

Quảng Bình, ngày tháng năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần:

- Tên học phần: Thương mại điện tử (Electronic commerce)

- Mã số học phần: KTTMDT.195

- Số tín chỉ: 03

Số giờ tín chỉ: 45 (trong đó: lý thuyết: 30, thực hành: 15, bài tập: 0, thảo luận: 0)

- Ngành học: Quản trị kinh doanh

- Loại học phần: Bắt buộc

- Bộ môn phụ trách: Quản trị kinh doanh và du lịch

Giảng viên phụ trách chính: Nguyễn Văn Chung

Danh sách giảng viên cùng giảng dạy: Nguyễn Thị Thu Ngọc, Hoàng Thị Dung

2. Điều kiện tiên quyết: Đã học xong học phần Marketing căn bản, Tin học căn bản

3. Mục tiêu của học phần:

+ Về kiến thức

Cung cấp cho sinh viên những kiến thức về máy tính, internet, mạng viễn thông, và kiến thức chung về kinh doanh theo thương mại truyền thống.

+ Về kỹ năng

Giúp cho người học có kỹ năng về mạng máy. Trang bị cho người học phương pháp cơ bản về các kỹ thuật kinh doanh trên mạng internet.

+ Về thái độ

Sinh viên cần tham dự giờ giảng đầy đủ, kết hợp nghe giảng và tự học, tự nghiên cứu tài liệu bắt buộc và tham khảo để vận dụng kiến thức nhằm làm bài tập và thảo luận theo nhóm. Ngoài ra, sinh viên cần sử dụng các kiến thức về công nghệ thông tin, có kỹ năng thuyết trình để trình bày báo cáo khi giảng viên yêu cầu.

4. Chuẩn đầu ra học phần:

Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
	Về kiến thức
CDR1	Có kiến thức cơ bản về thương mại điện tử, giao dịch điện tử;
CDR2	Có kiến thức về marketing điện tử và phòng tránh rủi ro trong giao dịch điện tử

	Về kỹ năng
CĐR3	Cập nhật nội dung cho một trong web có ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp
CĐR4	Trình bày được quy trình thực hiện hợp đồng điện tử
CĐR5	Xây dựng được kế hoạch an ninh cho website thương mại điện tử
CĐR6	Thiết lập được website thương mại điện tử cơ bản
CĐR7	Tự tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên internet.
	Về thái độ (mức độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm)
CĐR8	Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;
CĐR9	Có ý thức học và tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;

5. Tóm tắt nội dung học phần

Cung cấp kiến thức cơ bản về tổng quan các hoạt động thương mại điện tử, cách thức tiến hành hoạt động kinh doanh trên mạng. Xác định được và biết cách tiếp cận các đối tượng khách hàng trên Internet. Ngoài ra, sinh viên cũng được cung cấp quy trình xây dựng website, các yếu tố cần có cho một website, các phương thức thanh toán và hình thức quảng cáo hiệu quả.

6. Nội dung chi tiết học phần:

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (5 LT)

- 1.1 Khái niệm thương mại điện tử
- 1.2 Đặc điểm, vai trò của thương mại điện tử
- 1.3 Cấp độ và các hình thức hoạt động của thương mại điện tử
- 1.4 Internet và các ứng dụng thương mại điện tử trên Internet

CHƯƠNG 2: GIAO DỊCH ĐIỆN TỬ (5LT, 5TH)

- 2.1 Hợp đồng điện tử
 - 2.1.1 Khái niệm, đặc điểm hợp đồng điện tử
 - 2.1.2 Ký kết hợp đồng điện tử
 - 2.1.3 Quy trình thực hiện hợp đồng điện tử
 - 2.1.4 Một số điểm lưu ý khi sử dụng hợp đồng điện tử
- 2.2 Thanh toán điện tử
 - 2.2.1 Các phương pháp thanh toán trong TMĐT
 - 2.2.2 Xử lý giao dịch với thẻ tín dụng
 - 2.2.3 Bảo mật với nghi thức SET
 - 2.2.4 Ví tiền điện tử (E-Wallet)
 - 2.2.5 Hệ thống tiền điện tử
 - 2.2.6 Thẻ chip - Smart cards
 - 2.2.7 Các hệ thống thanh toán thông dụng

CHƯƠNG 3: MARKETING ĐIỆN TỬ (5LT, 5TH)

- 3.1 Tổng quan về Marketing điện tử
 - 3.1.1 Khái niệm cơ bản về Marketing điện tử

- 3.1.2 Lợi ích của Marketing điện tử
- 3.1.3 Các phương thức Marketing trực tuyến
- 3.1.4 Một số điều kiện cần để áp dụng Marketing điện tử thành công
- 3.2 Ứng dụng Marketing điện tử trong doanh nghiệp

- 3.2.1 Nghiên cứu thị trường qua mạng
- 3.2.2 Phân tích hành vi mua sắm của khách hàng qua mạng
- 3.2.3 Phân đoạn thị trường và xác định thị trường mục tiêu trong Marketing điện tử

CHƯƠNG 4: RỦI RO VÀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (8LT,2TH)

- 4.1 Tổng quan về an toàn và phòng tránh rủi ro trong thương mại điện tử
- 4.2 Rủi ro chính trong thương mại điện tử
- 4.3 Xây dựng kế hoạch an ninh cho thương mại điện tử
- 4.4 Bài tập tình huống

CHƯƠNG 5: ỨNG DỤNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRONG DOANH NGHIỆP (7LT, 3TH)

- 5.1 Xây dựng hệ thống thương mại điện tử trong doanh nghiệp
- 5.2 Triển khai dự án thương mại điện tử trong doanh nghiệp
- 5.3 Xây dựng kế hoạch kinh doanh điện tử
- 5.4 Xây dựng quản lý website thương mại điện tử và bán hàng trực tuyến

7. Hình thức giảng dạy và phân bổ thời gian:

Bài	Tên bài	Số tiết tín chỉ					
		Tổng	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận	Thực hành	Khác (*)
1	Tổng quan về thương mại điện tử	5	5	0	0	0	
2	Giao dịch điện tử	10	5	0	0	5	
3	Marketing điện tử	10	5	0	0	5	
4	Rủi ro và phòng tránh rủi ro trong thương mại điện tử	10	8	0	0	2	
5	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	10	7	0	0	3	

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIÊU LUẬN (dự kiến)

.....

.....

.....

.....

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Nội dung (các chương) của học phần

Bài	CDR1	CDR2	CDR3	CDR4	CDR5	CDR6	CDR7	CDR8	CDR9
1	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2		x	x	x	x	x	x	x	x
3			x	x	x	x	x	x	x
4					x	x	x	x	x
5					x	x	x	x	x
6					x	x	x	x	x
7					x	x	x	x	x
8					x	x	x	x	x
9					x	x	x	x	x
10					x	x	x	x	x

8. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết trình
- Giải quyết vấn đề
- Đàm thoại gợi mở
- Làm mẫu
- Phỏng vấn, phát huy tính tích cực và sáng tạo
- Phương pháp bài tập về nhà và thực hành trên lớp

9. Nhiệm vụ của sinh viên

- Về kiến thức:

Sinh viên tham dự đầy đủ các buổi lên lớp theo quy chế, sinh viên tiếp thu bài giảng tại giảng đường, nắm được những kiến thức cơ bản của nội dung chương trình, giảng viên hướng dẫn làm bài tập mẫu ở lớp. Tham dự đầy đủ các buổi thực hành tại phòng máy tính.

Điều kiện dự thi: Sinh viên tham dự 60% số tiết lên lớp.

- Về các điều kiện khác:

Trên cơ sở bài giảng của giảng viên, sinh viên phải đọc và nghiên cứu các tài liệu tham khảo để làm các bài tập, thực hành theo yêu cầu của giảng viên. Để tiếp thu kiến thức một tín chỉ sinh viên phải dành thời gian ít nhất 30 giờ chuẩn bị cá nhân.

10. Tài liệu phục vụ cho học phần

10.1. Tài liệu bắt buộc

[1]. Nguyễn Văn Chung (2017), Bài giảng thương mại điện tử, Đại học Quảng Bình.

10.2. Tài liệu tham khảo

[1] Bộ công thương (2011), Báo cáo thương mại điện tử

[2] Bộ môn thương mại điện tử (2009), *Giáo trình thương mại điện tử căn bản*, Trường Đại học Ngoại thương

[3] Viện công nghệ thông tin (2004), Báo cáo đề tài nhánh: Thử nghiệm mua bán hàng hóa trên mạng.

[4] Khoa quản trị kinh doanh (2013), *Bài giảng thương mại điện tử*, Học viện công nghệ bưu chính viễn thông

11. Thang điểm đánh giá

Sử dụng thang điểm 10 và thang điểm chữ theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành theo Thông tư hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15 tháng 5 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng được mô tả ở bảng sau:

Nội dung	Chuyên cần, thái độ	Kiểm tra thường xuyên			Thi kết thúc học phần
		TC1	TC2	TC3	
Trọng số (%)	5 %	25 %			70 %

12. Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập học phần

TT	Các chỉ tiêu đánh giá	Hình thức đánh giá	Trọng số
1	<i>Chuyên cần, thái độ</i> - Tham gia trên lớp - Chuẩn bị bài - Tích cực thảo luận	- Điểm danh - Hỏi - đáp - Theo dõi	5%
2	<i>Kiểm tra thường xuyên</i>	Chấm bài viết, thuyết trình, bài tập nhóm	25%
3	<i>Thi kết thúc học phần: thực hành</i>	Chấm bài thực hành trên máy	70%

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Hình thức đánh giá

Hình thức đánh giá	CDR1	CDR2	CDR3	CDR4	CDR5	CDR6	CDR7	CDR8	CDR9
Theo dõi, hỏi - đáp	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Thuyết trình	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Bài tập nhóm	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Viết	x	x	x	x	x	x	x	x	x

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

PGS.TS. Hoàng Dương Hùng TS. Nguyễn Văn Chung TS. Nguyễn Văn Chung

**UBND TỈNH QUẢNG BÌNH
TRƯỜNG ĐH QUẢNG BÌNH**

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

Quảng Bình, ngày tháng 12 năm 2018

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần:

-Tên học phần: Tổ chức sự kiện

(Event management)

- Mã số học phần:
 - Số tín chỉ: 02
Số giờ tín chỉ: 30 (trong đó: lý thuyết: 20, thực hành: 10, bài tập: 0, thảo luận: 0)
 - Ngành học: Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành
 - Loại học phần: Bắt buộc
 - Bộ môn phụ trách: Quản trị kinh doanh và du lịch
- Giảng viên phụ trách chính: Lê Khắc Hoài Thanh
- Danh sách giảng viên cùng giảng dạy:

2. Điều kiện tiên quyết: Đã hoàn thành các học phần cơ sở.

3. Mục tiêu của học phần:

+ **Về kiến thức**

Trang bị cho sinh viên các kiến thức ngoại ngữ cơ bản về sự kiện, vai trò của sự kiện, các loại hình sự kiện; Biết được quy trình tổ chức sự kiện, các chất liệu và hiệu ứng thường sử dụng trong sự kiện; Cách ứng dụng các công cụ truyền thông để quảng bá cho sự kiện.

+ **Về kỹ năng**

Xác định được mục tiêu của sự kiện; Lập được nội dung và kế hoạch thực hiện chương trình, kịch bản chi tiết,...; Biết cách phân công nhận sự hợp lý, kỹ năng làm việc nhóm, triển khai ý tưởng; Soạn thảo công văn xin phép tổ chức chương trình và kỹ năng xây dựng mối quan hệ với chính quyền địa phương.

+ **Về thái độ**

Hiểu được sự kiện đòi hỏi phải đam mê, sáng tạo, uy tín, trách nhiệm, có tinh thần đội, nhóm, kiến thức xã hội rộng...; Nghiêm túc, chuyên nghiệp và hiểu được giá trị của nghề sự kiện.

4. Chuẩn đầu ra học phần:

Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
	Về kiến thức
CDR6	Hiểu biết các sản phẩm du lịch;
	Về kỹ năng
CDR10	Có khả năng Phát triển các sản phẩm du lịch và thực hiện nghiệp vụ chăm sóc khách hàng
CDR11	Có khả năng giám sát và giải quyết các vấn đề phát sinh trong tour và tham gia hoạt động phát triển thương hiệu, xúc tiến du lịch và quan hệ công chúng;
CDR12	Vận dụng được những kiến thức liên ngành về kinh tế, chính trị, xã hội, văn hóa, địa lí, ... trong kinh doanh du lịch và góp phần tích cực vào

	việc phát triển dịch vụ du lịch một cách bền vững và lâu dài và ứng dụng công nghệ thông tin để quản trị, tổ chức và xúc tiến du lịch.
CĐR13	Kỹ năng làm việc nhóm trong các lĩnh vực khác nhau của lĩnh vực dịch vụ du lịch và lữ hành;
CĐR14	Kỹ năng quản lý thời gian, lịch trình chuyến đi và quản lý nhân lực trong kinh doanh dịch vụ du lịch và lữ hành;
CĐR15	Kỹ năng giao tiếp với khách hàng, đối tác, nhà cung cấp trong lĩnh vực du lịch và lữ hành;
	Về thái độ (mức độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm)
CĐR19	Có năng lực dẫn dắt về chuyên môn, nghiệp vụ đã được đào tạo
CĐR20	Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;

5. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần giới thiệu tổng quan về tổ chức sự kiện, một số văn bản sử dụng trong tổ chức sự kiện, một số kỹ năng trong tổ chức sự kiện, tổ chức một số sự kiện cụ thể (tiệc, hội nghị - hội thảo, tổ chức giới thiệu – quảng bá sản phẩm, ...); Tổ chức một sự kiện du lịch.

6. Nội dung chi tiết học phần:

CHƯƠNG I BẢN CHẤT CỦA HOẠT ĐỘNG TỔ CHỨC SỰ KIỆN (04 LT)

- 1.1 Khái niệm
- 1.2 Mục tiêu
- 1.3 Các yếu tố cấu thành
- 1.4 Phân loại
- 1.5 Các nguyên tắc tổ chức sự kiện

CHƯƠNG II XÂY DỰNG NỘI DUNG SỰ KIỆN (04 LT)

- 2.1. Ý tưởng
- 2.2. Mục đích
- 2.3. Đối tượng
- 2.4. Mục tiêu
- 2.5. Ngân sách
- 2.6. Yêu cầu về nhân sự

CHƯƠNG III LẬP KẾ HOẠCH TỔ CHỨC SỰ KIỆN (08 LT, 2TH)

- 3.1. Xây dựng hành trình tổ chức
- 3.2. Thiết lập sơ bộ về thời gian, thời lượng của sự kiện
- 3.3. Địa điểm tổ chức sự kiện
- 3.4. Khách mời
- 3.5 Giấy mời
- 3.6 Kế hoạch đưa đón khách
- 3.7 Các giấy phép có liên quan
- 3.8 Marketing sự kiện

3.9 Bài tập: Xây dựng nội dung một sự kiện cụ thể

CHƯƠNG IV TRIỂN KHAI SỰ KIỆN (04 L, 2TH)

- 4.1. Thời tiết và những việc có liên quan
- 4.2. Chuẩn bị đón tiếp
- 4.3. Các yêu cầu về cơ sở vật chất, tài liệu
- 4.4. Các yêu cầu khác

CHƯƠNG 5 TỔ CHỨC ĂN UỐNG, QUÀ TẶNG TRONG SỰ KIỆN (03 LT, 01TH)

- 5.1. Phục vụ ăn uống trong tổ chức sự kiện
- 5.2. Các thể loại tiệc trong tổ chức sự kiện
- 5.3. Quà tặng

CHƯƠNG 6 TỔNG KẾT, ĐÁNH GIÁ (02 LT)

- 6.1 Các bước tổ chức họp báo
- 6.2. Đánh giá sau sự kiện

7. Hình thức giảng dạy và phân bổ thời gian:

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					
		Tổng	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận	Thực hành	Khác (*)
1	Bản chất của hoạt động tổ chức sự kiện	4	4	0	0	0	
2	Xây dựng nội dung sự kiện	4	4	0	0	0	
3	Lập kế hoạch tổ chức sự kiện	8	8	0	0	2	
4	Triển khai sự kiện	4	4	0	0	2	
5	Tổ chức ăn uống, quà tặng trong sự kiện	3	3	0	0	1	
6	Tổng kết, đánh giá	2	2	0	0	0	

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIỂU LUẬN (dự kiến)

.....

.....

.....

.....

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Nội dung (các chương) của học phần

Chương	CDR6	CDR10	CDR11	CDR12	CDR13	CDR14	CDR15	CDR18	CDR19	CDR20
1	x									
2	x									
3		x	x	x	x	x	x	x	x	x
4		x	x	x	x	x	x	x	x	x
5		x	x	x	x	x	x	x	x	x
6		x	x	x	x	x	x	x	x	x

8. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết trình
- Giải quyết vấn đề
- Đàm thoại gợi mở
- Làm mẫu
- Phỏng vấn, phát huy tính tích cực và sáng tạo
- Phương pháp bài tập về nhà và thực hành trên lớp

9. Nhiệm vụ của sinh viên

- Về kiến thức:

Sinh viên tham dự đầy đủ các buổi lên lớp theo quy chế, sinh viên tiếp thu bài giảng tại giảng đường, nắm được những kiến thức cơ bản của nội dung chương trình, giảng viên hướng dẫn làm bài tập mẫu ở lớp. Tham dự đầy đủ các buổi thực hành tại phòng máy tính.

Điều kiện dự thi: Sinh viên tham dự 60% số tiết lên lớp.

- Về các điều kiện khác:

Trên cơ sở bài giảng của giảng viên, sinh viên phải đọc và nghiên cứu các tài liệu tham khảo để làm các bài tập, thực hành theo yêu cầu của giảng viên. Để tiếp thu kiến thức một tín chỉ sinh viên phải dành thời gian ít nhất 30 giờ chuẩn bị cá nhân.

10. Tài liệu phục vụ cho học phần

10.1. Tài liệu bắt buộc

[1]. Lưu Văn Nghiệm (2012), *Tổ chức sự kiện*, NXB Kinh Tế Quốc Dân.

10.2. Tài liệu tham khảo

[2]. Nguyễn Thị Mỹ Thanh - Sử Ngọc Diệp, *Giáo trình quản trị tổ chức sự kiện và lễ hội*, NXB Lao Động Xã Hội.

[3]. Hoàng Xuân Phương, Nguyễn Thị Ngọc Châu (2012), *Phong cách PR chuyên nghiệp*, NXB Lao động – Xã hội.

[4]. Philip Henslowe (2007), *Những bí quyết căn bản để thành công trong PR*, NXB Trẻ.

[5]. Juddy Allen (2009), *Event Planning*, John Wiley & Sons Canada, Ltd.

11. Thang điểm đánh giá

Sử dụng thang điểm 10 và thang điểm chữ theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành theo Thông tư hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15 tháng 5 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng được mô tả ở bảng sau:

Nội dung	Chuyên cần, thái độ	Kiểm tra thường xuyên			Thi kết thúc học phần
		TC1	TC2	TH	
Trọng số (%)	5 %	25 %			70 %

12. Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập học phần

TT	Các chỉ tiêu đánh giá	Hình thức đánh giá	Trọng số
1	<i>Chuyên cần, thái độ</i> - Tham gia trên lớp - Chuẩn bị bài - Tích cực thảo luận	- Điểm danh - Hỏi - đáp - Theo dõi	5%
2	<i>Kiểm tra thường xuyên, Thực hành</i>	Chấm bài viết, thuyết trình, bài tập nhóm Chấm kết quả thực hành tổ chức sự kiện	25%
3	<i>Thi kết thúc học phần: Viết</i>	Chấm bài viết	70%

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Hình thức đánh giá

Hình thức đánh giá	CDR6	CDR10	CDR11	CDR12	CDR13	CDR14	CDR16	CDR18	CDR19	CDR20
Theo dõi, hỏi - đáp	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Thực hành			x	x	x	x	x	x	x	x
Bài tập nhóm			x	x	x	x	x	x	x	x
Viết	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

PGS.TS. Hoàng Dương Hùng TS. Nguyễn Văn Chung ThS. Lê Khắc Hoài Thanh

