

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

**ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC**

**I. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC**

- Tên môn học: Marketing căn bản
- Học kỳ/Năm: học kỳ 01, năm học 2017 - 2018
- Số tin chỉ: 03 LT/TH
- Thời gian: 9 tuần
- Địa điểm lớp học: học trực tuyến
- Thời gian lớp học: Khai giảng ngày 03/04/2017 – kết thúc ngày 05/06/2017

**II. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN**

**2.1. Giảng viên thứ nhất**

- Họ và tên: Nguyễn Trần Cẩm Linh
- Văn phòng: Phòng 403, Khoa Quản trị kinh doanh, 35-37 Hồ Hảo Hớn, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Email: linh.ntc@ou.edu.vn
- Số điện thoại: 0937978398
- Lịch tiếp sinh viên: vui lòng email trước để giảng viên sắp xếp lịch

**2.2. Giảng viên thứ hai**

- Họ và tên:
- Văn phòng:
- Email:
- Số điện thoại:
- Lịch tiếp sinh viên: vui lòng email trước để giảng viên sắp xếp lịch

### **III. MÔ TẢ MÔN HỌC**

#### **3.1. Mô tả tổng quát**

Môn Marketing căn bản nhằm giúp cho học viên hiểu rõ các kiến thức nền tảng trong marketing, các nguyên lý cơ bản trong marketing, giúp học viên hiểu rõ các khái niệm và nguyên tắc cơ bản để có nền tảng học các môn học chuyên sâu như Quản trị marketing, Nghiên cứu marketing và Truyền thông marketing tích hợp. Ngoài ra môn học này còn giúp học viên hiểu được bản chất các kiến thức có tính hệ thống của marketing trong kinh doanh, cách thức, nội dung, và quá trình thực hiện marketing trong một tổ chức

#### **3.2. Mục tiêu môn học**

Sau khi học xong môn học này, người học có thể:

- Giải thích được bản chất marketing là gì và vai trò của hoạt động marketing trong sản xuất kinh doanh
- Trình bày và phân biệt được các quan điểm khác nhau về marketing, hiểu và có thể giải thích các môi trường marketing
- Giải thích được các khái niệm thị trường, phân khúc thị trường
- Biết cách xác định thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm, định vị thương hiệu
- Giải thích tầm quan trọng của việc nghiên cứu tiến trình quyết định mua hàng của người tiêu dùng và các yếu tố tác động đến tiến trình quyết định mua hàng đó
- Giải thích được chiến lược marketing và tiến trình hoạch định chiến lược marketing
- Trình bày được khái niệm marketing tích hợp và nội • Học viên cần phân biệt rõ 04 thành phần của marketing tích hợp bằng cách vẽ các thành phần 3 dung của từng thành phần trong marketing tích hợp.

### **IV. CÁC YÊU CẦU CỦA MÔN HỌC**

Môn học này được triển khai theo phương thức trực tuyến với 9 chương và học theo thứ tự từ chương 1 đến chương 9. Sinh viên tham gia môn học bằng cách

đăng nhập vào hệ thống học trực tuyến của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh (elo.edu.vn)

#### **4.1. Quy định về việc tham gia học tập**

- Sinh viên phải tham gia đầy đủ và theo thứ tự các chương của môn học. Có tất cả 9 chương được học 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 của từng chủ đề trong chương, trả lời các câu hỏi trắc nghiệm cuối mỗi bài giảng (nếu có) để tự kiểm tra kiến thức
  - ✓ 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.
  - ✓ Sau mỗi chương, sinh viên cần thực hiện các trò chơi học tập để hình dung lại được những kiến thức đã học.
  - ✓ Chọn một trong các chủ đề trên diễn đàn, tìm hiểu thông tin và đưa ra ý kiến. Trao đổi với các thành viên khác.
  - ✓ Tìm hiểu thêm thông tin trên mạng để mở rộng kiến thức theo yêu cầu của từng chương.
  - ✓ Đọc các bài đọc thêm
  - ✓ Làm bài tập tình huống cá nhân
  - ✓ Làm bài kiểm tra kết thúc chương.
- 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**

- Mỗi chương kéo dài từ 1 đến 2 tuần, tùy theo khối lượng kiến thức của từng chương.
- 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 bài tập cá nhân, bài kiểm tra mỗi Chương.
- Trong thời gian diễn ra lịch trình học tập của môn học, không thực hiện gia hạn thời hạn làm bài tập cá nhân, bài tập nhóm, bài kiểm tra mỗi Chương,

- Sau khi kết thúc lịch trình học tập từng môn học, sẽ có khoảng thời gian gia hạn (2 tuần) để sinh viên hoàn thành các hoạt động chưa hoàn tất (bị trừ khoảng 20% điểm).
- Nội dung và hoạt động học tập của các Chương được mở từ đầu học kỳ.

#### **4.3. *Làm bài tập/ bài kiểm tra***

- Bài tập cá nhân được thiết kế trong từng chương để đạt được mục tiêu học tập của chương. Các bài tập này có tính điểm tích lũy và có thời hạn cụ thể theo qui định của Lịch trình học tập. Các thắc mắc sinh viên trao đổi trên diễn đàn.
- Bài kiểm tra kết thúc chương dưới hình thức trắc nghiệm và được làm hai lần. Điểm tích lũy là điểm cao nhất của hai lần làm bài.

### **V. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ VÀ CHẤM ĐIỂM**

<b>Hoạt động học tập</b>	<b>Tỉ lệ</b>
Tham gia diễn đàn	10%
Bài tập cá nhân	10%
Bài kiểm tra kết thúc chương	15%
Bài kiểm tra kết thúc môn học (offline)	65%
Tổng cộng:	100%

### **VI. YÊU CẦU ĐỐI VỚI SINH VIÊN**

#### **6.1. *Tham gia thảo luận trên 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 cần:
  - ✓ Tham gia ít nhất một lần trong 1 chương.
  - ✓ Có thái độ trao đổi, tranh luận tích cực và xây dựng
  - ✓ Có những ý kiến hay, mới lạ
- Sinh viên đạt điểm tối đa của phần này (10 điểm) khi:

- ✓ Tham gia đầy đủ các chủ đề thảo luận của từng Chương và đạt điểm đánh giá theo yêu cầu: Tối đa 4 điểm
- ✓ Tùy thuộc vào chất lượng của các ý kiến phản hồi được thể hiện thông qua điểm số do giảng viên đánh giá: Tối đa 6 điểm

#### **6.2. *Làm các bài tập cá nhân***

- Các bài tập cá nhân là bài tập tình huống theo hình thức trắc nghiệm hoặc tự luận. Sinh viên đọc các tình huống và trả lời các câu hỏi.
- Sinh viên được khuyến khích làm các bài tập này để tự ôn tập và làm tốt bài kiểm tra của mỗi chương cũng như bài kiểm tra hết môn. Sinh viên phải hoàn tất các bài tập này thì mới có thể làm bài tập của chương và học sang chương tiếp theo. Sau khi hoàn thành bài tập, sinh viên trao đổi với nhau trên diễn đàn.

#### **6.3. *Làm bài kiểm tra của chương***

- Mỗi chương sẽ có một bài kiểm tra lấy từ ngân hàng đề. Sinh viên được làm hai lần và điểm số sẽ là điểm cao nhất trong hai lần làm bài. Sinh viên phải hoàn tất các hoạt động của chương mới được làm bài kiểm tra này. Sinh viên phải làm bài kiểm tra này mới được học chương kế tiếp.
- Điểm của phần này là điểm trung bình của tất cả các chương. Việc làm bài kiểm tra của chương sẽ được kết thúc vào ngày thứ bảy hoặc chủ nhật của tuần (xem chi tiết trong phần Lịch trình học tập).

#### **6.4. *Làm bài kiểm tra hết môn***

- Bài kiểm tra hết môn theo hình thức trắc nghiệm kết hợp tự luận
- Sinh viên tham gia kiểm tra trực tiếp tại Trường Đại học Mở TPHCM (offline).
- 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 hết môn. Danh sách sinh viên đủ điều kiện dự kỳ thi kiểm tra hết môn sẽ được công bố trước ngày thi khoảng 2 tuần. 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 kỹ thuật online hoặc offline tại Trung tâm Đào tạo trực tuyến.

### **VIII. TÀI LIỆU HỌC TẬP**

#### **8.1. Tài liệu chính**

- Hoàng Thị Phương Thảo, Đoàn Thị Mỹ Hạnh, Lê Khoa Nguyên, Marketing căn bản, NXB Nông nghiệp, 2013

#### **8.2. Tài liệu tham khảo:**

- Trịnh Thuý Anh (chủ biên) và ctg.; Các tình huống quản trị kinh doanh, NXB Thống Kê, 2014.
- Trường Đại học Tài chính – Marketing, Marketing căn bản, NXB Lao động – Xã hội, 2011.

### **IX. LỊCH TRÌNH HỌC TẬP**

<b>Tuần</b>	<b>Ngày bắt đầu</b>	<b>Nội dung học tập</b>	<b>Hạn làm bài</b>
1	03/04/2017	Chương mở đầu: Giới thiệu môn học Chương 1: Khái quát về marketing	+ Bài kiểm tra cuối Chương 1: 23h59 ngày 09/04/2017
2	10/04/2017	Chương 2: Khái quát về hoạch định chiến lược Marketing	+ Bài kiểm tra cuối Chương 2: 23h59 ngày 16/04/2017
3	17/04/2017	Chương 3: Môi trường Marketing	+ Bài kiểm tra cuối Chương 3: 23h59 ngày 23/04/2017
4	24/04/2017	Chương 4: Hành vi khách hàng	+ Bài kiểm tra cuối Chương 4: 23h59 ngày 30/04/2017 + Bài tập tình huống Chương 5: 23h59 ngày 03/06/2017

5	01/05/2017	Chương 5: Chọn thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm	+ Bài kiểm tra cuối Chương 5: 23h59 ngày 07/05/2017 + Bài tập tình huống Chương 5: 23h59 ngày 03/06/2017
6	08/05/2017	Chương 6: Sản phẩm	+ Bài kiểm tra cuối Chương 6: 23h59 ngày 14/05/2017
7	15/05/2017	Chương 7: Phân phối	+ Bài kiểm tra cuối Chương 7: 23h59 ngày 21/05/2017
8	22/05/2017	Chương 8: Chiêu thị	+ Bài kiểm tra cuối Chương 8: 23h59 ngày 28/05/2017 + Bài tập tình huống Chương 8: 23h59 ngày 03/06/2017
9	29/05/2017	Chương 9: Giá	+ Bài kiểm tra cuối Chương 9: 23h59 ngày 04/06/2017
Ngày 03/06/2017: Hạn cuối nộp bài tập tình huống các Chương 4, 5, 8			
10	05/06/2017	Ôn tập	
11, 12	12/06/2017	Gia hạn các hoạt động học tập	Kết thúc việc gia hạn: 23h59 ngày 25/06/2017
13	26/06/2017	Ôn tập thi học kì	