiết lập và quản lý website thương mại điện tử, quản trị mạng máy tính, thiết kế đồ họa, lập các báo cáo khảo sát, nhu cầu của khách hàng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và doanh số bán hàng của doanh nghiệp.

Điều kiện và môi trường làm việc: Các hoạt động thương mại điện tử được thực hiện ở các doanh nghiệp, tổ chức với điều kiện môi trường làm việc nhiều biến động, có cạnh tranh, có quan hệ giao dịch với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, có tính chuyên nghiệp. Để làm được ngành, nghề Thương mại điện tử cần biết sử dụng thành thạo các công cụ, thiết bị điện tử, mạng internet để thực hiện hành vi mua, bán hàng hóa.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

a. Về kiến thức:

- Trình bày được đặc điểm, nội dung và quy trình thực hiện các giao dịch thương mại điện tử B2B; B2C; C2C; giao dịch đấu giá trực tuyến; quy trình của hệ thống giao dịch qua thư tín, điện tín, mạng xã hội và các thiết bị điện tử khác;

- Mô tả được các luật, các nghị định, chế tài, hành lang pháp lý và thông lệ quốc tế liên quan trong hoạt động tư vấn, thương thảo và thuyết minh bán hàng, mua hàng trên mạng Internet;

- Trình bày được quy trình tiếp nhận phản hồi và xử lý các khiếu nại của khách hàng về sản phẩm dịch vụ; xác định được phương pháp hiệu quả trong việc đánh giá chỉ số hài lòng của khách hàng; nhận biết được các kênh truyền thông, các trang mạng xã hội và các ứng dụng công nghệ thông tin để có thể tiếp xúc được với khách hàng;

- Phân tích được các nguyên tắc cài đặt, cấu hình các phần mềm ứng dụng, các phần mềm dịch vụ website; trình bày được nguyên tắc hoạt động, các giao dịch của siêu thị, gian hàng ảo trên website thương mại điện tử; phân tích được một số giải pháp chủ yếu để bảo mật, bảo vệ cơ sở dữ liệu, phòng tránh và ứng phó rủi ro cho website thương mại điện tử;

- Trình bày được các quy trình thực hiện cài đặt và cấu hình các phần mềm xử lý ảnh, xử lý đồ họa; mô tả được quy trình thiết kế, xử lý ảnh, sáng tác đồ họa trên các phần mềm chuyên dụng;

- Phân tích được các nguyên tắc cài đặt, cấu hình các thiết bị mạng như switch, router, modem, các phần mềm ứng dụng, các phần mềm dịch vụ máy chủ, máy trạm và các thiết bị đầu cuối; phân tích được một số giải pháp chủ yếu để bảo mật, bảo vệ cơ sở dữ liệu, phòng tránh và ứng phó rủi ro cho hệ thống; trình bày được các phương pháp bảo trì, sửa chữa, nâng cấp, sao lưu cơ sở dữ liệu;

- Mô tả được các nghiệp vụ E-marketing, các kỹ thuật SEO, SEM, đảm bảo tối ưu hóa tìm kiếm, tối ưu hóa tiếp thị cho website; mô tả được các hình thức E-marketing phù hợp với doanh nghiệp;

- Trình bày được quy trình thanh toán điện tử qua các hình thức thanh toán bằng thẻ, thanh toán qua cổng thanh toán điện tử, thanh toán bằng ví điện tử, thanh toán bằng SMS, thanh toán COD, thanh toán bằng chuyển khoản;

- Nhận thức được tầm quan trọng về bảo vệ môi trường, tiếp cận khoa học kỹ thuật, công nghệ 4.0 đáp ứng nhu cầu công việc;

- 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.

b. Về kỹ năng

- Thực hiện được các giao dịch B2B, B2C, C2C, giao dịch đấu giá trực tuyến, thông qua thư tín, điện tín, mạng xã hội và các thiết bị điện tử; ứng dụng được nội dung, quy định trong các luật, nghị định, chế tài, hành lang pháp lý và thông lệ quốc tế liên quan trong giao dịch bán hàng, mua hàng;

- Khai thác được các ứng dụng mạng xã hội trong việc tiếp cận, nắm bắt phản hồi của khách hàng, tư vấn, thuyết phục được khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp;

- Cài đặt, cấu hình được các phần mềm ứng dụng, các phần mềm dịch vụ website, cấu hình được các chế độ bảo mật, bảo vệ cơ sở dữ liệu, phòng tránh và ứng phó rủi ro cho website; vận hành được các giao dịch của siêu thị, gian hàng ảo trên website thương mại điện tử ;

- Cài đặt được các phần mềm xử lý ảnh, xử lý đồ họa chuyên dụng đúng yêu cầu kỹ thuật; thực hiện được việc thiết kế, xử lý ảnh bằng phần mềm photoshop, corel draw;

- Cài đặt, cấu hình các thiết bị mạng như switch, router, modem và các thiết bị mạng khác, cài đặt các phần mềm ứng dụng, các phần mềm dịch vụ máy chủ, máy trạm và các thiết bị đầu cuối; cài đặt, cấu hình được các chế độ bảo mật, bảo vệ cơ sở dữ liệu, phòng tránh và ứng phó rủi ro cho hệ thống mạng nội bộ;

- Sử dụng thành thạo các kỹ thuật SEO, SEM, đảm bảo tối ưu hóa tìm kiếm, tối ưu hóa tiếp thị cho website thương mại điện tử; sử dụng thành thạo các công cụ: được các công cụ: Google Keywords Tool, Google Trends, Google Insight, Google Search, Google Docs, Survey Monkey; phân tích hoạt động của khách hàng trên Internet để nắm bắt xu hướng, thị hiếu, thói quen tiêu dùng;

- Thực hiện thanh toán và kiểm soát dòng tiền của các hình thức thanh toán bằng thẻ, thanh toán qua cổng thanh toán điện tử, thanh toán bằng ví điện tử, thanh toán bằng SMS, thanh toán COD, thanh toán bằng chuyển khoản theo đúng quy trình;

- 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.

c. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm một phần đối với nhóm;

- Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện công việc đã định sẵn;

- Đánh giá hoạt động của nhóm và kết quả thực hiện;

- Có ý thức trách nhiệm trong việc sử dụng, bảo quản tài sản trong đơn vị;

- Có đạo đức nghề nghiệp, tác phong công nghiệp và ý thức tổ chức kỷ luật.

1.3. 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:

- Giao dịch Thương mại điện tử;

- Dịch vụ chăm sóc khách hàng;

- Thiết lập và quản lý website;

- Đồ họa máy tính;

- Quản trị mạng;

- E- Marketing;

- Thanh toán điện tử.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, mô đun: 23

- Khối lượng kiến thức, kỹ năng toàn khóa: 1710 giờ

- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ

- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1455 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 465 giờ; thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1189 giờ; kiểm tra: 56 giờ

3. Nội dung chương trình

Mã MH/ MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Lý thuyết	Th,BT, thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	12	255	94	148	13
MH01	Giáo dục chính trị	2	30	15	13	2
MH02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH04	Giáo dục Quốc phòng - An ninh	2	45	21	21	3
MH05	Tin học	2	45	15	29	1
MH06	Tiếng Anh	4	90	30	56	4
II	Các môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	55	1455	371	1041	43
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	14	270	148	110	12
MH07	Kinh tế vi mô	3	60	30	28	2
MH08	Thương mại điện tử căn bản	3	60	30	27	3
MH09	Marketing căn bản	3	45	43		2
MH10	Mạng máy tính	3	60	30	27	3
MH11	Pháp luật thương mại điện tử	2	45	15	28	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn	39	1155	195	931	29

Mã MH/ MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Lý thuyết	Th,BT, thảo luận	Kiểm tra
MĐ12	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	3	90	15	71	4
MĐ13	Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến	5	150	15	131	4
MĐ14	Tác nghiệp thương mại điện tử	5	150	15	131	4
MĐ15	E-Marketing	3	90	15	72	3
MĐ16	Nghiệp vụ vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa	3	75	15	57	3
MĐ17	Khai thác và vận hành Website thương mại	2	45	15	28	2
MĐ18	Tiếng Anh chuyên ngành	4	75	45	27	3
MĐ19	Khai thác thông tin trên mạng Internet	3	60	30	27	3
MĐ20	Thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C	3	60	30	27	3
MĐ21	Thực tập tốt nghiệp	8	360		360	
II.3	Môn học, mô đun tự chọn <i>(chọn 1 trong 2 môn học/mô đun)</i>	2	30	28	0	2
MH22	Kỹ năng giao tiếp	2	30	28	0	2
MH23	Đạo đức kinh doanh	2	30	28	0	2
	Cộng	67	1710	465	1189	56

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình

4.1. Hướng dẫn sử dụng các môn học chung

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

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

Để học sinh có nhận thức đầy đủ về nghề nghiệp đang theo học, bố trí cho học sinh tham quan, thực tập tay nghề tại các đơn vị hoạt động trong ngành/ngành, lĩnh vực có liên quan.

Để mở rộng nhận thức và văn hóa xã hội, tăng cường thể chất, bố trí cho học sinh tham gia các hoạt động thể dục thể thao, văn hóa văn nghệ, các hoạt động xã hội khác...

Thời gian và nội dung hoạt động giáo dục ngoại khóa được bố trí như sau:

STT	Nội dung	Thời gian
1	Thể dục, thể thao	Sau giờ học: từ 17h đến 19h hàng ngày
2	Văn hóa, văn nghệ: Tham gia câu lạc bộ văn nghệ của Nhà trường	Ngoài giờ học: từ 18h đến 20h (một buổi/tuần)
3	Hoạt động thư viện: Học sinh có thể đến thư viện đọc sách và tham khảo tài liệu.	Tất cả các ngày làm việc trong tuần
4	Vui chơi, giải trí và các hoạt động đoàn thể	Tổ chức các buổi giao lưu trong tháng thanh niên, tháng thi đua học tập
5	Thăm quan, dã ngoại	Mỗi năm 1 lần

4.3 Hướng dẫn tổ chức thi, kiểm tra hết môn học, mô đun, học phần:

Thời gian tổ chức thi, kiểm tra hết môn học, học phần được xác định và có hướng cụ thể theo từng môn học, học phần trong chương trình đào tạo

4.4. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp:

Học sinh được trường xét và công nhận tốt nghiệp khi có đủ các điều kiện sau:

- Cho đến thời điểm xét tốt nghiệp không bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc không đang trong thời gian bị kỷ luật ở mức đình chỉ học tập.
- Tích lũy đủ số mô đun hoặc tín chỉ và khối lượng của chương trình đào tạo theo đúng quy định của Quy chế đào tạo theo thông tư số 04/2022/TT-BLĐTBXH ngày 30 tháng 3 năm 2022 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội
- Thỏa mãn một số yêu cầu về kết quả học tập đối với nhóm học phần thuộc ngành đào tạo chính và các điều kiện khác do Hiệu trưởng quy định.
- Hoàn thành học phần giáo dục quốc phòng – an ninh và giáo dục thể chất.
- Có đơn gửi Phòng đào tạo 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.

- Hiệu trưởng các trường căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp để cấp bằng tốt nghiệp và công nhận danh hiệu kỹ sư thực hành hoặc cử nhân thực hành (đối với trình độ trung cấp) theo quy định của trường.

4.5. Các chú ý khác (nếu có):

- Sau khi lựa chọn các môn học, mô đun tự chọn, các khoa phối hợp với phòng đào tạo có thể sắp xếp lại thứ tự các môn học, mô đun trong chương trình đào tạo để thuận lợi cho việc quản lý

HIỆU TRƯỞNG

ThS. Ngô Văn Cường

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Giáo dục chính trị

Mã môn học: MH 01

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

STT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thảo luận	Kiểm tra
1	Bài mở đầu	3	3		
2	Bài 1: Khái quát về chủ nghĩa Mác - Lê nin	4	3	1	
3	Bài 2: Khái quát về tư tưởng Hồ Chí Minh	4	3	1	
4	Bài 3: Những thành tựu của cách mạng Việt Nam dưới sự lãnh đạo của Đảng	4	3	1	

5	Bài 4: Phát triển kinh tế, xã hội, văn hóa, con người ở Việt Nam	6	5	1	
6	Bài 5: Tu dưỡng, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt	7	5	2	
7	Kiểm tra	2			2
	Tổng cộng	30	22	6	02

2. Nội dung chi tiết

BÀI MỞ ĐẦU

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

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. Các bộ phận cấu thành 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

1. Mục tiêu:

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

- Trình bày được khái niệm, một số 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 và bước đầu vận dụng tốt kiến thức đã học vào việc tu dưỡng, rèn luyện đạo đức, phong cách 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 LỰU CỦA CÁCH MẠNG VIỆT NAM DƯỚI SỰ LÃNH ĐẠO CỦA ĐẢNG

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

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

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

IV. Điều kiện thực hiện môn học

- Phòng học, máy tính, máy chiếu và các thiết bị dạy học khác;

- Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan;

- 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 theo hình thức trực tuyến.

V. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập 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 Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ trung cấp 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. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập

Việc miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học được thực hiện theo Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH.

Người học là đối tượng tuyển sinh hệ tốt nghiệp trung học cơ sở bắt buộc học toàn bộ chương trình môn học này. Người học đã có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông, Hiệu trưởng nhà trường xem xét, quyết định cho người học được miễn học những nội dung đã được học ở chương trình trình phổ thông.

VII. Một số hướng dẫn khác

Khuyến khích các trường trong danh sách trường nghề được ưu tiên đầu tư tập trung, đồng bộ theo tiêu chí trường nghề chất lượng theo Quyết định số 761/QĐ-TTg ngày 23 tháng 5 năm 2014 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt "Đề án phát triển trường nghề chất lượng cao đến năm 2020" tổ chức thí điểm giảng dạy trực tuyến môn học này. Đối với các trường khác, chỉ tổ chức giảng dạy trực tuyến môn học sau khi có văn bản hướng dẫn của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội.

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 trung cấp 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, trung cấp 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 07/3/2012 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.
- Các tài liệu liên quan khác./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Pháp luật

Mã môn học: MH 02

Tên môn học: Pháp luật

Thời gian thực hiện môn học: 15 giờ (lý thuyết: 10 giờ; thảo luận, bài tập: 4 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 đến 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

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	6	5	1	
4	Bài 4: Pháp luật	2	1	1	

	phòng, chống tham nhũng				
5	Bài 5: Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng	2	2	0	
6	Kiểm tra	1			1
	Cộng	15	10	4	1

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NHÀ NƯỚC VÀ PHÁP LUẬT

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

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

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

1. Mục tiêu

- Trình bày được một số nội dung cơ bản 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

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 dùng

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. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập của người 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 trung cấp 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. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập

Việc miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học được thực hiện theo Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH.

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 trung cấp 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, trung cấp 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./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Giáo dục thể chất

Mã môn học: MH 03

Thời gian thực hiện: 30 giờ (lý thuyết: 03giờ; thực hành: 24 giờ; kiểm tra: 03 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

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 chính 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
I	BÀI MỞ ĐẦU				
II	Chương I: GIÁO DỤC THỂ CHẤT CHUNG				
1	Bài 1: Thể dục cơ bản	4	1	3	
2	Bài 2: Điền kinh	3		3	
3	Kiểm tra giáo dục thể chất chung	1			1
III	Chương II: CHUYÊN ĐỀ THỂ DỤC THỂ THAO TỰ CHỌN (chọn 1 trong các chuyên đề sau)	2		2	
1	Chuyên đề 1: Môn bơi lội	4	1	2	1
2	Chuyên đề 2: Môn cầu lông	3	1	2	
3	Chuyên đề 3: Môn bóng chuyền	2		2	
4	Chuyên đề 4: Môn bóng rổ	2		2	
5	Chuyên đề 5: Môn bóng đá	2		2	

6	Chuyên đề 6: Môn bóng bàn	2		2	
7	Chuyên đề 7: Môn thể dục thể thao khác	5		4	1
	Cộng	30	3	24	3

2. Nội dung chi tiết

BÀI MỞ ĐẦU

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

Chương I: GIÁO DỤC THỂ CHẤT CHUNG

Bài 1: THỂ DỤC CƠ BẢN

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 2: ĐIỀN KINH

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

Chương II: CHUYÊN ĐỀ THỂ DỤC THỂ THAO TỰ CHỌN

(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 một số động tác kỹ thuật 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 một số động tác kỹ thuật 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, chéo), 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 một số động tác kỹ thuật 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 một số động tác kỹ thuật 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

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 đá;
- Thực hiện đúng một số động tác kỹ thuật 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/ không 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 một số động tác kỹ thuật 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 lúp 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, tennis, 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 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 trung cấp 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. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập

Việc miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học được thực hiện theo Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH.

Người học là đối tượng tuyển sinh hệ tốt nghiệp trung học cơ sở bắt buộc học toàn bộ chương trình môn học này. Người học đã có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông, Hiệu trưởng nhà trường xem xét, quyết định cho người học được miễn học những nội dung đã được học ở chương trình trung học phổ thông.

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./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Giáo dục quốc phòng và an ninh

Mã môn học: MH 04

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 chuyên 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 chuyên 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

STT	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
	CỘNG	45	21	21	3

2. Nội dung chi tiết

Bài 1:

NHẬP MÔN GIÁO DỤC QUỐC PHÒNG VÀ AN NINH

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 THỂ LỰC THÙ ĐỊCH ĐỐI VỚI VIỆT NAM

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 thể 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 thể lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay.

2. Nội dung

2.1. Chiến lược “Diễn biến hoà bình”, bạo loạn lật đổ của các thể lực thù địch chống phá chủ nghĩa xã hội

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

2.1.2. Khái niệm bạo loạn lật đổ

2.2. Chiến lược “Diễn biến hoà bình”, bạo loạn lật đổ của các thể lực thù địch đối với Việt Nam

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

2.2.2. Bạo loạn lật đổ của các thể 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 hoà 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 hoà bình”, bạo loạn lật đổ ở Việt Nam hiện nay

2.4.1. Nâng cao nhận thức về âm mưu, thủ đoạn của các thể 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

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

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

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

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

Bài 7:

ĐỘI NGŨ ĐƠN VỊ

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

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

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

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;
- Kỹ thuật băng bó cấp cứu, chuyên thương;
- Súng tiểu liên AK, súng trường CKC;
- Các tư thế, động tác bắn súng AK, CKC;
- Phim ảnh về giáo dục quốc phòng và an ninh.

2.3. Mô hình vũ khí:

- Mô hình súng AK-47, CKC;
- Mô hình súng tiểu liên AK-47, CKC 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.

2.5. Thiết bị khác:

- Bao 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;
- + Giày 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 học sinh giáo dục quốc phòng và an ninh
- + Trang phục hè;
- + Mũ cứng;

- + Mũ mềm;
- + Giày 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.

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 Ủy 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, trung cấp 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, trung cấp 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, trung cấp, 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, BTM, năm 1997./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Tin học

Mã môn học: MH 05

Thời gian thực hiện: 30 giờ (lý thuyết: 15 giờ; thực hành, thảo luận, bài tập: 13 giờ; kiểm tra: 2 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 một số nội dung cơ bản về máy tính, 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 một số nội dung trong 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 được một số kiến thức về công nghệ thông tin cơ bản, 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, 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 một số nội dung trong 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

STT	Tên chương	Tổng số	Thời gian (giờ)		
			Lý thuyết	Thực hành, thảo luận	Kiểm tra

				luận	
1	Chương I. Hiểu biết về công nghệ thông tin cơ bản	5	3	2	
2	Chương II. Sử dụng máy tính cơ bản	3	1	2	
3	Chương III. Xử lý văn bản cơ bản	5	3	2	
4	Chương IV. Sử dụng bảng tính cơ bản	4	2	2	
5	Chương V. Sử dụng trình chiếu cơ bản	5	2	3	
6	Chương VI. Sử dụng Internet cơ bản	4	2	2	
7	Kiểm tra	2			2
	Tổng cộng	30	15	13	2

2. Nội dung chi tiết

Chương I. HIỂU BIẾT VỀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CƠ BẢN

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

Chương II. SỬ DỤNG MÁY TÍNH CƠ BẢN

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. Một số phần mềm tiện ích

2.3.1. Phần mềm nén, giải nén tập tin

2.3.2. Phần mềm diệt virus

2.4. Sử dụng tiếng Việt

2.4.1. Các bộ mã tiếng Việt

2.4.2. Cách thức nhập tiếng Việt

2.4.3. Chọn phần mềm nhập tiếng Việt

2.5. Sử dụng máy in

2.5.1. Lựa chọn máy in

2.5.2. In

Chương III. XỬ LÝ VĂN BẢN CƠ BẢN

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

Chương IV. SỬ DỤNG BẢNG TÍNH CƠ BẢN

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. Xóa dòng và cột

- 2.4.1.3. Hiệu chỉnh kích thước ô, 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**
 - 2.7.1. Trình bày trang tính để in
 - 2.7.2. Kiểm tra và in
 - 2.7.3. Phân phối trang tính

Chương V. SỬ DỤNG TRÌNH CHIẾU CƠ BẢN

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
- 2.2.2. 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

Chương VI. SỬ DỤNG INTERNET CƠ BẢN

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

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

V. Phương pháp đánh giá

Việc đánh giá kết quả học tập của người 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 trung cấp 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. Miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập

Việc miễn trừ, bảo lưu kết quả học tập môn học được thực hiện theo Thông tư số 09/2017/TT-BLĐTBXH. Ngoài ra, Hiệu trưởng quy định cụ thể và quyết định miễn trừ học tập môn học như sau:

- Miễn trừ học tập môn học đối với người học có:
 - + Chứng chỉ chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản hoặc Chứng chỉ chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin nâng cao theo quy định của Bộ Thông tin và Truyền thông;
 - + 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 cơ bản hoặc Chứng chỉ chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin nâng cao theo quy định của Bộ Thông tin và Truyền thông;
- Người học là đối tượng tuyển sinh hệ tốt nghiệp trung học cơ sở bắt buộc học toàn bộ chương trình môn học này. Người học đã có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông, Hiệu trưởng xem xét, quyết định cho người học được miễn học những nội dung đã được học ở chương trình trung học phổ thông.

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 Hiến, Giáo trình thực hành Microsoft Word, NXB Thanh Niên, 2016.
9. Phạm Phương Hoa, Phạm Quang Hiến, 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./.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Tiếng anh

Mã môn học: MH 06

Tên môn học: Tiếng Anh

Thời gian thực hiện: 60 giờ, (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 26 giờ; Kiểm tra: 4 giờ).

I. Vị trí, tính chất của môn học

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

2. Tính chất: Chương trình môn học Tiếng Anh này 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 trung cấp, người học đạt được trình độ năng lực Tiếng Anh Bậc 1 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 và quá khứ, phân loại danh từ, đại từ và tính từ; nhận biết được các từ vựng về giới thiệu bản thân và người khác, các hoạt động hàng ngày, sở thích, địa điểm, thực phẩm và đồ uống, các sự kiện đặc biệt và kỳ nghỉ.

2. Về kỹ năng

a) Kỹ năng nghe: Theo dõi và hiểu được lời nói khi được diễn đạt chậm, rõ ràng, có khoảng ngừng để kịp thu nhận các thông tin về các chủ đề liên quan đến thành viên gia đình, các hoạt động giải trí trong thời gian rảnh rỗi, vị trí đồ vật trong nhà, các loại thức ăn và đồ uống phổ biến, các hoạt động trong các dịp lễ hoặc sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày và các sở thích.

b) Kỹ năng nói: Đưa ra và hồi đáp các nhận định đơn giản liên quan đến các chủ đề rất quen thuộc như tự giới thiệu bản thân, gia đình, nghề nghiệp, trình bày sở thích, đặt câu hỏi về số lượng, trình bày về những ngày lễ hoặc sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày và các sở thích.

c) Kỹ năng đọc: Đọc hiểu các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các chủ đề thông qua các bài đọc có liên quan đến giới thiệu bạn bè, các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, nơi chốn, các món ăn và thức uống phổ biến, các ngày lễ đặc biệt và kỳ nghỉ, các hoạt động hàng ngày và các sở thích.

d) Kỹ năng viết: Viết được những cụm từ, câu ngắn về bản thân, gia đình, trường lớp, nơi làm việc, sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, mô tả nhà ở, thức ăn và đồ uống, 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

STT	Tên đơn vị bài học	Tổng số	Thời gian (giờ)		
			Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Gia đình và bạn bè (Family and friends)	5	3	2	
2	Bài 2: Thời gian rảnh rỗi (Leisure time)	5	3	2	
3	Bài 3: Địa điểm (Places)	5	3	2	
4	Bài 4: Các loại thực phẩm và đồ uống (Food and drink)	5	3	2	
5	Ôn tập và kiểm tra (Consolidation & test)	8	3	3	2
6	Bài 5: Các sự kiện đặc biệt (Special occasions)	6	3	3	
7	Bài 6: Kỳ nghỉ (Vacation)	6	3	3	
8	Bài 7: Các hoạt động hàng ngày (Activities)	6	3	3	
9	Bài 8: Sở thích (Hobbies and interests)	6	3	3	
10	Ôn tập và kiểm tra (Consolidation & test)	8	3	3	2
	Tổng cộng	60	30	26	4

2. Nội dung chi tiết như sau:

Bài 1. GIA ĐÌNH VÀ BẠN BÈ (FAMILY AND FRIENDS)

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. Thi 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 RẪNH RỖI (LEISURE TIME)

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 rảnh 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)

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 bằng 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)

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).

Bài 5. CÁC SỰ KIỆN ĐẶC BIỆT (SPECIAL OCCASIONS)

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. KỠ NGHỈ (VACATION)

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)

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 infinitive 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)

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).

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

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

1.2. Về kỹ năng:

- Kỹ năng nghe: Nghe và xác định thông tin về gia đình, bạn bè, các hoạt động hàng ngày và trong các sự kiện đặc biệt, vị trí và nơi chốn, và các sở thích theo yêu cầu.
- Kỹ năng nói: Tự giới thiệu về bản thân, gia đình, công việc, sở thích và các hoạt động hàng ngày và trong các sự kiện đặc biệt theo yêu cầu.
- 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.

1.3. 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 trung cấp 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 đơn vị giáo dục, 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 là một trong các môn học bắt buộc thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp. 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.

Người học là đối tượng tuyển sinh hệ tốt nghiệp trung học cơ sở bắt buộc học toàn bộ chương trình môn học này. Người học là đối tượng tuyển sinh hệ tốt nghiệp trung học phổ thông hoặc đã được cấp giấy chứng nhận hoàn thành chương trình trung học phổ thông hoặc đã thi đạt yêu cầu đủ khối lượng kiến thức văn hóa trung học phổ thông, Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào chương trình này và chương trình học trung học phổ thông mà người học đã hoàn thành để xem xét, quyết định

điều chỉnh chương trình môn học cho phù hợp, bảo đảm đạt được mục tiêu và chuẩn đầu ra của môn học.

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 1 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Có chứng chỉ Tiếng Anh tương đương cấp độ A1 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, thảo luận theo hướng dẫn của giáo viên và làm bài tập về nhà.

- Khuyến khích việc tổ chức dạy và học trực tuyến môn học, kết hợp với các phần mềm tự học trực tuyến nhằm nâng cao chất lượng dạy và học.

- Bên cạnh việc học 90 giờ trên lớp, giáo viên nên xây dựng nội dung và mục tiêu tự học thêm 110 giờ cho người học thông qua hệ thống bài tập bổ sung, phần mềm hoặc ứng dụng tiếng Anh hỗ trợ tự học, tài liệu tham khảo khác nhằm giúp người học đạt năng lực A1 theo quy định sau khi tốt nghiệp trình độ trung cấp.

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 dùng 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 trung cấp.

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 trung cấp 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.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: KINH TẾ VI MÔ

Mã môn học: MD07

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 30 giờ; bài tập 28 giờ; Kiểm tra: 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

- Vị trí:

Môn học kinh tế vi mô thuộc nhóm các môn học cơ sở ngành.

- Tính chất:

Môn học kinh tế vi mô là môn học bắt buộc, cung cấp những kiến thức cơ bản, nền tảng về kinh tế học làm cơ sở cho sinh viên học tốt các môn chuyên môn của nghề.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức:

- + Trình bày được những kiến thức cơ bản của nội dung kinh tế học vi mô;
- + Phân tích được tính quy luật và xu hướng vận động của quan hệ cung - cầu;
- + Phân tích các vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp như sản xuất, chi phí, lợi nhuận;
- + Phân tích các tiêu thức phân loại thị trường; thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền.

- Về kỹ năng:

- + Nhận diện các vấn đề kinh tế cơ bản và lý thuyết lựa chọn kinh tế.
- + Tính toán được lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận trong doanh nghiệp.
- + Phân tích được các loại thị trường.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.
- Tuân thủ những yêu cầu về phẩm chất của nghề là trung thực, chính xác, khoa học.

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	Bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về kinh tế học vi mô	4	3	1	
	1. Đối tượng, nội dung và phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô		1		
	2. Các vấn đề kinh tế cơ bản		1		
	3. Lý thuyết lựa chọn kinh tế		1	1	
2	Chương 2: Cung cầu	24	11	12	1
	1. Cầu		4	4	
	2. Cung		4	4	
	3. Cân bằng cung - cầu		3	4	
	*Kiểm tra chương 1,2				1
3	Chương 3: Lý thuyết về hành vi của người sản xuất	12	7	5	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Bài tập	Kiểm tra
	1. Lý thuyết sản xuất		2		
	2. Lý thuyết về lợi nhuận		5	5	
	Chương 4: Cạnh tranh và độc quyền	20	9	10	1
4	1. Các loại thị trường		3		
	2. Cạnh tranh hoàn hảo		3	5	
	3. Độc quyền		3	5	
	* Kiểm tra				1
	Cộng	60	30	28	2

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về kinh tế học vi mô

Thời gian: 4 giờ

1. Mục tiêu :

- Trình bày được khái niệm, nội dung và phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô;
- Trình bày những vấn đề cơ bản của lý thuyết lựa chọn;
- Phân tích được bản chất và phương pháp lựa chọn kinh tế tối ưu;
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

2.1. Đối tượng, nội dung và phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô

2.1.1. Kinh tế học và các bộ phận của kinh tế học

2.1.2. Đối tượng và nội dung cơ bản của kinh tế học vi mô

2.1.3. Phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô

2.2. Các vấn đề kinh tế cơ bản

2.2.1. Ba vấn đề kinh tế cơ bản

2.2.2. Các mô hình kinh tế để giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản

2.3. Lý thuyết lựa chọn kinh tế

2.3.1. Quy luật khan hiếm

2.3.2. Chi phí cơ hội

2.3.3. Quy luật chi phí cơ hội tăng dần

2.3.4. Đường giới hạn khả năng sản xuất

Chương 2: Cung cầu

Thời gian: 24 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm cung cầu, luật cầu và luật cung.
- Phân tích được các yếu tố xác định cung cầu.
- Phân tích được sự vận động dọc theo đường cầu, đường cung và sự dịch chuyển của đường cầu, đường cung.
- Phân tích được trạng thái cân bằng cung cầu và sự dịch thay đổi của trạng thái cân bằng
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Cầu
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Luật cầu
 - 2.1.3. Các yếu tố xác định cầu và hàm số của cầu
 - 2.1.4. Sự vận động dọc theo đường cầu và sự dịch chuyển của đường cầu
- 2.2. Cung
 - 2.2.1. Khái niệm
 - 2.2.2. Biểu cung và đường cung
 - 2.2.3. Luật cung
 - 2.2.4. Các yếu tố xác định cung và hàm số của cung
 - 2.2.5. Sự vận động dọc theo đường cung và sự dịch chuyển của đường cung
- 2.3. Cân bằng cung - cầu
 - 2.3.1. Trạng thái cân bằng cung - cầu
 - 2.3.2. Trạng thái dư thừa và thiếu hụt của thị trường
 - 2.3.3. Sự thay đổi của trạng thái cân bằng
 - 2.3.4. Kiểm soát giá

*** Kiểm tra chương 1,2**

Thời gian: 1

giờ

Chương 3: Lý thuyết về hành vi của người sản xuất

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được lý thuyết công nghệ và hàm sản xuất.
- Phân tích được sản xuất với một đầu vào biến đổi, sản xuất với hai đầu vào biến đổi.
- Trình bày được lý thuyết về lợi nhuận.
- Phân tích được tối đa hoá lợi nhuận trong sản xuất;
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Lý thuyết sản xuất
 - 2.1.1. Công nghệ và hàm sản xuất
 - 2.1.2. Sản xuất với một đầu vào biến đổi
 - 2.1.3. Sản xuất với hai đầu vào biến đổi
- 2.2. Lý thuyết về lợi nhuận
 - 2.2.1. Lợi nhuận
 - 2.2.2. Tối đa hoá lợi nhuận

Chương 4: Cạnh tranh và độc quyền

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, các tiêu thức phân loại thị trường;
- Phân tích được đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo;
- Phân tích đặc điểm của thị trường độc quyền ;
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Các loại thị trường
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Các tiêu thức phân loại thị trường

- 2.2. Cạnh tranh hoàn hảo
- 2.2.1. Đặc điểm của cạnh tranh hoàn hảo
- 2.2.2. Sản lượng và lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo
- 2.2.3. Điểm hòa vốn và điểm đóng cửa sản xuất
- 2.2.4. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp và thị trường cạnh tranh hoàn hảo
- 2.3. Độc quyền
- 2.3.1. Đặc điểm của thị trường độc quyền
- 2.3.2. Nguyên nhân dẫn đến độc quyền
- 2.3.3. Sản lượng, lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền

*** Kiểm tra chương 3,4**

Thời gian: 1 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

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

- Ngân hàng câu hỏi trắc nghiệm môn kinh tế vi mô
- Bài tập thực hành

4. **Các điều kiện khác:**

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

V. Phương pháp và nội dung đánh giá

1. Nội dung

- Kiến thức:
 - + Trình bày được những kiến thức cơ bản của nội dung kinh tế học vi mô;
 - + Phân tích được tính quy luật và xu hướng vận động của quan hệ cung - cầu;
 - + Phân tích các vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp như sản xuất, chi phí, lợi nhuận;
 - + Phân tích các tiêu thức phân loại thị trường; thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền.
- Kỹ năng:
 - + Nhận diện các vấn đề kinh tế cơ bản và lý thuyết lựa chọn kinh tế.
 - + Tính toán được lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận trong doanh nghiệp.
 - + Phân tích được các loại thị trường.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.
 - Tuân thủ những yêu cầu về phẩm chất của nghề kế toán là trung thực, chính xác, khoa học.

2. Phương pháp đánh giá

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:
 - + Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học
 - + Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.
 - + Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.
- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ trung cấp. Tổng thời gian thực hiện giảng dạy là 75 giờ.

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

- Đối với giáo viên, giảng viên: 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: Chuẩn bị đầy đủ bài tập, đọc trước bài học ở nhà theo sự hướng dẫn của giáo viên

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Cung cầu, Cân bằng cung - cầu
- Tối đa hoá lợi nhuận
- Cạnh tranh và độc quyền

4. Tài liệu tham khảo:

- [1]; Bộ giáo dục và đào tạo (2012), *Kinh tế vi mô*, NXB Giáo dục
- [2]; Học viện Tài chính (2012), *Kinh tế vi mô*, Nhà xuất bản Tài chính
- [3]; PGS.TS Đinh Phi Hồ (2012); *Nguyên lý kinh tế vi mô*, NXB Thống kê
- [4]; PGS.TS Phạm Văn Minh (2012); *Kinh tế vi mô*, NXB Giáo dục

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CĂN BẢN

Mã môn học: MD08

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ ; Kiểm tra: 3 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- **Vị trí:** được thiết kế sau khi người học học các môn đại cương và trước các môn đào tạo chuyên ngành

- **Tính chất:** là môn học cơ sở ngành bắt buộc trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

II. Mục tiêu môn học:

- **Về kiến thức:** Cung cấp cho người học những nội dung cơ bản về thương mại điện tử, bao gồm: các hình thức marketing trong thương mại điện tử; mô hình thương mại điện tử; các phương thức thanh toán; an toàn trong thương mại điện tử

- **Về kỹ năng:**

+ Phân tích được các thành phần của thương mại điện tử

+ Mua bán và thanh toán được thông qua mạng Internet một cách an toàn;

- **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và biết kết hợp nhóm.

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	thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1. Tổng quan về thương mại điện tử 1. Tổng quan về thương mại điện tử 2. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử 3. Các lĩnh vực ứng dụng thương mại điện tử 4. Điều kiện phát triển thương mại điện tử 5. Thảo luận	12	5 1 1 2 1	7 7	
2	Chương 2. Mô hình kinh doanh thương mại điện tử 1. Khái niệm, các nhân tố cơ bản của mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử 2. Các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử 3. Thảo luận 4. Kiểm tra chương 1+2	15	8 3 5	6 6	1 1
3	Chương 3. Marketing trong thương mại điện tử 1. Giới thiệu chung về Marketing điện tử	10	5 1	5	

	2. Nghiên cứu về thị trường trong thương mại điện tử 3. Chiến lược Marketing điện tử 4. Thảo luận		2 2	5	
4	Chương 4. Thanh toán trong thương mại điện tử 1. Tổng quan về thanh toán điện tử 2. Các phương tiện thanh toán điện tử 3. Thảo luận 4. Kiểm tra chương 3+4	15	8 2 6	6 6	1 1
5	Chương 5. An toàn trong thương mại điện tử 1. Khái quát về an toàn trong thương mại điện tử 2. Các nguy cơ và hình thức đe dọa an toàn trong thương mại điện tử 3. Quản trị an toàn thương mại 4. Một số giải pháp về công nghệ đảm bảo an toàn thương mại điện tử 5. Thảo luận 6. Kiểm tra chương 5	8	4 1 1 1 1	3 3	1 1
	Cộng	60	30	27	3

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1. Tổng quan về thương mại điện tử

Thời gian : 12giờ

1. Mục tiêu :

- Hiểu được khái niệm và các đặc điểm cơ bản của thương mại điện tử
- Nhận biết được các lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử
- Nắm bắt được các lĩnh vực ứng dụng thương mại điện tử hiện nay

2. Nội dung:

2.1. Tổng quan về thương mại điện tử

2.1.1. Khái niệm thương mại điện tử

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của thương mại điện tử

2.1.3. Đặc điểm của thương mại điện tử

2.1.4. Phân loại thương mại điện tử

2.2. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử

2.2.1. Lợi ích của thương mại điện tử

2.2.2. Hạn chế của thương mại điện tử

2.3. Các lĩnh vực ứng dụng thương mại điện tử

2.3.1. Thương mại hàng hóa, dịch vụ

2.3.2. Dịch vụ du lịch, khách sạn trực tuyến

2.3.3. Thị trường lao động trực tuyến

2.3.4. Thị trường bất động sản

2.3.5. Tài chính, ngân hàng

2.3.6. Dịch vụ vận tải

2.3.7. Xuất bản điện tử

2.3.8. Đào tạo trực tuyến

- 2.3.9. Chính phủ điện tử
- 2.3.10. Các lĩnh vực khác
- 2.4. Điều kiện phát triển thương mại điện tử
- 2.4.1. Cơ sở pháp lý
- 2.4.2. Hạ tầng công nghệ thông tin
- 2.4.3. Hệ thống bảo mật trong thương mại điện tử
- 2.4.4. Hệ thống thanh toán điện tử
- 2.5. Thực hành
- 2.5.1. Tìm hiểu tình hình ứng dụng thương mại điện tử trên thế giới và Việt Nam.
- 2.5.2. So sánh thương mại điện tử và thương mại truyền thống
- 2.5.3. Phân tích tình hình ứng dụng thương mại điện tử vào các lĩnh vực.

Chương 2: Mô hình kinh doanh thương mại điện tử Thời gian : 15 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Hiểu được khái niệm về mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - Nắm bắt được các nhân tố cơ bản của mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - Nhận diện được các mô hình kinh doanh chủ yếu.
- 2. Nội dung
 - 2.1. Khái niệm, các nhân tố cơ bản của mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - 2.1.1. Khái niệm mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - 2.1.2. Các nhân tố cơ bản của mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - 2.2. Các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
 - 2.2.1. Mô hình kinh doanh chủ yếu trong thương mại điện tử B2C
 - 2.2.2. Mô hình kinh doanh chủ yếu trong thương mại điện tử B2B
 - 2.2.3. Các mô hình kinh doanh khác
 - 2.3. Thực hành
 - 2.3.1. Phân tích các mô hình doanh thu cơ bản trong thương mại điện tử B2C
 - 2.3.2. Tìm hiểu về mô hình cổng thông tin.
 - 2.3.3. Phân tích các mô hình đầu giá hiện có trên mạng Internet

Chương 3: Marketing trong thương mại điện tử Thời gian : 10 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Hiểu được khái niệm cơ bản về Marketing điện tử, thị trường, hành vi khách hàng trong thương mại điện tử;
 - Hiểu được cách thức phân đoạn thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu;
 - Trình bày được các chiến lược Marketing điện tử.
- 2. Nội dung
 - 2.1. Giới thiệu chung về Marketing điện tử
 - 2.1.1. Khái niệm Marketing điện tử
 - 2.1.2. Lợi ích của Marketing điện tử
 - 2.1.3. Các hình thức Marketing điện tử
 - 2.2. Nghiên cứu về thị trường trong thương mại điện tử
 - 2.2.1. Khái niệm về thị trường trong thương mại điện tử
 - 2.2.2. Hành vi khách hàng trong thương mại điện tử
 - 2.2.3. Phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu
 - 2.2.4. Nghiên cứu thị trường trực tuyến
 - 2.3. Chiến lược Marketing điện tử
 - 2.3.1. Chiến lược sản phẩm

- 2.3.2. Chiến lược giá
- 2.3.3. Chiến lược phân phối
- 2.3.4. Chiến lược xúc tiến
- 2.4. Thực hành
 - 2.4.1. Nhận biết các nhóm khách hàng trong thương mại điện tử.
 - 2.4.2. Xác định chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối cho một tình huống cụ thể.
 - 2.4.3. Tìm hiểu và đánh giá về các phương thức quảng cáo trực tuyến; áp dụng cho một doanh nghiệp cụ thể.

Chương 4: Thanh toán trong thương mại điện tử

Thời gian : 15giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Trình bày được khái niệm, lợi ích của thanh toán điện tử
 - Nắm bắt được các phương thức thanh toán điện tử
- 2. Nội dung
 - 2.1. Tổng quan về thanh toán điện tử
 - 2.1.1. Khái niệm thanh toán điện tử
 - 2.1.2. Lợi ích của thanh toán điện tử
 - 2.1.3. Yêu cầu của thanh toán điện tử
 - 2.2. Các phương thức thanh toán điện tử
 - 2.2.1. Thẻ thanh toán
 - 2.2.2. Séc điện tử
 - 2.2.3. Hối phiếu điện tử
 - 2.2.4. Ví tiền số hóa
 - 2.2.5. Tiền điện tử
 - 2.3. Thực hành
 - 2.3.1. Thực trạng ứng dụng các phương tiện thanh toán ở Việt Nam.
 - 2.3.2. Tìm hiểu về một mạng thanh toán tiền điện tử ở Việt nam và trên thế giới.

Chương 5: An toàn trong thương mại điện tử

Thời gian : 08giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Nắm bắt được các nguy cơ và hình thức đe dọa an toàn trong thương mại điện tử;
 - Hiểu được các bước quản trị an toàn thương mại điện tử.
- 2. Nội dung
 - 2.1. Khái quát về an toàn trong thương mại điện tử
 - 2.1.1. Khái niệm an toàn thương mại điện tử
 - 2.1.2. Nội dung căn bản của an toàn thương mại điện tử
 - 2.2. Các nguy cơ và hình thức đe dọa an toàn thương mại điện tử
 - 2.2.1. Tấn công kỹ thuật
 - 2.2.2 Tấn công phi kỹ thuật
 - 2.3. Quản trị an toàn thương mại
 - 2.3.1 Các lỗi thường mắc phải trong quản trị an toàn thương mại điện tử
 - 2.3.2. Các bước quản trị an toàn thương mại điện tử
 - 2.4. Một số giải pháp về công nghệ đảm bảo an toàn trong thương mại điện tử
 - 2.4.1. An toàn truyền thông thương mại điện tử
 - 2.4.2. An toàn mạng thương mại điện tử
 - 2.4.3. Bảo vệ các hệ thống của khách hàng và máy phục vụ
 - 2.5. Thực hành

2.5.1. Tìm hiểu về các nguy cơ mất an toàn trong giao dịch thương mại điện tử hiện nay.

2.5.2. Cách thức để bảo vệ an toàn cho các website thương mại điện tử.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng : Phòng học lý thuyết
2. Trang thiết bị máy móc: Projector, tăng âm, loa, VCD
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Bảng, phấn, tài liệu phát tay và các giáo cụ trực quan khác
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:
 - Kiến thức:
 - + Hiểu được khái niệm, đặc điểm, phân loại thương mại điện tử; lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử;
 - + Hiểu được chiến lược marketing mix trong thương mại điện tử; các phương thức quảng cáo trực tuyến; các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử đặc biệt mô hình B2C và B2B; các phương thức thanh toán điện tử.
 - Kỹ năng:
 - + Thực hiện một số kỹ năng quảng cáo như email, điện thoại, tạo nội dung quảng cáo...;
 - + Thực hiện được quy trình mua các mặt hàng trên mạng Internet;
 - + Bán được hàng trên mạng Internet theo một số phương pháp đơn giản như các mạng xã hội; qua email; qua website.
 - Năng lực tự chủ và trách nhiệm
 - + Chủ động nghiên cứu kiến thức của môn học
 - + Tự thực hiện các yêu cầu của môn học
 - + Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.
2. Phương pháp:
 - Kiểm tra định kỳ
 - + Kiểm tra định kỳ được thực hiện theo kế hoạch được quy định trong chương trình môn học
 - + Kiểm tra định kỳ lý thuyết được thực hiện theo hình thức viết trong thời gian 45 phút
 - + Kiểm tra định kỳ thực hành được thực hiện theo hình thức thực hành một bài tập kỹ năng trong thời gian 45 phút.
 - Kiểm tra kết thúc môn học: Kiểm tra kết thúc môn học được thực hiện theo một hoặc kết hợp hai hình thức trong các hình thức sau:
 - + Hình thức kiểm tra vấn đáp có thời gian cho 1 thí sinh là 40 phút chuẩn bị và 20 phút trả lời.
 - + Hình thức kiểm tra viết trong thời gian từ 60 - 120 phút.
 - Kiểm tra định kì: 1 bài kiểm tra viết, thời gian 45 phút/1 bài.
 - Thi kết thúc mô đun, môn học (hình thức thi: viết; thời gian 90 phút).
 - Thang điểm 10

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Môn Thương mại điện tử căn bản là môn học cơ sở ngành được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
 - Đối với giáo viên: Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học ; Đã từng đi học tập thực tế tại các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:
 - + Thuyết trình, giảng giải, phát vấn
 - + Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành
 - + Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận
 - Đối với người học: thuyết trình, giảng giải, phát vấn; Nêu vấn đề, giao nhiệm vụ làm việc nhóm; Thảo luận nhóm để người học tự rút ra kết luận
3. Những trọng tâm cần chú ý:
 - Đối với giáo viên: khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.
 - Đối với người học: lắng nghe và quan sát giáo viên.
4. Tài liệu tham khảo:
 - TS. Trần Văn Hòe, Giáo trình Thương mại điện tử căn bản, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, năm 2015.
 - ThS. Nguyễn Văn Thoan, Giáo trình thương mại điện tử, Trường Đại học Ngoại thương, năm 2015.
 - TS. Phạm Thu Hương, ThS. Nguyễn Văn Thoan, Ứng dụng Marketing điện tử trong kinh doanh, NXB Khoa học và kỹ thuật, 2009
 - Một số website trong và ngoài nước:
 - <http://amazon.com>
 - <http://chodientu.vn>
 - <http://ebay.com>
5. Ghi chú và giải thích

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: MARKETING CĂN BẢN

Mã môn học: MH09

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ (Lý thuyết 43 giờ, Kiểm tra: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- **Vị trí:**

Môn học Marketing thuộc nhóm môn học cơ sở ngành

- **Tính chất:**

Môn học Marketing cung cấp những kiến thức cơ bản, nền tảng về marketing làm cơ sở cho sinh viên học tốt các môn chuyên môn của nghề.

II. Mục tiêu môn học:

- **Về kiến thức:** Trình bày được các kiến thức cơ bản về hành vi mua hàng , các chính sách về sản phẩm, chính sách về giá, chính sách phân phối trong marketing.

- **Về kỹ năng:** Phân tích được các hành vi của khách hàng, chính sách về sản phẩm, về giá, các chính sách về phân phối trong marketing.

- **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập, tuân thủ những yêu cầu về phẩm chất trong lĩnh vực marketing.

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	Bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Hành vi mua của khách hàng	9	9		
	1. Khái quát về thị trường người tiêu dùng	1	1		
	2. Mô hình hành vi mua hàng của người tiêu dùng	2	2		
	3. Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến hành vi mua của người tiêu dùng	2	2		
	4. Quá trình thông qua quyết định mua	4	4		
2	Chương 2: Chính sách sản phẩm	11	11		
	1. Sản phẩm theo quan điểm marketing	3	3		
	2. Chu kỳ sống của sản phẩm	4	4		
	3. Chiến lược sản phẩm.	4	4		
	* Kiểm tra chương 1,2	1			1
3	Chương 3: Chính sách giá	11	11		
	1. Những vấn đề chung về giá.	1	1		
	2. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá.	3	3		
	3. Quy trình định giá	3	3		
	4. Các kiểu chiến lược định giá trong kinh doanh.	4	4		
4	Chương 4: Chính sách phân phối	12	12		
	1. Kênh phân phối và tầm quan trọng của kênh	1	1		

Số TT	Tên chương mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Bài tập	Kiểm tra
	phân phối				
	2. Cấu trúc và tổ chức kênh phân phối.	3	3		
	3. Những quyết định về vấn đề lưu thông hàng hóa	3	3		
	4. Marketing của các doanh nghiệp bán buôn và bán lẻ.	5	5		
	* Kiểm tra chương 3,4	1			1
	Cộng	45	43		2

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Hành vi mua của khách hàng

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái quát về thị trường người tiêu dùng
- Phân tích được đặc trưng của thị trường, mô hình, nhân tố ảnh hưởng và quá trình thông qua quyết định hành vi mua hàng của người tiêu dùng
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương

- 2.1. Khái quát về thị trường người tiêu dùng
 - 2.1.1. Khái niệm về thị trường người tiêu dùng
 - 2.1.2. Đặc trưng của thị trường người tiêu dùng
- 2.2. Mô hình hành vi mua hàng của người tiêu dùng
- 2.3. Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến hành vi mua của người tiêu dùng
 - 2.3.1. Những yếu tố thuộc về văn hóa
 - 2.3.2. Những yếu tố mang tính chất xã hội
 - 2.3.3. Các yếu tố thuộc về bản thân
 - 2.3.4. Các yếu tố thuộc về tâm lý
- 2.4. Quá trình thông qua quyết định mua

Chương 2: Chính sách sản phẩm

Thời gian: 11 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các chính sách sản phẩm trong marketing
- Phân tích được các loại sản phẩm, chu kỳ sống, các giai đoạn trong chu kỳ sống của sản phẩm, các yếu tố quyết định liên quan đến sản phẩm và sản phẩm mới.
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương

- 2.1. Sản phẩm theo quan điểm marketing
 - 2.1.1. Khái niệm sản phẩm
 - 2.1.2. Các cấp độ cấu thành đơn vị sản phẩm
 - 2.1.3. Phân loại sản phẩm
- 2.2. Chu kỳ sống của sản phẩm
 - 2.2.1. Khái niệm
 - 2.2.2. Các giai đoạn trong chu kỳ sống của sản phẩm

2.3. Chiến lược sản phẩm.

2.3.1. Nội dung chính sách sản phẩm

2.3.2. Các yếu tố quyết định liên quan đến sản phẩm

2.3.3. Nghiên cứu sản phẩm mới

* Kiểm tra chương 1,2

Thời gian: 1 giờ

Chương 3: Chính sách giá

Thời gian: 11 giờ

- Trình bày các chính sách về giá trong marketing.
- Phân tích các chiến lược về giá, các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá, và quy trình định giá.
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương

2.1. Những vấn đề chung về giá.

2.1.1 Khái niệm và vai trò của giá cả trong marketing hỗn hợp

2.1.2. Chiến lược giá

2.1.3. Yêu cầu của việc định giá

2.1.4. Mục tiêu của chính sách giá

2.2. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá.

2.2.1. Nhân tố bên trong doanh nghiệp

2.2.2. Những nhân tố bên ngoài

2.3. Quy trình định giá

2.3.1. Các bước xác định giá ban đầu

2.3.2. Xác định mục tiêu định giá

2.3.3. Xác định cầu của thị trường mục tiêu

2.3.4. Xác định chi phí cho một đơn vị sản phẩm

2.3.5. Xác định chi phí, giá cả và sản phẩm cạnh tranh

2.3.6. Chọn phương pháp định giá

2.3.7. Chọn mức giá cuối cùng

2.4. Các kiểu chiến lược định giá trong kinh doanh.

2.4.1. Các chiến lược định giá sản phẩm mới

2.4.2. Các chiến lược định giá phức hợp sản phẩm

2.4.3. Chiến lược điều khiển giá cả

2.4.4. Chiến lược thay đổi giá

Chương 4: Chính sách phân phối

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày các chính sách phân phối trong marketing.
- Phân tích vai trò, chức năng, phương thức, tổ chức hoạt động, và các quyết định về lưu thông hàng hóa của kênh phân phối
- Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

2. Nội dung chương

2.1. Kênh phân phối và tầm quan trọng của kênh phân phối

2.1.1. Định nghĩa kênh phân phối

2.1.2. Vai trò của phân phối

2.1.3. Chức năng của phân phối

2.2. Cấu trúc và tổ chức kênh phân phối.

2.2.1. Kênh phân phối đối với sản phẩm cho tiêu dùng cá nhân

2.2.2. Kênh phân phối sản phẩm cho khách hàng công nghiệp

- 2.2.3. Đối với các nhà cung cấp dịch vụ
- 2.2.4. Các phương thức phân phối
- 2.2.5. Tổ chức hoạt động của kênh phân phối
- 2.3. Những quyết định về vấn đề lưu thông hàng hóa
- 2.3.1. Căn cứ để lựa chọn kênh phân phối
- 2.3.2. Quản trị kênh phân phối
- 2.4. Marketing của các doanh nghiệp bán buôn và bán lẻ.
- 2.4.1. Marketing của các tổ chức bán lẻ
- 2.4.2. Marketing của các tổ chức bán buôn

*** Kiểm tra chương 3,4**

Thời gian: 1 giờ

V. Điều kiện thực hiện môn học:

- 1. Phòng học chuyên môn hóa, nhà xưởng:** Phòng học lý thuyết
- 2. Trang thiết bị máy móc:** Máy tính, máy chiếu projecto
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu**
 - Ngân hàng câu hỏi môn marketing;
 - Bài tập thực hành.
- 4. Các điều kiện khác:**
 - Đề cương bài giảng, giáo án, giáo trình, tài liệu tham khảo

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

Trình bày được các kiến thức cơ bản về hành vi mua hàng, các chính sách về sản phẩm, chính sách về giá, chính sách phân phối trong marketing.
- Về kỹ năng:

Phân tích được các hành vi của khách hàng, chính sách về sản phẩm, về giá, các chính sách về phân phối trong marketing.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập, tuân thủ những yêu cầu về phẩm chất trong lĩnh vực marketing.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:
 - + Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học
 - + Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.
 - + Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.
- Phương thức đánh giá.
 - + Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.
 - + Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ Trung cấp. Tổng thời gian thực hiện môn học là 45 giờ.

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

- Đối với giáo viên, giảng viên: 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: Dựa vào đề cương bài giảng, tài liệu học tập người học cần phải nghiên cứu và vận dụng lý thuyết đã học chủ động làm các bài tập được giao.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Chiến lược sản phẩm
- Định giá sản phẩm
- Tổ chức kênh phân phối

4. Tài liệu tham khảo:

[1]; GS.TS. Trần Minh Đạo (2013), *Marketing căn bản* NXB Đại học Kinh tế quốc dân

[2]; Nguyễn Văn Hùng (2009), *Marketing căn bản*, NXB Kinh tế TP Hồ Chí Minh

[3]; Trường Đình Chiến (2012), *Quản trị Marketing*, NXB Đại học kinh tế quốc dân

[4]; Tạp chí kế toán, tạp chí kinh tế và các báo, tạp chí có liên quan.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: MẠNG MÁY TÍNH

Mã môn học: MH10

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ; (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 3 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Mạng máy tính là môn học cần thiết thuộc nhóm các môn học đào tạo ngành Thương mại điện tử.

- Tính chất: Môn Mạng máy tính có nội dung được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực thương mại, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nghề và phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn mới.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức: Người học có được các kiến thức cơ bản về mạng máy tính và truyền thông; vai trò, chức năng của một số thiết bị liên kết mạng; cấu trúc địa chỉ IP; nguyên lý thiết lập và vận hành mạng máy tính.

- Về kỹ năng: Thiết lập được địa chỉ IP trong mạng LAN, kết nối internet, mạng LAN; chia sẻ tài liệu và dùng chung thiết bị ngoại vi trong mạng LAN (như máy in, Loa).

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc .

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: Giới thiệu mạng máy tính và kiến trúc phân tầng 1. Giới thiệu về mạng máy tính 1.1. Khái niệm mạng máy tính 1.2. Phân loại mạng máy tính 2. Kiến trúc phân tầng trong mạng máy tính 2.1. Phân tầng theo mô hình OSI 2.2. TCP/IP	12	9	2	1
2	Chương 2: Một số thiết bị liên kết mạng 1. Router 1.1 Khái niệm 1.2. Vai trò, hoạt động 2. Switch 2.1. Khái niệm 2.2. Vai trò, hoạt động 3. Modem 3.1. Khái niệm	18	10	7	1

	3.2. Vai trò , hoạt động				
3	Chương 3: Một số mạng thông dụng 1. Mạng cục bộ LAN (local Area Network) 1.1. Khái niệm 1.2. Các thành phần của mạng 1.3. Kiến trúc mạng 1.4. Phương pháp thiết lập mạng 1.4.1. Giao thức IP 1.4.2. Chia mạng con 1.4.3. Chia sẻ (Share) tài liệu qua mạng LAN 1.4.4. Sử dụng chung máy in và loa trong mạng LAN. 2. Mạng toàn cầu Internet 2.1. Khái niệm 2.2. Giao thức TCP/IP 2.3. Phương pháp thiết lập mạng 2.4. An toàn và an ninh mạng.	30	11	18	1
	Cộng	60	30	27	3

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Giới thiệu mạng máy tính và kiến trúc phân tầng *Thời gian: 12 giờ*

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản về mạng máy tính và kiến trúc phân tầng.

2. Nội dung:

2.1. Giới thiệu về mạng máy tính

2.1.1. Khái niệm mạng máy tính

2.1.2. Phân loại mạng máy tính

2.2. Kiến trúc phân tầng trong mạng máy tính

2.2.1. Phân tầng theo mô hình OSI

2.2.2. TCP/IP.

Chương 2: Một số thiết bị liên kết mạng *Thời gian: 18 giờ*

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản về liên kết mạng

2. Nội dung:

2.1. Router

2.1.1 Khái niệm

2.1.2. vai trò, hoạt động

2.2. Switch

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. vai trò, hoạt động

2.3. Modem

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Vai trò , hoạt động.

Chương 3: Một số mạng thông dụng

Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản để người học thiết lập một số mạng thông dụng.

2. Nội dung:

2.1. Mạng cục bộ LAN (Local Area Network)

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Các thành phần của mạng

2.1.3. Kiến trúc mạng

2.1.4. Phương pháp thiết lập mạng

2.1.4.1. Giao thức IP

2.1.4.2. Chia mạng con

2.1.4.3. Chia sẻ (Share) tài liệu qua mạng LAN

2.1.4.4. Sử dụng chung máy in và loa trong mạng LAN.

2.2. Mạng toàn cầu Internet

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Giao thức TCP/IP

2.2.3. Phương pháp thiết lập mạng

2.2.4. An toàn và an ninh trên mạng.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng máy tính

2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: tài liệu phục vụ cho môn học, hạt mạng, switch.

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

+ Hiểu được những kiến thức cơ bản về cấu trúc hệ thống máy tính

+ Có các kiến thức cơ bản về tính năng, phương thức hoạt động của hệ điều hành và các thiết bị ngoại vi.

+ Hiểu được các kiến thức về mạng và ứng dụng mạng máy tính

- Kỹ năng:

+ Sử dụng máy tính và mạng máy tính

+ Chia sẻ tài liệu và thiết bị ngoại vi trên mạng

+ Thiết lập địa chỉ IP cho mạng máy tính

+ Kết nối Internet, chia mạng con

- Năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:

+ Chủ động nghiên cứu kiến thức của môn học

+ Tự thực hiện các yêu cầu của môn học

+ Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.
- + Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.
- Phương thức đánh giá.
- + Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.
- + Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Môn mạng máy tính là môn học cần thiết được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
 - Đối với giáo viên: Giáo viên dạy môn Mạng máy tính có thể là giáo viên chuyên trách hoặc giáo viên kiêm nhiệm huy động từ lực lượng giáo viên tin học trong nhà trường; Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:
 - + Thuyết trình, giảng giải, phát vấn
 - + Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành
 - + Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận.
 - Đối với người học: Người học tham gia đầy đủ các buổi học, lắng nghe bài giảng, chủ động nghiên cứu tài liệu, theo dõi và thực hiện mọi thao tác do giáo viên hướng dẫn trong giờ thực hành tại phòng máy tính; Người học nắm bắt các kiến thức giáo viên đã giới thiệu và từ đó tự thực hiện được các bài tập thực hành do giáo viên giao cho.
3. Những trọng tâm cần chú ý:
 - Đối với giáo viên: khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.
 - Đối với người học: lắng nghe và quan sát giáo viên.
4. Tài liệu tham khảo:
 - [1] Nguyễn Kiều Duyên , Mạng máy tính, Nhà xuất bản Thanh niên, năm 2010.
 - [2] Nguyễn Quốc Cường, Hoàng Đức hải, InternetWorking với TCP/IP, Nhà xuất bản Giáo dục, năm 2010.
 - [3] ThS. Huỳnh Nguyên Chính, Giáo trình mạng máy tính nâng cao, Nhà xuất bản Đại học quốc gia Tp. HCM, năm 2013.
 - [4] Nguyễn Thúc Hải, Mạng máy tính và các hệ thống mở, Nhà xuất bản giáo dục, năm 1999.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: PHÁP LUẬT THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Mã môn học: MD09

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thảo luận, bài tập: 28 giờ; kiểm tra: 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất môn học

- Vị trí: Môn học được bố trí trong giai đoạn người học học xong các môn học đại cương và trước các môn học, mô đun đào tạo chuyên môn nghề.

- Tính chất: Là môn học cơ sở nghề bắt buộc.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức:

+ Khái quát chung về thương mại điện tử; sự phát triển của thương mại điện tử trên thế giới và thương mại điện tử ở Việt Nam

+ Khái niệm, hình thức, giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu, trình tự gửi, nhận thông điệp dữ liệu;

+ Khái niệm chữ ký điện tử, điều kiện đảm bảo an toàn, nguyên tắc sử dụng cũng như giá trị pháp lý của chữ ký điện tử;

+ Khái niệm, đặc điểm và điều kiện có hiệu lực của hợp đồng điện tử; trình tự giao kết hợp đồng điện tử;

+ An ninh, bảo mật và giải quyết tranh chấp trong giao dịch điện tử;

+ Các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử.

- Về kỹ năng:

+ Thực hiện các thủ tục pháp lý đăng ký chữ ký điện tử, xác định được tính hợp pháp của chữ ký điện tử.

+ Phân tích, đánh giá được tính hợp pháp hợp đồng điện tử, quyền và nghĩa vụ của các bên khi tham gia giao dịch điện tử;

+ Đánh giá ưu điểm, nhược điểm của các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử;

+ Vận dụng các kiến thức pháp lý về thương mại điện tử khi tham gia vào các hợp đồng điện tử trong thực tiễn.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tích cực nghiên cứu giáo trình và tài liệu có liên quan trước khi tới lớp.

+ Chủ động trao đổi, chia sẻ kiến thức, vấn đáp giáo viên về những kiến thức chưa hiểu hoặc kiến thức mở rộng.

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	TH, TL bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Khái quát chung về pháp luật thương mại điện tử	8	2	6	
	1.1. Khái quát chung về thương mại điện tử		1		
	1.2. Một số vấn đề cơ bản về thương mại điện tử				
	1.3. Văn bản pháp luật điều chỉnh các giao		1		

	dịch thương mại điện tử 1.4 Thảo luận			6	
2	Chương 2: Thông điệp dữ liệu 2.1. Khái quát chung về thông điệp dữ liệu 2.2. Gửi, nhận thông điệp dữ liệu 2.3 Thảo luận	8	2 1 1	5 5	
3	Kiểm tra				1
4	Chương 3: Chữ ký điện tử và chứng thực chữ ký điện tử 3.1. Khái quát chung về chữ ký điện tử 3.2. Dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử 3.3 Thảo luận	9	3 1 2	6 6	
5	Chương 4: Giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử 4.1. Khái quát chung về hợp đồng điện tử 4.2. Giao kết hợp đồng điện tử 4.3 Thảo luận Kiểm tra	10	4 1 3	5 5	1 1
6	Chương 5: An ninh, bảo mật và giải quyết tranh chấp trong giao dịch điện tử. 5.1. Đảm bảo an ninh, bảo mật trong giao dịch điện tử 5.2. Trách nhiệm của các bên trong giao dịch điện tử 5.3. Giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử 5.4 Thảo luận	10	4 1 2 1	6 6	
	Cộng	45	15	28	02

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Khái quát chung về pháp luật thương mại điện tử

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được một số kiến thức cơ bản về sự phát triển của thương mại điện tử trên thế giới và thương mại điện tử ở Việt Nam;
- Nắm được một số văn bản pháp luật điều chỉnh các giao dịch thương mại điện tử;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Khái quát chung về thương mại điện tử

2.1.1. Sự phát triển của thương mại điện tử thế giới

2.1.2. Thương mại điện tử ở Việt Nam

2.2. Một số vấn đề cơ bản về thương mại điện tử

2.2.1. Một số thuật ngữ cơ bản

2.2.2. Khái niệm thương mại điện tử

2.2.3. Đặc trưng của thương mại điện tử

2.2.4. Phương tiện của thương mại điện tử

2.2.5. Hình thức giao dịch điện tử

2.3. Văn bản pháp luật điều chỉnh các giao dịch thương mại điện tử

2.3.1. Các văn bản pháp luật Việt Nam về thương mại điện tử

2.3.2. Pháp luật quốc tế về thương mại điện tử.

Chương 2: Thông điệp dữ liệu

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được khái niệm thông điệp dữ liệu;
- Hiểu được hình thức cũng như giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu;
- Hiểu được quy trình gửi, nhận thông điệp dữ liệu;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Khái quát chung về thông điệp dữ liệu

2.1.1. Khái niệm thông điệp dữ liệu

2.1.2. Hình thức của thông điệp dữ liệu

2.1.3. Giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu

2.2. Gửi, nhận thông điệp dữ liệu

2.2.1. Khởi, tạo thông điệp dữ liệu

2.2.2. Nhận thông điệp dữ liệu.

Chương 3: Chữ ký điện tử và chứng thực chữ ký điện tử

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu

- Hiểu được khái niệm chữ ký điện tử;
- Hiểu được điều kiện đảm bảo an toàn chữ ký điện tử, nguyên tắc sử dụng cũng như giá trị pháp lý của chữ ký điện tử;
- Hiểu được về dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung

2.1. Khái quát chung về chữ ký điện tử

2.1.1. Khái niệm chữ ký điện tử

2.1.2. Điều kiện đảm bảo an toàn cho chữ ký điện tử

2.1.3. Nguyên tắc sử dụng chữ ký điện tử

2.1.4. Giá trị pháp lý của chữ ký điện tử

2.1.5. Nghĩa vụ của các bên đối với chữ ký điện tử

2.1.6. Thừa nhận chữ ký điện tử và chứng thư điện tử nước ngoài.

2.2. Dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử

2.2.1. Các hoạt động dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử

2.2.2. Nội dung của chứng thư điện tử

2.2.3. Tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử

2.2.4. Quyền và nghĩa vụ của tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử.

Chương 4: Hợp đồng điện tử và giao kết hợp đồng điện tử

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu

- Nắm được khái niệm hợp đồng điện tử, đặc điểm cũng như các điều kiện để hợp đồng điện tử có hiệu lực;
- Nắm được trình tự giao kết hợp đồng điện tử;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung

2.1. Khái quát chung về hợp đồng điện tử

2.2.1. Khái niệm hợp đồng điện tử

2.2.2. Đặc điểm của hợp đồng điện tử

2.2.3. Điều kiện để hợp đồng điện tử có hiệu lực

2.3.4. Nguyên tắc giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử

2.2. Giao kết hợp đồng điện tử

2.2.1. Khái niệm giao kết hợp đồng điện tử

2.2.2. Đề nghị giao kết hợp đồng điện tử

2.2.3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng điện tử

2.2.4. Thực hiện giao kết hợp đồng điện tử

Chương 5: An ninh, bảo mật và giải quyết tranh chấp trong giao dịch điện tử

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu

- Nắm được trách nhiệm của các bên trong giao dịch điện tử;
- Nắm được các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung

2.1. Đảm bảo an ninh, bảo mật trong giao dịch điện tử

2.2.1. Trách nhiệm của tổ chức cung cấp dịch vụ mạng

2.2.2. Nội dung của bảo đảm an ninh và bảo mật trong giao dịch điện tử

2.2. Trách nhiệm của các bên trong giao dịch điện tử

2.2.1. Trách nhiệm của tổ chức cung cấp dịch vụ mạng

2.2.2. Trách nhiệm của cơ quan, tổ chức, cá nhân khi có yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền

2.2.3. Trách nhiệm của cơ quan nhà nước có thẩm quyền

2.3. Giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử

2.3.1. Khái niệm tranh chấp trong thương mại điện tử

2.3.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

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

2. Trang thiết bị máy móc:

- Máy chiếu đa phương tiện;
- Máy vi tính.

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

- Tài liệu hướng dẫn môn học Bài giảng luật áp dụng trong kinh doanh

V. Nội dung và phương pháp đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:
 - + Khái quát chung về thương mại điện tử; sự phát triển của thương mại điện tử trên thế giới và thương mại điện tử ở Việt Nam
 - + Khái niệm, hình thức, giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu, trình tự gửi, nhận thông điệp dữ liệu;
 - + Khái niệm chữ ký điện tử, điều kiện đảm bảo an toàn, nguyên tắc sử dụng cũng như giá trị pháp lý của chữ ký điện tử;
 - + Khái niệm, đặc điểm và điều kiện có hiệu lực của hợp đồng điện tử; trình tự giao kết hợp đồng điện tử;
 - + An ninh, bảo mật và giải quyết tranh chấp trong giao dịch điện tử;
 - + Các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử.
- Về kỹ năng:
 - + Thực hiện các thủ tục pháp lý đăng ký chữ ký điện tử, xác định được tính hợp pháp của chữ ký điện tử.
 - + Phân tích, đánh giá được tính hợp pháp hợp đồng điện tử, quyền và nghĩa vụ của các bên khi tham gia giao dịch điện tử;
 - + Đánh giá ưu điểm, nhược điểm của các phương thức giải quyết tranh chấp trong thương mại điện tử;
 - + Vận dụng các kiến thức pháp lý về thương mại điện tử khi tham gia vào các hợp đồng điện tử trong thực tiễn.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan;
 - + Chủ động tuân thủ quy định của pháp luật.

2. Phương pháp, đánh giá:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:
 - + Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học
 - + Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.
 - + Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.
- Phương thức đánh giá.
 - + Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.
 - + Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:
 - Môn học này được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập môn học:
 - Đối với giáo viên: nên áp dụng phương pháp diễn giảng và thuyết trình, hướng dẫn người học nghiên cứu các nội dung cụ thể trong từng chương.

- Đối với người học: Tích cực thu thập, nghiên cứu tài liệu, chủ động trong việc nghiên cứu bài học.

3. Những trọng tâm cần chú ý: Chương 2, chương 3, chương 4.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Trường trung cấp kinh tế kỹ thuật thương mại, Bài giảng luật thương mại điện tử, Bộ môn Luật kinh tế biên soạn, năm 2017;

[2] Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), Luật sở hữu trí tuệ 2005.

[3] Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2010), Luật giao dịch điện tử 2010,

[4] Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2015), Bộ luật dân sự 2015.

[5] Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), Luật doanh nghiệp 2014.

[6] Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2013), Hiến Pháp 2013.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: NGHIỆP VỤ KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Mã mô đun: MD12

Thời gian thực hiện mô đun: 90 giờ; (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 71 giờ; Kiểm tra: 4 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại được giảng dạy sau khi người học đã được học các môn học, mô đun đại cương và cơ sở ngành trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

- Tính chất: Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại là mô đun chuyên môn nghề bắt buộc trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp, được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực của đời sống xã hội, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nghề và phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn mới.

II. Mục tiêu mô đun:

- Cung cấp cho người học nghề trình độ trung cấp những kiến thức cơ bản về về hoạt động kinh doanh thương mại và hoạt động hậu cần thương mại, bao gồm các nội dung: Nghiệp vụ nghiên cứu nhu cầu khách hàng; Nghiệp vụ tạo nguồn và mua hàng; nghiệp vụ bán hàng; Nghiệp vụ vận chuyển; nghiệp vụ nhập và xuất; nghiệp vụ bảo quản; nghiệp vụ kiểm kê; nghiệp vụ bao bì.

- Về kiến thức: Người học có được các kiến thức cơ bản về: hiểu được hoạt động tạo nguồn và mua hàng tại doanh nghiệp thương mại; hiểu được các phương pháp và qui trình bán hàng hiện nay; mô tả được các động hậu cần cho hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp

- Về kỹ năng: Phân tích được qui trình mua hàng và lập phương án kinh doanh; vận dụng những kiến thức về bán hàng trong xử lý những tình huống cụ thể; thành thạo trong nhập, xuất một lô hàng; áp dụng kiến thức để thực hiện bảo quản một số mặt hàng

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và biết kết hợp nhóm.

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	TH, TL bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Nghiên cứu nhu cầu khách hàng	12	3	9	
	1. Khái niệm và vai trò của khách hàng		0.5		
	2. Ý nghĩa nghiên cứu nhu cầu khách hàng				
	3. Các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu khách hàng		1	2.5	
	4. Nội dung nghiên cứu nhu cầu khách hàng		1	3	
	5. Phương pháp nghiên cứu nhu cầu khách hàng				

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	TH, TL bài tập	Kiểm tra
	6. Xây dựng mặt hàng kinh doanh 7. Thực hành		0.5	3.5	
2	Chương 2: Nghiệp vụ tạo nguồn và mua hàng 1. Nguồn hàng và hoạt động tạo nguồn hàng 2. Nghiệp vụ mua hàng 3. Nguyên tắc và biện pháp mua hàng có hiệu quả 4. Kỹ năng bán hàng Kiểm tra	20	3 0.5 1.5 0.5 0.5	16 3.5 6.5 3 3	1 1
3	Chương 3: Nghiệp vụ bán hàng 1. Vị trí yêu cầu của nghiệp vụ bán hàng 2. Phương thức bán hàng 3. Phương pháp bán hàng 4. Quy trình nghiệp vụ bán hàng 5. Kiểm tra	24	3 0.5 1 1 0.5	20 5 5 10	1 1
4	Chương 4: Nghiệp vụ kho hàng hóa 1. Nghiệp vụ kho và nguyên tắc tổ chức nghiệp vụ kho 2. Nghiệp vụ nhận hàng 3. Nghiệp vụ bảo quản hàng hóa 4. Nghiệp vụ xuất hàng 5. Nghiệp vụ kiểm kê 6. Nghiệp vụ bao bì Kiểm tra	21	3 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5	17 3 3.5 3.5 3.5 3.5	1 1
5	Chương 5: Nghiệp vụ vận chuyển hàng hóa 1. Tác dụng và yêu cầu công tác vận chuyển 2. Biện pháp tổ chức hợp lý vận chuyển hàng hóa 3. Quy trình nghiệp vụ vận chuyển 4. Kiểm tra	13	3 1 1 1	9 3 3 3	1 1
	Cộng	90	15	71	4

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Nghiên cứu nhu cầu khách hàng và xác định mặt hàng kinh doanh

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về vai trò của khách hàng, ý nghĩa và phương pháp nghiên cứu nhu cầu khách hàng, xác định mặt hàng kinh doanh

2. Nội dung:

2.1. Khái niệm và vai trò của khách hàng

2.1.1. Khái niệm khách hàng

- 2.1.2. Phân loại khách hàng
- 2.1.3. Vai trò khách hàng
- 2.2. Ý nghĩa nghiên cứu nhu cầu khách hàng
 - 2.2.1. Khái niệm nhu cầu khách hàng
 - 2.2.2. Ý nghĩa công tác nghiên cứu nhu cầu khách hàng
- 2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu khách hàng
 - 2.3.1. Nhân tố thường xuyên
 - 2.3.2. Nhân tố không thường xuyên
- 2.4. Nội dung nghiên cứu nhu cầu khách hàng
 - 2.4.1. Nghiên cứu nhu cầu về hàng hóa
 - 2.4.2. Nghiên cứu nhu cầu về dịch vụ, phục vụ
- 2.5. Phương pháp nghiên cứu nhu cầu khách hàng
 - 2.5.1. Phương pháp thống kê
 - 2.5.2. Phương pháp điều tra
 - 2.5.3. Phương pháp dự báo
- 2.6. Xây dựng mặt hàng kinh doanh
 - 2.6.1. Khái niệm mặt hàng kinh doanh
 - 2.6.2. Phân loại mặt hàng kinh doanh
 - 2.6.3. Phương pháp xây dựng mặt hàng kinh doanh
- 2.7. Thực hành
 - 2.7.1. Xây dựng nội dung nghiên cứu nhu cầu với mặt hàng, ngành hàng khác nhau
 - 2.7.2. Vận dụng phương pháp điều tra nghiên cứu nhu cầu thị trường vào một số nhóm mặt hàng điện tử, thực phẩm, may mặc,...
 - 2.7.3. Xây dựng danh mục mặt hàng kinh doanh

Chương 2: Nghiệp vụ tạo nguồn mua hàng

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về tạo nguồn mua hàng, các biện pháp mua hàng hiệu quả
2. Nội dung:
 - 2.1. Nguồn hàng và hoạt động tạo nguồn hàng
 - 2.1.1. Khái niệm nguồn hàng
 - 2.1.2. Phân loại nguồn hàng
 - 2.1.3. Vai trò của nguồn hàng
 - 2.1.4. Nội dung tạo nguồn hàng
 - 2.2. Nghiệp vụ mua hàng
 - 2.2.1. Khái niệm mua hàng
 - 2.2.2. Các hình thức mua hàng
 - 2.2.3. Quy trình nghiệp vụ mua hàng
 - 2.3. Nguyên tắc và biện pháp mua hàng có hiệu quả
 - 2.3.1. Nguyên tắc mua hàng
 - 2.3.2. Biện pháp mua hàng có hiệu quả
 - 2.5. Thực hành
 - 2.5.1. Lập phương án mua hàng và đánh giá phương án mua hàng hiệu quả
 - 2.5.2. Soạn thảo 1 đơn đặt hàng
 - 2.5.3. Tìm hiểu về hình thức mua hàng cụ thể

Chương 3: Nghiệp vụ bán hàng

Thời gian: 24 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về bán hàng, phương thức phương pháp và kỹ năng bán hàng.

2. Nội dung:

2.1. Vị trí yêu cầu của nghiệp vụ bán hàng

2.1.1. Khái niệm về bán hàng

2.1.2. Vị trí, ý nghĩa của nghiệp vụ bán hàng

2.1.3. Yêu cầu của nghiệp vụ bán hàng

2.2. Phương thức bán hàng

2.2.1. Căn cứ vào tính chất của quá trình lưu thông

2.2.2. Căn cứ vào quá trình vận động của hàng hóa

2.3. Phương pháp bán hàng

2.3.1. Căn cứ vào cách thu tiền

2.3.2. Căn cứ vào phương thức phục vụ

2.4. Quy trình nghiệp vụ bán hàng

2.4.1. Nghiệp vụ bán hàng truyền thống

2.4.2. Nghiệp vụ bán hàng mới

2.5 Kỹ năng bán hàng

2.5.1. Khái niệm

2.5.2. Một số kỹ năng cơ bản

2.6. Thực hành

2.6.1. Quy trình bán một mặt hàng cụ thể

2.6.2. Thực hành một số kỹ năng bán hàng

2.6.3. Bài tập cuối ca bán hàng

Chương 4: Nghiệp vụ kho hàng hóa

Thời gian: 21 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về công tác nghiệp vụ kho, nghiệp vụ nhập, xuất, bảo quản, kiểm kê hàng hóa và bao bì hàng hóa.

2. Nội dung:

2.1. Nghiệp vụ kho và nguyên tắc tổ chức nghiệp vụ kho

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Nguyên tắc tổ chức

2.2. Nghiệp vụ nhận hàng

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Nguyên tắc nhận hàng

2.2.3. Quy trình nhận hàng

2.3. Nghiệp vụ bảo quản hàng hóa

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Nội dung của nghiệp vụ bảo quản hàng hóa

2.4. Nghiệp vụ xuất hàng

2.4.1. Khái niệm

2.4.2. Nguyên tắc xuất hàng

2.4.3. Quy trình xuất hàng

2.5. Nghiệp vụ kiểm kê

2.5.1. Khái niệm, tác dụng, yêu cầu kiểm kê

- 2.5.2. Các hình thức kiểm kê
- 2.5.3. Quy trình kiểm kê định kỳ
- 2.6. Nghiệp vụ bao bì
- 2.6.1. Khái niệm
- 2.6.2. Quy trình nghiệp vụ bao bì
- 2.6.3. Ký mã hiệu bao bì
- 2.7. Thực hành
- 2.7.1. Cách bảo quản một số loại hàng hóa (thực phẩm, điện tử, may mặc,...)
- 2.7.2. Tình huống khi giao/nhận hàng và biện pháp xử lý
- 2.7.3. Ghi chép sổ sách sau khi tiến hành kiểm kê
- 2.7.4. Tìm hiểu về một loại bao bì

Chương 5: Nghiệp vụ vận chuyển hàng hóa

Thời gian: 13 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về vận chuyển hàng hóa, biện pháp tổ chức hợp lý vận chuyển hàng hóa

2. Nội dung:

- 2.1. Tác dụng và yêu cầu công tác vận chuyển
 - 2.1.1. Khái niệm vận chuyển
 - 2.1.2. Tác dụng của vận chuyển
 - 2.1.3. Yêu cầu của vận chuyển
- 2.2. Biện pháp tổ chức hợp lý vận chuyển hàng hóa
 - 2.2.1. Lựa chọn phương thức vận chuyển
 - 2.2.2. Lựa chọn phương tiện vận chuyển
- 2.3. Quy trình nghiệp vụ vận chuyển
 - 2.3.1. Quy trình tự vận chuyển
 - 2.3.2. Quy trình vận chuyển thuê ngoài
- 2.4. Thực hành
 - 2.4.1. Xây dựng tiêu chí đánh giá phương tiện vận chuyển
 - 2.4.2. Soạn hợp đồng vận chuyển thuê ngoài

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

- 1. Phòng học chuyên môn
- 2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: tài liệu phục vụ cho mô đun
- 4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

- 1. Nội dung:
 - Về kiến thức:
 - + Hiểu được hoạt động tạo nguồn và mua hàng tại doanh nghiệp thương mại;
 - + Hiểu được các phương pháp và quy trình bán hàng hiện nay;
 - + Mô tả được các động hậu cần cho hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp
 - Về kỹ năng:
 - + Phân tích được quy trình mua hàng và lập phương án kinh doanh;
 - + Vận dụng những kiến thức về bán hàng trong xử lý những tình huống cụ thể;
 - + Thành thạo trong nhập, xuất một lô hàng;
 - + Áp dụng kiến thức để thực hiện bảo quản một số mặt hàng
 - Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:

- + Chủ động nghiên cứu kiến thức của mô đun
- + Tự thực hiện các yêu cầu của mô đun
- + Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc mô đun:
 - + Người học được dự thi kết thúc mô-đun phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết và đầy đủ các bài học tích hợp, bài học thực hành, thực tập và các yêu cầu của mô-đun được quy định trong chương trình mô-đun;
 - + Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun: Kiểm tra kết thúc mô đun được thực hiện theo một hoặc kết hợp hai hình thức trong các hình thức sau:
 - + Hình thức kiểm tra vấn đáp có thời gian cho 1 thí sinh là 40 phút chuẩn bị và 20 phút trả lời.
 - + Hình thức kiểm tra viết trong thời gian từ 60 - 120 phút.
- Phương thức đánh giá.
 - + Bài thi kết thúc mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.
 - + Điểm mô đun bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc mô đun có trọng số 0,6. Điểm mô đun đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.
 - Chấm thi vấn đáp; chấm thi thực hành: phải thực hiện trên phiếu chấm thi do Nhà trường quy định; Điểm thi theo hình thức vấn đáp, thực hành được công bố cho người học biết ngay sau khi chấm

VI. Hướng dẫn thực hiện mô đun:

1. Phạm vi áp dụng mô đun: Mô đun Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.
2. Hướng dẫn về phương pháp giảng dạy, học tập mô đun:
 - Đối với giáo viên: Giáo viên dạy môn Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại có thể là giáo viên chuyên trách hoặc giáo viên kiêm nhiệm huy động từ lực lượng giáo viên Quản trị kinh doanh trong nhà trường; Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:
 - + Thuyết trình, giảng giải, phát vấn
 - + nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành
 - + Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận.
 - Đối với người học: Người học tham gia đầy đủ các buổi học, lắng nghe bài giảng, chủ động nghiên cứu tài liệu, theo dõi và thực hiện mọi thao tác do giáo viên hướng dẫn trong giờ thực hành tại phòng máy tính; Người học nắm bắt các kiến thức giáo viên đã giới thiệu và từ đó tự thực hiện được các bài tập thực hành do giáo viên giao cho.
3. Những trọng tâm cần chú ý:
 - Đối với giáo viên: khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.
 - Đối với người học: lắng nghe và quan sát giáo viên.
4. Tài liệu tham khảo:

- Bài giảng kinh doanh thương mại, Bộ môn Quản trị Kinh doanh, năm 2015- Khoa Quản trị Kinh doanh- Trường Trung cấp Kinh tế Kỹ thuật Thương mại.
 - PGS.TS Lê Hồng Hoa, Giáo trình Quản trị hậu cần, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, năm 2012;
 - PGS.TS Hoàng Minh Đường, Giáo trình kinh doanh kho và bao bì, NXB Giáo dục, 1999;
 - Bộ Luật Dân sự 2015;
 - Luật Thương mại 2005.
5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN

Mã mô đun: MD13

Thời gian thực hiện mô đun: 150 giờ (*Lý thuyết 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập 131 giờ; Kiểm tra 4 giờ*)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến được bố trí sau khi người học đã học xong các môn học, mô đun cơ sở nghề trong chương trình đào tạo nghề Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

- Tính chất: Nghiệp vụ bán hàng trực tuyến là mô đun thuộc nhóm các mô đun, môn học chuyên môn nghề bắt buộc, trang bị các kiến thức, rèn luyện các kỹ năng tổ chức bán hàng, xây dựng mô hình Bán hàng trực tuyến trên internet.

II. Mục tiêu môn học: Cung cấp cho người học nghề trình độ trung cấp những kiến thức cơ bản về các mô hình tổ chức bán hàng trực tuyến từ đó hình thành quy trình, tổ chức bán hàng trực tuyến hiệu quả

- Kiến thức:

+ Nắm được mô hình tổ chức bán hàng trực tuyến;

+ Nắm được quy trình và các chức năng để tổ chức bán hàng trên siêu thị trực tuyến.

- Kỹ năng:

+ Sử dụng được các công cụ của Bán hàng trực tuyến để cập nhật, quản lý sản phẩm và quản lý quá trình bán hàng;

+ Sử dụng được các công cụ của Bán hàng trực tuyến để cập nhật, quản lý khách hàng;

+ Sử dụng được các công cụ của Bán hàng trực tuyến để thực hiện được các việc khác theo yêu cầu.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Với thái độ nghiêm túc, yêu nghề và có lương tâm nghề nghiệp; Có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp, trung thực, cẩn thận, tỉ mỉ, chính xác, chịu trách nhiệm cá nhân với nhiệm vụ được giao; Có tinh thần tự học, tự nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng nhu cầu của công việc.

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, bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Tổng quan về Bán hàng trực tuyến 1. Khái niệm 1.1 Khái niệm 1.2. Mô hình Bán hàng trực tuyến 2. Các chức năng cơ bản của Bán hàng trực tuyến	2	2 1		

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, bài tập	Kiểm tra
	2.1. Giới thiệu chức năng 2.2. Một số Bán hàng trực tuyến điển hình				
2	Bài 2: Quản lý tin tức, cập nhật sản phẩm 1. Quản lý danh mục sản phẩm 1.1. Các tiêu chí phân loại sản phẩm 1.2. Cập nhật danh mục sản phẩm 2. Cập nhật thông tin sản phẩm 2.1. Nhập thông tin sản phẩm 2.2. Chỉnh sửa thông tin sản phẩm 3. Tổ chức gian hàng sản phẩm 3.1. Các tiêu chí tổ chức gian hàng 3.2. Phương thức tổ chức gian hàng 4. Tìm kiếm, đánh giá sản phẩm 4.1. Các tiêu chí tìm kiếm 4.2. Cập nhật tiêu chí tìm kiếm 4.3. So sánh, đánh giá sản phẩm 5. Quản lý tin tức 5.1. Cập nhật tin tức 5.2. Chỉnh sửa, xóa tin	32	4 1 1 1 1	28 7 7 7 3 4	
3	Bài 3: Quản lý, hỗ trợ khách hàng trực tuyến 1. Quản lý khách hàng 1.1. Quản lý hồ sơ khách hàng 1.2. Chính sách với khách hàng cũ, mới 2. Tư vấn, hỗ trợ khách hàng 2.1. Giới thiệu các công cụ 2.2. Cài đặt, sử dụng các công cụ. Kiểm tra	26	2 1 1	22 15 7	2 2
4	Bài 4: Quản lý bán hàng trực tuyến 1. Shopping Cart 1.1. Giới thiệu 1.2. Quản lý Shopping Cart 2. Quản lý đơn hàng 2.1. Quản lý đơn hàng bán ra 2.2. Quản lý đơn hàng trả lại 3. Thống kê sản phẩm 3.2. Sản phẩm hết 3.3. Các thống kê khác.	32	3 1 1 1	29 7 15 7	
5	Bài 5: Quản lý thanh toán	24	2	22	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, bài tập	Kiểm tra
	1. Thanh toán trực tuyến 1.1. Các hình thức thanh toán trực tuyến 1.2. Quy trình thanh toán trực tuyến 1.3. Một số hình thức điển hình 2. Thanh toán qua các hình thức khác.		0.5 0.5 0.5 0.5	7 7 8	
6	Bài 6: Một số tính năng khác 1. Quản lý quảng cáo 1.1. Quản lý banner, logo quảng cáo 1.2. Các hình thức quảng cáo khác 2. Quản lý tài liệu 2.1. Tài liệu bán hàng nội bộ 2.2. Tài liệu pháp quy, tài liệu kỹ thuật, hướng dẫn sử dụng 3. Quản trị hệ thống 3.1. Quản trị thành viên 3.2. Quản trị nhân viên 3.3. Báo cáo thống kê Kiểm tra	34	2 0.5 0.5 1	30 7.5 7.5 15	2 2
	Cộng	150	15	131	4

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Tổng quan về Bán hàng trực tuyến

Thời gian: 02 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được khái niệm về Bán hàng trực tuyến;
- Nắm được các chức năng cơ bản của Bán hàng trực tuyến;
- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Mô hình Bán hàng trực tuyến

2.2. Các chức năng cơ bản của Bán hàng trực tuyến

2.2.1. Giới thiệu chức năng

2.2.2. Một số Bán hàng trực tuyến điển hình.

Bài 2: Quản lý tin tức, cập nhật sản phẩm

Thời gian: 32 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được quy trình và sử dụng được các chức năng về cập nhật, quản lý sản phẩm trong Bán hàng trực tuyến.
- Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.

2. Nội dung:

2.1. Quản lý danh mục sản phẩm

2.1.1. Các tiêu chí phân loại sản phẩm

- 2.1.2. Cập nhật danh mục sản phẩm
- 2.2. Cập nhật thông tin sản phẩm
 - 2.2.1. Nhập thông tin sản phẩm
 - 2.2.2. Chỉnh sửa thông tin sản phẩm
- 2.3. Tổ chức gian hàng sản phẩm
 - 2.3.1. Các tiêu chí tổ chức gian hàng
 - 2.3.2. Phương thức tổ chức gian hàng
- 2.4. Tìm kiếm, đánh giá sản phẩm
 - 2.4.1. Các tiêu chí tìm kiếm
 - 2.4.2. Cập nhật tiêu chí tìm kiếm
 - 2.4.3. So sánh, đánh giá sản phẩm
- 2.5. Quản lý tin tức
 - 2.5.1. Cập nhật tin tức
 - 2.5.2. Chỉnh sửa, xóa tin.

Bài 3: Quản lý, hỗ trợ khách hàng trực tuyến

Thời gian: 26 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Nắm được quy trình và sử dụng được các chức năng và công cụ để quản lý, hỗ trợ khách hàng siêu thị trực tuyến.
 - Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.
- 2. Nội dung:
 - 2.1. Quản lý khách hàng
 - 2.1.1. Quản lý hồ sơ khách hàng
 - 2.1.2. Chính sách với khách hàng cũ, mới
 - 2.2. Tư vấn, hỗ trợ khách hàng
 - 2.2.1. Giới thiệu các công cụ
 - 2.2.2. Cài đặt, sử dụng các công cụ.

Bài 4: Quản lý bán hàng trực tuyến

Thời gian: 32 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Nắm được quy trình và sử dụng được các chức năng về quản lý bán hàng trong Bán hàng trực tuyến.
 - Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện.
- 2. Nội dung:
 - 2.1. Shopping Cart
 - 2.1.1. Giới thiệu
 - 2.1.2. Quản lý Shopping Cart
 - 2.2. Quản lý đơn hàng
 - 2.2.1. Quản lý đơn hàng bán ra
 - 2.2.2. Quản lý đơn hàng trả lại
 - 2.3. Thống kê sản phẩm
 - 2.3.2. Sản phẩm hết
 - 2.3.3. Các thống kê khác.

Bài 5: Quản lý thanh toán

Thời gian: 24 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Nắm được quy trình và sử dụng được các chức năng về thanh toán trong Bán hàng trực tuyến;
 - Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện

2. Nội dung:
 - 2.1. Thanh toán trực tuyến
 - 2.1.1. Các hình thức thanh toán trực tuyến
 - 2.1.2. Quy trình thanh toán trực tuyến
 - 2.1.3. Một số hình thức điển hình
 - 2.2. Thanh toán qua các hình thức khác.

Bài 6: Một số tính năng khác

Thời gian: 34 giờ

1. Mục tiêu:
 - Nắm được quy trình và sử dụng được các chức năng quảng cáo, quản lý tài liệu và quản trị hệ thống trong Bán hàng trực tuyến;
 - Tuân thủ đúng theo quy trình sử dụng, nghiêm túc, cẩn thận, tỉ mỉ khi thực hiện
2. Nội dung:
 - 2.1. Quản lý quảng cáo
 - 2.1.1. Quản lý banner, logo quảng cáo
 - 2.1.2. Các hình thức quảng cáo khác
 - 2.2. Quản lý tài liệu
 - 2.2.1. Tài liệu bán hàng nội bộ
 - 2.2.2. Tài liệu pháp quy, tài liệu kỹ thuật, hướng dẫn sử dụng
 - 2.3. Quản trị hệ thống
 - 2.3.1. Quản trị thành viên
 - 2.3.2. Quản trị nhân viên
 - 2.3.3. Báo cáo thống kê
 - 2.3.4. Các quản trị khác.

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng máy tính
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: tài liệu phục vụ cho môn học
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:
 - Về kiến thức:
 - + Mô hình tổ chức Bán hàng trực tuyến;
 - + Quy trình và các chức năng tổ chức bán hàng trên bán hàng trực tuyến.
 - Về kỹ năng:
 - + Sử dụng các công cụ của bán hàng trực tuyến để cập nhật, quản lý sản phẩm và quản lý quá trình bán hàng đúng quy trình;
 - + Sử dụng các công cụ của Bán hàng trực tuyến để cập nhật, quản lý khách hàng đúng quy trình;
 - + Sử dụng các công cụ khác của bán hàng trực tuyến đúng quy trình.
 - Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:
 - + Chủ động nghiên cứu kiến thức của môn học
 - + Tự thực hiện các yêu cầu của môn học
 - + Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.
2. Phương pháp:
 - Điều kiện dự thi kết thúc mô đun:

+ Người học được dự thi kết thúc mô-đun phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết và đầy đủ các bài học tích hợp, bài học thực hành, thực tập và các yêu cầu của mô-đun được quy định trong chương trình mô-đun;

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô-đun: Kiểm tra kết thúc mô-đun được thực hiện theo một hoặc kết hợp hai hình thức trong các hình thức sau:

+ Hình thức kiểm tra vấn đáp có thời gian cho 1 thí sinh là 40 phút chuẩn bị và 20 phút trả lời.

+ Hình thức kiểm tra viết trong thời gian từ 60 - 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm mô-đun bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc mô-đun có trọng số 0,6. Điểm mô-đun đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

- Chấm thi vấn đáp; chấm thi thực hành: phải thực hiện trên phiếu chấm thi do Nhà trường quy định; Điểm thi theo hình thức vấn đáp, thực hành được công bố cho người học biết ngay sau khi chấm

VI. Hướng dẫn thực hiện mô-đun:

1. Phạm vi áp dụng mô-đun: Mô-đun này được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên: Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:

+ Thuyết trình, giảng giải, phát vấn

+ Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành

+ Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận.

- Đối với người học: Người học tham gia đầy đủ các buổi học, lắng nghe bài giảng, chủ động nghiên cứu tài liệu, theo dõi và thực hiện mọi thao tác do giáo viên hướng dẫn trong giờ thực hành; Người học nắm bắt các kiến thức giáo viên đã giới thiệu và từ đó tự thực hiện được các bài tập thực hành do giáo viên giao cho.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Đối với giáo viên: Khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.

- Đối với người học: Lắng nghe và quan sát giáo viên.

4. Tài liệu tham khảo:

- HOSCO BMS, Tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm Master Pro, Công ty HOSCO, 2013.

- Deigitech, Tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng siêu thị, Công ty Deigitech, 2012.

- GBUSoftware, Hướng dẫn sử dụng phần mềm bán hàng Shop, siêu thị, Công ty GBUSoftware, 2013.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Mã mô đun: MD14

Thời gian thực hiện mô đun: 150 giờ (*Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 131 giờ; Kiểm tra: 4 giờ*)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun được bố trí trong giai đoạn sau khi người học học các môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề.

- Tính chất: Là môn học, mô đun đào tạo chuyên môn được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp..

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:
 - + Hiểu được những nội dung cơ bản về thương mại điện tử giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng B2C, giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp B2B;
 - + Quản trị hoạt động tác nghiệp kinh doanh trong thương mại điện tử của doanh nghiệp B2C,
 - + Xác định cơ cấu mặt hàng, kế hoạch mặt hàng, kỹ thuật bán hàng và quy trình bán hàng cho các doanh nghiệp B2C;
 - + Mô hình tổ chức công nghệ, quản trị bán hàng cho các doanh nghiệp B2B.
- Về kỹ năng:
 - + Tìm kiếm, phân tích, tạo lập thông tin trên mạng Internet.
 - + Thực hiện các hoạt động mua bán thông qua mạng Internet.
 - + Sử dụng các phần mềm ứng dụng trong hoạt động TMĐT B2C, B2B.
 - + Lập kế hoạch kinh doanh điện tử.
 - + Lựa chọn các quyết định cơ bản trong thương mại điện tử, đáp ứng được chất lượng dịch vụ khách hàng với tổng chi phí nhỏ nhất, đồng thời đóng góp được lợi ích lớn nhất cho doanh nghiệp.
 - + Làm việc nhóm.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan;
 - + Chủ động trao đổi, chia sẻ kiến thức về những nội dung chưa sáng tỏ.
 - + Chủ động tuân thủ quy định của pháp luật.

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	TH, TL bài tập	Kiểm tra
1	Bài 1: Khái quát về quản trị tác nghiệp trong thương mại điện tử 1. Tổng quan về bán lẻ điện tử B2C 1.1 Khái niệm bán lẻ điện tử và quản trị tác nghiệp TMĐT B2C 1.2 Đặc điểm của bán lẻ điện tử 1.3 Thuận lợi khó khăn của bán lẻ điện tử đối	16	3 0.5	13 3.5	

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	TH, TL bài tập	Kiểm tra
	B2B 3. Mô hình hành vi mua hàng trong thương mại điện tử B2B 3.1. Giới thiệu mô hình 3.2. Các biến số của mô hình hành vi mua hàng trong TMĐT B2B 4. Các tác nghiệp chính trong quá trình bán hàng 4.1 Xử lý đơn hàng 4.2 Thực hiện đơn hàng 4.3 Xử lý thanh toán 4.4 Dịch vụ sau bán hàng		1	7	
			1	15	
5	Bài 5: Quản trị dịch vụ khách hàng và quan hệ khách hàng trong thương mại điện tử B2C 1. Theo dõi và phân tích dữ liệu khách hàng 1.1. Tập dữ liệu hành vi khách hàng 1.2. Phân tích tập nhật kí 1.3. Khai thác dữ liệu khách hàng 1.4. Đăng kí khách hàng 2. Cá nhân hóa tương tác với khách hàng 2.1. Các trình thông minh 2.2. Cá nhân hoá và tính riêng tư 3. Trung tâm giao tiếp với khách hàng 3.1. Hệ thống câu hỏi thường gặp (FAQs) 3.2. Thư điện tử (e-Mail) 3.3. Thảo luận văn bản trực tuyến 3.4. Tổng hợp và nhận biết lời nói ; Xử lí ngôn ngữ tự nhiên 3.5. Giao tiếp qua lời nói 3.6. Tự động hoá lực lượng bán hàng	26	2	24	
			0.5	7.5	
			0.5	7.5	
			1	9	
	Cộng	150	15	131	4

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Khái quát về quản trị tác nghiệp trong thương mại điện tử

Thời gian: 16 giờ

1. Mục tiêu:
 - Nắm được những vấn đề cơ bản về bán lẻ điện tử B2C
 - Hiểu được các mô hình bán lẻ điện tử, các yếu tố tác nghiệp của thương mại điện tử B2C
 - Nắm được những vấn đề cơ bản về thương mại điện tử B2B
 - Nắm được các thành phần tham gia và các mô hình giao dịch qua website B2B
 - Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Tổng quan về bán lẻ điện tử B2C

Khái niệm bán lẻ điện tử và quản trị tác nghiệp TMĐT B2C

Đặc điểm của bán lẻ điện tử

Thuận lợi khó khăn của bán lẻ điện tử đối với người bán lẻ

2.2. Các yếu tố của hệ thống tác nghiệp thương mại điện tử B2C

Các loại hàng hoá chủ yếu trong bán lẻ điện tử

Xác định cơ cấu mặt hàng trong thương mại điện tử

Khách hàng trong bán lẻ điện tử

Các yếu tố của bán lẻ điện tử hỗn hợp

2.3. Các mô hình bán lẻ điện tử

Sơ đồ chung về một nhà bán lẻ điện tử

Một số mô hình bán lẻ điện tử

2.4. Khái niệm và đặc điểm của thương mại điện tử B2B.

2.4.1. Khái niệm thương mại điện tử B2B

2.4.2. Đặc điểm thương mại điện tử B2B

2.5. Thành phần thị trường trong thương mại điện tử B2B

2.5.1. Các loại giao dịch mua bán trong TMĐT B2B

2.5.2. Các loại hàng hóa trong TMĐT B2B

2.5.3. Các bên tham gia trong TMĐT B2B

2.6. Các mô hình giao dịch qua Website B2B

Mô hình giao dịch bên mua chủ đạo

Mô hình giao dịch bên bán chủ đạo

Mô hình giao dịch qua trung gian

Mô hình giao dịch cộng tác

Bài 2: Cửa hàng bán lẻ trong thương mại điện tử

Thời gian: 34 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được nội dung khái niệm, yêu cầu, phạm vi để thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử
- Nắm được nội dung các thủ tục cần thiết để xây dựng cửa hàng bán lẻ điện tử
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử

Khái niệm thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử

Yêu cầu và phạm vi thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử

Tầm quan trọng của thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử đối với nhà bán lẻ điện tử

Một số lưu ý khi thiết kế cửa hàng bán lẻ điện tử

2.2. Xây dựng cửa hàng bán lẻ điện tử

Hoàn thiện các thủ tục để xây dựng cửa hàng bán lẻ điện tử

Xây dựng một cửa hàng bán lẻ điện tử

2.3. Xúc tiến cửa hàng bán lẻ điện tử

2.3.1. Tìm kiếm khách hàng trực tuyến

2.3.2. Xúc tiến trực tuyến và ngoại tuyến cửa hàng điện tử

Bài 3: Quản trị bán hàng trong thương mại điện tử B2C

Thời gian: 32 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được nội dung lập kế hoạch mặt hàng trong bán lẻ điện tử
- Nắm được nội dung các kỹ thuật bán hàng trong bán lẻ điện tử
- Nắm được nội dung liên quan tới hợp đồng điện tử
- Nắm được nội dung của qui trình bán hàng trong thương mại điện tử B2C
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Kế hoạch mặt hàng trong bán lẻ điện tử

2.1.1 Xác định mặt hàng

2.1.2. Xác định nguồn hàng

2.1.3. Lập kế hoạch tài chính mua hàng

2.1.4. Theo dõi mặt hàng và triển khai mua hàng

2.2. Kỹ thuật bán hàng trong bán lẻ điện tử

2.2.1. Tầm quan trọng của các quyết định kỹ thuật bán hàng

2.2.2. Các yếu tố của kỹ thuật bán hàng

2.2.3. Dẫn hướng trên website bán hàng

2.2.4. Kỹ thuật cá nhân hóa và các kỹ thuật truyền thống

2.3. Hợp đồng điện tử

2.3.1. Tổng quan về hợp đồng điện tử

2.3.2. Một số hợp đồng điện tử phổ biến

2.3.3. Áp dụng Chữ ký số vào hợp đồng điện tử

2.3.4. Một số điểm cần lưu ý khi sử dụng hợp đồng thương mại điện tử

2.4. Quy trình bán hàng trong thương mại điện tử B2C

2.4.1. Quản trị đơn đặt hàng

2.4.2. Quản trị thực hiện đơn hàng

2.4.3. Quản trị thanh toán

2.4.4. Quản trị vận chuyển và giao hàng

Bài 4: Quản trị bán hàng trong thương mại điện tử B2B

Thời gian: 42 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được mục tiêu, căn cứ để thực hiện hậu cần thương mại điện tử trong doanh nghiệp

- Nắm được nội dung việc dự báo và lập kế hoạch tác nghiệp trong thương mại điện tử B2B

- Hiểu vai trò của việc ứng dụng ERP và biết cách triển khai ứng dụng ERP trong doanh nghiệp

- Hiểu được các mô hình hành vi mua hàng trong thương mại điện tử B2B

- Nắm được nội dung các tác nghiệp chính trong quá trình mua hàng trong thương mại điện tử B2B

- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Dự báo và lập kế hoạch tác nghiệp trong thương mại điện tử B2B

Dự báo

Lập kế hoạch tác nghiệp

Dự báo và lập kế hoạch tác nghiệp trong thương mại điện tử B2B

2.2. Hệ thống kế hoạch hóa nguồn lực ERP trong doanh nghiệp thương mại điện tử B2B

Giới thiệu chung
Các điều kiện cần để chuẩn bị triển khai ứng dụng ERP
Các lĩnh vực ứng dụng ERP trong TMĐT B2B
Mô hình hành vi mua hàng trong thương mại điện tử B2B
Giới thiệu mô hình
Các biến số của mô hình hành vi mua hàng trong TMĐT B2B
2.3. Các tác nghiệp chính trong quá trình bán hàng
Xử lý đơn hàng
Thực hiện đơn hàng
Xử lý thanh toán
Dịch vụ sau bán hàng

Bài 5: Quản trị dịch vụ khách hàng và quan hệ khách hàng trong thương mại điện tử B2C

Thời gian: 26 giờ

1. Mục tiêu:
 - Hiểu được nội dung việc theo dõi và phân tích dữ liệu khách hàng
 - Hiểu được nội dung việc cá nhân hóa tương tác với khách hàng và các hoạt động của trung tâm giao tiếp với khách hàng
 - Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.
2. Nội dung:
 - 2.1. Theo dõi và phân tích dữ liệu khách hàng
 - 2.1.1. Tập dữ liệu hành vi khách hàng
 - 2.1.2. Phân tích tệp nhật ký
 - 2.1.3. Khai thác dữ liệu khách hàng
 - 2.1.4. Đăng ký khách hàng
 - 2.2. Cá nhân hóa tương tác với khách hàng
 - 2.2.1. Các trình thông minh
 - 2.2.2. Cá nhân hoá và tính riêng tư
 - 2.3. Trung tâm giao tiếp với khách hàng
 - 2.3.1. Hệ thống câu hỏi thường gặp (FAQs)
 - 2.3.2. Thư điện tử (e-Mail)
 - 2.3.3. Thảo luận văn bản trực tuyến
 - 2.3.4. Tổng hợp và nhận biết lời nói ; Xử lý ngôn ngữ tự nhiên
 - 2.3.5. Giao tiếp qua lời nói
 - 2.3.6. Tự động hoá lực lượng bán hàng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

- Phòng học lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc:

- Máy chiếu đa phương tiện;
- Máy vi tính.

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

- Tài liệu hướng dẫn môn học Bài giảng Quản trị tác nghiệp thương mại điện tử

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Khái niệm thương mại điện tử giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng B2C, giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp B2B;

+ Hoạt động tác nghiệp kinh doanh trong thương mại điện tử của doanh nghiệp B2C, xác định cơ cấu mặt hàng, kế hoạch mặt hàng, kỹ thuật bán hàng và quy trình bán hàng cho các doanh nghiệp B2C;

+ Mô hình tổ chức công nghệ, quản trị bán hàng cho các doanh nghiệp B2B.

- Về kỹ năng:

+ Tìm kiếm, phân tích, tạo lập thông tin trên mạng Internet.

+ Thực hiện các hoạt động mua bán thông qua mạng Internet.

+ Sử dụng các phần mềm ứng dụng trong hoạt động TMĐT B2C, B2B.

+ Lập kế hoạch kinh doanh điện tử.

+ Làm việc nhóm.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan;

+ Chủ động trao đổi, chia sẻ kiến thức về những nội dung chưa sáng tỏ.

+ Chủ động tuân thủ quy định của pháp luật.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc mô-đun:

+ Người học được dự thi kết thúc mô-đun phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết và đầy đủ các bài học tích hợp, bài học thực hành, thực tập và các yêu cầu của mô-đun được quy định trong chương trình mô-đun;

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô-đun: Kiểm tra kết thúc mô-đun được thực hiện theo một hoặc kết hợp hai hình thức trong các hình thức sau:

+ Hình thức kiểm tra vấn đáp có thời gian cho 1 thí sinh là 40 phút chuẩn bị và 20 phút trả lời.

+ Hình thức kiểm tra viết trong thời gian từ 60 - 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm mô-đun bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc mô-đun có trọng số 0,6. Điểm mô-đun đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

- Chấm thi vấn đáp; chấm thi thực hành: phải thực hiện trên phiếu chấm thi do Nhà trường quy định; Điểm thi theo hình thức vấn đáp, thực hành được công bố cho người học biết ngay sau khi chấm

VI. Hướng dẫn thực hiện mô-đun:

1. Phạm vi áp dụng mô-đun:

- Mô-đun này được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên: nên áp dụng phương pháp diễn giảng và thuyết trình, hướng dẫn người học rèn luyện kỹ năng soạn thảo văn bản quản lý.

- Đối với người học: Tích cực thu thập, nghiên cứu tài liệu, chủ động rèn luyện kỹ năng soạn thảo văn bản quản lý.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Chương 1, chương 3, chương 4

4. Tài liệu tham khảo:

- Bài giảng Quản trị tác nghiệp Thương mại điện tử - Bộ môn Quản trị kinh doanh, 2012.

- TS. Nguyễn Văn Minh – Trần Hoài Nam, Giao dịch thương mại điện tử một số vấn đề cơ bản, NXB Chính trị Quốc gia Hà Nội, 2002.

- PGS.TS. NGUYỄN Văn Hồng, TS. Nguyễn Văn Thoan, Giáo trình Thương mại điện tử căn bản, NXB Đại học Ngoại thương, 2012.

- PGS TS. Nguyễn Văn Minh, Bài giảng Quản trị tác nghiệp Thương mại điện tử, Đại học Thương mại, 2010.

- Một số website thương mại điện tử.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: E - MARKETING

Mã môn học: MD15

Thời gian thực hiện môn học: 90 tiết (*Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thảo luận: 72 giờ; Kiểm tra: 3 giờ*)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học được bố trí trong giai đoạn người học học các môn học, mô đun đào tạo chuyên môn ngành, nghề.

- Tính chất: Là môn học chuyên môn ngành chuyên sâu.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:
 - + Những lý luận về marketing trong thương mại điện tử;
 - + Các nguyên tắc hoạt động marketing trong lĩnh vực thương mại điện tử;
 - + Hiểu biết về các công cụ internet marketing;
 - + Cách thức xây dựng chiến lược truyền thông và tối ưu trang web trên internet.
- Về kỹ năng:
 - + Sử dụng công nghệ điện tử để đạt mục tiêu marketing;
 - + Sử dụng các phương tiện truyền thông kỹ thuật số trong các chiến dịch marketing;
 - + Ứng dụng các công cụ internet marketing nhằm tối ưu hóa trang web cho công cụ tìm kiếm;
 - + Xây dựng kế hoạch và cách thức triển khai kế hoạch internet marketing.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Chăm chỉ đọc bài giảng, các tài liệu, các bài báo, tạp chí có liên quan.
 - + Cần mẫn tìm hiểu về mạng xã hội, website, Email, công cụ tìm kiếm.
 - + Làm việc độc lập trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với cộng việc được giao của cá nhân và của nhóm.

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, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Bài mở đầu: Tổng quan về marketing thương mại điện tử	8	3	5	0
	1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của marketing thương mại điện tử (TMĐT)		1	2	
	1.1. Khái niệm, một số đặc điểm của marketing TMĐT				
	1.2. Lợi ích của marketing TMĐT				
	2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing TMĐT của doanh nghiệp		2	3	
	2.1. Tình hình ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp				

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	thương mại điện tử 3.1. Tổng quan về truyền thông marketing TMĐT 3.2. Quảng cáo trực tuyến 3.3. Marketing quan hệ công chúng trực tuyến 3.4. Xúc tiến bán trực tuyến 3.5. Marketing điện tử trực tiếp 4. Chính sách phân phối trong TMĐT 4.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của phân phối trong thương mại điện tử 4.2. Quản trị kênh phân phối trong TMĐT Kiểm tra		1	2	1
4	Chương 3: Một số công cụ marketing phổ biến trong thương mại điện tử 1. Giới thiệu một số công cụ cơ bản của marketing TMĐT 1.1. Trang thông tin điện tử (Website) 1.2. SEM 1.3. Email marketing - Tiếp thị qua thư điện tử 1.4. Quảng cáo trực tuyến 1.5. Mobile marketing (m-marketing) 1.6. Viral marketing 1.7. Kênh truyền thông xã hội (Social Media Marketing) 2. Thực hành Chuyên đề 1: Search Engine Optimization (SEO) Chuyên đề 2: Email marketing Kiểm tra	35	5 1 1 1 1 1	29 12 17	1 1
	Cộng	75	15	57	3

2. Nội dung chi tiết:

Bài mở đầu: Tổng quan về marketing thương mại điện tử

Thời gian: 05 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm về marketing thương mại điện tử;
- Trình bày được về đặc điểm và lợi ích của marketing TMĐT;
- Trình bày được các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing TMĐT của doanh nghiệp;
- Rèn luyện tính siêng năng và chuyên nghiệp cho người học.

2. Nội dung
 - 2.1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của marketing thương mại điện tử (TMĐT)
 - 2.1.1. Khái niệm, một số đặc điểm của marketing TMĐT
 - 2.1.2. Lợi ích của marketing TMĐT
 - 2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing TMĐT của doanh nghiệp
 - 2.2.1. Tình hình ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp
 - 2.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing thương mại điện tử của doanh nghiệp.

Chương 1: Hành vi mua của khách hàng điện tử

Thời gian: 08 giờ

1. Mục tiêu:
 - Trình bày được các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua của khách hàng trong TMĐT;
 - Trình bày được quá trình quyết định mua của khách hàng trong TMĐT;
 - Trình bày được cách tìm kiếm thông tin về thị trường, quy mô thị trường thương mại điện tử trong nước tại thời gian gần.
 - Rèn luyện tính siêng năng và chuyên nghiệp cho người học.

2. Nội dung:

- 2.1. Khái quát chung về hành vi mua của khách hàng trong TMĐT
 - 2.1.1. Định nghĩa khách hàng trong TMĐT
 - 2.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua của khách hàng trong TMĐT
 - 2.1.3. Quá trình quyết định mua của khách hàng trong TMĐT
- 2.2. Thị trường thương mại điện tử Việt Nam trong những năm gần đây
 - 2.2.1. Quy mô thị trường thương mại điện tử B2C của Việt Nam những năm gần đây
 - 2.2.2. Tình hình tham gia thương mại điện tử trong cộng đồng
 - 2.2.3. Hiệu quả ứng dụng thương mại điện tử trong cộng đồng

Chương 2: Hoạch định chính sách marketing - mix trong thương mại điện tử

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:
 - Trình bày được chính sách sản phẩm chào hàng trong TMĐT;
 - Trình bày được chính sách định giá trong TMĐT;
 - Trình bày được chính sách truyền thông marketing thương mại điện tử;
 - Trình bày được chính sách phân phối trong TMĐT;
 - Rèn luyện tính siêng năng và chuyên nghiệp cho người học.
2. Nội dung:
 - 2.1. Chính sách sản phẩm chào hàng trong TMĐT
 - 2.1.1. Quản trị sản phẩm chào hàng trong thương mại điện tử
 - 2.1.2. Những đặc tính cơ bản của sản phẩm chào hàng trong TMĐT
 - 2.1.3. Các chiến lược sản phẩm mới và xu hướng phát triển sản phẩm chào hàng trong Marketing điện tử
 - 2.2. Chính sách định giá trong TMĐT
 - 2.2.1. Quan điểm về giá trong TMĐT
 - 2.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá trong TMĐT
 - 2.2.3. Các chiến lược định giá trong TMĐT
 - 2.3. Chính sách truyền thông marketing thương mại điện tử

- 2.3.1. Tổng quan về truyền thông marketing TMĐT
- 2.3.2. Quảng cáo trực tuyến
- 2.3.3. Marketing quan hệ công chúng trực tuyến
- 2.3.4. Xúc tiến bán trực tuyến
- 2.3.5. Marketing điện tử trực tiếp
- 2.4. Chính sách phân phối trong TMĐT
- 2.4.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của phân phối trong thương mại điện tử
- 2.4.2. Quản trị kênh phân phối trong TMĐT

Chương 3: Một số công cụ marketing phổ biến trong thương mại điện tử

Thời gian: 35 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được một số công cụ cơ bản của marketing TMĐT;
- Thực hành được một số công cụ cơ bản của marketing TMĐT;
- Rèn luyện tính siêng năng và chuyên nghiệp cho người học.

2. Nội dung:

2.1. Giới thiệu một số công cụ cơ bản của marketing TMĐT

- 2.1.1. Trang thông tin điện tử (Website)
- 2.1.2. SEM
- 2.1.3. Email marketing - Tiếp thị qua thư điện tử
- 2.1.4. Quảng cáo trực tuyến
- 2.1.5. Mobile marketing (m-marketing)
- 2.1.6. Viral marketing
- 2.1.7. Kênh truyền thông xã hội (Social Media Marketing)

2.2. Thực hành

Chuyên đề 1: Search Engine Optimization (SEO)

Chuyên đề 2: Email marketing

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

- Phòng học lý thuyết.
- Phòng học thực hành.

2. Trang thiết bị máy móc:

Phòng học lý thuyết:

- Trang bị đa phương tiện giảng dạy: Máy chiếu projector, màn chiếu; Máy vi tính; âm li, loa; micro để giáo viên có thể trong mỗi tiết giảng phối hợp nhiều phương pháp, thiết bị giảng dạy, giúp người học tiếp thu tốt nhất không bị mệt mỏi, nhàm chán;

- Đạt tiêu chuẩn về diện tích ngồi học, ánh sáng, thông gió, quạt mát...

Phòng học thực hành:

- Máy tính
- Mạng Internet.

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

- Tài liệu hướng dẫn môn học Bài giảng Marketing thương mại điện tử.

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

- Về kiến thức:

- + Các nguyên tắc hoạt động marketing trong lĩnh vực thương mại điện tử;
- + Trình bày được các công cụ internet marketing;

+ Nêu được phương pháp xây dựng chiến lược truyền thông và tối ưu trang web trên internet.

- Về kỹ năng:

+ Sử dụng các phương tiện truyền thông kỹ thuật số trong các chiến dịch marketing;

+ Xây dựng kế hoạch và cách thức triển khai kế hoạch internet marketing.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Cần mẫn tìm hiểu về mạng xã hội, website, Email, công cụ tìm kiếm.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.

+ Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:

- Môn học này được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên:

+ Thuyết trình, giảng giải, phát vấn;

+ Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành;

+ Thảo luận nhóm để người học tự rút ra kết luận.

- Đối với người học: Chăm chỉ đọc bài giảng, các tài liệu, các bài báo, tạp chí có liên quan; cần mẫn tìm hiểu về mạng xã hội, website, Email, công cụ tìm kiếm.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

Hướng dẫn lý thuyết:

Người dạy cần tập trung giảng dạy như sau:

- Chương 1

- Chương 2

- Chương 3

Hướng dẫn thực hành:

- Người dạy cần nghiên cứu nội dung thực hành cụ thể theo từng chương (Mục thực hành) và giao cho người học tiến hành thực hiện, khảo sát (theo nhóm, cá nhân) với yêu cầu cụ thể.

- Phần thực hành (Chương 3) có thể thực hiện song song với phần lý thuyết.

4. Tài liệu tham khảo:

- TS. Nguyễn Hoàng Việt, Marketing thương mại điện tử, Nxb Thống kê, năm 2011.
- PGS.TS. NGUYỄN VĂN HỒNG, Thương mại điện tử căn bản, Nxb Đại học Ngoại thương, năm 2012.
- Bộ Công thương, Báo cáo Thương mại điện tử Việt Nam hàng năm.
- Web: www.itu.edu.vn, www.tapchimarketingonline.com, <http://doanhviet.org>, www.vecom.vn

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: NGHIỆP VỤ VẬN TẢI, GIAO NHẬN VÀ BẢO HIỂM HÀNG HÓA

Mã mô đun: MD16

Thời gian thực hiện mô đun: 90 giờ (Lý thuyết: 15 giờ; Thảo luận, bài tập: 72 giờ; Kiểm tra: 03 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun được bố trí trong giai đoạn học các môn học, mô đun đào tạo chuyên môn nghề.

- Tính chất: Là mô đun chuyên ngành, nghề nghề bắt buộc được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

+ Hiểu được nghiệp vụ các phương thức thuê phương tiện vận tải; các điều khoản của hợp đồng vận tải; các nghiệp vụ giao nhận và bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Hiểu được các tiêu chí để lựa chọn phương thức thuê phương tiện vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Mô tả được các bước thực hiện hợp đồng vận tải

- Về kỹ năng:

+ Phân tích, lựa chọn các hình thức thuê phương tiện vận tải, giao nhận và bảo hiểm phù hợp với từng điều kiện cụ thể của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu;

+ Soạn thảo các điều khoản của hợp đồng thuê phương tiện vận tải;

+ Thao tác các bước để thực hiện hợp đồng thuê phương tiện vận tải.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan;

+ Chủ động trao đổi, chia sẻ kiến thức về những nội dung chưa sáng tỏ.

+ Chủ động tuân thủ quy định của pháp luật.

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, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	Bài 1: Vận tải với buôn bán quốc tế I. Khái quát về vận tải 1. Khái niệm về vận tải 2. Đặc điểm của vận tải 3. Phân loại vận tải II. Vận tải với mua bán quốc tế 1. Mối quan hệ giữa vận tải với mua bán quốc tế 2. Tác dụng của vận tải đối với mua bán quốc tế	12	3 1 0.5	9 3	0

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	III. Phân chia trách nhiệm của vận tải trong mua bán quốc tế 1. Cơ sở phân chia trách nhiệm vận tải 2. Quyền về vận tải 3. Ý nghĩa của việc giành quyền vận tải IV. Incoterms với các phương tiện vận tải 1. Incoterms 2000 2. Incoterms 2010		0.5 1	3 3	
2	Bài 2: Vận tải hàng hóa bằng đường biển I. Khái quát về vận tải đường biển 1. Vị trí, vai trò của vận tải đường biển 2. Đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của vận tải đường biển 3. Tác dụng của vận tải đường biển đối với buôn bán quốc tế II. Cơ sở vật chất kỹ thuật của vận chuyển đường biển 1. Tuyến đường biển 2. Cảng biển 3. Tàu biển III. Các phương thức thuê tàu chuyên chở bằng đường biển 1. Phương thức thuê tàu chợ 2. Phương thức thuê tàu chuyến 3. Phương thức thuê tàu định hạn Kiểm tra	20	3 1 1 1	15 7 3 5	2 2
3	Bài 3: Vận tải hàng hóa bằng các phương thức vận tải khác I. Vận tải hàng hóa bằng đường sắt 1. Vị trí, đặc điểm của vận tải đường sắt 2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải đường sắt 3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng đường sắt Việt Nam II. Vận tải hàng hóa bằng đường hàng không 1. Vị trí, đặc điểm của vận tải hàng không 2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải hàng không 3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng vận tải hàng không III. Vận tải hàng hóa bằng đường ô tô	27	7 1 2	19 3 7	1

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	1. Khái quát về vận tải ô tô 2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải ô tô 3. Tổ chức vận tải hàng hóa bằng đường ô tô IV. Vận tải hàng hóa bằng Container 1. Sự ra đời và phát triển của hệ thống vận tải container 2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của hệ thống vận tải container 3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng container 4. Dịch vụ gom hàng 5. Hiệu quả kinh tế - xã hội của container hóa trong vận tải V. Vận tải hàng hóa bằng vận tải đa phương thức 1. Khái quát về vận tải đa phương thức 2. Đặc điểm và hình thức tổ chức vận tải đa phương thức 3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức Kiểm tra		2	3	
			2	6	
					1
4	Bài 4: Giao nhận hàng I. Khái quát về giao nhận 1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận 2. Các tổ chức giao nhận trên thế giới và ở Việt Nam 3. Vai trò của người giao nhận II. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc trong giao nhận hàng hóa 1. Cơ sở pháp lý 2. Nguyên tắc giao nhận hàng hóa III. Tổ chức giao nhận hàng hóa 1. Giao nhận hàng hóa bằng đường biển 2. Giao nhận hàng hóa bằng các phương tiện vận tải khác	16	2 0.5	14	
			0.5	7	
			1	7	
	Cộng	75	15	57	3

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Vận tải với buôn bán quốc tế

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được khái quát về vận tải: khái niệm, đặc điểm, phân loại; mối quan hệ giữa vận tải với mua bán quốc tế, tác dụng của vận tải trong mua bán quốc tế;
- Thông hiểu được sự phân chia trách nhiệm của vận tải trong mua bán quốc tế;
- Nắm được khái niệm incoterm; incoterm với các phương tiện vận tải;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Khái quát về vận tải

2.1.1. Khái niệm về vận tải

2.1.2. Đặc điểm của vận tải

2.1.3. Phân loại vận tải

2.2. Vận tải với mua bán quốc tế

2.2.1. Mối quan hệ giữa vận tải với mua bán quốc tế

2.2.2. Tác dụng của vận tải đối với mua bán quốc tế

2.3. Phân chia trách nhiệm của vận tải trong mua bán quốc tế

2.3.1. Cơ sở phân chia trách nhiệm vận tải

2.3.2. Quyền về vận tải

2.3.3. Ý nghĩa của việc giành quyền vận tải

2.4. Incoterms với các phương tiện vận tải

2.4.1. Incoterms 2000

2.4.2. Incoterms 2010

Bài 2: Vận tải hàng hóa bằng đường biển

Thời gian: 20 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được vị trí, vai trò, đặc điểm kinh tế kỹ thuật, tác dụng của vận tải đường biển đối với buôn bán quốc tế;
- Hiểu được cơ sở vật chất kỹ thuật của vận chuyển đường biển; Các phương thức thuê tàu chuyên chở bằng đường biển;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Khái quát về vận tải đường biển

2.1.1. Vị trí, vai trò của vận tải đường biển

2.1.2. Đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của vận tải đường biển

2.1.3. Tác dụng của vận tải đường biển đối với buôn bán quốc tế

2.2. Cơ sở vật chất kỹ thuật của vận chuyển đường biển

2.2.1. Tuyến đường biển

2.2.2. Cảng biển

2.2.3. Tàu biển

2.3. Các phương thức thuê tàu chuyên chở bằng đường biển

2.3.1. Phương thức thuê tàu chợ

2.3.2. Phương thức thuê tàu chuyển

2.3.3. Phương thức thuê tàu định hạn

Bài 3: Vận tải hàng hóa bằng các phương thức vận tải khác

Thời gian: 27 giờ

1. Mục tiêu:

- Nắm được vị trí, đặc điểm của vận tải đường sắt, đường hàng không, đường ô tô, container và vận tải đa phương thức

- Hiểu được quy trình tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng đường sắt, đường hàng không, đường ô tô, container và vận tải đa phương thức;
- Phân tích được hiệu quả kinh tế - xã hội của container hóa trong vận tải;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Vận tải hàng hóa bằng đường sắt

- 2.1.1. Vị trí, đặc điểm của vận tải đường sắt
- 2.1.2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải đường sắt
- 2.1.3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng đường sắt Việt Nam

2.2. Vận tải hàng hóa bằng đường hàng không

- 2.2.1. Vị trí, đặc điểm của vận tải hàng không
- 2.2.2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải hàng không
- 2.2.3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng vận tải hàng không

2.3. Vận tải hàng hóa bằng đường ô tô

- 2.3.1. Khái quát về vận tải ô tô
- 2.3.2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của vận tải ô tô
- 2.3.3. Tổ chức vận tải hàng hóa bằng đường ô tô

2.4. Vận tải hàng hóa bằng Container

- 2.4.1. Sự ra đời và phát triển của hệ thống vận tải container
- 2.4.2. Cơ sở vật chất, kỹ thuật của hệ thống vận tải container
- 2.4.3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng container
- 2.4.4. Dịch vụ gom hàng
- 2.4.5. Hiệu quả kinh tế - xã hội của container hóa trong vận tải

2.5. Vận tải hàng hóa bằng vận tải đa phương thức

- 2.5.1. Khái quát về vận tải đa phương thức
- 2.5.2. Đặc điểm và hình thức tổ chức vận tải đa phương thức
- 2.5.3. Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức

Bài 4: Giao nhận hàng hóa

Thời gian: 16 giờ

1. Mục tiêu:

- Hiểu được khái niệm giao nhận, các tổ chức giao nhận trên thế giới và ở Việt nam;
- Hiểu được cơ sở pháp lý và nguyên tắc trong giao nhận hàng hóa;
- Hiểu được nội dung giao nhận hàng hóa được vận tải bằng đường biển cũng như các phương thức vận tải khác;
- Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan.

2. Nội dung:

2.1. Khái quát về giao nhận

- 2.1.1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận
- 2.1.2. Các tổ chức giao nhận trên thế giới và ở Việt Nam
- 2.1.3. Vai trò của người giao nhận

2.2. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc trong giao nhận hàng hóa

- 2.2.1. Cơ sở pháp lý
- 2.2.2. Nguyên tắc giao nhận hàng hóa

2.3. Tổ chức giao nhận hàng hóa

- 2.3.1. Giao nhận hàng hóa bằng đường biển
- 2.3.2. Giao nhận hàng hóa bằng các phương tiện vận tải khác

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:

- Phòng học lý thuyết

2. Trang thiết bị máy móc:

- Máy chiếu đa phương tiện;

- Máy vi tính.

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

- Tài liệu hướng dẫn môn học Bài giảng vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Khái niệm vận tải, mối quan hệ giữa vận tải với hoạt động mua bán quốc tế, incoterm với các phương tiện vận tải.

+ Vị trí, vai trò của vận tải đường biển; đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của vận tải đường biển; tác dụng của vận tải đường biển đối với buôn bán quốc tế.

+ Các phương thức thuê phương tiện vận tải; các điều khoản của hợp đồng vận tải; các nghiệp vụ giao nhận và bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Các tiêu chí để lựa chọn phương thức thuê phương tiện vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu;

+ Các bước thực hiện hợp đồng vận tải

- Về kỹ năng:

+ Phân tích, lựa chọn các hình thức thuê phương tiện vận tải, giao nhận và bảo hiểm phù hợp với từng điều kiện cụ thể của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu;

+ Soạn thảo các điều khoản của hợp đồng thuê phương tiện vận tải;

+ Thao tác các bước để thực hiện hợp đồng thuê phương tiện vận tải.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Tích cực nghiên cứu bài giảng và các tài liệu có liên quan;

+ Chủ động trao đổi, chia sẻ kiến thức về những nội dung chưa sáng tỏ.

+ Chủ động tuân thủ quy định của pháp luật.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc mô-đun:

+ Người học được dự thi kết thúc mô-đun phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết và đầy đủ các bài học tích hợp, bài học thực hành, thực tập và các yêu cầu của mô-đun được quy định trong chương trình mô-đun;

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô-đun: Kiểm tra kết thúc mô-đun được thực hiện theo một hoặc kết hợp hai hình thức trong các hình thức sau:

+ Hình thức kiểm tra vấn đáp có thời gian cho 1 thí sinh là 40 phút chuẩn bị và 20 phút trả lời.

+ Hình thức kiểm tra viết trong thời gian từ 60 - 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm mô đun bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc mô đun có trọng số 0,6. Điểm mô đun đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

- Chấm thi vấn đáp; chấm thi thực hành: phải thực hiện trên phiếu chấm thi do Nhà trường quy định; Điểm thi theo hình thức vấn đáp, thực hành được công bố cho người học biết ngay sau khi chấm

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học:

- Môn học này được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên: nên áp dụng phương pháp diễn giảng và thuyết trình, hướng dẫn người học rèn luyện kỹ năng.

- Đối với người học: Tích cực thu thập, nghiên cứu tài liệu, chủ động rèn luyện kỹ năng.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Chương 2, chương 3, chương 5.

4. Tài liệu tham khảo:

- Bài giảng Vận tải, giao nhận và bảo hiểm hàng hóa của Bộ môn Quản trị Kinh doanh- Khoa Quản trị kinh doanh biên soạn năm 2016.

- PGS. TS Nguyễn Như Tiến, Vận tải giao nhận trong ngoại thương, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, 2014;

- ICC, Incoterms 2010, Nhà xuất bản Thông tin và truyền thông, 2010.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: KHAI THÁC VÀ VẬN HÀNH WEBSITE THƯƠNG MẠI

Mã môn học: MD17

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

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn khai thác và vận hành Website thương mại là môn học bắt buộc thuộc nhóm các môn học đào tạo ngành Thương mại điện tử.

- Tính chất: Môn Khai thác và vận hành Website thương mại có nội dung được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực thương mại, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nghề và phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn mới.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức: Nắm được một cách có hệ thống các kiến thức cơ bản về khai thác và vận hành Website; nắm được quy trình triển khai web bằng mã nguồn mở.

- Về kỹ năng: Người học có thể tự vận hành quản lý Website thương mại bằng mã nguồn mở; tìm kiếm và sử dụng những công cụ có sẵn hỗ trợ cho việc quản lý Website.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc.

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: Tổng quan về Website	3	3	0	
	1. Khái niệm về Website 2. Website tĩnh và Website động 3. Web server 4. Domain (Tên miền) 5. Hosting 6. Trình duyệt Website				
2	Chương 2: Triển khai Website thương mại 1. Cài đặt Website thương mại 1.1. Cài đặt localhost 1.2. Cài đặt Website thương mại trên localhost 1.3. Thay đổi Website theo yêu cầu 2. Triển khai Website trên mạng Internet 2.1. Kết xuất cơ sở dữ liệu 2.2. Mua host, tên miền 2.3. Đưa Website lên mạng Internet	12	3	8	1
3	Chương 3: Khai thác và vận hành Website	30	9	20	1

thương mại				
1. Thay đổi bố cục Website 1.1. Thay đổi giao diện Website 1.2. Thay đổi tiêu đề Website 2.3. Thay đổi logo, banner 2. Quản lý Website 2.1. Quản lý bài viết 2.2. Quản lý sản phẩm 2.3. Quản lý đơn hàng 2.4. Quản lý đơn hàng 3. Viết bài chuẩn SEO				
Cộng	45	15	28	2

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Tổng quan về Website

Thời gian: 3 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản về Website và mã nguồn mở WordPress.

2. Nội dung:

- 2.1. Khái niệm về Website
- 2.2. Website tĩnh và Website động
- 2.3. Web server
- 2.4. Domain (Tên miền)
- 2.5. Hosting
- 2.6. Trình duyệt Website

Chương 2: Thiết kế Website với mã nguồn mở WordPress

Thời gian: 12 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản để người học cài đặt được WordPress lên Localhost, thiết kế Website với mã nguồn mở WordPress.

2. Nội dung:

- 2.1. Cài đặt WordPress
 - 2.1.1 Cài đặt localhost
 - 2.1.2. Cài đặt WordPress
- 2.2. Thiết kế Website
 - 2.2.1. Thay đổi giao diện Website
 - 2.2.2. Thay đổi tiêu đề Website
 - 2.2.3. Thay đổi logo, banner
- 2.3. Quản lý Website
 - 2.3.1. Quản lý sản phẩm
 - 2.3.2. Quản lý bài viết
 - 2.3.3. Quản lý thành viên

Chương 3: Triển khai Website

Thời gian: 30 giờ

1. Mục tiêu: Trang bị cho người học các kiến thức cơ bản để người học đưa Website đã thiết kế lên mạng Internet.

2. Nội dung:

- 2.1. Kết xuất cơ sở dữ liệu
- 2.2. Mua host, tên miền
- 2.3. Đưa Website lên mạng Internet

2.4. Vận hành Website

3. Viết bài chuẩn SEO

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: phòng máy tính
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác
3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: tài liệu phục vụ cho môn học
4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức:

- + Hiểu được những kiến thức cơ bản về Website
- + Có các kiến thức cơ bản về thiết kế Website bằng WordPress.
- + Hiểu được các kiến thức về triển khai Website trên mạng Internet

- Kỹ năng:

- + Thiết kế Website thương mại
- + Vận hành Website trên mạng Internet

- Năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:

- + Chủ động nghiên cứu kiến thức của môn học
- + Tự thực hiện các yêu cầu của môn học
- + Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.

+ Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Môn Khai thác và vận hành Website thương mại là môn học bắt buộc trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên: Giáo viên dạy môn Khai thác và vận hành Website thương mại có thể là giáo viên chuyên trách hoặc giáo viên kiêm nhiệm huy động từ lực lượng giáo viên tin học trong nhà trường; Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:

- + Thuyết trình, giảng giải, phát vấn
- + Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành
- + Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận.
- Đối với người học: Người học tham gia đầy đủ các buổi học, lắng nghe bài giảng, chủ động nghiên cứu tài liệu, theo dõi và thực hiện mọi thao tác do giáo viên hướng dẫn trong giờ thực hành tại phòng máy tính; Người học nắm bắt các kiến thức giáo viên đã giới thiệu và từ đó tự thực hiện được các bài tập thực hành do giáo viên giao cho.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Đối với giáo viên: khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.

- Đối với người học: lắng nghe và quan sát giáo viên.

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Đặng Ngọc Bình , Thiết kế web siêu tốc, Nhà xuất bản bách khoa Tp.HCM, năm 2015.

[2]Website:

-<http://sinhvienit.net/forum/ebooks-joomla-tieng-viet.225691.html>

- <http://joomla.edu.vn>

5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH

Mã môn học: MĐ18

Thời gian thực hiện môn học: 75 giờ; (Lý thuyết: 45 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 03 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

- Vị trí: Là môn học bắt buộc thuộc nhóm các môn học ngành Thương mại điện tử trong chương trình đào tạo trung cấp.

- Tính chất: Là một trong những nội dung quan trọng của đào tạo nghề nhằm thực hiện mục tiêu giáo dục toàn diện người lao động đáp ứng tốt quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

II. Mục tiêu môn học

1- Về kiến thức:

- Giúp người học tiếp cận được kiến thức cơ bản về ngành quản trị và kinh doanh thương mại bằng tiếng Anh như: tư vấn thương mại, cơ cấu tổ chức công ty, kỹ năng phỏng vấn, quảng cáo, xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường, tìm hiểu việc làm...

- Kiến thức khác: được cung cấp những kiến thức văn hóa - xã hội thông qua các bài đọc bằng tiếng Anh.

2- Về kỹ năng:

- Người học được phát triển các kỹ năng ngôn ngữ về chuyên ngành quản trị kinh doanh thương mại. Kết thúc mô đun, môn học, người học có khả năng đọc, hiểu cơ bản các tài liệu và có khả năng giao tiếp trong các tình huống thuộc lĩnh vực trên. Cụ thể:

+ Nghe, nói: vận dụng được một số kỹ năng nghe, nói như: nghe lấy ý chính, nghe lấy thông tin cụ thể, duy trì cuộc hội thoại ... Nghe hiểu và nói được các tranh luận về các vấn đề đã và đang diễn ra trong kinh doanh thương mại; đưa ra lời khuyên, gợi ý... Có khả năng đưa ra các ý tưởng về các vấn đề trong Nội dung học như: ý kiến của bản thân về tình hình kinh tế, văn hóa, xã hội...

+ Đọc: có thể đọc hiểu những văn bản trích dẫn nguyên gốc từ các sách, báo, bài giảng bằng tiếng Anh ở mức độ thông thường thuộc các lĩnh vực liên quan đến quản trị và kinh doanh thương mại như: các lĩnh vực chính của nền kinh tế, các vấn đề về marketing, nghiên cứu thị trường, kỹ năng bán hàng, văn hóa kinh doanh, quảng cáo, phỏng vấn nghề nghiệp...

+ Viết: có khả năng viết đơn xin việc, thư yêu cầu, thư phàn nàn, thư điện tử để miêu tả nghề nghiệp, hoàn thành mẫu đơn xin việc, lập kế hoạch, viết trang web, tìm hiểu thị trường hay công việc khác của bản thân.....

- Các kỹ năng khác: tiếp tục phát triển kỹ năng làm việc độc lập, kỹ năng thảo luận và làm việc theo cặp, theo nhóm.

3- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Người học có thái độ tích cực tham gia vào các hoạt động trên lớp, chủ động chuẩn bị bài và làm bài tập ở nhà, trung thực trong kiểm tra, đánh giá.

- Hình thành và phát triển hứng thú học tập, nghiên cứu sâu hơn về ngôn ngữ.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Unit 1: The business environment	8	5	3	
	2.1. Start up: Getting on in business		1		
	2.2. Language spot: Present simple		2		
	2.3. Vocabulary: Form jobs		1		
	2.4. Reading: Don't disturb me		1		
	2.5. Speaking: Meeting people			1	
	2.6. Listening: Describing daily office routine			1	
	2.7. Writing: Emailing a friend about your job			1	
2	Unit 2: The company	8	5	3	
	2.1. Start up: How to manage your time		1		
	2.2. Language spot: Present continuous		2		
	2.3. Vocabulary: Departments in a company		1		
	2.4. Listening: Describing current activities		1		
	2.5. Reading: E-commerce			1	
	2.6. Speaking: Making and answering phone calls			1	
	2.7. Writing: Writing a web page			1	
3	Unit 3: Sales	8	5	3	
	2.1. Start up: Find your own USPs		1		
	2.2. Language spot: Present continuous for future, be going to		2		
	2.3. Vocabulary: Describing trends		1		
	2.4. Listening: Bad travel experience		1		
	2.5. Reading: Sales techniques			1	
	2.6. Speaking: Making and accepting invitations; Arranging a meeting			1	
	2.7. Writing: Emailing a schedule			1	
4	Unit 4: Cultural awareness	8	5	3	
	2.1. Start up: How to make a good impression		1		
	2.2. Language spot: Talking about obligation (Must/ Mustn't)		2		
	2.3. Reading: How to talk to an American Globalization		2		
	2.4. Listening: Cultural faux pas: Recorded			2	

TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	messages				
	2.5. Writing: Writing a job description			1	
5	Revision 1	4	2	1	1
6	TEST 1	1			1
7	Unit 5: Trade fair	8	5	2	1
	2.1. Start up: Attending a careers fair		1		
	2.2. Language spot: Talking about advice (Should/Shouldn't)		2		
	2.3. Reading: Trade fairs and exhibitions		2		
	2.4. Listening: Discussing freebies for a trade fair; interview with trade fair attendees			2	
	2.5. Writing: Emailing a description			1	
8	Unit 6: Job satisfaction	8	5	3	
	2.1. Start up: Are you getting job satisfaction		1		
	2.2. Language spot: Question tags		2		
	2.3. Reading: The best UK companies to work for		2		
	2.4. Listening: Talking about working conditions			1	
	2.5. Speaking: Checking and reassuring			1	
	2.6. Writing: Writing about the job you would like			1	
9	Unit 7: Market research	8	5	3	
	2.1. Start up: Be a good listener		1		
	2.2. Language spot: First conditional 1		2		
	2.3. Reading: A market research report		1		
	2.4. Listening: Interviews in the street; Interview with an ethnographer		1		
	2.5. Speaking: Making polite requests			1	
	2.6. Vocabulary: Describing percentages			1	
	2.7. Pronunciation: Intonation			1	
10	Unit 8: Bright ideas	8	5	3	
	2.1. Start up: Become more inventive		1		
	2.2. Language spot: Past continuous		2		
	2.3. Reading: The best office inventions; The business of invention		2		
	2.4. Listening: Interviews about Trevor Baylis			2	

TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
	2.5. Speaking: Agreeing and disagreeing			1	
11	Revision 2	5	3	2	
12	TEST 2	1			1
	Cộng	75	45	27	3

2. Nội dung chi tiết

Unit 1: The business environment

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu các sử dụng thì hiện tại đơn giản để miêu tả hoạt động hàng ngày tại văn phòng, cách nói về nghề nghiệp; cách nói số đếm.
- Người học có thể tự giới thiệu bản thân; biết cách chào hỏi, hỏi thông tin cá nhân của người khác; đọc hiểu và nghiên cứu các thông tin về các công ty, viết thư điện tử giới thiệu về nghề nghiệp của mình.

2. Nội dung học:

- 2.1. Start up: Getting on in business
- 2.2. Language spot: Present simple
- 2.3. Vocabulary: Form jobs
- 2.4. Reading: Don't disturb me
- 2.5. Speaking: Meeting people
- 2.6. Listening: Describing daily office routine
- 2.7. Writing: Emailing a friend about your job

Unit 2: The company

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu thì hiện tại tiếp diễn để miêu tả các hoạt động đang diễn ra và sắp xếp các cuộc gọi bằng tiếng Anh, đọc hiểu và trình bày cơ cấu tổ chức của công ty, các từ vựng về nghề nghiệp.
- Người học có thể sử dụng thành thạo thì hiện tại tiếp diễn để diễn tả các hoạt động đang xảy ra, biết giao tiếp bằng tiếng Anh qua điện thoại, viết một trang web.

2. Nội dung học:

- 2.1. Start up: How to manage your time
- 2.2. Language spot: Present continuous
- 2.3. Vocabulary: Departments in a company
- 2.4. Listening: Describing current activities
- 2.5. Reading: E-commerce
- 2.6. Speaking: Making and answering phone calls
- 2.7. Writing: Writing a web page

Unit 3: Sales

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu thì hiện tiếp diễn và be going to để diễn tả các hoạt động trong tương lai, cách miêu tả về các bảng biểu, sắp xếp cuộc họp, các kỹ năng bán hàng.

- Người học có thể sử dụng thành thạo thì hiện tại tiếp diễn và be going to để miêu tả các bảng biểu, sắp xếp cuộc họp, đồng ý hoặc từ chối lời mời, biết lập kế hoạch bằng tiếng Anh.

2. Nội dung học:

2.1. Start up: Find your own USPs

2.2. Language spot: Present continuous for future, be going to

2.3. Vocabulary: Describing trends

2.4. Listening: Bad travel experience

2.5. Reading: Sales techniques

2.6. Speaking: Making and accepting invitations; Arranging a meeting

2.7. Writing: Emailing a schedule

Unit 4: Cultural awareness

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu cách dùng Must/ Mustn't để nói về các hoạt động được cho phép hay bắt buộc thực hiện, hướng dẫn cách miêu tả nghề nghiệp, cách gây ấn tượng tốt với đối tác và khách hàng trong các nền văn hóa khác nhau.

- Người học biết vận dụng các kiến thức về văn hóa bằng tiếng Anh để miêu tả nghề nghiệp, đưa ra các lời khuyên để gây được ấn tượng tốt với khách hàng ở các nền văn hóa khác nhau, biết cách miêu tả nghề nghiệp.

2. Nội dung học:

2.1. Start up: How to make a good impression

2.2. Language spot: Talking about obligation (Must/ Mustn't)

2.3. Reading: How to talk to an American Globalization

2.4. Listening: Cultural faux pas: Recorded messages

2.5. Writing: Writing a job description

Revision 1

Thời gian: 4 giờ

1. Theory

2. Exercise

Test 1

Thời gian: 1 giờ

Unit 5: Trade fair

Thời gian: 8 giờ

1. Mục tiêu:

- Giới thiệu cách dùng Should/Shouldn't để đưa ra lời khuyên nên làm hay không nên làm trong khi phỏng vấn nghề nghiệp hoặc trong các tình huống giao tiếp hàng ngày, đặc biệt là ở các hội chợ.

- Người học biết cách sử dụng thành thạo Should/ Shouldn't để đưa ra lời khuyên trong các tình huống hàng ngày như: phỏng vấn xin việc, hội chợ, dự tiệc... cách viết email miêu tả về một hội chợ.

2. Nội dung học:

2.1. Start up: Attending a careers fair

- 2.2. Language spot: Talking about advice (Should/Shouldn't)
- 2.3. Reading: Trade fairs and exhibitions
- 2.4. Listening: Discussing freebies for a trade fair; interview with trade fair attendees
- 2.5. Writing: Emailing a description

Unit 6: Job satisfaction

Thời gian: 8 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Giới thiệu cách dùng câu hỏi đuôi để kiểm tra lại các thông tin cần làm rõ như là: điều kiện làm việc, mối quan hệ giữa các đồng nghiệp, các công ty tốt nhất của Anh...
 - Người học biết sử dụng thành thạo câu hỏi đuôi để kiểm tra thông tin trong các tình huống hàng ngày và trong môi trường làm việc, biết cách viết về nghề nghiệp yêu thích.
- 2. Nội dung học:
 - 2.1. Start up: Are you getting job satisfaction
 - 2.2. Language spot: Question tags
 - 2.3. Reading: The best UK companies to work for
 - 2.4. Listening: Talking about working conditions
 - 2.5. Speaking: Checking and reassuring
 - 2.6. Writing: Writing about the job you would like

Unit 7: Market research

Thời gian: 8 giờ

- 1. Mục tiêu:
 - Giới thiệu cách sử dụng câu điều kiện loại I để đưa ra lời đề nghị, yêu cầu lịch sự trong các tình huống hàng ngày, cách dùng ngữ điệu câu, cách nói %.
 - Người học biết cách sử dụng thành thạo câu điều kiện loại I để thực hành các tình huống thỏa thuận, phỏng vấn, đề nghị và yêu cầu một cách lịch sự.
- 2. Nội dung học:
 - 2.1. Start up: Be a good listener
 - 2.2. Language spot: First conditional 1
 - 2.3. Reading: A market research report
 - 2.4. Listening: Interviews in the street; Interview with an ethnographer
 - 2.5. Speaking: Making polite requests
 - 2.6. Vocabulary: Describing percentages
 - 2.7. Pronunciation: Intonation

Unit 8: Bright ideas

Thời gian: 8 giờ

- 1. Mục tiêu
 - Giới thiệu thì Quá khứ tiếp diễn để diễn hành động đang xảy ra trong một thời điểm xác định trong quá khứ, cách phỏng vấn và viết về một nhân vật anh hùng.
 - Người học biết cách sử dụng thành thạo thì Quá khứ tiếp diễn trong các tình huống hàng ngày để đưa ra quan điểm, biết cách viết về một nhân vật anh hùng.
- 2. Nội dung học:
 - 2.1. Start up: Become more inventive
 - 2.2. Language spot: Past continuous
 - 2.3. Reading: The best office inventions; The business of invention
 - 2.4. Listening: Interviews about Trevor Baylis

2.5. Speaking: Agreeing and disagreeing

Revision 2

Thời gian: 5 giờ

1. Theory

2. Exercise

3. Kiểm tra

Test 2

Thời gian: 1 giờ

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học.

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

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

- Giáo trình chính: Martyn hopps and Julia Starr Keddle. **Commerce 1**, Oxford University Press. 2006.

4. Các điều kiện khác: Không

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá qua các bài kiểm tra khả năng biết vận dụng từ vựng, cấu trúc ngữ pháp, kiến thức về tiếng Anh chuyên ngành quản trị kinh doanh trong các tình huống giao tiếp và công việc hàng ngày.

- Kỹ năng: Đánh giá kỹ năng qua các bài kiểm tra vấn đáp:

+ Đọc hiểu các bài khóa bằng tiếng Anh.

+ Nói các chủ điểm đã học.

+ Các tình huống trong kinh doanh.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Ý thức chấp hành nội quy lớp học, thái độ học tập, ý thức trong việc tự học.

2. Phương pháp: Đánh giá thông qua:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.

+ Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Môn học được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

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

- Đối với giáo viên: Kết hợp các phương pháp dạy học để người học dễ tiếp thu kiến thức và có thể vận dụng vào thực tế giao tiếp bằng tiếng Anh trong các tình huống thông thường.

- Đối với người học: Có thái độ học tập tích cực, chủ động

3. Những trọng tâm cần chú ý: Không

4. Tài liệu tham khảo:

- David Cotton, David Falvey, Simon Kent. **Market leader Pre-Intermediate**. Pearson Longman. 2007.

- Ian MacKenzie. **English for the Financial Sector**, Cambridge University Press. 2008.

- Simon Sweeney. **English for business communication**, Cambridge University Press. 2003.

- Simon Sweeney. **English for business communication**, Cambridge University Press. 2003.

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: KHAI THÁC THÔNG TIN TRÊN MẠNG INTERNET

Mã môn học: MĐ19

Thời gian thực hiện môn học: 60 giờ (*Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ; Kiểm tra: 3 giờ*)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn Khai thác thông tin trên mạng Internet là môn học tự chọn thuộc nhóm các môn học, mô đun chuyên môn ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

- Tính chất: Môn Khai thác thông tin trên mạng internet là môn học chuyên môn nghề. Đây là môn học, mô đun tự chọn, cung cấp cho người học các kiến thức cơ bản cách tra cứu thông tin trên mạng internet một cách hiệu quả, cách thức đưa thông tin quảng bá lên mạng internet và có khả năng quản trị được một Website bán hàng.

II. Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức: Nắm được các thành phần cần bảo mật cho một hệ thống mạng; các hình thức tấn công vào hệ thống mạng; cách thức mã hóa thông tin; Hiểu được quá trình NAT trong hệ thống mạng.

- Về kỹ năng: Mô tả được cách thức mã hóa thông tin; Mô tả được quy tắc hoạt động của danh sách truy cập; Liệt kê được danh sách truy cập trong chuẩn mạng TCP/IP; Phân biệt được các loại virus thông dụng và cách phòng chống virus

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc .

III. Nội dung môn học:

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

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1. Khai thác và tìm kiếm thông tin trên mạng internet 1. Môi trường tìm kiếm Internet 1.1. Một số điều cần lưu ý khi tìm kiếm thông tin trên Internet 1.2. Các loại thông tin thường tìm thấy trên Internet 2. Các công cụ tìm kiếm 2.1. Máy tìm kiếm (Search Engines) 2.2. Máy tìm kiếm liên hợp (Meta-Search engines) 2.3. Cổng thông tin điện tử (Portal, Gateway) 3. Các giai đoạn tìm kiếm 3.1. Phân tích yêu cầu 3.2. Phân nhóm yêu cầu thông tin	28	15	12	1

	3.3. Chọn công cụ tìm kiếm phù hợp 3.4. Diễn đạt lệnh tìm kiếm và cú pháp tìm kiếm 3.5. Đánh giá kết quả tìm được 3.6. Thử lại nếu tìm kiếm chưa thành công 3.7. Tìm lời khuyên của từ một người 4. Ứng dụng tìm kiếm trên Google 4.1. Tìm kiếm nội dung Website 4.1.1. Tìm kiếm đơn giản 4.1.2. Phân tích kết quả tìm kiếm được 4.1.3. Tìm kiếm nâng cao 4.2. Tìm kiếm hình ảnh 4.2.1. Tìm kiếm đơn giản 4.2.2. Tìm kiếm nâng cao 4.3. Tìm kiếm tin tức 4.4. Một số Website tìm kiếm chuyên biệt của Google 4.4.1. Tìm kiếm bản đồ 4.4.2. Tìm kiếm video 4.4.3. Thư viện của Google Scholar				
2	Chương 2: Quản lý Website và cách đăng thông tin quảng cáo trên các Website thương mại điện tử 1. Quản trị Website Yame 1.1. Sơ đồ Website 1.2. Đăng nhập vào Website quản trị website 1.3. Thêm menu 1.4. Thêm sản phẩm 1.5. Quản lý 1.5.1. Quản lý menu 1.5.2. Quản lý dữ liệu 1.5.3. Quản lý hóa đơn 1.6. Chức năng 1.6.1. Thay đổi logo 1.6.2. Thay đổi slide 1.6.3. Đưa sản phẩm ra trang chủ trang chủ 1.6.4. Thay đổi Footer 1.6.5. Thay đổi thông tin quản trị 2. Cách đăng thông tin quảng cáo trên các web thương mại điện tử (http://www.vatgia.co 2.1. Đăng nhập 2.2. Cách đăng tin 2.3. Cách sửa, xóa tin đã đăng, 2.4. Cách “Up” tin thủ công, tự động.	32	15	15	2

2.5. Đăng ký, đăng nhập				
2.6. Cách đăng tin				
2.7. Cách sửa, xóa tin đã đăng,				
2.8. Cách “Up” tin thủ công, tự động				
Cộng	60	30	27	3

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Khai thác và tìm kiếm thông tin trên mạng Internet

Thời gian: 28 giờ

1. Mục tiêu:

- Một số kiến thức về Internet
- Một số công cụ tìm kiếm thông dụng
- Các bước cơ bản khi tiến hành tìm kiếm
- Các cú pháp tìm kiếm cơ bản
- Tìm kiếm thông tin trên một số Website của Google
- Xác định được từ khóa cho mục đích tìm kiếm
- Sử dụng được chức năng tìm kiếm nâng cao và các toán tử tìm kiếm
- Phân loại được thông tin cần tìm kiếm, từ đó chọn công cụ tìm kiếm phù hợp

2. Nội dung

2.1. Môi trường tìm kiếm Internet

2.1.1. Một số điều cần lưu ý khi tìm kiếm thông tin trên Internet

2.1.2. Các loại thông tin thường tìm thấy trên Internet

2.2. Các công cụ tìm kiếm

2.2.1. Máy tìm kiếm (Search Engines)

2.2.2. Máy tìm kiếm liên hợp (Meta-Search Engines)

2.2.3. Cổng thông tin điện tử (Portal, Gateway)

2.3. Các giai đoạn tìm kiếm

2.3.1. Phân tích yêu cầu

2.3.2. Phân nhóm yêu cầu thông tin

2.3.3. Chọn công cụ tìm kiếm phù hợp

2.3.4. Diễn đạt lệnh tìm kiếm và cú pháp tìm kiếm

2.3.5. Đánh giá kết quả tìm được

2.3.6. Thử lại nếu tìm kiếm chưa thành công

2.3.7. Tìm lời khuyên của từ một người

2.4. Ứng dụng tìm kiếm trên Google

2.4.1. Tìm kiếm nội dung Website

2.4.1.1. Tìm kiếm đơn giản

2.4.1.2. Phân tích kết quả tìm kiếm được

2.4.1.3. Tìm kiếm nâng cao

2.4.2. Tìm kiếm hình ảnh

2.4.2.1. Tìm kiếm đơn giản

2.4.2.2. Tìm kiếm nâng cao

2.4.3. Tìm kiếm tin tức

2.4.4. Một số Website tìm kiếm chuyên biệt của Google

2.4.4.1. Tìm kiếm bản đồ

2.4.4.2. Tìm kiếm video

2.4.4.3.Thư viện của Google Scholar

Chương 2: Quản lý Website và cách đăng thông tin quảng cáo trên các trang

Thời gian: 32 giờ

1. Mục tiêu:

- Quản trị Website;
- Đăng thông tin quảng cáo trên các Website thương mại điện tử;
- Quản trị được Website bán hàng;
- Đăng được thông tin trên các Website thương mại điện tử.

2. Nội dung

2.1. Quản trị Website Yame

2.1.1. Sơ đồ Website

2.1.2. Đăng nhập vào Website quản trị Website

2.1.3. Thêm menu

2.1.4. Thêm sản phẩm

2.1.5. Quản lý

2.1.5.1.Quản lý menu

2.1.5.2. Quản lý dữ liệu

2.1.5.3. Quản lý hóa đơn

2.1.6. Chức năng

2.1.6.1. Thay đổi logo

2.1.6.2. Thay đổi slide

2.1.6.3. Đưa sản phẩm ra trang chủ trang chủ

2.1.6.4. Thay đổi footer

2.1.6.5. Thay đổi thông tin quản trị

2.2. Cách đăng thông tin quảng cáo trên các Website thương mại điện tử

(<http://www.vatgia.com>)

2.2.1. Đăng nhập

2.2.2. Cách đăng tin

2.2.3. Cách sửa, xóa tin đã đăng,

2.2.4. Cách “Up” tin thủ công, tự động.

2.2.5. Đăng ký, đăng nhập

2.2.6. Cách đăng tin

2.2.7. Cách sửa, xóa tin đã đăng,

2.2.8. Cách “Up” tin thủ công, tự động

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Phòng thực hành máy vi tính

2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác

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

+ Tài liệu hướng dẫn bài học và bài tập thực hành môn học Khai thác thông tin trên mạng Internet.

+ Bài giảng môn học Khai thác thông tin trên mạng Internet

+ Nguồn lực khác: Phòng học lý thuyết và phòng thực hành đầy đủ điều kiện thực hiện môn học

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Kiến thức:
 - + Một số kiến thức về Internet;
 - + Một số công cụ tìm kiếm thông dụng;
 - + Các bước cơ bản khi tiến hành tìm kiếm;
 - + Các cú pháp tìm kiếm cơ bản.
 - + Tìm kiếm thông tin trên một số Website của Google
 - + Quản trị Website
 - + Đăng thông tin quảng cáo trên các Website thương mại điện tử
- Kỹ năng:
 - + Sử dụng được một số trình duyệt web để xem thông tin, lấy thông tin, tải tệp tin (có sử dụng phần mềm hỗ trợ download);
 - + Xác định được từ khóa cho mục đích tìm kiếm;
 - + Sử dụng được chức năng tìm kiếm nâng cao và các toán tử tìm kiếm;
 - + Phân loại được thông tin cần tìm kiếm, từ đó chọn công cụ tìm kiếm phù hợp;
 - + Quản trị được Website bán hàng;
 - + Đăng được thông tin trên các Website thương mại điện tử.
- Năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, có tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:
 - + Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học
 - + Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô-đun.
 - + Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.
- Phương thức đánh giá.
 - + Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.
 - + Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng chương trình:
 - Chương trình môn học được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.
 - 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.
2. Hướng dẫn một số điểm chính về phương pháp giảng dạy môn học
 - Sử dụng phương pháp phát vấn.
 - Phân nhóm cho người học trao đổi với nhau, trình bày theo nhóm.
3. Những trọng tâm chương trình cần chú ý
4. Tài liệu cần tham khảo:

- [1]. Trần Văn Thắng, Hướng dẫn sử dụng và khai thác Internet cho người mới bắt đầu, NXB Hồng Đức, năm 2009
- [2]. Phạm Ngọc Châu năm (2007), Sử dụng Internet nhanh chóng và hiệu quả, NXB Giao thông vận tải.
- [3]. Vũ Thị Nha năm (2008), Tài liệu tìm kiếm thông tin trên Internet, Trung tâm thông tin phát triển Việt Nam.
- [4]. Phạm Hữu Khang 2007, Xây dựng ứng dụng web bằng Php & mySql, NXB Phương Đông
- 5. Ghi chú và giải thích (nếu có):

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: THỰC HÀNH GIAO DỊCH B2B, B2C, C2C

Mã mô đun: MD20

Thời gian thực hiện mô đun: 60 giờ; (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 27 giờ ; Kiểm tra: 03 giờ)

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí mô đun Thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C là mô đun bắt buộc nằm trong chương trình đào tạo.

- Tính chất: Mô đun bao gồm các kiến thức về thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C và thực hành trên các sàn giao dịch thương mại điện tử tại Việt Nam.

II. Mục tiêu mô đun:

2.1. Về kiến thức:

Trình bày được các hình thức giao dịch và mô hình thị trường B2B;

Nắm được quy trình xử lý đơn hàng;

Phân tích và thực hiện được các công cụ hỗ trợ mua hàng;

Thực hiện được các dịch vụ khách hàng và quản trị thương mại khách hàng;

Phân tích được các phương pháp phân phối cho doanh nghiệp điện tử B2B, B2C, C2C.

2.2. Về kỹ năng: Thực hiện được các phương pháp, cách thức thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C trên các sàn giao dịch thương mại điện tử.

2.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có thái độ nghiêm túc trong học tập; Có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc, dám làm, dám chịu trách nhiệm; Có ý thức tổ chức kỷ luật, chủ động trong quá trình học tập.

III. Nội dung mô đun:

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

T T	Tên bài, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	TH, TN, BT, TL	Kiểm tra
1	Bài 1. Thực hành giao dịch B2B 1.1. Các loại hình giao dịch và mô hình thị trường điện tử B2B 1.2. Đặc trưng thị trường thương mại điện tử B2B 1.3. Thực hành dịch vụ trực tuyến trong thương mại điện tử B2B 1.3.1. Dịch vụ du lịch lữ hành 1.3.2. Dịch vụ bất động sản 1.3.3. Dịch vụ tài chính 1.3.4. Các dịch vụ khác	16	8	8	0

	1.4. Thực hành bán hàng trong thương mại điện tử B2B 1.4.1. Thị trường điện tử bên bán 1.4.2. Quy trình bán hàng 1.4.3. Xử lý đơn hàng 1.5. Thực hành bán hàng trong thương mại điện tử B2B 1.5.1. Thực hành bán hàng trực tiếp từ danh mục hàng hoá 1.5.2. Thực hành bán qua đầu giá thuận (giá tăng dần) 1.5.3. Thực hành bán qua trung gian và nhà phân phối 1.5.4. Thực hành bán qua hợp đồng dài hạn 1.6. Thực hành mua hàng điện tử B2B 1.6.1. Thực hành mua sắm truyền thống 1.6.2. Thực hành mua sắm điện tử				
2	Bài 2: Thực hành giao dịch B2C 2.1. Các công cụ hỗ trợ khách hàng 2.1.1. Cổng mua hàng (shopping portal) 2.1.2. Robot mua hàng (shopbot) 2.1.3. Các trang web xếp hạng kinh doanh 2.1.4. Các trang web xác minh độ tin cậy 2.1.5. Các loại công cụ hỗ trợ khách hàng khác 2.2. Dịch vụ khách hàng và quản trị thương mại khách hàng 2.2.1. Vai trò của dịch vụ khách hàng và quản trị quan hệ khách hàng 2.2.2. Các chức năng của dịch vụ khách hàng 2.2.3. Các công cụ cung cấp dịch vụ khách hàng	14	7	7	0
3	Bài 3: Thực hành thương mại điện tử C2C 3.1. Đấu giá 3.2. Giao dịch trao đổi 3.3. Dịch vụ hỗ trợ 3.4. Bán tài sản ảo	9	5	4	0

4	Bài 4: Các sàn thương mại điện tử lớn ở Việt Nam 4.1. Shopee 4.2. Lazada 4.3. Tiki 4.4. Sendo 4.5. GoMua	9	5	4	0
5	Bài 5: Phương pháp phân phối cho doanh nghiệp điện tử B2B, B2C, C2C 5.1. Bán buôn 5.2. Bán sỉ 5.3. Bán lẻ 5.4. Drosphipping 5.5. Dịch vụ đăng ký 5.6. Nhãn hàng riêng 5.7. Nhãn trắng	9	5	4	0
6	Kiểm tra	3	0	0	3
	Cộng	60	30	27	3

2. Nội dung chi tiết:

Bài 1: Thực hành giao dịch B2B

Thời gian: 16 giờ

1. Mục tiêu

Trình bày được các loại hình giao dịch và mô hình thị trường điện tử B2B.

Phân tích được đặc trưng thị trường thương mại điện tử B2B.

Thực hành được dịch vụ trực tuyến trong thương mại điện tử B2B.

Thực hành được bán hàng trong thương mại điện tử B2B.

2. Nội dung

1.1. Các loại hình giao dịch và mô hình thị trường điện tử B2B

1.2. Đặc trưng thị trường thương mại điện tử B2B

1.3. Thực hành dịch vụ trực tuyến trong thương mại điện tử B2B

1.3.1. Dịch vụ du lịch lữ hành

1.3.2. Dịch vụ bất động sản

1.3.3. Dịch vụ tài chính

1.3.4. Các dịch vụ khác

1.4. Thực hành bán hàng trong thương mại điện tử B2B

1.4.1. Thị trường điện tử bên bán

1.4.2. Quy trình bán hàng

1.4.3. Xử lý đơn hàng

- 1.5. Thực hành bán hàng trong thương mại điện tử B2B
 - 1.5.1. Thực hành bán hàng trực tiếp từ danh mục hàng hoá
 - 1.5.2. Thực hành bán qua đầu giá thuận (giá tăng dần)
 - 1.5.3. Thực hành bán qua trung gian và nhà phân phối
 - 1.5.4. Thực hành bán qua hợp đồng dài hạn
- 1.6. Thực hành mua hàng điện tử B2B
 - 1.6.1. Thực hành mua sắm truyền thống
 - 1.6.2. Thực hành mua sắm điện tử

Bài 2: Thực hành giao dịch B2C

Thời gian: 14 giờ

1. Mục tiêu

Biết thực hiện và sử dụng các công cụ hỗ trợ khách hàng.

Sử dụng được dịch vụ khách hàng và quản trị thương mại khách hàng.

2. Nội dung

- 2.1. Các công cụ hỗ trợ khách hàng
 - 2.1.1. Cổng mua hàng (shopping portal)
 - 2.1.2. Robot mua hàng (shopbot)
 - 2.1.3. Các trang web xếp hạng kinh doanh
 - 2.1.4. Các trang web xác minh độ tin cậy
 - 2.1.5. Các loại công cụ hỗ trợ khách hàng khác
- 2.2. Dịch vụ khách hàng và quản trị thương mại khách hàng
 - 2.2.1. Vai trò của dịch vụ khách hàng và quản trị quan hệ khách hàng
 - 2.2.2. Các chức năng của dịch vụ khách hàng
 - 2.2.3. Các công cụ cung cấp dịch vụ khách hàng

Bài 3. Thực hành giao dịch C2C

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu

Thực hiện giao dịch đấu giá, trao đổi, hỗ trợ và bán tài sản ảo.

2. Nội dung

- 3.1. Đấu giá
- 3.2. Giao dịch trao đổi
- 3.3. Dịch vụ hỗ trợ
- 3.4. Bán tài sản ảo

Bài 4. Các sàn thương mại điện tử lớn ở Việt Nam

Thời gian: 9 giờ

1. Mục tiêu

Thực hiện được giao dịch B2B, B2C, C2C trên các sàn thương mại điện tử lớn ở Việt Nam.

2. Nội dung

4.1. Shopee

4.2. Lazada

4.3. Tiki

4.4. Sendo

4.5. GoMua

Bài 5. Phương pháp phân phối cho doanh nghiệp điện tử B2B, B2C, C2C, *Thời gian: 9 giờ*

1. Mục tiêu

Thực hiện được các phương pháp phối cho doanh nghiệp điện tử B2B, B2C, C2C như: bán buôn, bán sỉ, bán lẻ, Drosphipping, dịch vụ đăng ký, nhãn hàng, nhãn trắng.

2. Nội dung

5.1. Bán buôn

5.2. Bán sỉ

5.3. Bán lẻ

5.4. Drosphipping

5.5. Dịch vụ đăng ký

5.6. Nhãn hàng riêng

5.7. Nhãn trắng

IV. Điều kiện thực hiện mô đun:

1. Phòng học: phòng máy tính.

2. Trang thiết bị máy móc: máy chiếu, màn chiếu, máy lạnh, quạt, tăng âm, loa, mic, bàn ghế.

3. Học liệu, dụng cụ: Bảng, máy tính (liên quan đến tài liệu học tập)

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung

- Về kiến thức: Sinh viên nắm được quy trình, cách thức tổ chức quản lý, thực hành giao dịch B2B, B2C, C2C.

- Về kỹ năng: Thực hiện giao dịch B2B, B2C, C2C trên các sàn điện tử.

- Về mức độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm: Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

2. Phương pháp đánh giá

- Sử dụng phương pháp thuyết trình;
- Phương pháp vấn đáp;
- Phương pháp thảo luận nhóm;
- Phương pháp kiểm tra, đánh giá:

Áp dụng Thông tư số 04/2022/TT-BLĐTĐ ngày 30 tháng 3 năm 2022 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức đào tạo trình độ trung cấp, trình độ trung cấp theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ;

Điểm đánh giá bộ phận và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Kết quả học tập của sinh viên được đánh giá sau từng học kỳ qua các tiêu chí sau: Điểm TBC bộ phận: trọng số 0,4; Điểm Thi kết thúc học phần: trọng số 0,6.

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.

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

- **Đối với giáo viên:** Yêu cầu của giảng viên về điều kiện để tổ chức giảng dạy học phần như: giảng đường phải có đầy đủ trang thiết bị dạy học như máy tính, máy chiếu, bảng, phấn. Dụng cụ thực hành bao gồm: Văn phòng phẩm; phấn màu, mạng internet. Giảng viên phải tự trang bị được cho mình các hình ảnh, tư liệu để minh họa cho bài giảng.

Giảng viên bám sát vào đề cương chi tiết để giảng dạy, không tự ý thay đổi khối lượng kiến thức so với chương trình chi tiết của môn học. Giảng viên tích cực giảng dạy và hướng dẫn cho sinh viên các phương pháp học tập hiệu quả. Hướng dẫn cụ thể cho sinh viên trong việc áp dụng lý thuyết vào thực hành nghề nghiệp. Cung cấp, gợi ý nguồn tài liệu tham khảo cho sinh viên. Linh hoạt trong việc kết hợp các phương pháp giảng dạy để sinh viên dễ dàng lĩnh hội những kiến thức trong quá trình học.

Sau mỗi bài học có bài tập thực hành, sinh viên vận dụng kiến thức đã học vào thực hành theo yêu cầu của môn học.

- **Đối với sinh viên:** Có thái độ học tập nghiêm túc, tích cực, chủ động trong quá trình lĩnh hội tri thức. Rèn luyện kỹ năng tự học, nghiên cứu tài liệu. Sinh viên chuẩn bị bài từng chương, làm bài tập đầy đủ, trau dồi kỹ năng làm việc nhóm để chuẩn bị bài thảo luận. Trong quá trình học tập, sinh viên được khuyến khích đặt câu hỏi phản biện, trình bày quan điểm, các ý tưởng sáng tạo mới dưới nhiều hình thức khác nhau.

3. Những trọng tâm chương trình cần chú ý

Nội dung trọng tâm: tất cả các chương.

4. Tài liệu tham khảo

[1] OECD, *The economic and social impact of electronic commerce*, OECD Publications, Paris, 2005.

CHƯƠNG TRÌNH MÔ ĐUN

Tên mô đun: THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Mã mô đun: MD21

Thời gian thực hiện mô đun: 360 giờ

I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Thực tập tốt nghiệp được thực hiện sau khi người học hoàn thành tất cả các môn chuyên môn của ngành Thương mại điện tử và là cơ sở để xét tốt nghiệp cho người học trước khi ra trường.

- Tính chất: Mô đun thực tập tốt nghiệp là một trong những nội dung mang tính tổng hợp được sử dụng trong đào tạo ngành Thương mại điện tử. Là mô đun chuyên môn được thực hiện tại các đơn vị sản xuất kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế. Mô đun góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nghề và phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn mới.

II. Mục tiêu mô đun:

- Về kiến thức:

+ Hệ thống hóa các kiến thức lý thuyết và thực hành trong chương đào tạo, ngành Thương mại điện tử, áp dụng vào những vấn đề thực tiễn trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế;

+ Bồi dưỡng ý thức đạo đức quan điểm đúng đắn về lao động đối với nghề Kinh doanh thương mại, xây dựng phong cách kinh doanh, tác phong làm việc của người làm công tác quản trị thích ứng với cơ chế thị trường, với xu thế hội nhập khu vực và quốc tế hiện nay của Việt Nam.

- Về kỹ năng: Vận dụng các kiến thức đã học để áp dụng vào một (hay một số) nội dung liên quan đến công việc cụ thể tại đơn vị thực tập. Người học thực tập tham gia vào các hoạt động kinh doanh, nghiên cứu và trình bày kết quả bằng báo cáo thực tập.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và biết kết hợp nhóm.

III. Nội dung mô đun

1. Tìm hiểu khái quát về lịch sử hình thành và phát triển của doanh nghiệp, chức năng nhiệm vụ hoạt động kinh doanh, đặc điểm quy trình sản xuất, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban nơi thực tập

2. Tại nơi thực tập, người học thu thập những tài liệu cần thiết cho đề tài mà mình đã chọn để viết báo cáo thực tập.

3. Sau khi thu thập dữ liệu, người học tiến hành viết báo cáo thực tập tốt nghiệp dưới sự hướng dẫn của giáo viên. Nội dung tập trung vào các vấn đề:

- Hệ thống hóa một cách cơ bản lý luận khoa học liên quan đến chủ đề cần khảo sát tại cơ sở thực tế

- Tóm lược quá trình hình thành và phát triển ;

- Chức năng và lĩnh vực hoạt động ;

- Cơ cấu tổ chức;

- Môi quan hệ liên kết với các đơn vị khác trong hoạt động của cơ quan, đơn vị (môi trường của doanh nghiệp) ;

- Tình hình hoạt động của cơ quan, đơn vị (tình hình kinh doanh) trong 3 -5 năm vừa qua nói chung.

- Chiến lược phương hướng phát triển của đơn vị trong tương lai

- Phân tích đánh giá tình hình thực tế theo chủ đề nghiên cứu tại đơn vị.

- Nhận xét, đánh giá: so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn của đề tài có liên quan đến cơ quan, đơn vị, doanh nghiệp, trình bày các ưu, nhược điểm và nguyên nhân tồn tại các nhược điểm này.

- Các định hướng phát triển của tổ chức, doanh nghiệp

- Dự báo (nếu có)

- Các giải pháp đề xuất liên quan đến vấn đề nghiên cứu

- Các kiến nghị đến cơ sở thực tập (tổ chức/doanh nghiệp)

IV. Điều kiện thực hiện mô đun

Người học đến thực tế tại các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong nền kinh tế quốc dân

V. Phương pháp và nội dung đánh giá kết quả thực tập

- Được đánh giá qua bản báo cáo thực tập tốt nghiệp và nhận xét đánh giá của người hướng dẫn thực tập của cơ sở hướng dẫn thực tập;

- Giáo viên được phân công hướng dẫn thực tập tốt nghiệp kiểm tra, đánh giá;

- Báo cáo thực tập tốt nghiệp để lấy điểm tổng kết mô đun thông qua các yếu tố sau:

+ Nội dung bản báo cáo thực tập tốt nghiệp

+ Nhận xét của cơ sở thực tập.

+ Thái độ, ý thức trong quá trình thực tập tốt nghiệp

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Kỹ năng giao tiếp

Mã môn học: MH22

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ (Lý thuyết: 28 giờ; Thực hành, bài tập, thảo luận: 0 giờ, Kiểm tra: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học

- **Vị trí:** Kỹ năng giao tiếp là môn học thuộc nhóm các môn học cơ sở trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp nghề thương mại điện tử.

- **Tính chất:** Kỹ năng giao tiếp là môn học bắt buộc trong chuyên ngành hướng thương mại điện tử. Môn học nhằm cung cấp cho sinh viên những kiến thức về giao tiếp, ứng xử. Đồng thời sinh viên cũng được thực hành, rèn luyện để vận dụng các kiến thức môn học vào kỹ năng ứng xử hàng ngày cũng như trong hoạt động nghề nghiệp sau này.

II. Mục tiêu môn học

- Về kiến thức:

+ Trình bày khái niệm, vai trò của giao tiếp, một số trở ngại trong giao tiếp, đặc điểm tâm lý con người trong giao tiếp

+ Trình bày được đặc điểm của các trang phục – đồng phục.

+ Trình bày được các nghi thức giao tiếp tiêu biểu

+ Trình bày được một số kỹ năng giao tiếp ứng xử thông thường

+ Trình bày được các quan hệ giao tiếp trong nội bộ tổ chức để có thể hòa nhập được tổ chức một cách tốt nhất.

- Về kỹ năng:

+ Kỹ năng phân tích, đánh giá các quan hệ giao tiếp một cách hợp lý trên cơ sở đó sinh viên có thể hoàn thiện hoạt động giao tiếp của mình.

+ Kỹ năng sử dụng tối ưu các phương tiện giao tiếp bao gồm phương tiện ngôn ngữ và phương tiện phi ngôn ngữ.

+ Kỹ năng thiết lập, phát triển, củng cố các mối quan hệ cần thiết trong cuộc sống hàng ngày và công việc trong tương lai.

+ Kỹ năng vận dụng kiến thức vào trong hoạt động nghề nghiệp du lịch sau này.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

+ Rèn luyện các phẩm chất đạo đức và khả năng giao tiếp cần thiết cho nghề nghiệp.

III. Nội dung môn học

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian

Số	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)
----	-----------------	-----------------

TT		Tổng số	Lý thuyết	Thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Khái quát về hoạt động giao tiếp	5	5	0	0
	1. Bản chất của giao tiếp	1	1		
	2. Phong cách giao tiếp	1	1		
	3. Một số trở ngại trong giao tiếp và biện pháp xử lý	1	1		
	4. Đặc điểm tâm lý con người trong giao tiếp và phương pháp ứng xử	2	2		
2	Chương 2: Ấn tượng ban đầu và trang phục - đồng phục	5	5	0	0
	1. Ấn tượng ban đầu	2	2		
	2. Trang phục và đồng phục	3	3		
3	Chương 3: Một số nghi thức giao tiếp tiêu biểu	10	10	0	0
	1. Nghi thức gặp gỡ làm quen	2	2		
	2. Nghi thức xử sự trong giao tiếp	5	5		
	3. Một số chú ý khi tiếp xúc nơi đông người	3	3		
4	Kiểm tra	1			1
5	Chương 4: Một số kỹ năng giao tiếp ứng xử thông thường	9	8	0	1
	1. Kỹ năng thuyết trình	4	4		

	2. Kỹ năng trò chuyện	3	3		
	3. Kỹ năng giao tiếp qua phương tiện thông tin liên lạc	1,5	1,5		
	4. Một số chú ý khi độc thoại, hội thoại	0,5	0,5		
	Cộng	30	28	0	2

- Trình bày được quá trình giao tiếp và phong cách giao tiếp
- Trình bày được một số trở ngại khi giao tiếp và biết cách xử lý trở ngại đó.
- Trình bày được đặc điểm tâm lý con người trong giao tiếp và phương pháp ứng xử

2. Nội dung chương:

- 2.1. Bản chất của giao tiếp
- 2.2. Phong cách giao tiếp
- 2.3. Một số trở ngại trong giao tiếp và biện pháp xử lý
- 2.4. Đặc điểm tâm lý con người trong giao tiếp và phương pháp ứng xử

Chương 2: Ấn tượng ban đầu và trang phục - đồng phục

Thời gian: 05 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được tầm quan trọng của ấn tượng ban đầu, trang phục – đồng phục trong giao tiếp.
- Phân tích, đánh giá được trang phục – đồng phục.
- Áp dụng kiến thức để có sự tự tin trong lần đầu gặp gỡ và mặc trang phục – đồng phục phù hợp với nghề nghiệp.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Ấn tượng ban đầu
 - 2.1.1. Ý nghĩa và tầm quan trọng của ấn tượng ban đầu
 - 2.1.2. Tạo thế chủ động, tự tin trong lần đầu gặp gỡ
 - 2.1.3. Một số bí quyết tâm lý trong lần đầu gặp gỡ
- 2.2. Trang phục và đồng phục
 - 2.2.1. Trang phục nam - nữ
 - 2.2.2. Đồng phục và diện mạo người phục vụ

Chương 3: Một số nghi thức giao tiếp tiêu biểu

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được các vai trong nghi thức giao tiếp thông thường.
- Phân tích, đánh giá được ý nghĩa của những nghi thức đó.
- Áp dụng các nghi thức xã giao vào các vai trong thực tế công việc và đời sống.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Vai và mối quan hệ giữa chúng theo nghi thức xã giao thông thường
 - 2.1.1. Các vai trong hoạt động giao tiếp

- 2.1.2. Mối quan hệ giữa các vai theo nghi thức xã giao
- 2.2. Nghi thức gặp gỡ làm quen
 - 2.2.1. Chào hỏi
 - 2.2.2. Bắt tay
 - 2.2.3. Ôm hôn
 - 2.2.4. Giới thiệu làm quen
 - 2.2.5. Danh thiếp và sử dụng danh thiếp
 - 2.2.6. Hoa và tặng hoa
 - 2.2.7. Quà tặng và tặng quà
- 2.3. Nghi thức xử sự trong giao tiếp
 - 2.3.1. Ra - vào cửa
 - 2.3.2. Lên xuống cầu thang
 - 2.3.3. Sử dụng thang máy
 - 2.3.4. Áo khoác ngoài
 - 2.3.5. Châm thuốc xã giao
 - 2.3.6. Khoác tay
 - 2.3.7. Ghế ngồi và cung cách ngồi
 - 2.3.8. Sử dụng xe theo nghi thức ngoại giao
- 2.4. Một số chú ý khi tiếp xúc nơi đông người

Kiểm tra

Thời gian: 1 giờ

Chương 4: Một số kỹ năng giao tiếp ứng xử thông thường

Thời gian: 09 giờ

1. Mục tiêu:

- Trình bày được kết cấu bài thuyết trình vai trò của hoạt động thuyết trình.
- Thực hành được hoạt động thuyết trình và có một số kỹ năng cơ bản.
- Sử dụng đúng cách và hiệu quả các phương tiện thông tin liên lạc.

2. Nội dung chương:

- 2.1. Kỹ năng thuyết trình
 - 2.1.1. Chuẩn bị thuyết trình
 - 2.1.2. Thực hiện thuyết trình
 - 2.1.3. Kết thúc bài thuyết trình
- 2.2. Kỹ năng trò chuyện
 - 2.2.1. Mở đầu câu chuyện
 - 2.2.2. Diễn biến cuộc trò chuyện
 - 2.2.3. Kết thúc câu chuyện và chia tay
- 2.3. Kỹ năng giao tiếp qua phương tiện thông tin liên lạc
 - 2.3.1. Kỹ năng giao tiếp qua điện thoại
 - 2.3.2. Một số phương tiện thông tin liên lạc phổ biến hiện nay
- 2.4. Một số chú ý khi độc thoại, hội thoại

IV. Điều kiện thực hiện môn học

- 1. Phòng học chuyên môn hóa, nhà xưởng: Phòng học lý thuyết
- 2. Trang thiết bị máy móc: Máy tính, máy chiếu projecto
- 3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:
 - Đề cương bài giảng, giáo án, giáo trình, tài liệu tham khảo
 - Ngân hàng câu hỏi môn kỹ năng giao tiếp
- 4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp đánh giá

1. Nội dung

- Kiến thức:

+ Trình bày khái niệm, vai trò của giao tiếp, một số trở ngại trong giao tiếp, đặc điểm tâm lý con người trong giao tiếp

+ Trình bày được đặc điểm của các trang phục – đồng phục.

+ Trình bày được các nghi thức giao tiếp tiêu biểu

+ Trình bày được một số kỹ năng giao tiếp ứng xử thông thường

+ Trình bày được các quan hệ giao tiếp trong nội bộ tổ chức để có thể hòa nhập được tổ chức một cách tốt nhất

- Kỹ năng:

+ Kỹ năng phân tích, đánh giá các quan hệ giao tiếp một cách hợp lý trên cơ sở đó sinh viên có thể hoàn thiện hoạt động giao tiếp của mình.

+ Kỹ năng sử dụng tối ưu các phương tiện giao tiếp bao gồm phương tiện ngôn ngữ và phương tiện phi ngôn ngữ.

+ Kỹ năng thiết lập, phát triển, củng cố các mối quan hệ cần thiết trong cuộc sống hàng ngày và công việc trong tương lai.

+ Kỹ năng vận dụng kiến thức vào trong hoạt động nghề nghiệp du lịch sau này.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

+ Rèn luyện các phẩm chất đạo đức và khả năng giao tiếp cần thiết cho nghề nghiệp.

2. Phương pháp

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.

+ Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học

1. Phạm vi áp dụng môn học

Chương trình môn học được sử dụng để giảng dạy cho trình độ trung cấp. Tổng thời gian thực hiện giảng dạy là 45 giờ.

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

- Đối với giáo viên, giảng viên: 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 sinh viên: Chuẩn bị đầy đủ bài tập, đọc trước bài học ở nhà theo sự hướng dẫn của giáo viên

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Sử dụng ngôn ngữ trong giao tiếp
- Trở ngại trong giao tiếp
- Các nghi thức gặp gỡ, làm quen
- Các nghi thức xử sự trong giao tiếp
- Kỹ năng thuyết trình, giao tiếp qua điện thoại

4. Tài liệu tham khảo:

[1] Trịnh Quang Dũng (dịch) (2000), *Nghệ thuật giao tiếp*, NXB Văn hoá thông tin, Hà Nội

[2] Nguyễn Văn Đính (1995), *Tâm lý và nghệ thuật giao tiếp ứng xử trong kinh doanh du lịch*, NXB Thống kê, Hà Nội

[3] Trịnh Xuân Dũng – Đinh Văn Đáng (2000), *Kỹ năng giao tiếp*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội

[4] Vũ Thị Phụng – Dương Quang Huy (1997), *Giao tiếp trong kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội

[5] Đinh Văn Tiến (1998), *Nghệ thuật đàm phán kinh doanh*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội

[6] Đỗ Long – PTS Vũ Dũng (1995), *Tâm lý học xã hội với quản lý doanh nghiệp*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội

[7] Nguyễn Văn Lê (1997), *Tâm lý du lịch*, NXB Trẻ, Hà Nội

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: ĐẠO ĐỨC KINH DOANH

Mã môn học: MH23

Thời gian thực hiện môn học: 30 giờ; (Lý thuyết: 30 giờ; Thực hành, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra: 02 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Là môn học chuyên môn nghề tự chọn trong chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ trung cấp.

- Tính chất: Môn Đạo đức kinh doanh cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về đạo đức, văn hóa trong kinh doanh hiện đại, là một trong những nội dung được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực của đời sống xã hội, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo nghề và phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn mới.

II. Mục tiêu môn học:

Cung cấp cho người học nghề trình độ trung cấp những kiến thức cơ bản về đạo đức trong kinh doanh, cách nhận diện những vấn đề đạo đức nảy sinh trong kinh doanh; các triết lý đạo đức trong kinh doanh và các nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội của công ty, trang bị cho người học phương pháp và công cụ phân tích hành vi đạo đức trong kinh doanh từ đó hoạch định giải pháp cho các vấn đề đạo đức

- Về kiến thức: Người học có được các kiến thức cơ bản về các vấn đề đạo đức trong kinh doanh; các triết lý đạo đức kinh doanh

- Về kỹ năng: Vận dụng được các triết lý đạo đức kinh doanh, phân tích được các hành vi đạo đức trong kinh doanh từ đó giải quyết được các vấn đề đạo đức

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Rèn luyện lòng yêu nghề, tư thế tác phong công nghiệp, tính kiên trì, sáng tạo trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và biết kết hợp nhóm.

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: Đạo đức kinh doanh và các vấn đề đạo đức trong kinh doanh	5	5	0	
	1. Đạo đức kinh doanh 2. Sự xuất hiện của các vấn đề đạo đức trong kinh doanh				
2	Chương 2: Các triết lý đạo đức trong kinh doanh và các nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội của công ty 1. Triết lý đạo đức (đạo lý) 2. Triết lý đạo đức chủ yếu 3. Các nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội của công ty	5	5	0	0
3	Chương 3: Phương pháp và công cụ phân	10	10	0	0

	tích hành vi đạo đức trong kinh doanh 1. Ra quyết định về các vấn đề liên quan đến đạo đức trong kinh doanh 2. Các nhân tố “đầu vào”: các tác nhân 3. Phân tích hành vi: Algorithm đạo đức và các phương pháp phân tích vấn đề - giải pháp				
4	Kiểm tra	01			
5	Chương 4: Một số tình huống đạo đức kinh doanh điển hình 1. Quan hệ với người lao động 2. Quan hệ với các đối tượng bên ngoài	9	8	0	1
	Cộng	30	28	0	2

2. Nội dung chi tiết:

Chương 1: Đạo đức kinh doanh và các vấn đề đạo đức trong kinh doanh

Thời gian: 05 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về đạo đức kinh doanh, trách nhiệm xã hội, sự xuất hiện và nguồn gốc của các vấn đề đạo đức trong kinh doanh.

2. Nội dung:

2.1. Đạo đức kinh doanh

2.1.1. Khái niệm

2.1.2 Vài nét về sự phát triển của phạm trù đạo đức trong kinh doanh

2.1.3. Nghiên cứu đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp có ý nghĩa gì

2.2 Sự xuất hiện của các vấn đề đạo đức trong kinh doanh

2.2.1. Thế nào là vấn đề đạo đức trong kinh doanh?

2.2.2 Nguồn gốc của vấn đề đạo đức

2.2.3. Nhận diện các vấn đề đạo đức

Chương 2: Các triết lý đạo đức trong kinh doanh và các nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội của công ty

Thời gian: 05 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về 6 triết lý đạo đức điển hình có ảnh hưởng chi phối đến hành vi con người trong kinh doanh và sự khác nhau trong cách tiếp cận khi thực thi những nghĩa vụ cơ bản của doanh nghiệp về kinh tế, pháp lý, đạo đức, nhân văn

2. Nội dung:

2.1. Triết lý đạo đức (đạo lý)

2.1.1. Khái niệm

2.1.2 Xu thế phát triển trong triết lý đạo đức

2.2 Các triết lý đạo đức chủ yếu

2.2.1. Các triết lý theo quan điểm vị lợi

2.2.2 Các triết lý theo quan điểm pháp lý

2.2.3. Triết lý theo quan điểm đạo lý: thuyết đạo đức nhân cách

- 2.2.4. Tính cách và công việc
- 2.3 Các nghĩa vụ trong trách nhiệm xã hội với công ty
 - 2.3.1. Nghĩa vụ về kinh tế
 - 2.3.2. Nghĩa vụ về pháp lý
 - 2.3.3. Nghĩa vụ về đạo đức
 - 2.3.4. Nghĩa vụ về nhân văn (philanthropy)
 - 2.3.5. Quan điểm và cách tiếp cận đối với việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Chương 3: Phương pháp và công cụ phân tích hành vi đạo đức trong kinh doanh

Thời gian: 10 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về ra quyết định về các vấn đề liên quan đến đạo đức, các nhân tố của quá trình ra quyết định về đạo đức và các công cụ phân tích hành vi đạo đức trong kinh doanh.
2. Nội dung:
 - 2.1. Ra quyết định về các vấn đề liên quan đến đạo đức trong kinh doanh
 - 2.1.1. Cách tiếp cận với quá trình ra quyết định về đạo đức
 - 2.1.2. Quá trình ra quyết định về đạo đức trong kinh doanh
 - 2.2. Các nhân tố “đầu vào”: các tác nhân**
 - 2.2.1. Tình trạng bức xúc của vấn đề đạo đức
 - 2.2.2. Trạng thái ý thức đạo đức của cá nhân
 - 2.2.3. Nhân tố "văn hóa công ty"
 - 2.3. Phân tích hành vi: Algorithm đạo đức và phương pháp phân tích vấn đề - giải pháp
 - 2.3.1. Cách tiếp cận với các quyết định về đạo đức theo algorithm đạo đức
 - 2.3.2. Động cơ, động lực
 - 2.3.3. Mục đích, mục tiêu
 - 2.3.4. Phương tiện
 - 2.3.5. Hệ quả.

KIỂM TRA: 01 giờ

Chương 4: Một số tình huống đạo đức kinh doanh điển hình

Thời gian: 09 giờ

1. Mục tiêu: Nhằm trang bị cho người học một số kiến thức về một số tình huống điển hình về đạo đức kinh doanh giúp người học liên hệ với những vấn đề đạo đức trong thực tiễn kinh doanh.
2. Nội dung:
 - 2.1 Quan hệ với người lao động**
 - 2.1.1. Tính cách và công việc: Cáo giác
 - 2.1.2. Quyền đối với tài sản trí tuệ: Bí mật thương mại
 - 2.1.3. Môi quan hệ trong sản xuất
 - 2.2 Quan hệ với đối tượng bên ngoài**
 - 2.2.1. Quan hệ với khách hàng
 - 2.2.2. Quan hệ với ngành: Cạnh tranh trung thực

IV. Điều kiện thực hiện môn học:

1. Phòng học chuyên môn
2. Trang thiết bị máy móc: máy tính, máy chiếu, các thiết bị trợ giảng khác

3. Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: tài liệu phục vụ cho môn học

4. Các điều kiện khác:

V. Nội dung và phương pháp, đánh giá:

1. Nội dung:

- Về kiến thức:

+ Nắm được những kiến thức cơ bản về đạo đức kinh doanh

+ Có các kiến thức cơ bản về triết lý đạo đức.

+ Nắm được các kiến thức công cụ phân tích hành vi đạo đức trong kinh doanh

- Về kỹ năng:

+ Chỉ ra nguồn gốc của các vấn đề đạo đức

+ Áp dụng được các tình huống điển hình về đạo đức kinh doanh

+ Giải quyết được các vấn đề đạo đức trong công ty

- Về năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm:

+ Chủ động nghiên cứu kiến thức của môn học

+ Tự thực hiện các yêu cầu của môn học

+ Có trách nhiệm khi làm việc nhóm.

2. Phương pháp:

- Điều kiện dự thi kết thúc môn học:

+ Người học được dự thi kết thúc môn học, phải đảm bảo tham dự ít nhất 70% thời gian học lý thuyết, đầy đủ các bài tập và các yêu cầu của môn học, được quy định trong chương trình môn học

+ Có điểm trung bình chung các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hình thức thi kết thúc môn học/ mô đun.

+ Môn học được tổ chức thi kết thúc theo hình thức: Viết (tự luận); thời gian làm bài tự luận từ 60 đến 120 phút.

- Phương thức đánh giá.

+ Bài thi kết thúc môn học, mô-đun phải do ít nhất 02 giáo viên chấm, cho điểm độc lập và ký vào bài thi, phiếu chấm điểm, bảng tổng hợp điểm của người dự thi.

+ Điểm môn học bao gồm điểm trung bình các điểm kiểm tra có trọng số 0,4 và điểm thi kết thúc môn học có trọng số 0,6. Điểm môn học đạt yêu cầu khi có điểm theo thang điểm 10 đạt từ 5,0 trở lên.

VI. Hướng dẫn thực hiện môn học:

1. Phạm vi áp dụng môn học: Môn Đạo đức kinh doanh là môn học tự chọn trong chương trình dạy nghề trình độ trung cấp ngành Thương mại điện tử.

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

- Đối với giáo viên: Giáo viên dạy môn Đạo đức kinh doanh có thể là giáo viên chuyên trách hoặc giáo viên kiêm nhiệm huy động từ lực lượng giáo viên Quản trị kinh doanh trong nhà trường; Chuẩn bị tốt các tài liệu minh họa và áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy để phát huy tính chủ động, tích cực cho người học. Giáo viên có thể sử dụng các phương pháp giảng dạy sau:

+ Thuyết trình, giảng giải, phát vấn

+ Nêu vấn đề, giao bài tập nhóm và bài tập thực hành

+ Tổ thảo luận nhóm cho lớp để người học tự rút ra kết luận.

- Đối với người học: Người học tham gia đầy đủ các buổi học, lắng nghe bài giảng, chủ động nghiên cứu tài liệu, theo dõi và thực hiện mọi thao tác do giáo viên

hướng dẫn trong giờ thực hành tại phòng máy tính; Người học nắm bắt các kiến thức giáo viên đã giới thiệu và từ đó tự thực hiện được các bài tập thực hành do giáo viên giao cho.

3. Những trọng tâm cần chú ý:

- Đối với giáo viên: khi lên lớp phải kết hợp lý thuyết với hướng dẫn trực tiếp trên máy tính.

- Đối với người học: lắng nghe và quan sát giáo viên.

4. Tài liệu tham khảo:

PGS.TS.Nguyễn Mạnh Quân; Giáo trình Đạo đức kinh doanh và văn hoá công ty;
NXB Đại học KTQD – Năm 2015