

# **ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT**

**Môn học**

**TÂM LÝ KINH DOANH**

**Mã môn: BPS31021**

**Dùng cho các ngành học**

**Quản trị doanh nghiệp**

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

**1. ThS . Bùi Thị Thanh Nhân – Giảng viên cơ hữu**

- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ, giảng viên cơ hữu
- Thuộc bộ môn: Quản trị kinh doanh
- Địa chỉ liên hệ: Bộ môn QTKD – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng
- Điện thoại: 0983.246.839                      Email: Buinhhan2001@yahoo.com
- Các hướng nghiên cứu chính:
  - + Quản trị nhân sự
  - + Kinh doanh khách sạn du lịch
  - + Marketing

## THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC

### 1. Thông tin chung

- Số đơn vị học trình/ tín chỉ: 2
- Các môn học tiên quyết:
  - + Quản trị học
  - + Tâm lý học đại cương
- Các môn học kế tiếp:
  - + Quản trị doanh nghiệp
  - + Marketing
  - + Quản trị nhân sự
- Các yêu cầu đối với môn học (nếu có):
- Thời gian phân bổ đối với các hoạt động:
  - + Nghe giảng lý thuyết: 18 tiết
  - + Thảo luận: 9 tiết
  - + Hoạt động theo nhóm: 15 tiết
  - + Kiểm tra: 3 tiết

### 2. Mục tiêu của môn học:

- Kiến thức: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về tâm lý học nói chung, các vấn đề tâm lý kinh doanh (tâm lý cá nhân, tâm lý người lao động, tâm lý lãnh đạo, tâm lý khách hàng) và ứng dụng trong giao tiếp kinh doanh nói riêng.
- Kỹ năng: Thông qua môn học sinh viên phải biết cách tiếp cận và nắm bắt tâm lý của người lao động, của người lãnh đạo và khách hàng, qua đó định hướng và hình thành các kỹ năng trong giao tiếp cơ bản trong kinh doanh. Đồng thời, môn học sẽ hỗ trợ tốt cho sinh viên trong việc nghiên cứu và hoạch định các hoạt động Marketing, cũng như hỗ trợ tốt cho công tác quản trị nhân sự.
- Thái độ: Giúp sinh viên hiểu và yêu thích môn học, qua đó có thái độ tích cực đối với chuyên ngành học của mình.

### 3. Tóm tắt nội dung môn học:

Toàn bộ nội dung môn học được chia làm 6 chương như sau:

- Chương 1: Khái quát chung về tâm lý học
- Chương 2: Nhu cầu, động cơ và khí chất của cá nhân
- Chương 3: Đặc điểm tâm lý của tập thể lao động
- Chương 4: Tâm lý trong hoạt động quản trị
- Chương 5: Ứng dụng tâm lý học trong hoạt động Marketing
- Chương 6: Tâm lý học trong giao tiếp quản trị kinh doanh

### 4. Học liệu:

#### 4.1. Học liệu bắt buộc:

1. **Tâm lý học quản trị kinh doanh**, TS Nguyễn Đức Lợi, Th.S. Nguyễn Sơn Lam, NXB Tài chính, 2009.
2. **Tâm lý học đại cương**, GS. Phạm Tất Dong; PGS. PTS. TS Nguyễn Hải Khoát; PGS. PTS. Nguyễn Quang Uôn, NXB Xã hội, 2000.
3. **Tâm lý trong quản lý kinh doanh**, PGS.TS. Đỗ Văn Phúc, NXB KH Kỹ thuật, 2004.

#### 4.2. Học liệu tham khảo:

1. *Nghiên cứu thị trường giải mã nhu cầu khách hàng*, Business Edge, NXB Trẻ, 2006. (tham khảo cho chương 5)
2. *Quản trị Marketing*, Philip Kotler, NXB Thống kê, 1997 (Sử dụng chương 7/197 để tham khảo cho các nội dung của chương 5)

### 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	Thảo luận/HĐ nhóm	Tự học, tự NC	Kiểm tra	
<b>Chương 1:</b> Khái quát chung về tâm lý học					<b>06</b>
1.1. Một số khái niệm	0,5				
1.2. Sự hình thành và phát triển của tâm lý học	1,5				
1.3. Đối tượng, phương pháp nghiên cứu	1				
1.4. Các hiện tượng tâm lý	1				
1.5. Các quy luật tâm lý	1				
1.6. Tâm lý học quản trị kinh doanh	1				
<b>Chương 2.</b> Nhu cầu, động cơ và khí chất cá nhân					<b>09</b>
2.1. Khái niệm	1				
2.2. Các thuyết cổ điển về động cơ hoạt động cá nhân	1	5			
2.3. Các loại khí chất		1			
2.4. Tạo động cơ cho người lao động		1			
<b>Chương 3.</b> Đặc điểm tâm lý của tập thể lao động					<b>09</b>
3.1. Khái niệm	0,5				
3.2. Các giai đoạn phát triển của tập thể	1,5	1			
3.3. Đặc điểm tâm lý người lao động theo độ tuổi		1,5			
3.4. Đặc điểm tâm lý người lao động theo giới tính		1,5			
3.5. Các yếu tố tác động lên bầu không khí tập thể		1,5			
3.6. Xung đột và giải quyết xung đột trong tập thể		1,5			
<b>Chương 4.</b> Tâm lý trong hoạt động quản trị					<b>03</b>
4.1. Khái quát về hoạt động quản trị	1				
4.2. Tâm lý người lãnh đạo		1			
4.3. Tâm lý trong quá trình ra quyết định quản trị		1			
<b>Chương 5.</b> Ứng dụng tâm lý học trong hoạt động Marketing					<b>09</b>
5.1. Cơ sở tâm lý của hoạt động Marketing	3				
5.2. Tâm lý của các nhóm khách hàng	1	2			
5.3. Trưng bày hàng hóa với tâm lý người tiêu dùng	2	1			
<b>Chương 6.</b> Tâm lý học trong giao tiếp kinh doanh					<b>06</b>
6.1. Lý luận cơ bản về giao tiếp	2				
6.2. Các hoạt động giao tiếp cơ bản trong QTKD					
6.2.1. Giao tiếp thu thập thông tin	1				
6.2.2. Giao tiếp trong đàm phán	0,5	0,5			
6.2.3. Giao tiếp trong đấu thầu	0,5	0,5			
6.2.4. Giao dịch kinh doanh	0,5	0,5			
<b>Ôn tập, Kiểm tra</b>				3	<b>3</b>
<b>Tổng (tiết)</b>	21,5	20,5		3	<b>45</b>

## 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
1	Chương 1: Từ 1.1 đến 1.4	Giảng và tự nghiên cứu	Xem trước các nội dung về sự hình thành và phát triển của tâm lý học và các quá trình tâm lý trong cuốn <i>Tâm lý học đại cương</i> (mục học liệu đã hướng dẫn)	
2	Chương 1: tiếp theo và hết	Giảng và tự nghiên cứu	Tìm hiểu trước các nội dung về trạng thái, thuộc tính và quy luật tâm lý trong cuốn <i>Tâm lý học đại cương</i> (mục học liệu đã hướng dẫn)	
3	Chương 2: mục 2.1 và 2.2	Giảng, và tự đọc tài liệu - Thảo luận	Chuẩn bị và đọc tài liệu về động cơ cá nhân (giáo viên cung cấp và tự sưu tầm)	
4	Chương 2: tiếp mục 2.2	Giảng và thảo luận nhóm (2.2)	- Phải chuẩn bị trước toàn bộ nội dung trong mục 2.2 trên power point theo sự phân công của giáo viên để thảo luận nhóm	
5	Chương 2: mục 2.3 và 2.4	Giảng và thảo luận nhóm (mục 2.3 + 2.4)	- Phải chuẩn bị trước toàn bộ nội dung trong mục 2.4 trên power point theo sự phân công của giáo viên để thảo luận nhóm	
6	Chương 3: Mục 3.1 và 3.2	Giảng và thảo luận	- Nghiên cứu trước các tài liệu tham khảo về các giai đoạn phát triển của tập thể lao động	
7	Chương 3: Mục 3.3 và 3.4	Thảo luận nhóm	Sv chuẩn bị trước toàn bộ nội dung trong mục 3.3 và 3.4 theo sự phân công của giáo viên để thảo luận nhóm bằng PP	
8	Chương 3: Mục 3.5 và 3.6	Thảo luận nhóm	Phải chuẩn bị trước toàn bộ nội dung trong mục 3.5 và 3.6 trên power point theo sự phân công của giáo viên để thảo luận nhóm	
9	Chương 4: Toàn bộ	Giảng và tự nghiên cứu Thảo luận	- Đọc trước phần quyết định và ra quyết định quản trị trong cuốn <i>Quản trị học</i> - Phải tự tìm hiểu các nội dung mở rộng của chương học này theo yêu cầu của giáo viên	
10	Chương 5: Mục 5.1	Giảng và tự nghiên cứu	- Xem trước các nội dung liên quan đến hoạt động Marketing trong cuốn <i>Quản trị Marketing</i>	
11	Chương 5: Mục 5.2	Giảng và thảo luận nhóm	- Xem trước các nội dung liên quan đến hoạt động Marketing trong cuốn <i>Quản trị Marketing</i> - Tự tìm hiểu toàn bộ nội dung chương 5 theo tài liệu giáo viên cung cấp và một số học liệu tham khảo khác để thảo luận .	
12	Chương 5: Mục 5.3	Thảo luận nhóm	Phải chuẩn bị trước toàn bộ nội dung trong mục 5.3 trên power point theo sự phân công của giáo viên để thảo luận nhóm	
13	Chương 6: Mục 6.1; 6.2 (các tiểu mục 6.2.1 và 6.2.2)	Giảng và tự nghiên cứu	Xem trước học liệu bắt buộc và tài liệu giáo viên cung cấp liên quan đến nội dung học của tuần	

14	Chương 6: Các nội dung còn lại	Giảng và thảo luận	Xem trước học liệu bắt buộc và tài liệu giáo viên cung cấp về giao tiếp trong đàm phán, đấu thầu, kinh doanh,...	
15	Ôn tập và kiểm tra		Tự ôn tập và hệ thống toàn bộ kiến thức của môn học	

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

- ý thức và thái độ trong quá trình dự lớp
- Mức độ hoàn thành các bài tập tự học, thảo luận theo yêu cầu của giáo viên

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

Thi trắc nghiệm

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

- Kiểm tra trong năm học:
- Kiểm tra giữa kỳ (tư cách): 30%
- Thi hết môn: 70%

### **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, ...): lớp học luôn được trang bị loa, mic, đảm bảo ánh sáng và nhiệt độ thích hợp để nâng cao chất lượng dạy và học, các thiết bị máy chiếu, projector cũng cần được đáp ứng khi giáo viên có yêu cầu.

- Yêu cầu đối với sinh viên (sự tham gia học tập trên lớp, quy định về thời hạn, chất lượng các bài tập về nhà, ...):

Dự lớp:  $\geq 70\%$  tổng số tiết mới được đánh giá điểm quá trình.

Sinh viên dự lớp phải tham gia thảo luận, xây dựng bài.

Bài tập: Hoàn thành mọi bài tập theo yêu cầu của môn học.

Khác: Sinh viên phải đọc tài liệu, thu thập thông tin liên quan đến bài học theo yêu cầu của giáo viên.

**Chủ nhiệm Bộ môn**

*Hải Phòng, tháng 6 năm 2010*  
**Người viết đề cương chi tiết**

***Ths. Hòa Thị Thanh Hương***

