

**Thuyết trình (Nội dung 10%, phong cách thuyết trình 5%, phản biện 5%):**

Mỗi nhóm tối đa 5 thành viên

Mỗi nhóm chọn một đề tài duy nhất, và phải đăng ký cho cô

Nhóm nào thuyết trình thì các nhóm còn lại phản biện.

Phải chỉ rõ nguồn tài liệu tham khảo cho nội dung thuyết trình

**Đề tài thuyết trình:**

**Chương 4: Tiếp Thị**

1. Vai trò của người kỹ sư trong hoạt động tiếp thị, bán hàng của công ty (dẫn chứng minh họa)
2. Cách thức tiếp thị tạo ra giá trị của sản phẩm/dịch vụ, dẫn chứng minh họa.
3. Làm sao để tiếp thị và bán hàng hiệu quả, dẫn chứng minh họa theo vòng đời sản phẩm.

**Chương 5: Cấu trúc tổ chức và quản lý nhân sự**

4. Sự cần thiết của phân quyền trong công ty, dẫn chứng minh họa
5. Hướng dẫn người mới đến cần thiết or không cần thiết, nêu dẫn chứng đính kèm.
6. Làm thế nào để nhân viên thỏa mãn và trung thành với công ty.

**Chương 8: Quản lý chất lượng**

7. Phải luôn tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao là nhiệm vụ hàng đầu của một công ty. Cho biết ý kiến của bạn về phát biểu này. Dẫn chứng minh họa kèm theo.
8. Nhận xét ưu và nhược điểm của qui trình quản lý chất lượng của một công ty cụ thể, các đề nghị và giải pháp đi kèm (minh chứng một công ty cụ thể).
9. Thực trạng về chất lượng dịch vụ/sản phẩm ở Việt nam trong những năm gần đây. Dẫn chứng cụ thể,

**THỜI GIAN THUYẾT TRÌNH**

NHÓM	TUẦN
7 và 13	6
6, 11 và 16	7
3, 4 và 9	8
10 và 14	9
2,12 và 8	12
1,5 và 15	13