

CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

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

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về HP

1.1 Mã học phần: KTTMDT.195	1.2 Tên học phần: Thương mại điện tử
1.3 Ký hiệu học phần:	1.4 Tên tiếng Anh: Electronic commerce
1.5 Số tín chỉ:	03
1.6 Phân bố thời gian:	45 tiết
- Lý thuyết	30
- Thực hành:	15
- Bài tập và Thảo luận nhóm	
- Tự học:	90
1.7 Các giảng viên phụ trách học phần:	
- Giảng viên phụ trách chính:	TS. Nguyễn Văn Chung
- Danh sách giảng viên cùng giảng dạy:	Theo sự phân công của BM quản trị kinh doanh - du lịch
1.8 Điều kiện tham gia học phần:	
- Học phần tiên quyết:	Marketing căn bản, Tin học
- Học phần học trước:	Không có
- Học phần song hành:	Không có

2. Mục tiêu HP

2.1. Mục tiêu chung

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.

2.2. Mục tiêu HP cụ thể

2.2.1. Về kiến thức:

- Có kiến thức về world wide web, internet, mạng viễn thông, và kiến thức chung về kinh doanh thương mại điện tử theo hướng hiện đại.
- Có kiến thức chuyên sâu về các mô hình kinh doanh trực tuyến, tiếp thị trực tuyến.

2.2.2. Về kỹ năng:

- Phân biệt được các loại thương mại điện tử, phân tích được các mô hình kinh doanh thương mại điện tử
- Xây dựng website TMĐT, phân tích được các hệ thống bảo mật và thanh toán trực tuyến.

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 học tập cao.

3. Chuẩn đầu ra của HP

Bảng 1. Chuẩn đầu ra (CDR) của HP

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

Ký hiệu CDR HP	Nội dung CDR HP (CLO)
CLO1	Trình bày các kiến thức cơ bản về thương mại điện tử, giao dịch điện tử
CLO2	Cập nhật nội dung cho một trong web có ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp
CLO3	Trình bày được quy trình thực hiện hợp đồng điện tử
CLO4	Xây dựng được kế hoạch an ninh cho website thương mại điện tử
CLO5	Thiết lập được website thương mại điện tử cơ bản
CLO6	Làm việc theo nhóm hiệu quả và có ý thức học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ

4. Mối liên hệ giữa CDR HP (CLO) với CDR CTĐT (PLO)

Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLO đối với PLO được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu
- *R (Reinforced)* – CLO có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – CLO có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá CDR CTĐT.

Bảng 2. Mối liên hệ của CDR HP (CLO) đến CDR của CTĐT (PLO)

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

5. Đánh giá HP

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

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

Thành phần đánh giá	Trọng số	Bài đánh giá	Trọng số con	Rubric (đánh dấu X nếu có)	Lquan đến CDR nào ở bảng 4.1	HD PP đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A1. Chuyên cần, thái độ (CCTĐ)	10%			X		Rubric 1
A2. Kiểm tra thường xuyên (KTTX)	30%	A2.1. Tuần 4: Hợp đồng điện tử	30%	X	CLO 1	Rubric 2
		A2.2. Tuần 8: Ứng dụng	30%	X	CLO 3	Rubric 3

		marketing điện tử trong doanh nghiệp				
		A2.3. Tuần 12: Khai thác các chức năng của một website cơ bản	40%	X	CLO 2	
A3. Đánh giá cuối kỳ	60%	Thực hành, nội dung các chương 1, 2, 3,4			CLO 1 CLO 2 CLO 3 CLO 4	<i>Chăm theo đáp án Rubric 2</i>

b. Chính sách đối với HP

- SV 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 HP

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

Tuần/ Buổi (3 tiết/b)	Các nội dung cơ bản của bài học (chương) (đến 3 số)	Số tiết (LT/TH/)	CĐR của bài học (chương)/ chủ đề	Lquan đến CĐR nào ở bảng 1	PP giảng dạy đạt CĐR	Hoạt động học của SV(*)	Tên bài đánh giá cột 3 bảng 3
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Chương 1: Tổng quan về thương mại điện tử 1.1. Khái niệm thương mại điện tử 1.2. Đặc điểm, vai trò của thương mại điện tử	2/1	1.1. Trình bày được lịch sử phát triển của TMĐT và Đặc điểm, vai trò của thương mại điện tử	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 1 tài liệu ([1])	
2	Chương 1: tiếp theo 1.3. Cấp độ và các hình thức hoạt động của thương mại điện tử	2/1	1.3. Phân biệt được các cấp độ và các hình thức hoạt động của thương mại điện tử	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 1 tài liệu ([1])	
3	Chương 1: tiếp theo 1.4. Internet và các ứng dụng thương mại điện tử trên Internet	2/1	1.3 Trình bày được các ứng dụng thương mại điện tử trên Internet	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 1 tài liệu ([1])	
4	Chương 2: Giao dịch điện tử	10/5	2.1. giải thích Được quy	CLO1 CLO2	- GV sử dụng tài	- Phần chuẩn bị ở	A 2.1

	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		trình thực hiện hợp đồng điện tử	CLO3	liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	nhà: Đọc trước nội dung chương 2 tài liệu ([1])	
5	Chương 2: tiếp theo 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. Phân biệt được các phương pháp thanh toán trong TMĐT		- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 2 tài liệu ([1])	
6	Chương 2: tiếp theo 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		2.3. Tổng hợp được Các hệ thống thanh toán thông dụng	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 2 tài liệu ([1])	
7	Chương 3: Marketing điện tử 3.1 Tổng quan về Marketing điện tử 3.1.1 Khái niệm cơ bản về E-marketing 3.1.2 Lợi ích của TMĐT 3.1.3 Các phương thức Marketing trực tuyến	7/3	3.1. Hệ thống hóa được các phương thức Marketing trực tuyến	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 3 tài liệu ([1])	
8	Chương 3: tiếp theo 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		3.3. Phân tích được nghiên cứu thị trường qua mạng	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 3 tài liệu ([1])	A 2.2
9	Chương 3: tiếp theo 3.2.2 Phân tích hành vi mua sắm của khách hàng qua mạng 3.2.3 Phân đoạn thị		3.4. Phân tích được hành vi mua sắm của khách hàng qua mạng	CLO1 CLO2 CLO3	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung	

	trường trong marketing điện tử				projector để hướng dẫn	chương 3 tài liệu ([1])	
10	Chương 4: Xây dựng website thương mại điện tử 4.1. Tên miền và các bước cài đặt XAMPP	6/4	4.1. Xây dựng được website thương mại điện tử cơ bản	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 4 tài liệu ([1])	
11	Chương 4: tiếp theo 4.2. Word express và các bước cài đặt Word express		4.2. Cài đặt được XAMPP và Word express	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 4 tài liệu ([1])	
12	Chương 4: tiếp theo 4.3. Khai thác các chức năng của một website cơ bản		4.3. Khai thác được các chức năng của một website cơ bản	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 4 tài liệu ([1])	A 2.3
13	Chương 5: Ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp 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		5.1. Hệ thống hóa các thành phần của HTTP 5.2. Đánh giá được năng lực của máy chủ web	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 5 tài liệu ([1])	
14	Chương 5: tiếp theo 5.3 Xây dựng kế hoạch kinh doanh điện tử		5.3. Xây dựng được kế hoạch kinh doanh điện tử	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính và projector để hướng dẫn	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước nội dung chương 5 tài liệu ([1])	
15	Chương 5: tiếp theo 5.4 Xây dựng website và quản lý website thương mại điện tử và		5.4 Quản lý được website thương mại điện tử và bán	CLO4 CLO5 CLO6	- GV sử dụng tài liệu [1], máy tính	- Phần chuẩn bị ở nhà: Đọc trước	

	bán hàng trực tuyến		hàng trực tuyến		và projector để hướng dẫn	nội dung chương 5 tài liệu ([1])	
--	---------------------	--	-----------------	--	---------------------------	----------------------------------	--

(*) 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 7.1. 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	Nguyễn Văn Chung	2020	Bài giảng thương mại điện tử	Đại học Quảng Bình
Sách, giáo trình tham khảo				
2	Bộ công thương	2020	Báo cáo thương mại điện tử	Bộ công thương
3	KENNETH C.	2019	E-Commerce: business, technology, society	Pearson
4	GARY P. SCHNEIDER	2019	Electronic Commerce	Pearson
5	EFRAIM TURBAN, JAE K. LEE	2019	Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective	8th Edition, Springer

8. Cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy:

Bảng 8.1. Cơ sở vật chất giảng dạy của HP

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	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 1
2	Giảng đường A	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 2
3	Giảng đường A	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 3
4	Giảng đường A	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 4
5	Giảng đường A	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 5
6	Giảng đường A	Projector, máy tính cá nhân	1	Chương 6

9. Rubric đánh giá:**Rubric 1: Đánh giá chuyên cần (Attendace Check)**

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 2: Tham gia thực hành (Practice Attendance)

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)	
Ý thức, thái độ	Không có ý thức thực hành	GV còn phải nhắc nhở trong thực hiện nhiệm vụ của thực hành và không có tương tác với GV, SV	Có ý thức thực hành và không có tương tác với GV, SV	Có ý thức thực hành nhưng ít tương tác với GV, SV	Rất có ý thức thực hành và tương tác với GV, SV	30%
Nhiệm vụ được giao	Không hoàn thành (<30%)	Hoàn thành <50% khối lượng công việc thực hành	Hoàn thành <70% khối lượng công việc thực hành	Hoàn thành <90% khối lượng công việc thực hành	Hoàn thành >=90% khối lượng công việc thực hành	70%

Rubric 3: 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 $\geq 90\%$ 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%

Quảng Bình, Ngày....tháng Năm 2021

Trưởng khoa**Trưởng bộ môn****Người biên soạn**

TS. Trần Tự Lực

TS. Nguyễn Văn Chung

Nguyễn Văn Chung

BIÊN BẢN NGHIỆM THU ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

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

Mã học phần: KTTMDT.195

Số tín chỉ: 03

Trình độ đào tạo: Đại học

Đối tượng đào tạo: Sinh viên Đại học Quản trị kinh doanh Hệ chính quy

1. Thông tin hoạt động nghiệm thu:

Thời gian nghiệm thu: phút ngày 10 tháng 6 năm 2021

Địa điểm nghiệm thu: Văn phòng Khoa Kinh tế - Du lịch

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

1. TS. Trần Tự Lực Chủ tịch Hội đồng
2. Th.S. Trương Quang Hùng Thư ký
3. ThS. Phan Nữ Ý Anh Ủy viên – phản biện 1
4. ThS. Hoàng Thị Dung Ủy viên – Phản biện 2
5. ThS. Phạm Thị Bích Thủy Ủy viên

2. Ý kiến của Hội đồng nghiệm thu:

- Phản biện 1: ThS. Phan Nữ Ý Anh đọc nhận xét (có văn bản kèm theo)
- Phản biện 2: ThS. Hoàng Thị Dung đọc nhận xét (có văn bản kèm theo)
- Ý kiến thảo luận, bổ sung của thành viên Hội đồng: Học phần Thương mại điện tử cần có những chỉnh sửa về tính cân đối về thời gian phân bố đối với các nội dung kiến thức.

3. Kết luận của Hội đồng:

Về hình thức:

- Chương trình đã được soạn theo đúng mẫu quy định, trình bày rõ ràng dễ hiểu. Câu chữ chính xác, không có lỗi chính tả.
- Phân bố thời gian hợp lý với dung lượng kiến thức, cân đối giữa lý thuyết, bài tập, thảo luận.
- Tuy nhiên còn một số lỗi định dạng cần chỉnh sửa (trang 3, trang 4)

Về nội dung:

- Mục tiêu học phần đã bám sát chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo ngành Đại học Quản Trị Kinh Doanh.
- Nội dung chương trình đảm bảo tính khoa học, chính xác, cơ bản, chú ý rèn luyện kỹ năng vận dụng kiến thức, kỹ năng thực hành, liên hệ thực tế cho sinh viên. Có khả năng đo lường, và thực hiện các hoạt động thu thập minh chứng cho việc đạt được mục tiêu học phần.
- Chương trình chi tiết đã mô tả kiến thức cơ bản, kỹ năng, giáo dục thái độ đáp ứng được yêu cầu đào tạo.

- Các tiêu chuẩn để đánh giá sinh viên đã thể hiện được mục tiêu trong từng tín chỉ và trong toàn bộ học phần, có khả năng phân loại được trình độ của sinh viên.
- Tuy nhiên cần xem xét thời lượng phân bố giữa các chương cho cân đối, thời lượng bài tập với môn này nên tăng lên ở từng chương.

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

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG

Quảng Bình, ngày tháng năm 201
THƯ KÝ

Trần Tự Lực

Trương Quang Hùng

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG

- Phan Nữ Ý Anh
- Hoàng Thị Dung
- Phạm Thị Bích Thủy

BẢN NHẬN XÉT ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

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

Mã học phần: KTTMDT.195

Số tín chỉ: 03

Trình độ đào tạo: Đại học

Đối tượng đào tạo: Sinh viên Đại học Quản trị kinh doanh

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, không có lỗi chính tả.

Tuy nhiên còn một số lỗi định dạng cần chỉnh sửa (trang 3, trang 5)

*** Về nội dung:**

- Mục tiêu học phần đã bám sát chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo ngành Đại học Quản trị kinh doanh.
- 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.
- Quy định các hình thức kiểm tra đã phù hợp
- Cần xem xét lại phân bố số tiết trong các chương 5, 6.

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

Quảng Bình, ngày tháng năm 201

NGƯỜI NHẬN XÉT

Phan Nữ Ý Anh

BẢN NHẬN XÉT ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

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

Mã học phần: KTTMDT.195

Số tín chỉ: 03

Trình độ đào tạo: Đại học

Đối tượng đào tạo: Sinh viên Đại học Quản trị kinh doanh

Hệ chính quy

Nội dung nhận xét:

*** Về hình thức:**

Chương trình có hình thức trình bày rõ ràng, dễ hiểu, đúng mẫu quy định. Phân bố thời gian hợp lý với dung lượng kiến thức, cân đối giữa lý thuyết, bài tập, thảo luận. Tuy nhiên còn một số lỗi định dạng cần chỉnh sửa (trang 1, 2, 3)

*** 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, tuy nhiên diễn đạt trong phần kỹ năng cần điều chỉnh lại cho trôi chảy.
- Chương trình chi tiết đã mô tả kiến thức cơ bản, kỹ năng, giáo dục thái độ đáp ứng được yêu cầu đào tạo.
- Các tiêu chuẩn để đánh giá sinh viên đã thể hiện được mục tiêu trong từng tín chỉ và trong toàn bộ học phần, có khả năng phân loại được trình độ của sinh viên.
- Tuy nhiên cần xem xét lại thời lượng phân bổ cho các chương sao cho phù hợp hơn. Một số mục trong phần 12 cần điều chỉnh lại cho phù hợp theo như quy định thống nhất giữa CDR và hình thức đánh giá

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

Quảng Bình, ngày tháng năm 201

NGƯỜI NHẬN XÉT

Hoàng Thị Dung

