

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC - TÀI CHÍNH QUẢN TRỊ KINH DOANH



ĐỀ CƯƠNG GIẢNG DẠY HỌC PHẦN
(Dành cho bậc Đại học)

HỌC PHẦN: QUẢN TRỊ BÁN HÀNG

Số tín chỉ: 3 (3,0)

Bộ môn: Quản trị kinh doanh

Khoa: Quản trị kinh doanh

Hưng Yên, tháng ... năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

(Ban hành kèm theo Quyết định số/QĐ-ĐHTCQTKD ngày/2019 của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh)

1. Thông tin chung về học phần:

- Tên học phần: Quản trị bán hàng
- Tên tiếng Anh: Sale management
- Mã học phần: 003403
- Số tín chỉ: 3 Số tín chỉ lý thuyết: 3 Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Quản trị nhân lực, Quản trị kênh phân phối
- Môn học song hành:

2. Đối tượng áp dụng:

- Môn học bắt buộc cho ngành: Quản trị kinh doanh
- Môn học tự chọn cho ngành: Không
- Trình độ: Đại học
- Hệ đào tạo: Chính quy

3. Nội dung tóm tắt của học phần:

Quản trị bán hàng là môn học của ngành quản trị Marketing, trang bị những kiến thức cơ bản về Quản trị bán hàng như: quá trình xây dựng một kế hoạch bán hàng, cách thức xây dựng mạng lưới bán hàng và tổ chức lực lượng bán hàng, xây dựng định mức bán hàng, những công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng, các tiêu chuẩn và phương pháp đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng.

4. Mục tiêu của học phần:

4.1. Kiến thức

Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản và có hệ thống về quản trị bán hàng trong doanh nghiệp. Sau khi học xong học phần, người học hiểu được vai trò, vị trí của bán hàng và quản trị bán hàng trong tổng thể hoạt động của doanh nghiệp, quá trình xây dựng một kế hoạch bán hàng, cách thức xây dựng mạng lưới bán hàng và tổ chức lực lượng bán hàng, xây dựng định mức bán hàng; công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng. Các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng và mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng

4.2. Kỹ năng:

Học phần này sẽ bổ sung cho sinh viên những kỹ năng sau:

- Có kỹ năng phát hiện, thu thập, phân tích, xử lý thông tin và ra quyết định
- Phát triển tư duy sáng tạo trong giải quyết các vấn đề.
- Có kỹ năng hoạt động độc lập và dần hình thành phong cách làm việc chuyên nghiệp.
- Kỹ năng lãnh đạo nhóm, lãnh đạo đội ngũ bán hàng và phối hợp hoạt động.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục người khác.

4.3. Thái độ

- Lên lớp đầy đủ, có tinh thần trách nhiệm và hoàn thành các nhiệm vụ được giao liên quan đến môn học
- Nhận thức rõ ý nghĩa, tầm quan trọng của các kiến thức về quản trị bán hàng
- Rèn luyện tính kiên trì và có đạo đức nghề nghiệp
- Có sự tự tin và chuẩn mực sống trong xã hội

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

ST T	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra	CDR của CTĐT
<i>Về kiến thức</i>			
1	CDR1	Hiểu được vai trò, vị trí của bán hàng và quản trị bán hàng trong tổng thể hoạt động của doanh nghiệp	(4)(5)(6)
2	CDR2	Nắm được quá trình xây dựng một kế hoạch bán hàng và những vấn đề liên quan	(4)(5)(10)
3	CDR3	Hiểu rõ cách thức xây dựng mạng lưới bán hàng và tổ chức lực lượng bán hàng	(5)(6)(8)
4	CDR4	Thấy được sự cần thiết phải lập lãnh thổ bán hàng và xây dựng xây dựng định mức bán hàng, những yêu cầu, căn cứ và phương pháp thiết lập định mức bán hàng	(5)(6)
5	CDR5	Biết sử dụng những công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng, vận dụng các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng; từ đó đưa ra các tiêu chuẩn và phương pháp thích hợp để đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng.	(5)(6)(7)(8)(12)
6	CDR6	Phân tích được các tình huống quản trị và ra quyết định để giải quyết tình huống.	(8)(9)
<i>Về kỹ năng</i>			
7	CDR7	Có kỹ năng phát hiện, thu thập, phân tích, xử lý thông tin và ra quyết định	(9)(11)
8	CDR8	Có kỹ năng hoạt động độc lập và dần hình thành phong cách làm việc chuyên nghiệp.	(13)
9	CDR9	Kỹ năng lãnh đạo nhóm, lãnh đạo đội ngũ bán hàng và phối hợp hoạt động.	(14)
10	CDR10	Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục người khác	(15)

<i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)</i>			
11	CDR11	Có tinh thần trách nhiệm và hoàn thành các nhiệm vụ được giao	(18)(19) (20)
12	CDR12	Có ý thức học hỏi, rèn luyện và có đạo đức nghề nghiệp; tự tin và bản lĩnh.	(5)(21)

6. Phương pháp và phương tiện giảng dạy:

6.1. Phương pháp giảng dạy

- Diễn giải, phân tích, phát vấn-đối thoại
- Đặt vấn đề - giải quyết vấn đề
- Thảo luận nhóm tại lớp

6.2. Phương tiện giảng dạy

- Giáo án, giáo trình, tài liệu tham khảo
- Bài giảng lý thuyết, giáo án điện tử- PowerPoint
- Máy tính, máy chiếu
- Đề cương bài giảng được xây dựng phù hợp nhu cầu đào tạo của nhà trường dựa trên giáo trình Quản trị bán hàng của trường Đại học kinh tế quốc dân.

7. Thang điểm đánh giá:

Giảng viên đánh giá theo thang điểm 10, Phòng Quản lý đào tạo sẽ quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 để phục vụ cho việc xếp loại trung bình học kỳ, trung bình tích lũy và xét học vụ.

8. Phương pháp và nội dung đánh giá

(Theo Quy chế đào tạo hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 212/QĐ-ĐHTCQTKD ngày 14/5/2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính-Quản trị kinh doanh).

Loại hình	Nội dung đánh giá	Mô tả cách thực hiện	CDR	Trọng số
Điểm chuyên cần	Nhận thức, thái độ tham gia lớp học	- Sinh viên đi học đầy đủ, hăng hái tham gia xây dựng bài: Từ 9 đến 10 điểm - Sinh viên vắng từ 20% trở xuống: Từ 5 đến 8 điểm - Sinh viên vắng trên 20%: không được thi. Giảng viên kết hợp xem xét thái độ học tập của sinh viên để tính điểm theo khung ở trên.	CDR11, 12	10%
(1)	Bài kiểm tra	- Điểm kiểm tra thường	CDR1, 2, 6, 7,	20%

Đánh giá quá trình		thường xuyên	xuyên dựa trên cơ sở bài kiểm tra hoặc cho điểm bài thảo luận, bài tập, kiểm tra miệng... hình thức do giảng viên quyết định. - Sinh viên thực hiện bài kiểm tra thường xuyên vào tuần thứ 5.	8, 9, 10	
	(2)	Bài kiểm tra giữa kỳ	- Sinh viên thực hiện bài kiểm tra giữa kỳ (thời lượng 50 phút) vào tuần thứ 8	CDR1, 2, 3, 6, 7, 9, 10, 11, 12	
	(3)	Bài kiểm tra thường xuyên	- Điểm kiểm tra thường xuyên dựa trên cơ sở bài kiểm tra hoặc cho điểm bài thảo luận, bài tập, kiểm tra miệng... hình thức do giảng viên quyết định. - Sinh viên thực hiện bài kiểm tra thường xuyên vào tuần thứ 15.	CDR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12	
Điểm thi cuối kỳ		Thi cuối kỳ	Sinh viên thực hiện bài thi tự luận (thời lượng 90 phút) vào cuối kỳ.	CDR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12	70%
Tổng					100%

9. Tài liệu học tập và tham khảo:

9.1. Tài liệu học tập bắt buộc:

Giáo trình *Quản trị bán hàng*, PGS.TS Vũ Minh Đức PGS.TS. Vũ Huy Thông, NXB ĐH Kinh tế quốc dân, 2018

9.2 Tài liệu tham khảo:

[3]*Quản trị tác nghiệp doanh nghiệp thương mại*, PGS.TS Lê Quân& PGS.TS Hoàng Văn Hải, Đại học Thương Mại, 2010.

[4] *Kỹ năng và quản trị bán hàng*, Lê Đăng Lãng, NXB Thống Kê, 2017

10. Thông tin giảng viên giảng dạy:

10.1. Giảng viên 1:

- Họ tên: Lê Minh Hạnh

- Chức danh, học hàm, học vị: Phó trưởng bộ môn, Tiến sĩ

- Số điện thoại: 0904687789 Email: minhhanhisb@gmail.com

11. Nội dung và phân bổ thời gian:

Nội dung	Phân bố thời gian				Tổng cộng
	Lý thuyết	Kiểm tra	Bài tập, thảo luận	Tự học, tự nghiên cứu	
CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG VÀ QUẢN TRỊ BÁN HÀNG	5		1	12	18
CHƯƠNG 2 DỰ BÁO LƯỢNG BÁN VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG	5		3	16	24
<i>Kiểm tra thường xuyên</i>		1		2	3
CHƯƠNG 3 TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG	4		4	16	24
<i>Kiểm tra giữa kỳ</i>		1		2	3
CHƯƠNG 4 QUẢN LÝ LÃNH THÔ, THỜI GIAN VÀ ĐỊNH MỨC BÁN HÀNG	4		2	12	18
CHƯƠNG 5 THÙ LAO VÀ CÔNG CỤ THỨC ĐẨY BÁN HÀNG	6		3	18	27
CHƯƠNG 6 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG	3		1	8	12
<i>Kiểm tra thường xuyên</i>		1		2	3
<i>Tổng kết</i>	1			2	3
Tổng cộng	31		14	90	135

12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

Bài 1(tiết 1-3)

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG VÀ QUẢN TRỊ BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	Khái niệm của bán hàng Vai trò của bán hàng	- Tài liệu bắt buộc: từ trang 7 đến 9	CDR1, 10, 11
		Các trách nhiệm của bán hàng	- Tài liệu bắt buộc: từ trang 45 đến 60	
		Lịch sử nghề bán hàng	- Tài liệu bắt buộc:	

			trang 6	
		Đặc điểm của nghề bán hàng Phân loại nghề bán hàng chủ yếu	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 61 đến 74	
		Khái niệm, chức năng, vai trò của quản trị bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> Từ trang 9 đến 15	
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp: - Quá trình quản trị bán hàng trong doanh nghiệp - Mối quan hệ giữa quản trị bán hàng và các hoạt động quản trị trong doanh nghiệp - Xu hướng chính trong hoạt động quản trị bán hàng * Chuẩn bị bài thảo luận chương 1	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> Từ trang 15 đến 35	CĐR1, 10, 11, 12

Bài 2(tiết 4-6)

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ BÁN HÀNG VÀ QUẢN TRỊ BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	Quá trình quản trị bán hàng trong doanh nghiệp	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 15 đến 21	CĐR1, 10, 11
		- Mối quan hệ giữa quản trị bán hàng và các hoạt động quản trị trong doanh nghiệp - Xu hướng chính trong hoạt động quản trị bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 22 đến 35	
Thảo luận	1	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: Quản trị bán hàng		CĐR1, 6, 7, 8, 9, 10, 11
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp: Dự báo lượng bán và xây dựng kế hoạch bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i>	CĐR1, 6, 8, 11, 12

Bài 3 (tiết 7-9)

CHƯƠNG 2: DỰ BÁO LƯỢNG BÁN VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	Dự báo lượng bán và các mức độ dự báo	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 137 đến 143	CĐR2, 11, 12

		- Phương pháp và kỹ thuật dự báo - Kết quả dự báo bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 127 đến 130; từ 144 đến 164 - <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 164 đến 168	
		Các yêu cầu của một dự báo thành công		
Thảo luận	1			CĐR2, 6,7,8,9, 10, 11, 12
Lý thuyết	1	- Khái niệm kế hoạch bán hàng và các chỉ tiêu bán hàng - Mối quan hệ giữa kế hoạch bán hàng và chiến lược kinh doanh, chiến lược marketing	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 89 đến 101	CĐR2, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp: Ngân sách bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> :	CĐR2, 11, 12

Bài 4 (tiết 10-12)

CHƯƠNG 2: DỰ BÁO LƯỢNG BÁN VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	Quá trình xây dựng kế hoạch bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 109 đến 118	CĐR2, 11, 12
		Khái niệm, vai trò, phương pháp xác định ngân sách bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 118 đến 120	CĐR2, 11, 12
		Nội dung của ngân sách bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 121 đến 127 từ trang 350 đến 354	
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Chuẩn bị bài thảo luận	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> :	CĐR2, 6, 7, 8, 11, 12

Bài 5 (tiết 13-15)

CHƯƠNG 2: DỰ BÁO LƯỢNG BÁN VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: chương 2		CĐR2, 6,7,8,9, 10, 11, 12
Kiểm tra thường xuyên	1			CĐR1, 2, 8, 11

Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung chương 3	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i>	CĐR3, 11, 12
---------------	---	--	-----------------------------	--------------

Bài 6 (tiết 16-18)

CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Đặc tính và những lưu ý khi xây dựng mạng lưới bán hàng Một số mô hình mạng lưới bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 176 - 187	CĐR3, 8, 11, 12
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: mô hình mạng lưới bán hàng		CĐR3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: tổ chức lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i>	CĐR3, 11, 12

Bài 7 (tiết 19-21)

CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	Khái niệm, phân loại và một số chức danh cơ bản của lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu tham khảo:</i> [1] [3]	CĐR3, 8, 10, 11, 12
		Những lưu ý khi tổ chức lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 187 đến 193	
		Tuyển chọn lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 204 đến 221	
		Huấn luyện và đào tạo lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 226 đến 241	
Kiểm tra giữa kì	1			CĐR1, 2, 3, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Chuẩn bị bài thảo luận	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 214-216	CĐR3, 6, 7, 8, 11, 12

Bài 8 (tiết 22-24)

CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

Hình thức	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra
-----------	---------	----------------	-----------------------------	--------------

tổ chức dạy học				(HP)
Thảo luận	3	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: tổ chức lực lượng bán hàng		CĐR3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: chương 4	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> trang 241	CĐR4, 11, 12

Bài 9 (tiết 25-27)

CHƯƠNG 4: QUẢN LÝ LÃNH THÔ, THỜI GIAN VÀ ĐỊNH MỨC BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Khái niệm, sự cần thiết phải lập lãnh thổ bán hàng - Xác định lãnh thổ bán hàng - Bao quát lãnh thổ bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 295-309	CĐR4, 8, 10, 11, 12
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: lãnh thổ bán hàng		CĐR4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: định mức bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i>	CĐR4, 11, 12

Bài 10 (tiết 28-30)

CHƯƠNG 4: QUẢN LÝ LÃNH THÔ, THỜI GIAN VÀ ĐỊNH MỨC BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Yêu cầu của định mức bán hàng - Căn cứ và các phương pháp thiết lập định mức bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 316 đến 321	CĐR4, 8, 10, 11, 12
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: định mức bán hàng		CĐR4, 6, 7, 8, 9, 10
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: chương 5	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang	CĐR5, 11, 12

Bài 11 (tiết 31-33)

CHƯƠNG 5: THÙ LAO VÀ CÔNG CỤ THỨC ĐẨY BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	- Tâm quan trọng của kế hoạch thù lao - Các loại thù lao cơ bản Thù lao cho nhân viên bán hàng Thù lao cho nhà quản trị bán hàng Xây dựng kế hoạch trả thù lao	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 327 đến 338 - <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 349-350 - <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 338 đến 348	CDR5, 8, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: Công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang	CDR5, 11, 12

Bài 12 (tiết 34-36)

CHƯƠNG 5: THÙ LAO VÀ CÔNG CỤ THỨC ĐẨY BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	. Khái niệm, tầm quan trọng của thúc đẩy bán hàng - Công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 359 đến 373	CDR5, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Chuẩn bị bài thảo luận	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang	CDR5, 6, 7, 8, 11, 12

Bài 13 (tiết 37-39)

CHƯƠNG 5: THÙ LAO VÀ CÔNG CỤ THỨC ĐẨY BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Thảo luận	3	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: Thù lao và công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang đến	CDR5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12

Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng và đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang đến	CĐR5, 11, 12
---------------	---	--	---	--------------

Bài 14 (tiết 40-42)

CHƯƠNG 6: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học		Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Tầm quan trọng của đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng - Tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng (tr390-403)	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 390 đến 403	CĐR5, 11, 12
		- Tầm quan trọng của mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng - Các tiêu chuẩn đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng - Các yêu cầu trong đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 403 đến 409	
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng		CĐR5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: phương pháp đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng	- <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang	CĐR5, 8, 11, 12

Bài 15 (tiết 43-45)

CHƯƠNG 6: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	. Các phương pháp đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng	<i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 409 đến 419	CĐR5, 8, 10, 11, 12

Kiểm tra thường xuyên	1			CDR1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 12
Tổng kết	1	- Hệ thống lại toàn bộ nội dung học phần - Giải đáp các câu hỏi, các yêu cầu của sinh viên.		CDR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự nghiên cứu	6	- Xem lại toàn bộ nội dung học phần		CDR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN

Lê Minh Hạnh