

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Trình độ đào tạo: Đại học Ngành: Quản trị kinh doanh Mã số: 7340101

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung

1.1. Tên học phần: Marketing căn bản	1.2. Tên tiếng Anh: Principles of marketing
1.3. Mã học phần: KTMACB.008	1.4. Số tín chỉ: 03
1.5. Phân bố thời gian:	45 tiết
- Lý thuyết:	
- Bài tập và Thảo luận nhóm:	
- Tự học:	
1.6. Các giảng viên phụ trách học phần:	
- Giảng viên phụ trách chính:	Ths Phạm Thị Bích Thủy
- Danh sách giảng viên cùng giảng dạy:	Các giảng viên theo sự phân công của bộ môn
1.7. Điều kiện tham gia học phần:	
- Học phần tiên quyết:	Kinh tế vi mô
- Học phần học trước:	Không có
- Học phần song hành:	Không có

2. Mục tiêu

2.1. Mục tiêu chung

Sau khi học xong học phần, sinh viên phải hiểu được bản chất, tư tưởng và những triết lý cơ bản của Marketing. Đồng thời, sinh viên phải nắm được những quyết định cơ bản thuộc phạm vi marketing cũng như những vấn đề cần phân tích để có thể đưa ra những quyết định marketing hiệu quả

2.2. Mục tiêu cụ thể

2.2.1. Về kiến thức

Nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về marketing như: Bản chất Marketing, nghiên cứu marketing, thị trường, các quyết định trong marketing.

2.2.2. Về kỹ năng

Áp dụng được các lý thuyết Marketing đã được học để giải thích, vận dụng được vào các tình huống thực tế; Phân tích vấn đề để đề xuất kế hoạch, chiến lược, quyết định kinh doanh cho doanh nghiệp; Điều hành công tác quản trị chung của doanh nghiệp cũng như các lĩnh vực quản trị riêng biệt (marketing, nhân sự, sản xuất, tài chính, văn phòng...); Giao tiếp và chia sẻ thông tin hiệu quả bằng văn bản, thuyết trình và viết.

2.2.3. Về thái độ

- Tham dự giờ giảng đầy đủ, nghe giảng, 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 có hiệu quả.
- Có ý thức tự học để đạt được hiệu quả đọc hiểu cao.

3. Chuẩn đầu ra (CLO)

Bảng 1. Chuẩn đầu ra của học phần

Sau khi học xong học phần, sinh viên có khả năng:

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO
CLO1	Khái quát hóa các kiến thức liên quan đến những vấn đề về Marketing
CLO2	Phân biệt được hệ thống Marketing của doanh nghiệp
CLO3	Phân tích để đề xuất kế hoạch, chiến lược, quyết định Marketing cho doanh nghiệp
CLO4	Xây dựng mối liên hệ từ kiến thức vào giải quyết tình huống cụ thể của một doanh nghiệp
CLO5	Đề xuất xây dựng doanh nghiệp có hệ thống Marketing hoàn thiện

4. Mối liên hệ giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) và chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLO)

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLO để đạt được PLO được xác định cụ thể qua bảng sau:

Bảng 2. Mối liên hệ giữa CLO và PLO

PLO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
CLO 1	I	I		R	R	R	I	R		I	I	I
CLO 2	I	M	R	M		M		M		R		
CLO 3				M								
CLO 4	M	M	M	M	R	M	I	R		M		
CLO 5	M	M		M		M	I	M		M		
Tổng hợp học phần	M	M		M	R	M	I	M		M	I	I

Ghi chú: I: mức giới thiệu/bắt đầu; R: mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...; M: mức thuần thục/thông hiểu; A: hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO, cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

5. Đánh giá

a. Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá

Bảng 3. Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập của SV

Thành phần đánh giá	Trọng số	Bài đánh giá	Trọng số con	Rubric (đánh dấu X nếu có)	Lquan đến CDR nào ở bảng 1	Hướng dẫn phương pháp đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A1. Chuyên cần, thái độ (CCTĐ)	10%			X	CLO5	Đánh giá theo Rubric 1
A2. Kiểm tra thường xuyên (KTTX)	30%	A2.1. Tuần 5: Chương 1 và chương 2	30%	X	CLO 1	Đánh giá theo Rubric 3; kiểm tra viết theo thang điểm 10
		A2.2. Tuần 10: Chương 3 và chương 4	30%	X	CLO 2, CLO 3	
		A2.4. Tuần 15: Chương 5 và chương 6	40%	X	CLO 2, CLO 4, CLO 5	
A3. Đánh giá cuối kỳ	60%	Bài thi cuối kỳ: Viết		X	CLO 1 CLO 2 CLO 4	Theo bài kiểm tra viết thang điểm 10

Ghi chú: Tùy theo yêu cầu, đặc điểm của từng học phần, bộ môn có thể điều chỉnh thành phần và trọng số, trọng số con của các thành phần đánh giá. Tuy nhiên, phải đảm bảo đánh giá cuối kỳ không dưới 50%.

b. Yêu cầu đối với học phần: Sinh viên phải tham dự $\geq 80\%$ số buổi của HP. Nếu nghỉ $> 20\%$ số buổi sẽ không được dự thi kết thúc HP.

6. Kế hoạch và nội dung giảng dạy

Bảng 4. Kế hoạch và nội dung giảng dạy theo tuần

Tuần/ Buổi (3 tiết/b)	Các nội dung cơ bản của bài học (chương) (đến 2 số)	Số tiết (LT/ TH/ TT)	CĐR của bài học (chương)/ chủ đề	Lquan đến CĐR nào ở bảng 1	PP giảng dạy , tài liệu và cơ sở vật chất, thiết bị cần thiết để đạt CĐR	Hoạt động học của SV(*)	Tên bài đánh giá (ở cột 3 bảng 3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Chương 1: Tổng quan về Marketing 1.1. Khái niệm, bản chất và đặc điểm của Marketing 1.2. Phân loại Marketing 1.3. Vai trò của Marketing 1.4 Chức năng của Marketing	3LT	Nắm được những khái niệm, bản chất, đặc điểm của Marketing. Nắm được phân loại Marketing, vai trò Marketing và chức năng của Marketing	CLO3 CLO1	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 1) (tài liệu [1]) - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi	
2	Chương 1 (Tiếp theo) 1.5 Mục tiêu của Marketing 1.6 Marketing hỗn hợp Chương 2: Môi trường Marketing 1.1. Tổng quan về hệ thống hoạt động marketing và môi trường	3LT	Nắm được mục tiêu của Marketing và marketing hỗn hợp. Nắm được hệ thống hoạt động marketing và môi trường marketing	CLO1 CLO	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 1) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp:	

	marketing					trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
3	Chương 2 (Tiếp theo) 1.2. Tác động của môi trường vĩ mô tới hoạt động Marketing 1.3. Tác động của môi trường vĩ mô đến hoạt động marketing	3 LT	Nắm được tác động của môi trường vĩ mô, môi trường vĩ mô đến hoạt động marketing	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, giải thích cụ thể	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 2) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
4	Chương 3: Nghiên cứu Marketing và công tác lập chiến lược, kế hoạch, tổ chức, kiểm tra marketing 3.1. Hệ thống thông tin Marketing	3 LT	Nắm được nội dung về thống thông tin Marketing	CLO3 CLO5	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 3) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
5	Chương 3 (Tiếp theo) 3.2. Nghiên cứu Marketing 3.3. Lập chiến lược và kế hoạch Marketing	3LT	Nắm được nội dung nghiên cứu Marketing và lập chiến lược, kế hoạch marketing Nắm được hệ thống tổ chức		GV sử dụng học theo tình huống, nhóm nghiên cứu	Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 3) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung	A2.1

	3.4 Hệ thống tổ chức Marketing 3.5 Kiểm tra Marketing		Marketing và kiểm tra Marketing			liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5].	
6	Chương 4. Thị trường, phân đoạn thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu 4.1 Thị trường và nghiên cứu thị trường 4.2 Phân đoạn thị trường	3 LT	Nắm được khái niệm thị trường, nghiên cứu thị trường và phân đoạn thị trường	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 4) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
7	Chương 4 (Tiếp theo) 4.3 Lựa chọn đoạn thị trường mục tiêu 4.4 Định vị thị trường	3LT	Nắm được những nội dung lựa chọn đoạn thị trường mục tiêu và định vị thị trường	CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, tham luận	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 4) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
8	Chương 5. Phân tích hành vi khách hàng 5.1 Tổng quan hành vi khách hàng	4 LT	Nắm được những nội dung về hành vi khách hàng, khách hàng cá nhân và khách	CLO3		- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 5) (tài liệu [1]) có	

	5.2 Phân tích hành vi mua của người tiêu dùng cá nhân 5.3 Hành vi mua của các doanh nghiệp		hàng doanh nghiệp	CLO5		thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
9	Chương 6 Sản phẩm 6.1. Tổng quan về sản phẩm 6.2 Vai trò và mục tiêu của chiến lược sản phẩm		Nắm được những nội dung liên quan đến sản phẩm, vai trò và mục tiêu sản phẩm		GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, câu hỏi gợi mở và mô hình	Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 6) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5].	
10	Chương 6 (Tiếp theo) 6.3 Sản phẩm mới 6.4 Bao bì	4 LT	Nắm được những nội dung sản phẩm mới và bao bì	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 6) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	A2.2
11	Chương 6 (Tiếp theo) 6.5 Nhãn hiệu 6.6 Chiến lược sản phẩm và các loại chiến lược sản	4 LT	Nắm được những nội dung liên quan đến nhãn hiệu và chiến lược sản phẩm và các	CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp giải thích cụ thể, học	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 6) (tài liệu [1]) có	

	phẩm		loại chiến lược sản phẩm		theo tình huống	thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
12	Chương 7: Giá cả 7.1 Khái niệm 7.2 Vai trò của chiến lược giá 7.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá	4 LT	Nắm được những nội dung liên quan đến khái niệm, vai trò và nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá	CLO3 CLO5	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 7) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
13	Chương 8 Phân phối 8.1 Các khái niệm 8.2 Các luồng kết nối trong hệ thống phân phối của doanh nghiệp 8.3. Vai trò và chức năng của kênh phân phối	4 LT	Nắm được những nội dung liên quan đến khái niệm, các luồng kết nối trong hệ thống phân phối của doanh nghiệp Hiểu được vai trò và chức năng của kênh phân phối	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, nhóm nghiên cứu	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 8) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi	
14	Chương 8 Tiếp theo	4 LT	Nắm được những nội dung	CLO3	GV sử dụng	- Phần chuẩn bị ở nhà:	

	8.4 Chiến lược phân phối 8.5 Căn cứ để lựa chọn kênh phân phối 8.6 Các kiểu phân phối 8.7 Quản lý kênh phân phối		chiến lược phân phối, căn cứ để lựa chọn, các kiểu phân phối và quản lý kênh phân phối	CLO4	phương pháp thuyết giảng, giải thích cụ thể, tham luận	Đọc trước nội dung (Chương 8) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	
15	Chương 9: Xúc tiến hỗn hợp 9.1 Xúc tiến 9.2 Các thành phần của xúc tiến hỗn hợp	4 LT	Nắm được những nội dung liên quan đến xúc tiến và các thành phần của xúc tiến hỗn hợp	CLO3 CLO5	GV sử dụng phương pháp thuyết giảng, nhóm nghiên cứu	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung (Chương 9) (tài liệu [1]) có thể đọc thêm các nội dung liên quan ở các tài liệu [2], [3], [4], [5]. - Phần chuẩn bị trên lớp: trả lời câu hỏi, thảo luận nhóm, làm bài tập	A2.3
Theo lịch thi	Kiểm tra cuối kì						A3

(*) Ghi chú:

- (3) Số tiết (LT/TH/TT): Xác định số tiết lý thuyết, thực hành, thực tập của từng chương
- (6) PP giảng dạy đạt CDR: Nêu tên các PP giảng dạy sử dụng trong từng chương để đạt CDR
- (7) Hoạt động học của SV: Xác định các nội dung SV cần chuẩn bị tại nhà (đọc tài liệu nào, từ trang thứ mấy, LVN để giải quyết BT, làm dự án); Hoạt động tại lớp (thảo luận nhóm, làm BT thường xuyên số....).

7. Học liệu

Bảng 5. Sách, giáo trình, tài liệu tham khảo

TT	Tên tác giả	Năm XB	Tên sách, giáo trình, tên bài báo, văn bản	NXB, tên tạp chí/ nơi ban hành VB
Giáo trình chính				
1	Phạm Thị Bích Thủy	2021	<i>Bài giảng Marketing căn bản</i>	Lưu hành nội bộ, Trường Đại học Quảng Bình.
Sách, giáo trình tham khảo				
2	Trần Minh Đạo	2013	<i>Marketing căn bản</i>	NXB ĐH KTQD
3	Nguyễn Văn Hùng	2013	<i>Marketing căn bản</i>	NXB KT TPHCM
4	Lê Thế Giới	2010	<i>Quản trị Marketing</i>	NXB Giáo dục VN

8. Cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy

Bảng 6. Cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy

TT	Tên giảng đường, PTN, xưởng, cơ sở TH	Danh mục trang thiết bị, phần mềm chính phục vụ TN, TH		Phục vụ cho nội dung Bài học/Chương
		Tên thiết bị, dụng cụ, phần mềm,...	Số lượng	
1	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	1	<i>Chương 1</i>
2	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	1	<i>Chương 2</i>
3	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	1	<i>Chương 3</i>
4	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	1	<i>Chương 4</i>
5	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	1	<i>Chương 5</i>

6	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	<i>1</i>	<i>Chương 6</i>
7	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	<i>1</i>	<i>Chương 7</i>
8	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	<i>1</i>	<i>Chương 8</i>
9	Giảng đường A	<i>Projector, máy tính cá nhân</i>	<i>1</i>	<i>Chương 9</i>

9. Rubric đánh giá

Đánh giá chuyên cần (Attendace Check): Rubric 1

Rubric 1: Chuyên cần (Class Attendace)

Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
	MỨC F (0-3.9)	MỨC D (4.0-5.4)	MỨC C (5.5-6.9)	MỨC B (7.0-8.4)	MỨC A (8.5-10)	
Chuyên cần	Không đi học (<30%).	Đi học không chuyên cần (<50%).	Đi học khá chuyên cần (<70%).	Đi học chuyên cần (<90%).	Đi học đầy đủ, rất chuyên cần (>=90 %).	50%
Đóng góp tại lớp	Không tham gia hoạt động gì tại lớp	Hiếm khi tham gia phát biểu, đóng góp cho bài học tại lớp. Đóng góp không hiệu quả.	Thỉnh thoảng tham gia phát biểu, trao đổi ý kiến tại lớp. Phát biểu ít khi có hiệu quả.	Thường xuyên phát biểu và trao đổi ý kiến liên quan đến bài học. Các đóng góp cho bài học là hiệu quả.	Tham gia tích cực các hoạt động tại lớp: phát biểu, trao đổi ý kiến liên quan đến bài học. Các đóng góp rất hiệu quả.	50%

Đánh giá bài tập (Work Assignment): Rubric 2

Rubric 2: Bài tập (Work Assignment)

Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
	MỨC F (0-3.9)	MỨC D (4.0-5.4)	MỨC C (5.5-6.9)	MỨC B (7.0-8.4)	MỨC A (8.5-10)	
Nộp bài tập	Không nộp bài tập hoặc hoàn thành <30% khối lượng công việc được giao	Nộp bài tập hoàn thành <50% khối lượng công việc được giao. Chưa đúng thời gian quy định.	Nộp bài tập hoàn thành <70% khối lượng công việc được giao. Một số bài tập nộp chưa đúng thời gian quy định.	Nộp bài tập hoàn thành <90% khối lượng công việc được giao. Hầu hết bài tập nộp đúng thời gian quy định.	Nộp bài tập đầy đủ >=90% số lượng được giao). Đúng thời gian quy định.	20%
Trình bày bài tập	Kém	Còn rất nhiều lỗi	Còn nhiều lỗi	Tương đối tốt	Rất tốt	30%
Nội dung bài tập	Không có bài tập	Nội dung bài tập không đầy đủ, một số không đúng theo yêu cầu nhiệm vụ.	Nội dung bài tập đầy đủ, đúng với yêu cầu nhiệm vụ nhưng chưa hợp lý. Còn một số sai sót.	Nội dung bài tập đầy đủ, hợp lý, đúng theo yêu cầu nhiệm vụ. Nội dung đúng, rõ ràng.	Nội dung bài tập đầy đủ, hợp lý, đúng theo yêu cầu nhiệm vụ. Tính toán logic, chi tiết và rõ ràng, hoàn toàn hợp lý.	50%

Đánh giá kiểm tra viết (Written Exam): Theo thang điểm 10 dựa trên đáp án được thiết kế sẵn

Quảng Bình, ngày....tháng....năm 2021

Trưởng khoa

Trưởng bộ môn

Người biên soạn

Phạm Thị Bích Thủy

Chương	Nội dung
Chương 1	NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA KẾ TOÁN TÀI CHÍNH
1.1.	Nhiệm vụ và yêu cầu của kế toán
1.2	Các khái niệm và nguyên tắc kế toán cơ bản
1.3	Luật kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam
1.4	Chế độ kế toán Việt Nam
Chương 2	KẾ TOÁN NGUYÊN LIỆU, VẬT LIỆU VÀ CÔNG CỤ DỤNG CỤ
2.1.	Những vấn đề chung về nguyên liệu vật liệu và công cụ dụng cụ
2.2.	Kế toán chi tiết nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ
2.3.	Kế toán tổng hợp nguyên liệu vật liệu và công cụ dụng cụ
2.4	Kế toán dự phòng giảm giá hàng tồn kho
Chương 3	KẾ TOÁN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH
3.1.	Những vấn đề chung về tài sản cố định (TSCĐ)
3.2.	Phương pháp xác định nguyên giá TSCĐ
3.3	Kế toán khấu hao TSCĐ
3.4	Kế toán tình hình biến động TSCĐ
	Kế toán sửa chữa TSCĐ
Chương 4	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO TIỀN LƯƠNG
4.1.	Những vấn đề chung về tiền lương và các khoản trích theo lương
4.2.	Kế toán tiền lương
4.3.	Kế toán các khoản trích theo lương
Chương 5	KẾ TOÁN CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM
5.1.	Những vấn đề chung về chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm
5.2.	Trình tự kế toán toán chi phí sản xuất
5.3.	Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên
5.4.	Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm theo phương pháp kiểm kê định kỳ
Chương 6	KẾ TOÁN DOANH THU TIÊU THỤ, CHI PHÍ KINH DOANH VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH
6.1.	Những vấn đề chung về doanh thu tiêu thụ, chi phí kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh

6.2.	Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
6.3.	Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu
6.4.	Kế toán chi phí kinh doanh
6.5.	Kế toán xác định kết quả kinh doanh

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	Những vấn đề cơ bản của kế toán tài chính	7	5	2	0	0	0
2	Kế toán nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ	10	7	3	0	0	0
3	Kế toán tài sản cố định	10	7	3	0	0	0
4	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	8	6	2	0	0	0
5	Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm	12	10	2	0	0	0
6	Kế toán doanh thu tiêu thụ, chi phí kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh	13	10	3	0	0	0

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

Chương	CĐR1	CĐR2	CĐR3	CĐR4	CĐR5	CĐR6	CĐR7
1	x					X	x
2		x	x	x	x	x	x
3		x	x	x	x	x	x
4		x	x	x	x	x	x
5		x	x	x	x	x	x
6		x	x	x	x	x	x

8. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết trình
- Giải quyết vấn đề

- Đàm thoại gợi mở
- Phỏng vấn, phát huy tính tích cực và sáng tạo
- Phương pháp bài tập về nhà và báo cáo tại lớp

9. Nhiệm vụ của sinh viên

- *Về kiến thức:* Sinh viên phải nắm được những kiến thức cơ bản của nội dung chương trình do giảng viên trình bày ở trên lớp. Nghiên cứu thêm các tài liệu của các trường đại học trong nước và nước ngoài viết về các vấn đề liên quan.

- *Về các điều kiện khác:* Sinh viên phải tự nghiên cứu tài liệu ở nhà trước giờ giảng, ghi chú các vấn đề chưa rõ và phải đặt ra những vấn đề cần hỏi, thảo luận trong quá trình giảng dạy và phải tham gia tối thiểu 75% giờ lên lớp. Tham gia đầy đủ các bài kiểm tra trên lớp, bài thi giữa kỳ và bài thi kết thúc học phần.

10. Tài liệu phục vụ cho học phần

10.1. Tài liệu bắt buộc

[1] Phan Thị Thu Hà (2015), *Bài giảng Kế toán tài chính 1*, Trường Đại học Quảng Bình (lưu hành nội bộ).

[2] Võ Văn Nhị (2015), *Kế toán tài chính*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh

10.2. Tài liệu tham khảo

[1] Lê Thị Thanh Hà (2013), *Kế toán tài chính*, NXB Tài chính.

[2] Võ Văn Nhị (2016), *Bài tập kế toán tài chính*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh.

[3] Trần Xuân Nam (2015), *Kế toán tài chính*, NXB Tài chính.

[4] Bộ tài chính (2013), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*, NXB Lao động.

[5] Ngô Thế Chi (2008), *Giáo trình kế toán tài chính*, NXB Tài chính.

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 tại văn bản hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15/5/2014 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	Kiểm tra giữa kỳ	Thi kết thúc học phần
Trọng số (%)	5%	15%	30%	50%

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> - Nội dung 1: Kế toán nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ - Nội dung 2: Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương - Nội dung 3: Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm - Nội dung 4: Kế toán doanh thu tiêu thụ, chi phí kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh	Chấm bài kiểm tra	15%
3	Thi giữa kỳ: Viết/ Bài tập lớn	Chấm bài thi viết/ Chấm bài tập lớn	30%
4	Thi kết thúc học phần : Viết	Chấm bài thi viết	50%

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

Hình thức đánh giá	CDR1	CDR2	CDR3	CDR4	CDR5	CDR6	CDR7
Điểm danh							x
Theo dõi, hỏi - đáp	x	x	x			x	x
Chấm bài kiểm tra, chấm thi	x	x	x	x	x		

GIẢNG VIÊN

TRƯỞNG BỘ MÔN

HIỆU TRƯỞNG

Phan Thị Thu Hà

Phan Thị Thu Hà

PGS.TS. Hoàng Dương Hùng

BIÊN BẢN NGHIỆM THU CHƯƠNG TRÌNH CHI TIẾT HỌC PHẦN

Tên học phần: KẾ TOÁN TÀI CHÍNH 1

Mã học phần: KTKTTC.005

Số tín chỉ: 04

Trình độ đào tạo: Đại học

Đối tượng đào tạo: Sinh viên Đại học ngành kế toán hệ chính quy.

1. Thông tin hoạt động nghiệm thu

Thời gian nghiệm thu: 8h ngày / /2019

Địa điểm nghiệm thu: Văn phòng khoa KT-DL

Thành phần và nhiệm vụ của thành viên Hội đồng nghiệm thu:

- | | |
|------------------------------|---------------------|
| 1. TS Trần Tự Lực | - Chủ tịch Hội đồng |
| 3. ThS Nguyễn Thị Diệu Thanh | - Phản biện 1 |
| 4. ThS Trương Thùy Vân | - Phản biện 2 |
| 2. ThS Phan Thị Thu Hà | - Thư kí |

2. Ý kiến Hội đồng nghiệm thu

- Phản biện 1: (Gửi văn bản nhận xét đính kèm)
- Phản biện 2: (Gửi văn bản nhận xét đính kèm)
- Ý kiến thảo luận, bổ sung của thành viên Hội đồng: Thống nhất với các nội dung đề cương chi tiết học phần Kế toán tài chính 1 đã chỉnh sửa sau phản biện. Chương trình chi tiết đáp ứng được các yêu cầu đặt ra, chỉnh sửa theo các 2 phản biện và đã có cập nhật được các thay đổi theo chế độ kế toán mới của Bộ tài chính.

3. Kết luận của Hội đồng nghiệm thu

Về hình thức: Đề cương chi tiết đã đáp ứng đúng mẫu quy định, trình bày rõ ràng dễ hiểu, lỗi chính tả không có, văn phong, câu, từ mạch lạc, rõ ràng.

Về nội dung:

- Mục tiêu học phần phù hợp, đáp ứng chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.
- Nội dung chương trình đảm bảo tính khoa học, chính xác, phát huy được năng lực của người học, có khả năng đo lường, có thể thực hiện các hoạt động thu thập minh chứng cho việc đạt được mục tiêu học phần.
- Kiến thức cơ bản, kỹ năng mà học phần mô tả rõ ràng và đáp ứng được yêu cầu đào tạo.
- Các tiêu chuẩn sử dụng để đánh giá sinh viên thể hiện mức độ đạt được các mục tiêu trong từng tín chỉ, từng học phần và có khả năng phân loại trình độ của sinh viên.
- Quy định các hình thức kiểm tra, đánh giá kết quả học phần phù hợp và đúng quy định.
- Đề cương học phần thể hiện được ma trận giữa chuẩn đầu ra và nội dung học phần và các hình thức đánh giá.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG

Quảng Bình, ngày tháng năm 2019
THƯ KÝ

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG

KHOA KINH TẾ - DU LỊCH
BỘ MÔN KẾ TOÁN

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

BẢN NHẬN XÉT ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Tên học phần: KẾ TOÁN TÀI CHÍNH 1 (FINANCIAL ACCOUNTING 1)

Số tín chỉ: 04

Đối tượng: Sinh viên Đại học ngành kế toán hệ chính quy.

Nội dung nhận xét:

*** Về hình thức:**

- Chương trình đã được soạn theo đúng mẫu quy định, trình bày rõ ràng dễ hiểu. Câu chữ chính xác. Tuy nhiên vẫn còn một số lỗi như sau:

- + Mục 3,6,7,9 sửa lỗi chính tả.
- + Mục 8 Về kiến thức, về điều kiện khác in nghiêng.
- + Mục 9 tài liệu học tập trích dẫn theo đúng yêu cầu.
- + Tại mục 11 xem lại thang điểm đánh giá.

*** Về nội dung:**

- Nội dung chương trình đảm tính khoa học, chính xác, phát huy năng lực của người học.
- Kiến thức cơ bản, kỹ năng mà học phần mô tả đáp ứng yêu cầu đào tạo
- Các tiêu chuẩn sử dụng để đánh giá sinh viên có thể hiện mức độ đạt được các mục tiêu trong từng học phần và phân loại được trình độ của sinh viên.

Một số nội dung cần chỉnh sửa

- Sửa lại mục tiêu học phần cho phù hợp, bổ sung ma trận quan hệ giữa chuẩn đầu ra và nội dung các chương của học phần.
- Bổ sung thêm hình thức thi giữa kỳ là Bài tập lớn
- Bổ sung thêm hình thức đánh giá là điểm danh ở mục 12

Kết luận chung: Chương trình nên được chỉnh sửa trước khi nghiệm thu.

Quảng Bình, ngày tháng năm 2019

NGƯỜI NHẬN XÉT

BẢN NHẬN XÉT ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Tên học phần: KẾ TOÁN TÀI CHÍNH 1 (FINANCIAL ACCOUNTING 1)

Số tín chỉ: 04

Đối tượng: Sinh viên ngành Kế toán hệ đại học chính quy

Nội dung nhận xét:

*** Về hình thức:**

- Chương trình đã được soạn theo đúng mẫu quy định, trình bày rõ ràng dễ hiểu. Các phần được trình bày theo đúng yêu cầu. Ít lỗi chính tả và lỗi trình bày.

- Một số nội dung cần được chỉnh sửa:

+ Lỗi chính tả ở mục 4, 8

+ Số tín chỉ bỏ in đậm

+ Mục 11, 12 bỏ in nghiêng

*** Về nội dung:**

- Mục tiêu học phần bám sát chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo.

- Nội dung chương trình đảm tính khoa học, chính xác, phát huy năng lực của người học.

- Kiến thức cơ bản, kỹ năng mà học phần mô tả đáp ứng yêu cầu đào tạo

- Các tiêu chuẩn sử dụng để đánh giá sinh viên có thể hiện mức độ đạt được các mục tiêu trong từng học phần và phân loại được trình độ của sinh viên.

- Nội dung chương trình chi tiết học phần Kế toán tài chính 1 phù hợp với mục tiêu đào tạo, các kiến thức cung cấp cho sinh viên phù hợp.

- Một số nội dung cần chỉnh sửa, bổ sung:

+ Bổ sung và cập nhập những thay đổi của Bộ Tài chính về các tài liệu kế toán mới nhất.

+ Ở mục 11 cần bổ sung bài thi giữa kỳ.

Kết luận chung: Chương trình nên được chỉnh sửa trước khi nghiệm thu.

Quảng Bình, ngày tháng năm 2019

NGƯỜI NHẬN XÉT

