

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC

Tiếng Anh Thương Mại

Mã môn: BUE33021

Dùng cho ngành

TIẾNG ANH

Khoa phụ trách

KHOA NGOẠI NGỮ

**THÔNG TIN VỀ CÁC GIẢNG VIÊN
CÓ THỂ THAM GIA GIẢNG DẠY MÔN HỌC**

1. ThS. Nguyễn Thị Thu Huyền – Giảng viên cơ hữu

- a. Chức danh, học hàm, học vị : Thạc sỹ
- b. Thuộc bộ môn : Ngoại Ngữ
- c. Địa chỉ liên hệ : 1/30/20 Trần Nguyên Hãn- Lê Chân- TP Hải Phòng
- d. Điện thoại: 0912665990 Email: huyenntt @hpu.edu.vn

2. ThS. Mai Văn Sao – Giảng viên cơ hữu

- e. Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sỹ
- f. Thuộc bộ môn: Ngoại Ngữ
- g. Địa chỉ liên hệ:
- h. Điện thoại: 0904792254 Email:saomv@hpu.edu.vn

THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC

1. Thông tin chung:

Số đơn vị học trình/ tín chỉ: 45 tiết

Các môn học tiên quyết:

Các môn học kế tiếp:

Các yêu cầu đối với môn học (nếu có):

Thời gian phân bổ đối với các hoạt động:

Nghe giảng lý thuyết: 28

Làm bài tập trên lớp: 47

2. Mục tiêu của môn học:

Tiếng Anh chuyên ngành Kinh tế dành cho sinh viên ngành Ngoại ngữ với các mục tiêu chính sau:

Cung cấp cho người học một số khái niệm cơ bản, các thuật ngữ về kinh tế bằng tiếng Anh thông qua các bài đọc ;

Bổ sung các nội dung cần thiết trong giao tiếp thương mại dựa trên các chủ điểm bài học

Các kỹ năng ngôn ngữ trong môn học này không chỉ tập trung ở hai kỹ năng đọc và viết mà được mở rộng hơn nữa cả ở kỹ năng nghe, nói trong các tình huống.

3. Tóm tắt nội dung môn học:

Với số lượng 10 bài, Phần I gồm 3 bài đầu cung cấp một số khái niệm cơ bản về kinh tế thông qua các bài đọc, Phần II gồm 7 bài tiếp theo với giáo trình chính được sử dụng là “Market Leader- Pre- Intermediate”; cùng với các tài liệu tham khảo, Tiếng Anh chuyên ngành Kinh tế giúp sinh viên ngành Ngoại ngữ được bổ sung thêm vốn tiếng Anh chuyên ngành và mở rộng các chức năng, tình huống giao tiếp hàng ngày trong kinh doanh bao gồm:

Gặp gỡ và liên lạc trong công việc kinh doanh

Thành lập môi trường làm việc hợp tác

Thư tín thương mại

Đàm phán thỏa thuận với các đối tác liên doanh

Dự án giới thiệu sản phẩm, dịch vụ mới

Chiến lược Marketing

Các nội dung này được nghiên cứu chuyên sâu, chi tiết. Bên cạnh các nội dung chính trên đây, các chức năng ngôn ngữ cũng được củng cố và mở rộng, chẳng hạn: chào hỏi, giới thiệu, gợi ý, đề nghị, yêu cầu, bày tỏ ý kiến, mời mọc, điện thoại, thuyết trình, đàm phán,... và các vấn đề văn hóa có liên quan đến giao tiếp và thương mại ở mức độ cao hơn cũng được nêu để sinh viên thảo luận và nghiên cứu.

4. Học liệu:

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Sweeney S., 1997, *English for Business Communication*, CUP
 Owen.J., 1991, *BBC Business English*,
 Jones L., 1996, *New International Business English*, CUP

5. Nội dung và hình thức dạy – học:

Nội dung (Ghi cụ thể theo từng chương, mục, tiểu mục)	Hình thức dạy – học						Tổng (tiết)
	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận	TH, TN, điền đó	Tự học, tự NC	Kiểm tra	
Unit1. Careers - The career ladder - The midlife crisis							3
Unit2. Selling online a. To charge or not to charge? b. The secret of success							3
Unit 3. Companies c. Big business d. Small business							3
Revision - Unit A							3
Unit 4. Great ideas - Innovative difficulties 1 - Innovative difficulties 2							3
Unit 5. Stress e. Body and mind f. Downshifting							3
Unit 6. Entertaining g. Changes in corporate hospitality h. Corporate sponsorship							3
Revision – Unit B						1	3
Unit 7. Marketing i. Beyond advertising j. Fun marketing							3
Unit 8. Planning k. Time management l. Town planning							3

Unit 9. Managing people m. The company song n. Coaching new employees							3
Revision – Unit C						1	3
Unit 10. Conflict o. Dangers of email p. Solving conflict through mediation							3
Unit 11. New business q. Launching new products r. Getting new business							3
Unit 12. Products - New products 1 - New products 2							3
Tổng (tiết)							45

6. Lịch trình tổ chức dạy – học cụ thể:

Tuần	Nội dung	Chi tiết về hình thức tổ chức dạy – học	Nội dung yêu cầu sinh viên phải chuẩn bị trước	Ghi chú
Week 1	Unit1. Careers - The career ladder - The midlife crisis	Starting up Vocabulary: career moves Listening: human resources and recruitment Reading: Female train drivers Language review: Modals Skills: telephoning: making contract Case study: fast-track Inc.		
Week 2	Unit2. Selling online To charge or not to charge? The secret of success	Starting up Vocabulary: shopping online Listening: selling online Reading: Virtual pocket money Language review: Modals Skills: negotiating: reading agreement Case study: Lifetime holidays.		
Week 3	Unit 3. Companies Big business Small business	Starting up Vocabulary: Company Listening: reason for success Reading: company website Language review: present simple and continuous Skills: negotiating: presenting your company Case study: Valentino chocolate		

Week 4	Revision - Unit A			
Week 5	Unit 4. Great ideas - Innovative difficulties 1 - Innovative difficulties 2	Starting up Vocabulary: verb and noun combinations Listening: developing news ideas Reading: three great ideas Language review: past simple and continuous Skills: successful meetings Case study: fabtek		
Week 6	Unit 5. Stress Body and mind Downshifting	Starting up Listening: dealing with stress Reading: a career change Vocabulary: stress in the work place Discussion: Stressful jobs Language review: past simple and present perfect Skills: participating in discussions Case study: genova vending machine		
Week 7	Unit 6. Entertaining Changes in corporate hospitality Corporate sponsorship	Starting up Listening: corporate entertaining Reading: corporate entertaining in Japan Vocabulary: eating and drinking Language review: Multi word verbs Skills: socialising: greeting and small talks Case study: organising a conference		
Week 8	Revision – Unit B			
Week 9	Unit 7. Marketing Beyond advertising Fun marketing	Starting up Listening: successful marketing Reading: selling dreams Vocabulary: word partnership Language review: questions Skills: telephoning: exchanging informations		

		Case study: Kristal Water		
Week 10	Unit 8. Planning Time management Town planning	Starting up Listening: the secret of good planning Reading: planning for tourism Vocabulary: way to plan Language review: future plans Skills: meeting: interrupting and clarifying Case study: the voice of business		
Week 11	Unit 9. Managing people The company song Coaching new employees	Starting up Listening: good managers Reading: managing across cultures Vocabulary: verb and preposition Language review: reported speech Skills: socialixing and entertaining Case study: the way we do things		
Week 12	Revision – Unit C			
Week 13	Unit 10. Conflict Dangers of email Solving conflict through mediation	Starting up Listening: handling conflicts Reading: negotiating across cultures Vocabulary: word building Language review: conditionals Skills: dealing with conflict Case study: European campers		
Week 14	Unit 11. New business Launching new products Getting new business	Starting up Listening: starting new business Reading: developing a new industry Vocabulary: economic terms Language review: time clauses Skills: dealing with numbers		

		Case study: MarciaLee jeans		
Week 15	Unit 12. Products - New products 1 - New products 2	Starting up Listening: best buys Reading: launching a product Vocabulary: describing product Language review: passives Skills: presenting a product Case study: minerva A.G.		

7. Tiêu chí đánh giá nhiệm vụ giảng viên giao cho sinh viên:

- + Mức độ hoàn thành các yêu cầu của môn học;
- + Mức độ tích cực tham gia thảo luận xây dựng bài.

8. Hình thức kiểm tra, đánh giá môn học:

Điểm học phần được tính trên cơ sở hai điểm thành phần dưới đây:

- * Điểm quá trình: 30% tổng điểm
- * Điểm thi kết thúc học phần: 70% tổng điểm

Trong đó, điểm quá trình bao gồm:

- (i) Điểm chuyên cần;
- (ii) Điểm kiểm tra thường xuyên;
- (iii) Đánh giá nhận thức và thái độ tham gia thảo luận,

9. Các loại điểm kiểm tra và trọng số của từng loại điểm:

Theo các quy định được ban hành theo Quyết định số 25/2006/QĐ_BGDĐT ngày 26/6/2006 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy và các quy định hiện hành khác của Trường Đại học Dân lập Hải Phòng. Cụ thể:

Điểm học phần của môn học được tính trên cơ sở hai điểm thành phần dưới đây:

- Điểm quá trình: 30% tổng điểm
- Điểm thi kết thúc học phần: 70% tổng điểm

(1) Sinh viên chỉ tham dự từ 70% thời lượng môn học trở xuống thì điểm quá trình được tính là 0 điểm.

(2) Sinh viên tham dự trên 70% thời lượng môn học thì điểm quá trình được tính như sau:

- (i) Điểm chuyên cần: tối đa 10% tổng điểm
- (ii) Điểm kiểm tra thường xuyên: là điểm trung bình các bài kiểm tra trong học phần, tối đa 10% tổng điểm.
- (iii) Đánh giá nhận thức và thái độ tham gia thảo luận: tối đa 10% tổng điểm, dựa theo hai tiêu chí:

- + Mức độ hoàn thành các yêu cầu của môn học;
- + Mức độ tích cực tham gia thảo luận xây dựng bài.

10. Yêu cầu của giảng viên đối với môn học:

- Yêu cầu về điều kiện để tổ chức giảng dạy môn học (giảng đường, phòng máy,...):
- Yêu cầu đối với sinh viên
 - + Dự lớp: tối thiểu 70% thời lượng môn học, tự học chiếm 30 % (khoảng 10-12 tiết)
 - + Bài tập: Sinh viên phải hoàn thành các bài tập theo yêu cầu môn học.
 - + Có đầy đủ giáo trình và tài liệu học tập

Hải Phòng, ngày tháng năm 2011

Chủ nhiệm Bộ môn

Người viết đề cương chi tiết

ThS. Đặng Thị Vân

ThS. Nguyễn Thị Thu Huyền