

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢNG BÌNH CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Khoa Quản trị kinh doanh Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

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: Tâm lý học QTKD	1.2. Tên tiếng Anh: Management Psychology
1.3. Mã học phần: KTTLKD.020	1.4. Số tín chỉ: 03
1.5. Phân bố thời gian:	
- Lý thuyết:	45 tiết
- Bài tập và Thảo luận nhóm:	0 tiết
- Tự học:	90 tiết
1.6. Các giảng viên phụ trách học phần:	
- Giảng viên phụ trách chính:	Dương Hải Long
- Danh sách giảng viên cùng giảng dạy:	Theo sự phân công của Bộ môn Quản trị kinh doanh- Du lịch
1.7. Điều kiện tham gia học phần:	
- Học phần tiên quyết:	Quản trị học, Marketing căn bản
- Học phần học trước:	Không có
- Học phần song hành:	Không có

2. Mục tiêu

2.1. Mục tiêu chung

Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về tâm lý học trong kinh doanh nhằm hiểu được tâm lý học kinh doanh, vấn đề con người trong kinh doanh, các đặc điểm xã hội – tâm lý của giới doanh nhân và những yêu cầu đặt ra về nhân cách giám đốc doanh nghiệp, tâm lý khách hàng, khoa học nhận biết và giao tiếp trong kinh doanh..

2.2. Mục tiêu cụ thể

2.2.1. Về kiến thức

- Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về tâm lý học trong kinh doanh, vấn đề con người trong kinh doanh; kinh doanh và một số khái niệm liên quan, khoa học nhận biết và giao tiếp trong kinh doanh.

2.2.2. Về kỹ năng

- Sinh viên biết vận dụng những kiến thức được trang bị để thực hiện những vấn đề trong thực tiễn và trong việc nghiên cứu học tập các học phần chuyên ngành có liên quan.

2.2.3. Về thái độ

- Sinh viên có thái độ nghiêm túc trong học tập, có ý thức nâng cao thêm kiến thức về TLH QTKD.

3. Chuẩn đầu ra (CLO)

Bảng 1. Chuẩn đầu ra của HP

Sau khi học xong học phần, SV có khả năng:

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO
CLO1	Khái quát, mô tả những vấn đề chung về TLH QTKD, các phương pháp nghiên cứu tâm lý con người trong kinh doanh
CLO2	Trình bày các thuộc tính con người, các nhân tố quy định tâm lý con người
CLO3	Phân tích, lý giải tâm lý hành vi con người trong kinh doanh
CLO4	Vận dụng tâm lý con người trong quảng cáo nâng cao hiệu quả bán hàng, nâng tầm thương hiệu của sản phẩm, doanh nghiệp
CLO5	Nhận diện tâm lý hành vi người lao động, mối quan hệ giữa lãnh đạo và người lao động, sử dụng các phương pháp động viên người lao động làm việc hiệu quả.
CLO6	Mô tả các đặc điểm của quá trình giao tiếp trong kinh doanh, vận dụng hiệu quả trong thực tiễn quản trị doanh nghiệp và giao tiếp với khách hàng.

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	R	M	R	M		I	R	R	R			
CLO 2	R	R	R	M		R	R	R	R			
CLO 3	M	R	M	R		M	M	M	M			
CLO 4	R	R	R	M		M	R	R	R			I

CLO 5	R	R	R	M		R	R	R	R			
CLO 6	R	R	R	M		I	M	M	R	M,A		
Tổng hợp học phần	M	M	R	M		M	R	M	R	M,A		I

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)	Liên quan đến CĐR	Hướng dẫn phương pháp đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A1. Chuyên cần, thái độ (CCTĐ)	10%			X		Điểm chuyên cần Theo Rubric 1
A3. Bài tập lớn (hoặc dự án)	30%	A3.1. Tuần 05: Phân nhóm khách hàng theo tâm lý học	10%	X	CLO1 CLO2 CLO3	Điểm bài tập lớn theo Rubric 3, Rubric 4
		A3.2. Tuần 10: Quảng cáo và cơ sở tâm lý cho sản phẩm, doanh nghiệp tự chọn	10%	X	CLO1 CLO2 CLO4 CLO5 CLO6	
		A3.3. Tuần 15: Văn hóa kinh doanh cho doanh nghiệp, đất nước tự chọn	10%			
A5. Đánh giá cuối kỳ	60%	Bài kiểm tra cuối kỳ:			CLO 1; CLO2 CLO 3; CLO4 CLO 5; CLO6	Điểm thi cuối kỳ đánh giá kiểm tra viết theo thang điểm 10 dựa trên đáp án được thiết kế sẵn

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 3 số)	Số tiết (LT/ TH/ TT)	CDR của bài học (chương)/ chủ đề	Lquan đến CDR nào ở bảng 4.1	PP giảng dạy, tài liệu và cơ sở vật chất, thiết bị cần thiết để đạt CDR	Hoạt động học của SV(*)	Tên bài đánh giá (ở cột 3 bảng 5.1
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Chương 1: Những vấn đề chung về tâm lý kinh doanh 1.1. Tâm lý học 1.2. Sơ lược lịch sử hình thành tâm lý học kinh doanh 1.3. Tâm lý học kinh doanh	3	Hệ thống hóa các quan niệm về kinh doanh, tâm lý học QTKD, lịch sử hình thành TLH QTKD	CLO1	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà	
2	1.4 Phương pháp nghiên cứu của TLH KD	3	Liệt kê các phương pháp nghiên cứu của TLH KD	CLO1	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà	
3	Chương 2 Vấn đề con người trong kinh doanh 2.1 Các thuộc tính con người 2.2 Con người trong TLH	3	Mô tả các thuộc tính tâm lý con người nói chung	CLO1 CLO2	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở	

					để hướng dẫn	nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
4	2.3 Con người Việt Nam 2.4 Các nhân tố quy định tâm lý người Việt Nam	3	Nhận định các nhân tố tác động đến tâm lý con người	CLO1 CLO2	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
5	Chương 3 Tâm lý khách hàng 3.1 Khái niệm và phân loại người tiêu dùng	3	Khái quát hóa các khái niệm liên quan đến khách hàng, người tiêu dùng, nhận diện được sự khác biệt giữa các khái niệm	CLO3	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	A 3.1
6	3.2 Những vấn đề tâm lý người tiêu dùng	3	Liệt kê những vấn đề tâm lý người tiêu dùng	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	

7	3.3 Chân dung tâm lý người tiêu dùng Việt Nam và biện pháp bảo vệ quyền lợi của họ	3	Mô tả chân dung tâm lý người tiêu dùng Việt và trình bày các biện pháp bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
8	Chương 4 Tiếp thị kinh doanh trong thời đại ngày nay 4.1 Tiếp thị và những khía cạnh tâm lý của tiếp thị	3	Trình bày tiếp thị kinh doanh trong thời đại ngày nay, vận dụng các khía cạnh liên quan đến tâm lý khách hàng	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
9	4.2 Quảng cáo và cơ sở tâm lý của nó	3	Vận dụng các thuộc tính tâm lý khách hàng vào quảng cáo	CLO1 CLO3	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
10	Chương 5 Khoa học nhận biết, sử dụng, động viên	3	Mô tả một số đặc điểm về ngoại hình con	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu bài	- Đọc trước nội dung	A3.2

	con người trong hoạt động kinh doanh 5.1 Khoa học nhận biết con người		người để đánh giá tính cách, tính khí con người	CLO5	giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
11	5.2 Những quy luật tâm lý của việc sử dụng con người theo khoa học	3	Liệt kê những quy luật tâm lý ứng dụng quản lý con người theo khoa học	CLO1 CLO2 CLO3 CLO5	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
12	5.3 Nhân tài và chế độ sử dụng	3	Nhận diện những người có tài trong doanh nghiệp và thiết lập cơ chế sử dụng người tài hiệu quả	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
13	5.4 Động viên và phát huy nhân tố con người trong kinh doanh	3	Vận dụng những quy luật tâm lý người để động viên người lao động làm việc hiệu quả	CLO5	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở	

					để hướng dẫn	nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
14	Chương 6 Giao tiếp trong kinh doanh 6.1 Đặc điểm chung của giao tiếp và giao tiếp trong kinh doanh	3	Khái quát hóa các khái niệm liên quan đến quá trình giao tiếp	CLO1 CLO2 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	
15	6.2 Giao tiếp trong quản lý doanh nghiệp	3	Áp dụng những quy tắc, thuộc tính tâm lý người trong doanh nghiệp	CLO1 CLO2 CLO6	- GV sử dụng tài liệu bài giảng [1]; máy tính và projector để hướng dẫn	- Đọc trước nội dung giáo trình giảng dạy ở nhà; Ôn lại kiến thức đã học	A3.3
Theo lịch thi	Kiểm tra cuối kỳ		Viết	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4			A5

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	Dương Hải Long	2021	Tâm lý học quản trị kinh doanh	Đại học Quảng Bình
Sách, giáo trình tham khảo				
2	Th.S Lương Văn úc	2011	Tâm lý học lao động	NXB ĐH Kinh tế quốc dân
3	GS.NGND Mai Hữu Khuê	2013	Tâm lý học tổ chức	NXB ĐH Kinh tế quốc dân
4	GS.TS Nguyễn Văn Đính, ...	2012	Tâm lý, nghệ thuật giao tiếp trong KD DL	NXB ĐH Kinh tế quốc dân

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	Lap top, máy chiếu	01 bộ	Từ chương 1 đến chương 6
2	Giảng đường C	Lap top, máy chiếu	01 bộ	Từ chương 1 đến chương 6

9. Rubric đánh giá

Điểm chuyên cần Theo Rubric 1; Điểm bài tập lớn theo Rubric 3, Rubric 4; Điểm thi cuối kỳ đánh giá kiểm tra viết theo thang điểm 10 dựa trên đáp án được thiết kế sẵn.

1. Đánh giá chuyên cần (Attendace Check) 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%

Rubric 3: Bài tập (Work Assigment)

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	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%

	giao					
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%

Rubric 4: Thuyết trình (Oral Presentation)

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)	
Nội dung báo cáo	Không có nội dung hoặc nội dung không phù hợp với yêu cầu.	Nội dung chưa phù hợp với yêu cầu, hình ảnh và giải thích chưa rõ ràng.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ chưa tốt. Hình ảnh minh họa, trình bày còn hạn chế.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Hình ảnh minh họa, trình bày còn hạn chế.	Nội dung phù hợp với yêu cầu. Sử dụng thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Hình ảnh minh họa rõ ràng, đẹp, phong phú.	50%
Trình bày slide	Slide trình bày quá sơ sài, không đủ số lượng theo quy định	Slide trình bày với số lượng phù hợp, sử dụng từ ngữ và hình ảnh rõ ràng	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần (introduction, body and conclusion)	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần, thể hiện sự thành thạo trong trình bày	Slide trình bày với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần. Thuật ngữ sử dụng đơn giản dễ hiểu. Thể hiện sự thành thạo trong trình bày và ngôn ngữ.	25%
Thuyết trình	Trình bày không logic, vượt quá thời gian quy định. Sử dụng thuật ngữ không đúng, phát âm không rõ, giọng nói nhỏ. Người nghe không hiểu.	Bài trình bày đầy đủ. Giọng nói nhỏ, phát âm còn một số từ không rõ, sử dụng thuật ngữ phức tạp, chưa có tương tác với người nghe khi trình bày.	Phần trình bày có bố cục 3 phần rõ ràng. Giọng nói vừa phải, rõ ràng, dễ nghe, thời gian trình bày đúng quy định, thỉnh thoảng có tương tác với người nghe. Người nghe có thể hiểu và kịp theo dõi nội dung trình bày.	Phần trình bày ngắn gọn, dễ hiểu. Sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. Thời gian trình bày đúng quy định. Tương tác tốt với người nghe. Người nghe có thể hiểu được nội dung trình bày.	Phần trình bày ngắn gọn. Bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. thu hút sự chú ý của người nghe, tương tác tốt với người nghe. Người nghe có thể hiểu và theo kịp tất cả nội dung trình bày. Thời gian trình bày đúng quy định.	25%

Quảng Bình, ngày....tháng....năm 2021

Trưởng khoa

Trưởng bộ môn

Người biên soạn

Ts. Trần Tự Lực

Ts. Nguyễn Văn Chung

Ths. Dương Hải Long