

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC TRỰC TUYẾN

I. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC

- Tên môn học: **Đề án kinh doanh 1**
- Mã môn học: **BADM1101**
- Số tín chỉ: 1 TH
- Khoa/Ban phụ trách: Khoa Quản trị kinh doanh
- Thời gian: 09 tuần trực tuyến + 08 tiết trực tiếp
- Địa điểm lớp học:
 - Học trực tiếp: tại cơ sở học tập của Trường Đại học Mở TP.HCM
 - Học trực tuyến: Cổng đào tạo trực tuyến www.lms.elo.edu.vn

II. MÔ TẢ MÔN HỌC

2.1. Mô tả tổng quát

Môn học đề án kinh doanh 1 nằm trong chuỗi 3 đề án kinh doanh mà học viên phải hoàn thành trong quá trình học. Môn học đề án kinh doanh 1 cho phép sinh viên áp dụng những kiến thức về quản trị để để phân tích hoạt động kinh doanh tại một doanh nghiệp bất kỳ, đồng thời xác định và phân tích được những vấn đề tồn tại trong hoạt động của doanh nghiệp.

2.2. Mục tiêu môn học

Sau khi học xong môn học này sinh viên sẽ:

- Phân tích hoạt động quản trị nhân sự của doanh nghiệp
- Phân tích hoạt động marketing của doanh nghiệp
- Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
- Xác định những vấn đề tồn tại trong hoạt động bộ phận/phòng ban này (kinh doanh, marketing và nhân sự), phân tích những nguyên nhân của những vấn đề đó

III. NỘI DUNG MÔN HỌC

STT	Tên chương	Mục, tiểu mục
1	Chương 1: Phân tích hoạt động quản trị nhân sự của doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none">- Hoạt động quản trị nhân sự: cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận, hoạch định, tuyển mộ, tuyển chọn, đào tạo và phát triển, đánh giá, xây dựng hệ thống trả công lao động.- Học viên đọc những bài đọc thêm ở các sách theo qui định của khoá học.- Tham gia diễn đàn, trao đổi nhóm và giảng viên hướng dẫn- Học viên thực hiện đề án: hoàn thiện sơ đồ tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của doanh nghiệp đã chọn. Sau đó phân tích hoạt động quản trị nhân sự tại doanh nghiệp đó.
2	Chương 2: Phân tích hoạt động marketing của doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none">- Hoạt động marketing: nghiên cứu thị trường, phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu, định vị và phát triển thương hiệu, xây dựng và phát triển chiến lược 4P (giá, sản phẩm, phân phối, xúc tiến), quan hệ khách hàng.- Học viên đọc những bài đọc thêm ở các sách theo qui định của khoá học.- Tham gia diễn đàn, trao đổi nhóm và giảng viên hướng dẫn- Học viên thực hiện đề án: phân tích hoạt động marketing đang được thực hiện tại doanh nghiệp được lựa chọn.
3	Chương 3: Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none">- Hoạt động kinh doanh (bán hàng): chính sách bán hàng, phương thức bán hàng, tổ chức lực lượng bán hàng, kênh phân phối, kiểm soát đội ngũ bán

		<p>hàng.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Học viên đọc những bài đọc thêm ở các sách theo qui định của khoá học. - Tham gia diễn đàn, trao đổi nhóm và giảng viên hướng dẫn - Học viên thực hiện đề án: phân tích hoạt động kinh doanh đang được thực hiện tại doanh nghiệp được lựa chọn.
4	<p>Chương 4:</p> <p>Xác định những vấn đề còn tồn tại và phân tích nguyên nhân của nó.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Học viên học cách thức xác định những vấn đề còn tồn tại trong hoạt động của bộ phận (kinh doanh, marketing hoặc nhân sự), thông qua kết quả phân tích SWOT. - Học viên thực hành phân tích những nguyên nhân dẫn đến vấn đề tồn tại trong ví dụ cho trước bằng công cụ biểu đồ xương cá - Học viên thực hiện đề án: xác định vấn đề tồn tại căn cứ trên kết quả phân tích SWOT (đề án kinh doanh 1), kết quả phân tích hoạt động quản trị nhân sự, marketing và kinh doanh. Sử dụng biểu đồ xương cá để phân tích nguyên nhân của vấn đề còn tồn tại.

IV. CÁC YÊU CẦU CỦA MÔN HỌC

- Môn học này được triển khai với 4 chương và học theo thứ tự từ chương 1 đến chương 4. Sinh viên tham gia môn học này theo 2 hình thức trực tiếp và trực tuyến. Phương thức học trực tuyến được thực hiện bằng cách đăng nhập vào hệ thống học trực tuyến của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh (elo.edu.vn) và hoàn thành các hoạt động học tập theo quy định.

- Học viên sẽ được cung cấp các tài liệu về lý thuyết cơ bản vào đầu học kỳ thông qua hệ thống online đồng thời học viên sẽ phải trả lời một số câu hỏi sau khi đọc các tài liệu đó.
- Trong thời gian học tập trực tuyến, hệ thống học tập sẽ chia lớp thành các nhóm nhỏ với 5 học viên/nhóm. Các nhóm có nhiệm vụ phải tìm các tài liệu theo yêu cầu về 1 doanh nghiệp.
- Cuối học kỳ học viên sẽ học 3 buổi tại lớp để thực hiện các bài tập nhóm và mỗi nhóm thực hiện một đề án tại lớp.
- Cuối cùng mỗi học viên phải hoàn thành một đề án kinh doanh về một doanh nghiệp bất kỳ
- **Yêu cầu cần có đối với trang bị cho lớp học**
 - Bàn được xếp thành từng nhóm, mỗi lớp khoảng 5 nhóm, mỗi nhóm có 5 người
 - Vật dụng cần có cho mỗi nhóm: bút lông, giấy A0, keo dán, kéo, giấy A4

4.1. Quy định về việc thực hiện hoạt động học tập trực tuyến

- Môn học có tất cả 4 chương được tổ chức học và hoàn thành Đề án kinh doanh 1 theo phương thức học trực tuyến trong 9 tuần, theo hướng dẫn của Lịch trình học tập.
- Các hoạt động học tập của mỗi chương về cơ bản bao gồm:
 - **Xem bài giảng:** slides, tài liệu học tập của từng chương.
 - **Tham gia thảo luận nội dung môn học:** theo những chủ đề của từng chương đã được Giảng viên hoặc Giáo vụ đưa lên diễn đàn.
 - **Làm bài tập nhóm**
 - **Các hoạt động khác:**
 - Dựa vào mục tiêu chương để tự tạo ra các câu hỏi ôn tập và dùng kiến thức đã học để tự trả lời để trau dồi kiến thức.
 - Tìm hiểu thêm thông tin trên mạng để mở rộng kiến thức theo yêu cầu của từng chương.
 - Tham gia Thảo luận chung liên quan đến nội dung môn học.
- Mỗi tuần sinh viên cần dành 3-5 giờ để hoàn thành các công việc trên.

4.2. Quy định về thực hiện lịch trình học tập trực tuyến

- Sinh viên phải hoàn thành tất cả các hoạt động học tập của chương mới được tham gia học tập chương tiếp theo.
- Có thời hạn cuối cho hoạt động diễn đàn, làm bài tập cá nhân mỗi Chương.
- Không thực hiện gia hạn thời hạn cho việc tham gia diễn đàn, làm bài tập nhóm.
- Các hoạt động học tập của các Chương được mở từ đầu học kỳ.

4.3. Quy định về thực hiện hoạt động học tập trực tiếp

Tổ chức thực hành trực tiếp (báo cáo thuyết trình Đề án kinh doanh 1 – theo từng nhóm)

Sinh viên bắt buộc phải thực hiện thuyết trình báo cáo Đề án kinh doanh 1. Thời khóa biểu học trực tiếp được triển khai cho sinh viên từ đầu học kỳ.

V. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ VÀ CHẤM ĐIỂM

Hoạt động học tập	Tỉ lệ
Tham gia diễn đàn (trực tuyến)	10%
Bài tập tình huống cá nhân	10%
Hoàn thành đồ án môn học. Báo cáo thuyết trình	80%
Tổng cộng:	100%

VI. YÊU CẦU ĐỐI VỚI SINH VIÊN

6.1. Tham gia thảo luận trên diễn đàn

7.1.1. Trong môn học có 2 loại diễn đàn:

1. Diễn đàn thảo luận nội dung môn học: là nơi dành cho Giảng viên và Giáo vụ tạo các chủ đề thảo luận cho môn học (bắt buộc và có tính điểm). Sinh viên tham gia thảo luận các chủ đề theo thời gian mà giảng viên quy định. Sinh viên phải có thái độ trao đổi, tranh luận tích cực và xây dựng.
2. Diễn đàn thảo luận chung: là nơi để sinh viên tạo các chủ đề thảo luận và đưa ra những thắc mắc liên quan đến môn học. Sinh viên lưu ý sử dụng từ ngữ và văn phong lịch sự và tôn trọng.

7.1.2. Quy định về cách tính điểm diễn đàn:

Là công việc bắt buộc để sinh viên có điều kiện trao đổi, làm rõ những vấn đề chưa hiểu hay mở rộng kiến thức. Sinh viên có những hoạt động thảo luận, phản hồi hoặc các chủ đề mới liên quan đến nội dung môn học được giảng viên cho điểm đánh giá theo từng hoạt động.

6.2. Làm bài tập tình huống cá nhân

- Mỗi chương sẽ có một bài tập tình huống cá nhân.
- Điểm của phần này là điểm trung bình của tất cả các chương và được tính để tích lũy điểm giữa kỳ. Việc làm bài tập cá nhân của chương sẽ được kết thúc vào ngày thứ bảy của tuần (xem chi tiết trong phần Lịch trình học tập)

6.3. Bài tập nhóm (Báo cáo Đề án kinh doanh 1)

- Sinh viên làm Báo cáo Đề án kinh doanh 1 theo nhóm, thời hạn thực hiện và hoàn tất được quy định trong Lịch trình học tập của môn học.
- Cách thức làm việc nhóm:
 - ✓ Các thành viên trong nhóm đều tự làm bài của mình và gửi kết quả về cho các thành viên khác và c/c cho giảng viên.
 - ✓ Các nhóm tổ chức một hay nhiều hơn các buổi thảo luận (qua mạng hoặc offline) để hoàn chỉnh trên cơ sở sự chuẩn bị của mỗi người. Kết quả cuối cùng sẽ được gửi qua email cho giảng viên và tất cả các thành viên kèm theo một bản đánh giá mức độ tham gia thảo luận của từng cá nhân trong nhóm.
- Điểm của bài tập nhóm: dựa trên kết quả chung của nhóm (50%) và đóng góp của cá nhân (50%)
 - ✓ Chất lượng bài làm của nhóm: 50% số điểm, trong đó hình thức chiếm 20% và nội dung chiếm 80%.
 - ✓ Công việc cá nhân của từng thành viên: 50%, trong đó bài chuẩn bị 30% và việc tham gia các buổi thảo luận 20%.

6.4. Hoàn thành và báo cáo (thuyết trình) Đề án kinh doanh 1

- Sinh viên thực hiện báo cáo đề án kinh doanh trong 1 buổi học trực tiếp với chủ đề là phân tích quy trình hoạt động của một bộ phận (kinh doanh, marketing hoặc nhân sự) của doanh nghiệp bất kỳ. Các nhóm khác đóng vai trò phản biện. Hình thức: làm việc nhóm 5 người, một nhóm trình bày, các nhóm còn lại phản biện.

- Các nhóm nộp báo cáo bằng văn bản theo yêu cầu.
- Cách thức làm việc: làm việc trực tuyến qua diễn đàn, trao đổi với giảng viên qua skype, zalo hoặc facebook, email
- Đánh giá: chiếm 80% điểm cuối kỳ
- Đề án kinh doanh bao gồm các nội dung sau:
 - **Phần 1:** Giới thiệu cơ cấu tổ chức và phân tích hoạt động quản trị nhân sự của doanh nghiệp
 - **Phần 2:** Phân tích hoạt động marketing của doanh nghiệp
 - **Phần 3:** Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
 - **Phần 4:** Xác định và phân tích nguyên nhân những tồn tại
- **Những nội dung học viên cần chuẩn bị cho đề án kinh doanh (sinh viên có thể tìm nhiều thông tin hơn so với yêu cầu):**
 - *Hoạt động quản trị nhân sự của doanh nghiệp*
 - Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp: có bao nhiêu bộ phận, chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban, mối quan hệ trong công việc
 - Quy mô và cơ cấu nhân sự hiện tại có phù hợp nhu cầu của các khâu công việc hay không?
 - Khả năng hoàn thành công việc của các thành viên trong tổ chức như thế nào ? Năng suất lao động? Khả năng thích nghi với các công nghệ mới hoặc cơ cấu tổ chức mới. v.v...
 - Các chính sách tuyển mộ, huấn luyện có phục vụ tốt nhu cầu sử dụng hay không ?
 - Nguồn nhân lực hiện tại có được bố trí và sử dụng hợp lý chưa?
 - *Hoạt động marketing của doanh nghiệp*
 - Cơ cấu sản phẩm/dịch vụ
 - Mức độ đa dạng và đặc trưng của sản phẩm/dịch vụ
 - Vị trí trong chu kỳ sống của sản phẩm/dịch vụ
 - Chính sách giá
 - Các kênh bán hàng
 - Chương trình xúc tiến: quảng cáo, khuyến mãi, truyền thông

- Quản trị quan hệ khách hàng
- *Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*
 - Chính sách bán hàng: chính sách giá, chính sách về sản phẩm/dịch vụ, chính sách quản lý kênh phân phối, thủ tục và quy trình bán hàng.
 - Phương thức bán hàng: hình thức cổ điển, bằng quảng cáo, tự chọn, tự phục vụ, theo đơn đặt hàng, tại trung tâm thương mại
 - Tổ chức lực lượng bán hàng, mạng lưới phân phối (trực tiếp hoặc gián tiếp)
 - Kiểm soát đội ngũ bán hàng: đảm bảo được mục tiêu đề ra, xây dựng hệ thống tiêu chuẩn để kiểm tra đánh giá đội ngũ bán hàng hay quy trình hoạt động như năng suất làm việc, đỉnh mức doanh thu, mức bao phủ thị trường.
- *Xác định vấn đề và phân tích nguyên nhân*
 - Vấn đề gì đang tồn tại trong hoạt động của tổ chức?
 - Các dấu hiệu cụ thể của vấn đề là gì?
 - Có thể định lượng được vấn đề hay không?
 - Kỹ thuật phân tích RCA

➤ **Cách thức trình bày khi viết đề án**

Kết cấu của báo cáo đề án gồm các phần sau:

1. Trang bìa
2. Trang bìa phụ
3. Mục lục
4. Phần nội dung bài báo cáo
5. Phụ lục (nếu có)
6. Tài liệu tham khảo (chỉ ghi những tài liệu đã trích dẫn trong bài)

Trang bìa (giấy bình thường) và trang bìa phụ cần trình bày theo “MẪU BÌA” kèm theo.

Mục lục: chỉ nên trình bày trong 1 trang

Nên dùng chức năng Insert + Index anh Tables + Table of Contents của phần mềm MS-Word để tạo bảng mục lục này.

Trình bày Phần nội dung

Hình thức trình bày: Giấy khổ A4, in một mặt.

Font: Times New Roman, size: 13, line spacing: 1,5 lines (trừ các tiêu đề), không sử dụng first line.

Định lề trang giấy:

Top 2,5 cm - Bottom 2,5 cm - Left 3,0 cm - Right 2,5cm –

Header 2,0cm – Footer 2,0 cm

Số thứ tự trang: đánh máy ở chính giữa và phía dưới mỗi trang. Được tính là 1 khi bắt đầu vào nội dung chính (phần 6), còn các phần trước đó (từ (3) đến (5)) đánh số thứ tự trang theo i, ii, ...

Cách đánh chương mục: Nên đánh số Ả Rập (1, 2, 3, ...) (tránh dùng số La Mã I, II, III, ...) nhiều cấp (thường tối đa 3 cấp) như sau:

MỞ ĐẦU

Phần 1

(Tên Phần 1) TIÊU ĐỀ CẤP 1 SIZE 16 (chữ in hoa)

1.1. TIÊU ĐỀ CẤP 2 SIZE 13 (chữ in đậm)

1.1.1. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường đậm)

1.1.2. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường)

1.2. TIÊU ĐỀ CẤP 2 SIZE 13 (chữ in đậm)

1.2.1. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường)

Phần 2

TIÊU ĐỀ CẤP 1 SIZE 16 (chữ in hoa)

2.1. TIÊU ĐỀ CẤP 2 SIZE 13 (chữ in đậm)

2.1.1. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường in đậm)

2.1.2. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường in đậm)

2.2. TIÊU ĐỀ CẤP 2 SIZE 13 (chữ in đậm)

2.2.1. Tiêu đề cấp 3 size 13 (chữ thường in đậm)

.....

KẾT LUẬN

PHỤ LỤC (nếu có)

Ghi các nội dung có liên quan đến chuyên đề nhưng không tiện để ở trong thân bài do quá dài. Nếu có nhiều hơn 2 phụ lục thì các phụ lục phải được phân biệt hoặc bằng số (Phụ lục 1, Phụ lục 2, ...) hoặc bằng chữ cái (Phụ lục A, Phụ lục B, ...) và có tên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo chỉ liệt kê các tài liệu đã được người viết trích dẫn trong chuyên đề.

Nếu là sách: Họ tên tác giả, *tên sách* (chữ nghiêng), nhà xuất bản, nơi xuất bản, năm xuất bản.

Dương Đăng Chinh, *Tài chính công*, Nhà xuất bản Tài chính, TPHCM, năm 2009.

Nếu là bài báo trong tạp chí hoặc tập san: Họ tên tác giả, tên bài báo (trong ngoặc kép), *tên tạp chí* (in nghiêng), năm xuất bản, số tạp chí.

Bùi Hữu Đức, “Thúc đẩy sự phát triển của các hình thức thương mại hiện đại trên thị trường nông thôn”, *Phát triển kinh tế*, năm 2011, số 253.

Nếu là Nhật báo hoặc tuần báo: Cũng giống như cách ghi ở trên, chỉ đảo ngược về thời gian xuất bản và số báo.

Gia Vinh, “Đại gia vùng tay mở chuỗi bán lẻ”, *Sài gòn tiếp thị*, số 141, năm 2011.

Thông tin từ các website: Họ tên tác giả, tên bài báo (trong ngoặc kép), *tên website* (in nghiêng), ngày tháng năm đăng tải.

Gia Vinh, “Đại gia vùng tay mở chuỗi bán lẻ”, <http://www.sgt.com.vn/Kinh-te/156642/Dai-gia-vung-tay-mo-chuoi-ban-le.html>, ngày 15/12/2

Cách trình bày bảng số liệu trong chuyên đề

Bảng 1: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp

(từ năm 2008 đến năm 2010)

(Nguồn: Báo cáo quyết toán các năm 2008, 2009, 2010, Phòng Tài chính)

Cách trình bày đồ thị, hình ảnh:



Đồ thị 1:.....

(Mẫu bìa ngoài)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

Nhóm sinh viên thực hiện:

ĐỀ ÁN KINH DOANH 1

.tên đề tài

TP. Hồ Chí Minh, tháng năm.

(Mẫu bìa trong)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

Nhóm sinh viên thực hiện:

Mã số sinh viên:..

ĐỀ ÁN KINH DOANH 1

tên đề tài

Ngành: Quản trị kinh doanh

Chuyên ngành:

TP. Hồ Chí Minh, tháng năm.

Lưu ý: Trong quá trình làm đề án kinh doanh, học viên còn có thời gian gặp giảng viên trực tuyến để yêu cầu trả lời những khó khăn, thắc mắc trên trang LMS hoặc Skype.

- Địa điểm thi được tổ chức tại phòng máy vi tính tại các cơ sở của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh (Sinh viên xem lịch thi đã được công bố vào đầu học kỳ).
- Sinh viên phải hoàn thành toàn bộ quá trình học tập online với kết quả trung bình đạt mức tối thiểu là 40% mới được tham gia kiểm tra kết thúc môn học. Sinh viên không đủ điều kiện sẽ phải đăng ký học lại môn học vào học kỳ kế tiếp, điểm sẽ không được chuyển sang.

VII. CÁC NGUỒN TÀI NGUYÊN KHÁC

- Sinh viên được sử dụng thư viện của Trường, bao gồm việc đọc sách, mượn sách và download các ebook theo quy định của thư viện.
- Sinh viên được hướng dẫn sử dụng Công đào tạo trực tuyến của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh.

VIII. TÀI LIỆU HỌC TẬP

Tài liệu học tập đa phương tiện: Slides, tài liệu học tập, bài tập ...

Tài liệu chính:

- Các slides bài giảng của giảng viên
- Trịnh Thùy Anh và đồng sự (2014), Quản trị học, Trường Đại học Mở TP HCM

- Đỗ Khắc Xuân Diễm (2015), *Quản trị Marketing*. Trường Đại học Mở TPHCM
- Hoàng Thị Phương Thảo (2013), *Marketing căn bản*. NXB Nông nghiệp.
- Trịnh Thuỳ Anh (2014), *Các tình huống quản trị kinh doanh*, NXB Thống Kê.

IX. CÁCH THÔNG TIN LIÊN LẠC TRONG SUỐT KHÓA HỌC

• Thông báo

Thông báo mới sẽ được đăng trên trang mạng của khóa học với mục đích nhắc nhở sinh viên các hạn chót nộp bài, hoặc các vấn đề quan trọng khác của lớp.

• Thư điện tử

Sinh viên và giảng viên sẽ dùng email được trường cấp để liên lạc. Giảng viên sẽ trả lời cho sinh viên trong vòng 24 tiếng sau khi nhận được email. Trong trường hợp giảng viên đi công tác ở nơi hạn chế về internet hoặc không thể trả lời email như thường lệ sẽ thông báo cho sinh viên biết trước. Để tiết kiệm thời gian, khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi trên diễn đàn những vấn đề liên quan đến môn học.

X. LỊCH TRÌNH HỌC TẬP TRỰC TUYẾN + TRỰC TIẾP

Thời lượng: 7 tuần trực tuyến + 02 buổi trực tiếp (01 buổi hướng dẫn trực tiếp qua skype + 01 buổi thuyết trình Đề án kinh doanh)

Tuần	Phương thức	Nội dung học tập	Các hoạt động học tập	Tiến độ	
				Bắt đầu	Kết thúc
Tuần 1	Trực tuyến	Hướng dẫn chung Chương 1: Phân tích hoạt động quản trị nhân sự của doanh nghiệp	Xem bài giảng Xem tài liệu học tập Làm bài tập tình huống cá nhân chương 1 Thảo luận diễn đàn Bắt đầu chuẩn bị làm bài tập nhóm (Đề án môn học)	Thứ hai tuần 1	Bài tập tình huống của chương 1 sẽ đóng vào 23h59 ngày thứ bảy tuần 1

		Trao đổi với giảng viên theo từng nhóm	Từng nhóm sẽ thảo luận với giảng viên qua skype (GV hướng dẫn và thống nhất các yêu cầu đối với Đề án kinh doanh 1)	Buổi sáng chủ nhật tuần 1 (từ 7h đến 12h) qua skype	
Tuần 2	Trực tuyến	Chương 2: Phân tích hoạt động marketing của doanh nghiệp	Xem bài giảng Xem tài liệu học tập Làm bài tập tình huống cá nhân chương 2 Thảo luận diễn đàn Tiếp tục làm bài tập nhóm (Đề án môn học)	Thứ hai tuần 2	Bài tập tình huống của chương 2 sẽ đóng vào lúc 23h59 ngày thứ bảy tuần 2
Tuần 3		Chương 3: Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	Xem bài giảng Xem tài liệu học tập Làm bài tập tình huống cá nhân chương 3 Thảo luận diễn đàn Tiếp tục làm bài tập nhóm (Đề án môn học)	Thứ hai tuần 3	Bài tập tình huống của chương 3 sẽ đóng vào lúc 23h59 ngày thứ bảy 7 tuần 3
Tuần 4		Chương 4: Xác định những vấn đề còn tồn tại và phân tích nguyên nhân	Xem bài giảng Xem tài liệu học tập Làm bài tập tự đánh giá chương 4 Thảo luận diễn đàn Tiếp tục làm bài tập nhóm (Đề án môn học)	Thứ hai tuần 4	Hoạt động học tập chương 4 kết thúc vào lúc 23h59 ngày thứ bảy tuần 4
Tuần 5,6	Trực tuyến	Gia hạn cho các hoạt động làm bài tập tình huống cá nhân các chương Hoàn tất bản thảo Báo cáo Đề án kinh doanh 1		Thứ hai tuần 5	Kết thúc thời gian gia hạn vào lúc 23h59 ngày thứ bảy tuần 6

Tuần 7	Trực tuyến	Nộp Bản thảo Báo cáo Đề án kinh doanh 1 (bản word)	Hạn chót nộp file word báo cáo Đề án kinh doanh 1 (bản thảo) vào lúc 23h59 ngày thứ bảy tuần 7. GV sửa bài. SV hoàn thiện và chuẩn bị thuyết trình
Tuần 8,9	Trực tiếp	Nộp Báo cáo Đề án kinh doanh 1 (bản hoàn chỉnh theo góp ý của giảng viên) – Bản giấy + file word Tham gia thuyết trình theo nhóm	Sáng (7h30 – 17h00) ngày chủ nhật tuần 9 97 Võ Văn Tần, Q.3, TP.HCM