**CHƯƠNG 1. HTTT TRONG KINH DOANH TOÀN CẦU.**

1. **Tầm quan trọng của HTTT đối với doanh nghiệp ngày nay.**
   1. *HTTT là gì.*
      1. *Dữ liệu.*

Dữ liệu là các giá trị phản ánh về sự vật, hiện tượng trong thế giới khách quan. Dữ liệu là các giá trị thô, chưa có ý nghĩa với người sử dụng. Có thể là một tập hợp các giá trị mà không biết được sự liên hệ giữa chúng. *Ví dụ:* Nguyễn Văn A 123456 1/1/96.

Dữ liệu biểu diễn dưới nhiều dạng: âm thanh, văn bản, hình ảnh.

* + 1. *Thông tin.*

Thông tin là ý nghĩa được rút ra từ dữ liệu thông qua xử lý (phân tích, tổng hợp) phù hợp với mục đích cụ thể của người sử dụng.

Thông tin có thể gồm nhiều giá trị dữ liệu được tổ chức sao cho nó mang lại một ý nghĩa cho một đối tượng cụ thể, trong một ngữ cảnh cụ thể. *Ví dụ:* Thủ kho Nguyễn Văn A xuất mặt hàng có danh mục 123456 vào ngày 1/1/96.

Hệ thống thông tin là một hệ thống bao gồm các yếu tố có quan hệ với nhau cùng làm nhiệm vụ thu thập, xử lý, lưu trữ và phân phối thông tin và dữ liệu và cung cấp một cơ chế phản hồi để đạt được một mục tiêu định trước.

* + 1. *Hệ thống.*

Hệ thống là một tập hợp có tổ chức gồm nhiều phần tử có các mối quan hệ ràng buộc lẫn nhau và cùng hoạt dộng hướng tới một mục tiêu chung.

* + 1. *HTTT.*

Là tập hợp người, thủ tục và các nguồn lực để thu thập, xử lý, truyền và phát thông tin trong một tổ chức.

HTTT thủ công dựa vào công cụ giấy, bút.

HTTT hiện đại là hệ thống tự động hóa dựa vào máy tính (phần cứng, phần mềm).

* 1. *Các thành phần.*
     1. Phần cứng: Gồm các thiết bị/phương tiện kỹ thuật dùng để xử lý/lưu trữ thông tin. Trong đó chủ yếu là máy tính, các thiết bị ngoại vi dùng để lưu trữ và nhập vào/xuất ra dữ liệu.
     2. Phần mềm: Gồm các chương trình máy tính, các phần mềm hệ thống, các phần mềm chuyên dụng, thủ tục dành cho người sử dụng.
     3. Dữ liệu: Các thông tin, con người trong hệ thống thông tin.
  2. *Vai trò.*

Vai trò của HTTT trong doanh nghiệp là xử lý dữ liệu và ra quyết định. HTTT đóng vai trò làm trung gian giữa các công ty, doanh nghiệp với môi trường, xã hội. Nó là một hệ thống nằm ở trung tâm doanh nghiệp, giúp cho quá trình thu thập, xử lý và cung cấp thông tin một cách thuận lợi nhất. Vai trò của HTTT được thể hiện qua hai mặt là bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Về bên ngoài: HTTT có vai trò thu thập các dữ liệu từ môi trường bên ngoài, và đưa thông tin từ trong doanh nghiệp ra bên ngoài. Các loại thông tin được thu thập và cung cấp ra bên ngoài bao gồm thông tin về giá cả, sức lao động, thị hiếu của người tiêu dùng, nhu cầu mặt hàng, lạm phát, các chính sách của chính phủ.

Về nội bộ: HTTT nội bộ của doanh nghiệp đóng vai trò như một cây cầu, liên kết giữa các bộ phận trong doanh nghiệp với nhau. Nó thu thập, cung cấp thông tin cho những đơn vị cần thiết để thực hiện các mục đích khác nhau mà doanh nghiệp đề ra. Ví dụ như thông tin hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp trong năm; thông tin về trình độ quản lý của doanh nghiệp; thông tin về các chính sách nội bộ của doanh nghiệp; thông tin về mua sắm, xuất nhập khẩu hàng hóa; tyhoong tin về bán hàng, doanh thu, tài chính.

* 1. *Tác động của HTTT trong doanh nghiệp.*

Hỗ trợ, cải thiện khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp: Hệ thống thông tin giúp doanh nghiệp điều hành hiệu quả hơn, cắt giảm chi phí làm giảm giá thành, từ đó giúp tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm được bán ra. Hơn nữa, hệ thống thông tin cũng giúp rút ngắn và liên kết khoảng cách giữa doanh nghiệp với khách hàng, nhà cung cấp.

Hỗ trợ việc ra quyết định của doanh nghiệp: Một hệ thống thông tin đầy đủ sẽ giúp cho các nhà quản trị của doanh nghiệp có bức tranh toàn cảnh về tình hình sản xuất, kinh doanh, tài chính… của doanh nghiệp, từ đó có thể ra những quyết định kinh doanh phù hợp, đúng đắn và có hiệu quả.

Hỗ trợ trong nghiệp vụ, hoạt động kinh doanh: Hệ thống thông tin cho phép lưu trữ một khối lượng lớn thông tin cần thiết như thông tin về khách hàng, nhà cung cấp, thông tin về sản phẩm, giá bán, nhãn mác, chi phí,… giúp cho việc thực hiện nghiệp vụ và các hoạt động kinh doanh diễn ra trơn tru và tiết kiệm thời gian.

Có thể nói, hệ thống thông tin chính là một công cụ đắc lực, là cánh tay phải giúp các danh nghiệp phát triển, tạo ra giá trị thương hiệu và vị thế cạnh tranh tối ưu trên thị trường không chỉ ở Việt Nam mà còn ở các thị trường quốc tế. Chính vì thế, nó đóng một vai trò quan trọng, không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp.

1. **Các mục tiêu kinh doanh chiến lược mà doanh nghiệp muốn đạt được khi triển khai HTTT.**
   1. **Giúp doanh nghiệp vận hành xuất sắc.**

Các doanh nghiệp liên tục tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động của mình để đạt được lợi nhuận cao hơn. HTTT và công nghệ là một trong số các công cụ quan trọng nhất có sẵn cho các nhà quản lý để đạt được hiệu quả và năng suất cao trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là ngày càng có nhiều thay đổi trong thực tiễn kinh doanh và hành vi quản lý.

Ví dụ: Walmart, nhà bán lẻ lớn nhất thế giới, trong năm 2016 đạt được doanh thu 499 tỷ đô la, chiếm gần một phần mười doanh số bán lẻ ở Hoa Kỳ, phần lớn nhờ vào hệ thống Liên kết bán lẻ (Retail Link system), hệ thống này liên kết kỹ thuật số các nhà cung cấp của mình với mọi cửa hàng của Walmart. Ngay sau khi khách hàng mua một sản phẩm, nhà cung cấp giám sát mặt hàng đó sẽ nắm bắt số lượng để cung cấp thêm cho nhà bán lẻ.

* 1. **Tạo ra sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh mới.**

Hệ thống thông tin và công nghệ là một công cụ chính cho phép các doanh nghiệp tạo ra các sản phẩm và dịch vụ mới cũng như các mô hình kinh doanh hoàn toàn mới. Mô hình kinh doanh mô tả cách một công ty sản xuất, phân phối và bán sản phẩm hoặc dịch vụ để tạo ra của cải. Ngành công nghiệp âm nhạc ngày nay khác rất nhiều so với ngành công nghiệp cách đây một thập kỷ. Apple Inc. đã chuyển đổi mô hình kinh doanh cũ là phân phối nhạc dựa trên đĩa hát, băng và CD thành mô hình phân phối trực tuyến, hợp pháp dựa trên nền tảng công nghệ iPod của riêng mình. Apple đã phát triển thịnh vượng nhờ một chuỗi đổi mới liên tục, bao gồm dịch vụ âm nhạc iTunes, iPad và iPhone.

* 1. **Gắn kết khách hàng, nhà cung cấp.**

Khi một doanh nghiệp thực sự biết khách hàng của mình và phục vụ họ tốt, khách hàng thường phản hồi bằng cách quay lại và mua nhiều hơn. Điều này làm tăng doanh thu và lợi nhuận. Tương tự như vậy với các nhà cung cấp, một doanh nghiệp càng thu hút được nhiều nhà cung cấp thì các nhà cung cấp càng có thể cung cấp các đầu vào quan trọng tốt hơn. Điều này làm giảm chi phí. Làm thế nào để thực sự biết khách hàng hoặc nhà cung cấp của bạn là một vấn đề trọng tâm của các doanh nghiệp có hàng triệu khách hàng ngoại tuyến và trực tuyến.

Tập đoàn khách sạn Mandarin Oriental điều hành các khách sạn ở châu Á, châu Âu và châu Mỹ, sử dụng hệ thống thông tin và công nghệ để đạt được sự thân thiết của khách hàng. Các khách sạn này sử dụng máy tính để theo dõi sở thích của khách. Khi khách hàng đến một trong các khách sạn này, hệ thống sẽ tự động thay đổi các điều kiện trong phòng, chẳng hạn như giảm độ sáng của đèn, cài đặt nhiệt độ phòng hoặc chọn nhạc phù hợp, dựa trên nhu cầu của khách hàng. hồ sơ kỹ thuật số. Các khách sạn cũng phân tích dữ liệu khách hàng của họ để xác định những khách hàng tốt nhất của họ và phát triển các chiến dịch tiếp thị được cá nhân hóa dựa trên sở thích của khách hàng.

* 1. **Cải thiện việc ra quyết định.**

Nhiều nhà quản lý doanh nghiệp không bao giờ thực sự có thông tin chính xác vào đúng thời điểm để đưa ra quyết định sáng suốt. Thay vào đó, các nhà quản lý dựa vào các dự báo, dự đoán tốt nhất và may mắn. Trong thập kỷ qua, HTTT và công nghệ đã giúp các nhà quản lý có thể sử dụng dữ liệu thời gian thực từ thị trường khi đưa ra quyết định. Ví dụ: Privi Organics Ltd., một công ty hàng đầu của Ấn Độ chuyên sản xuất, cung cấp và xuất khẩu các sản phẩm hóa chất tạo mùi thơm trên toàn thế giới, sử dụng hệ thống Quản lý nguồn vốn con người của Oracle để có cái nhìn sâu sắc trong thời gian thực về thông tin cá nhân của từng nhân viên — bao gồm xếp hạng hiệu suất và lịch sử lương thưởng. Hệ thống giúp các nhà quản lý đưa ra các quyết định về nguồn nhân lực nhanh hơn, chẳng hạn như thăng chức hoặc thuyên chuyển, bằng cách tích hợp tất cả hồ sơ nhân viên trong toàn tổ chức. Các nhà quản lý có thể nhanh chóng xem xét xếp hạng hiệu suất của nhân viên trong ba năm trước đó và đi sâu vào chi tiết hơn.

* 1. **Tăng lợi thế cạnh tranh.**

Khi doanh nghiệp đạt được một hoặc nhiều mục tiêu kinh doanh thì hoạt động xuất sắc; sản phẩm, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới; sự thân thiết của khách hàng/nhà cung cấp; và cải thiện việc ra quyết định, khi đó họ đã đạt được lợi thế cạnh tranh. Làm mọi thứ tốt hơn đối thủ cạnh tranh, tính phí ít hơn cho các sản phẩm cao cấp và phản hồi khách hàng và nhà cung cấp trong thời gian thực, tất cả đều mang lại doanh số bán hàng cao hơn và lợi nhuận cao hơn mà đối thủ cạnh tranh của bạn không thể so sánh được. Apple Inc., Walmart và Mandarin Group là những công ty hàng đầu trong ngành vì họ biết cách sử dụng hệ thống thông tin cho mục đích này.

* 1. **Sự tồn tại của danh nghiệp.**

Ngày nay, hầu hết các ngân hàng quốc gia trên thế giới đều có máy ATM và liên kết với mạng lưới ATM quốc gia và quốc tế, chẳng hạn như CIRRUS. Cung cấp dịch vụ ATM cho khách hàng ngân hàng bán lẻ chỉ đơn giản là một yêu cầu để tồn tại và tồn tại trong hoạt động kinh doanh ngân hàng bán lẻ.

Hầu hết các quốc gia đều có các quy chế và quy định tạo ra nghĩa vụ pháp lý cho các công ty và nhân viên của họ trong việc lưu giữ hồ sơ, bao gồm cả hồ sơ kỹ thuật số. Ví dụ, luật REACH của Hội đồng Châu Âu và Đạo luật kiểm soát các chất độc hại của Hoa Kỳ (1976) quy định việc người lao động tiếp xúc với hơn 75.000 hóa chất độc hại và yêu cầu các công ty lưu giữ hồ sơ về mức độ phơi nhiễm của nhân viên trong 30 năm (Ủy ban Châu Âu, 2007). Các cơ quan quản lý tài chính như Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch Hoa Kỳ (SEC), Cơ quan Quản lý Tài chính (FAC Vương quốc Anh), Cơ quan Dịch vụ Tài chính (FSA Nhật Bản) và Ủy ban Điều tiết Chứng khoán Trung Quốc (CSRC Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa) yêu cầu các công ty kế toán công được chứng nhận kiểm toán các công ty đại chúng để lưu giữ các giấy tờ và hồ sơ làm việc kiểm toán, bao gồm tất cả các thư điện tử, trong năm năm hoặc lâu hơn. Nhiều quy định khác của pháp luật quốc gia và khu vực về chăm sóc sức khỏe, dịch vụ tài chính, giáo dục và bảo vệ quyền riêng tư đặt ra các yêu cầu báo cáo và lưu giữ thông tin quan trọng đối với các doanh nghiệp toàn cầu. Các công ty chuyển sang HTTT và công nghệ để cung cấp khả năng đáp ứng các yêu cầu quản lý hồ sơ này.

1. **Các dạng thông tin theo cấp quản trị và hệ thống thông tin dưới các góc nhìn khác nhau.**
   1. **Tác nghiệp (thấp): TPS**
   2. **Chiến thuật (trung): MS, DSS**
   3. **Chiến lược (cao): ESS, DSS**
2. **Ví dụ: Hãy trình bày các dạng thông tin theo cấp quản trị và hệ thống thông tin dưới góc nhìn quản trị.**
3. **Thêm 1: 3 khía cạnh một HTTT: tổ chức, quản lý, công nghệ.**

**CHƯƠNG 2. KINH DOANH ĐIỆN TỬ TOÀN CẦU.**

1. **Toàn cầu hóa và HTTT. Các hệ thống thông tin giúp gì doanh nghiệp.**
2. **Đánh giá các công cụ phần mềm sử dụng cho cộng tác và làm việc nhóm. (slide 35).**

**Các bước đánh giá:**

* 1. **Những thách thức cộng tác của công ty bạn là gì?**
  2. **Có những loại giải pháp nào?**
  3. **Phân tích chi phí và lợi ích của các sản phẩm có sẵn.**
  4. **Đánh giá rủi ro bảo mật.**
  5. **Tham khảo ý kiến ​​người dùng về các vấn đề thực hiện và đào tạo.**
  6. **Đánh giá nhà cung cấp sản phẩm.**

**Phần mềm cộng tác: skype, zalo, trello,…**

1. **Mối quan hệ hệ thống TPS, MIS, DSS, ESS.**

**Đầu ra TPS -> đầu vào MIS; DSS cần nhà kho dữ liệu -> xây dựng từ dữ liệu MIS và dữ liệu bên ngoài; ESS dành cho các nhà quản trị cụ thể, dữ liệu lấy từ bên ngoài và dữ liệu trong doanh nghiệp.**

1. **Cách thức các hệ thống liên tổ chức giúp cải thiện hiệu suất của doanh nghiệp: SCM, CRM: cải thiện đưa ra quyết định các vấn đề liên quan khách hàng,**
2. **Các hệ thống cho cộng tác và kinh doanh xã hội.**
3. **Ví dụ: Trình bày 6 bước để đánh giá các công cụ phần mềm sử dụng cho cộng tác và làm việc nhóm. Cho ví dụ.**

**Chương 3. Vấn đề đạo đức và xã hội trong HTTT.**

1. **Công nghệ HTTT đương đại và Internet đặt ra các thách thức với bảo mật, bảo vệ quyền riêng tư, quyền sở hữu trí tuệ.**
2. **Các ảnh hưởng của HTTT đối với đời sống hằng ngày.**

**sức khỏe, phân hóa giàu nghèo, (slide gần cuối ch4).**

1. **Các vấn đề đạo đức, xã hội và chính trị được nêu ra do HTTT.**
2. **Các nguyên tắc ứng xử hướng dẫn các quyết định về đạo đức (slide 14).**
3. **Ví dụ:**
   1. **Cho một ví dụ về ra quyết định đầu tư hạ tầng công nghệ thông tin, nói rõ các chi phí đầu tư đi kèm với quyết định đó.**
   2. **Theo bạn, hệ thống thông tin ảnh hướng đến đời sống hằng ngày như thế nào?**

**Chương 4. Cơ sở hạng tầng CNTT và công nghệ mới.**

1. **Các vấn đề liên quan đến cơ sở hạ tầng CNTT.**
2. **Các thành phần của hạ tầng CNTT**

**(slide 20) trình bày chi tiết.**

1. **Các yếu tố trong mô hình lực lượng cạnh tranh cho đầu tư cơ sở hạ tầng CNTT.**

**(slide 47) trình bày, ví dụ.**

1. **Ví dụ:**
   1. **Trình bày vắn tắt nội dung về các thành phần của hạ tầng CNTT. Cho ví dụ cụ thể.**
   2. **Cho một ví dụ về ra quyết định đầu tư hạ tầng công nghệ thông tin, nói rõ các chi phí đầu tư đi kèm với quyết định đó.**

**Hướng đầu tư hạ tầng CNTT: cho ví dụ, các chi phí nào**

**Các vấn đề: lỗi thời, không đáp ứng,…**

**Chương 5. Cơ sở dữ liệu và quản lý thông tin.**

1. **Vấn đề của quản lý dữ liệu trong môi trường tập tin truyền thống được giải quyết bằng hệ quản trị CSDL như thế nào.**
2. **Chính sách thông tin, quản trị dữ liệu và đảm bảo chất lượng dữ liệu của doanh nghiệp.**
3. **Các loại HTTT kinh doanh thông minh, các nhà quản trị sử dụng chúng như thế nào: MIS, DSS, ESS.**
4. **Các công cụ và công nghệ chính nào dùng để truy cập thông tin từ cơ sở dữ liệu.**
5. **Ví dụ: vấn đề quản lý các nguồn dữ liệu trong môi trường tập tin truyền thống là gì? Chúng được giải quyết bởi hệ quản trị cơ sở dữ liệu như thế nào?**

**Chương 7. Bảo mật HTTT (Ch8)**

1. **Các mối đe dọa an ninh đối với trang web.**
2. **Chứng cứ điện tử: Pháp y máy tính. VD.**
3. **Các đạo luật về thông tin thường được sử dụng ở Mỹ: Đạo luật Gramm-Leach-Bliley , Đạo luật An ninh nội địa (slide 23).**
4. **Luật an ninh mạng VN.**
5. **Ví dụ:**
6. **Hãy nêu tên đạo luật về thông tin liên quan đến lĩnh vực y tế thường được sử dụng tại Mỹ. Luật an ninh mạng của Việt Nam có hiệu lực từ ngày nào?**

**Chương 8. Một số ứng dụng trong doanh nghiệp.**

1. **Hệ thống ERP: hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ doanh nghiệp. Khác với HTTT chức năng: Mỗi bộ phận có kho thông tin riêng, không chia sẻ thông tin với nhau, còn ERP thì chia sẻ. (**[**https://magenest.com/vi/phan-mem-erp-la-gi/#:~:text=Ph%E1%BA%A7n%20m%E1%BB%81m%20ERP%20l%C3%A0%20m%C3%B4,%C4%91%E1%BA%BFn%20t%C3%A0i%20nguy%C3%AAn%20doanh%20nghi%E1%BB%87p**](https://magenest.com/vi/phan-mem-erp-la-gi/#:~:text=Ph%E1%BA%A7n%20m%E1%BB%81m%20ERP%20l%C3%A0%20m%C3%B4,%C4%91%E1%BA%BFn%20t%C3%A0i%20nguy%C3%AAn%20doanh%20nghi%E1%BB%87p)**.)**

**ERP: Làm phù hợp quy trình trên HT ERP với quy trình kinh doanh của DN: ERP có quy trình mẫu, doanh nghiệp cũng có quy trình -> map 2 cái với nhau.**

1. **SCM: quản lý chuỗi cung ứng, hiệu ứng Bullwhip.**

**2 loại**

**2 mô hình quản lý: Pullbased, pushbased model.**

**Chuỗi cung ứng toàn cầu.**

1. **CRM: slide 22. 3 module của CRM, ngoài ra còn 2 module: PRM: quản lý quan hệ đối tác, ERM: quản lý quan hệ employee. PRM, ERM hỗ trợ vận hành của doanh nghiệp như thế nào?**

**CRM vận hành (operational) khác CRM phân tích (analytical): Sự khác biệt chính là CRM hoạt động tập trung vào các quy trình đối mặt với khách hàng, trong khi CRM phân tích tập trung hơn vào việc phát triển hệ thống của tổ chức thông qua thông tin chi tiết về khách hàng. (**[**https://www.commence.com/blog/2020/08/15/operational-crm-vs-analytical-crm/#:~:text=The%20major%20difference%20is%20that,organization's%20systems%20through%20customer%20insights**](https://www.commence.com/blog/2020/08/15/operational-crm-vs-analytical-crm/#:~:text=The%20major%20difference%20is%20that,organization's%20systems%20through%20customer%20insights)**.)**

1. **Ví dụ:**
   1. **ERP là gì và mang lại những giá trị gì cho doanh nghiệp? Nêu các thách thức doanh nghiệp chưa có ERP sẽ gặp phải trong quá trình mua và triển khai ERP.**
   2. **Hệ thống quản lý chuỗi cung ứng phối hợp lập kế hoạch, sản xuất và hậu cần với các nhà cung cấp như thế nào?**
   3. **Operational CRM khác với Analytical CRM như thế nào?**

**Chương 9. Thương mại điện tử.**

1. **Chính phủ điện tử (E-government).**
2. **Kinh doanh điện tử (E-business).**
3. **Thương mại điện tử (E-commerce).**
4. **Thương mại điện tử trên nền tảng di dộng (m-commerce).**
5. **Xây dựng sự hiện diện của một trang web TMĐT.**
6. **Ví dụ:**
7. **Chính phủ điện tử là gì? Cho ví dụ minh họa về Chính phủ điện tử.**
   1. **Thương mại điện tử ảnh hướng đến các giao dịch B2B như thế nào?**
   2. **Thương mại điện tử đã chuyển đổi makerting bằng cách nào?**

**Chương 10. Hỗ trợ ra quyết định.**

1. **Kinh doanh thông minh và phân tích (dữ liệu) kinh doanh.**
2. **Các yếu tố trong môi trường kinh doanh thông minh:**
   1. **Data from the business environment**
   2. **Business intelligence infrastructure**
   3. **Business analytics toolset**
   4. **Managerial users and methods**
   5. **Delivery platform—MIS, DSS, ESS**
   6. **User interface**

**Các thành phần của hạ tầng BI khác với các yếu tố của môi trường kinh doanh thông minh:**

* **CSDL**
* **Siêu thị Dữ liệu**
* **Data warehouse.**

1. **Các loại quyết định và quy trình ra quyết định: qđ có cấu trúc, bán cấu trúc, không cấu trúc. Quy trình ra quyết định: nhận dạng, thiết kế (thiết kế và đánh giá giải pháp), chọn lựa, triển khai, kiểm soát.**
2. **Hệ thống DSS: khái niệm, lợi ích, đặc điểm, thành phần.**
3. **Ví dụ:**
   1. **Kinh doanh thông minh (BI) và phân tích kinh doanh (BA) hỗ trợ ra quyết định như thế nào?**
   2. **Hệ thỗ trợ ra quyết định (DSS) nhằm hỗ trợ cho việc ra quyết định ở cấp quản trị nào?**

**Chương 11. Xây dựng HTTT.**

1. **Các hoạt động trong xây dựng một HTTT. Cho ví dụ cụ thể.**
2. **Thuận lợi và khó khăn khi triển khai HTTT.**
3. **Các phương pháp luận phát triển HTTT.**
4. **Các tình huống thực tế về việc doanh nghiệp phát triển các HTTT.**
5. **Thiết kế lại quy trình kinh doanh.**
6. **Ví dụ:**
   1. **Trình bày vắn tắt nội dung phân tích và thiết kế hệ thống trong quy trình phát triển một hệ thống thông tin theo mô hình thác nước.**
   2. **Phân tích các nhược điểm của phương pháp phát triển hệ thống truyền thống (theo mô hình thác nước).**

**Chương 12. Quản trị dự án.**

1. **Các hoạt động quan trọng trong quản lý dự án CNTT.**
2. **Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công của một dự án CNTT.**
3. **Kế hoạch phòng ngừa, khắc phục rủi ro để kinh doanh liên tục.**
4. **Ví dụ:**
   1. **Các yếu tố chính nào ảnh hưởng đến sự thành công của một dự án CNTT.**
   2. **Việc kinh doanh bị gián đoạn sẽ gây ra rất nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp, đặc biệt là trước các thảm họa. Vậy có những dạng thảm họa nào và giải thích?**

[**https://giaiphaperp.vn/vai-tro-cua-he-thong-thong-tin-trong-doanh-nghiep/**](https://giaiphaperp.vn/vai-tro-cua-he-thong-thong-tin-trong-doanh-nghiep/)

[**https://timviec365.com/blog/he-thong-thong-tin-la-gi-new735.html**](https://timviec365.com/blog/he-thong-thong-tin-la-gi-new735.html)

[**http://www.is.vnu.edu.vn/vi/vai-tro-tac-dong-cua-he-thong-thong-tin-trong-doanh-nghiep-d-2665**](http://www.is.vnu.edu.vn/vi/vai-tro-tac-dong-cua-he-thong-thong-tin-trong-doanh-nghiep-d-2665)

[**https://www.coursehero.com/file/p3ksd33o/d-List-and-briefly-describe-the-six-strategic-business-objectives-of/#:~:text=Six%20reasons%20why%20information%20systems,Businesses%20always%20seek%20to%20improve**](https://www.coursehero.com/file/p3ksd33o/d-List-and-briefly-describe-the-six-strategic-business-objectives-of/#:~:text=Six%20reasons%20why%20information%20systems,Businesses%20always%20seek%20to%20improve)