

**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 DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

**Số tín chỉ: 2 (2,0)**

**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 doanh nghiệp thương mại
- Tên tiếng Anh: Commercial Enterprise Management
- Mã học phần: 003404
- Số tín chỉ: 2                      Số tín chỉ lý thuyết: 2                      Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Quản trị marketing, Quản trị nhân sự
- 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 doanh nghiệp thương mại là môn học của ngành Quản trị kinh doanh, nghiên cứu các vấn đề tổng quan về quản trị doanh nghiệp thương mại và quản trị các hoạt động tác nghiệp của doanh nghiệp thương mại như quản trị mua hàng, quản trị dự trữ, quản trị bán hàng, quản trị cung ứng dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại.

### **4. Mục tiêu của học phần:**

#### *4.1 Kiến thức:*

- Hiểu biết tổng quan về quản trị doanh nghiệp thương mại, hiểu rõ những khái niệm cơ bản, đặc trưng, chức năng của doanh nghiệp thương mại; đối tượng, mục tiêu của quản trị doanh nghiệp thương mại.
- Nắm được nội dung cơ bản của quản trị doanh nghiệp thương mại. Cách thức để phát hiện cơ hội kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại
- Hiểu được quá trình quản trị các hoạt động tác nghiệp của doanh nghiệp thương mại và quy trình tổ chức thực hiện các tác nghiệp đó.
- Nhận dạng rủi ro và biết cách xử lý rủi ro trong doanh nghiệp thương mại

- Phân tích được các tình huống quản trị và ra quyết định để giải quyết tình huống.

#### 4.2 Kỹ năng

- Có kỹ năng phát hiện, thu thập, phân tích và giải quyết vấn đề.

- 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 làm việc nhóm và phối hợp hoạt động.

- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục người khác.

#### 4.3 Thái độ

- Lên lớp đầy đủ, chuẩn bị cho giờ lên lớp theo yêu cầu của giáo viên.

- Nhận thức được ý nghĩa, tầm quan trọng của các kiến thức về có tinh thần trách nhiệm và hoàn thành các nhiệm vụ được giao quản trị.

- Có ý thức học hỏi, rèn luyện và có đạo đức nghề nghiệp trong các hoạt động quản trị và quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

- Tự tin, có bản lĩnh và chuẩn mực sống trong xã hội.

#### 5. Chuẩn đầu ra của học phần:

STT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra	CDR của CTĐT
<i>Về kiến thức</i>			
1	CDR1	Hiểu biết tổng quan về quản trị doanh nghiệp thương mại, hiểu rõ những khái niệm cơ bản, đặc trưng, chức năng của doanh nghiệp thương mại.	(4)(5)
2	CDR2	Hiểu được đối tượng, mục tiêu của quản trị doanh nghiệp thương mại, nội dung cơ bản của quản trị doanh nghiệp thương mại.	(4)(5)
3	CDR3	Cách thức để phát hiện cơ hội kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại	(6)(7)(8)
4	CDR4	Hiểu được quá trình quản trị các hoạt động tác nghiệp của doanh nghiệp thương mại và quy trình tổ chức thực hiện các tác nghiệp đó.	(4)(5)(8) (12)
5	CDR5	Nhận dạng rủi ro và biết cách xử lý rủi ro trong doanh nghiệp thương mại	(6)(8) (12)
6	CDR6	Phân tích được các tình huống quản trị và ra quyết định để giải quyết tình huống.	(8)
<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	(13)

		làm việc chuyên nghiệp.	
9	CĐR9	Kỹ năng lãnh đạo nhóm và phối hợp hoạt động.	(14)
10	CĐR10	Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục người khác	(15)
<b>Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)</b>			
11	CĐR11	Có tinh thần trách nhiệm và hoàn thành các nhiệm vụ được giao	(18)(19) (20)
12	CĐR12	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
- Thảo luận nhóm tại lớp
- Trả lời câu hỏi

### 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

## 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	CĐR	Trọng số
<b>Điểm chuyên cần</b>	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.	CĐR11, 12	10%

<b>Đánh giá quá trình</b>	(1)	Bài kiểm tra giữa kỳ	- Sinh viên thực hiện bài kiểm tra giữa kỳ) bằng hình thức làm bài tự luận, vào tuần thứ 5 (thời lượng 50 phút).	CDR1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10	20%
	(2)	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 9	CDR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	
<b>Điểm thi cuối kỳ</b>		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, 11, 12	70%
<b>Tổng</b>					<b>100%</b>

## 9. Tài liệu học tập và tham khảo:

### 9.1. Tài liệu học tập bắt buộc:

*Đề cương bài giảng Quản trị Doanh nghiệp Thương mại*, Trường Đại học Tài chính Quản trị kinh doanh

### 9.2 Tài liệu tham khảo:

- *Giáo trình* Quản trị doanh nghiệp thương mại (Tập 1), Hoàng Minh Đường, NXB Lao động Xã hội, năm 2005.

## 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

### 10.2. Giảng viên 2:

- Họ tên: Phạm Linh Chi
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0989207023 Email: linhchi119@gmail.com

## 11. Nội dung và phân bổ thời gian:

Nội dung	Phân bổ thời gian				Tổng cộng
	Lý thuyết	Kiểm tra	Bài tập, thảo luận	Tự học, tự nghiên cứu	

<b>Chương 1:</b> Tổng quan về Quản trị doanh nghiệp thương mại	4		1	10	15
<b>Chương 2:</b> Quản trị mua hàng trong doanh nghiệp thương mại	3		2	10	15
<b>Chương 3:</b> Quản trị dự trữ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại	3		2	10	15
Kiểm tra giữa kỳ		1		2	3
<b>Chương 4:</b> Quản trị bán hàng trong doanh nghiệp thương mại	3		2	10	15
<b>Chương 5:</b> Quản trị cung ứng dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại	2		2	8	12
<b>Chương 6:</b> Quản trị rủi ro trong doanh nghiệp thương mại	2		1	6	9
Kiểm tra thường xuyên		1		2	3
Tổng kết	1			2	3
<b>Tổng cộng</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>60</b>	<b>90</b>

## 12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

### Chương 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	4	<p><b>1.1. Khái niệm, đặc trưng, chức năng của doanh nghiệp thương mại</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp thương mại</p> <p>1.1.2. Đặc trưng của doanh nghiệp thương mại</p> <p>1.1.3. Chức năng của doanh nghiệp thương mại</p> <p><b>1.2. Khái niệm, đối tượng, mục tiêu của quản trị doanh nghiệp thương mại</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm quản trị doanh nghiệp thương mại</p> <p>1.2.2. Đối tượng của quản trị doanh nghiệp thương mại</p> <p>1.2.3. Mục tiêu của quản trị doanh nghiệp thương mại</p> <p><b>1.3. Nội dung cơ bản của quản trị doanh nghiệp thương mại</b></p>	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 1	CĐR1, 2, 3, 7, 8, 9, 10, 11, 12

		<b>1.4. Cơ hội kinh doanh và phát hiện cơ hội kinh doanh trong DNTM</b> 1.4.1. Khái niệm cơ hội kinh doanh 1.4.2. Phát hiện và nhận biết cơ hội kinh doanh		
Thảo luận	1	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: chương 1		CĐR1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự học, tự nghiên cứu	10	1.4.3. Các phương pháp nhận biết cơ hội kinh doanh 1.4.4. Lựa chọn cơ hội kinh doanh *Đọc tài liệu về nội dung bài học *Nghiên cứu trước khi lên lớp: chương 2		CĐR1, 2, 3, 6, 7, 8, 11, 12

## Chương 2: QUẢN TRỊ MUA HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	<b>2.1. Khái niệm, tầm quan trọng của quản trị mua hàng trong DNTM</b> 2.1.1. Khái niệm quản trị mua hàng trong doanh nghiệp thương mại 2.1.2. Tầm quan trọng của quản trị mua hàng trong doanh nghiệp thương mại <b>2.2. Nội dung cơ bản của quản trị mua hàng trong doanh nghiệp thương mại</b> 2.2.1. Lập kế hoạch mua hàng trong doanh nghiệp thương mại 2.2.2. Tổ chức thực hiện mua hàng trong doanh nghiệp thương mại 2.2.3. Đánh giá công tác mua hàng trong doanh nghiệp thương mại	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 2	CĐR4, 6, 7, 8, 10, 11, 12
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung chương 2		CĐR4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự học, tự nghiên cứu	10	*Đọc tài liệu về nội dung bài học *Nghiên cứu trước khi lên lớp: chương 3		CĐR4, 7, 8, 11, 12

## Chương 3: QUẢN TRỊ DỰ TRỮ HÀNG HÓA TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	<p><b>3.1. Khái niệm, tầm quan trọng của quản trị dự trữ hàng hóa trong DNTM</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm</p> <p>3.1.2. Tầm quan trọng của quản trị dự trữ hàng hóa trong DNTM</p> <p><b>3.2. Nội dung cơ bản của quản trị dự trữ hàng hóa trong DNTM</b></p> <p>3.2.1. Xác định nhu cầu dự trữ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại</p> <p>3.2.2. Tổ chức dự trữ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại</p> <p>3.2.3. Đánh giá công tác dự trữ trong doanh nghiệp thương mại</p>	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 3	CDR4, 6, 7, 8, 10, 11, 12
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung chương 3		CDR4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Kiểm tra	1			
Tự học, tự nghiên cứu	12	<p>*Đọc tài liệu về nội dung bài học</p> <p>*Nghiên cứu trước khi lên lớp: chương 4</p>		CDR4, 7, 8, 11, 12

#### **Chương 4: QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	3	<p><b>4.1. Khái niệm, tầm quan trọng của quản trị bán hàng trong DNTM</b></p> <p>4.1.1. Khái niệm</p> <p>4.1.2. Tầm quan trọng của quản trị bán hàng trong DNTM</p> <p><b>4.2. Nội dung cơ bản của quản trị bán hàng trong DNTM</b></p> <p>4.2.1. Lập kế hoạch bán hàng trong doanh nghiệp thương mại</p> <p>4.2.2. Tổ chức mạng lưới và lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp thương mại</p> <p>4.2.3. Kiểm soát bán hàng trong doanh nghiệp thương mại</p>	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 4	CDR4, 6, 7, 8, 10, 11, 12



		4.2.3.1. Kiểm soát hoạt động bán hàng 4.2.3.2. Đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng		
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung chương 4		CĐR4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự học, tự nghiên cứu	10	*Đọc tài liệu về nội dung bài học *Nghiên cứu trước khi lên lớp: chương 5		CĐR4, 7, 8, 11, 12

## **CHƯƠNG 5: QUẢN TRỊ CUNG ỨNG DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI CỦA DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	<b>5.1. Dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại</b> 5.1.1. Khái niệm, đặc điểm dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại 5.1.2. Bản chất dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại 5.1.3. Phân loại dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại <b>5.2. Quản trị cung ứng dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại</b> 5.2.1. Quản trị cung ứng dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại bán buôn và nhà phân phối công nghiệp. 5.2.2. Quản trị cung ứng dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại bán lẻ 5.2.3. Quy trình cung ứng dịch vụ thương mại của doanh nghiệp thương mại	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 5	CĐR4, 6, 7, 8, 10, 11, 12
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung chương 5		CĐR4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự học, tự nghiên cứu	8	*Đọc tài liệu về nội dung bài học *Nghiên cứu trước khi lên lớp: chương 6		CĐR4, 7, 8, 11, 12

## **CHƯƠNG 6: QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	<p><b>6.1. Khái luận về quản trị rủi ro trong doanh nghiệp thương mại</b></p> <p>6.1.1.6.1.1. Rủi ro trong kinh doanh</p> <p>6.1.2. 6.1.2. Quản trị rủi ro</p> <p><b>6.2. Quá trình quản trị rủi ro trong doanh nghiệp thương mại</b></p> <p>6.2.1. Nhận dạng rủi ro</p> <p>6.2.2. Phân tích rủi ro</p> <p>6.2.3. Đo lường, đánh giá rủi ro</p> <p>6.2.4. Kiểm soát rủi ro</p> <p>6.2.5. Tài trợ rủi ro</p>	Tài liệu học tập bắt buộc: chương 5	CĐR5, 6, 7, 8, 10, 11, 12
Kiểm tra	1			
Thảo luận	1	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung chương 6		CĐR5, 6, 7, 8, 9, 10, 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.		CĐR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Tự học, tự nghiên cứu	10	- Xem lại toàn bộ nội dung học phần		CĐR1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12

**TRƯỜNG KHOA**

**TRƯỜNG BỘ MÔN**

**GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**

**Lê Minh Hạnh**