

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 GIÁ

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 GIÁ
- Tên tiếng Anh: Value managent
- Mã học phần: 003406
- Số tín chỉ: 02, Số tín chỉ lý thuyết:02, Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Kinh tế học vi mô, marketing căn bản
- Môn học song hành: Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ, Quản trị logistics, Nghiên cứu marketing.

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 giá là môn học chuyên ngành của sinh viên ngành quản trị marketing. Học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu về quản trị giá, tập trung vào các nội dung sau: những vấn đề lý luận chung về quản trị giá, nghiên cứu các vấn đề phục vụ cho các quyết định liên quan đến quá trình định giá bán sản phẩm như: xác định các chi phí của một sản phẩm, các phương pháp xác định chi phí, phân tích nhu cầu thị trường, phân tích tài chính, phân tích cạnh tranh trong quá trình định giá, xác định các phương pháp xác định giá, các chiến lược giá. Từ đó đưa ra các cách phối hợp giá với các yếu tố marketing- mix khác. Sinh viên vừa học lý thuyết vừa thực hành thông qua quan sát, tìm hiểu một số hoạt động marketing trong thực tế cũng như thảo luận, giải quyết vấn đề theo tình huống.

4. Mục tiêu của học phần:

4.1. Kiến thức: Trang bị những kiến thức chuyên sâu về quản trị giá bao gồm:

- Các khái niệm về giá, mức giá, vai trò của giá trong doanh nghiệp, các yếu tố ảnh hưởng đến giá, quản trị giá trong doanh nghiệp.

- Các chi phí sản xuất: chi phí phân phối và bán hàng, chi phí marketing. Các chi tiêu chi phí, các phương pháp xác định chi phí.
- Phân tích các nhu cầu thị trường, phân tích tài chính, phân tích cạnh tranh trong quá trình định giá.
- Các phương pháp xác định giá, các chiến lược giá.
- Phối hợp giá với các yếu tố marketing- mix.

4.2. Kỹ năng:

- Sinh viên có khả năng đưa ra các quyết định trong quản trị giá: như phân tích được các nhu cầu thị trường, định giá sản phẩm trong doanh nghiệp, đưa ra các chiến lược giá, và phối hợp giá với các biến số marketing khác
- Thông qua môn học, sinh viên xây dựng được kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc độc lập, kỹ năng tổ chức công việc, kỹ năng làm việc nhóm, kích thích tính sáng tạo và kỹ năng lãnh đạo trong môi trường marketing.

4.3. Thái độ:

- Chủ động, tích cực trong học tập, nghiên cứu.
- Có đạo đức nghề nghiệp trong các hoạt động, nghiệp vụ liên quan đến marketing.
- Có ý thức tổ chức kỷ luật tốt.

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	Có kiến thức tổng quát về giá, quản trị giá trong doanh nghiệp.	4, 5, 7
2	CDR2	Hiểu rõ bản chất của chi phí sản xuất và nắm rõ các phương pháp xác định chi phí làm cơ sở để hình thành giá cơ bản của sản phẩm.	4, 5, 6, 7
3	CDR3	Phân tích những ràng buộc từ phía cầu thị trường đối với việc định giá sản phẩm. Từ đó phân tích mối quan hệ giữa cầu thị trường và giá sản phẩm.	4, 5, 6, 7
4	CDR4	Thực hiện được các phân tích hòa vốn khi thay đổi giá.	4, 5, 6, 7
5	CDR5	Phân tích được các vấn đề về cạnh tranh, các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược giá cạnh tranh và dự đoán cạnh tranh trên mỗi đoạn thị trường cũng như xu hướng cạnh tranh qua giá	4, 5, 6, 7, 8
6	CDR6	Nắm được quy trình chung cho việc thiết lập chiến lược giá, các phương pháp xác định giá. Phân biệt được các chiến lược giá cho sản phẩm mới	4, 5, 6, 7

7	CĐR7	Nắm rõ các hình thức phân biệt giá phổ biến và đưa ra được các quyết định về giá trong từng trường hợp khác nhau ở từng giai đoạn của chu kỳ sống sản phẩm	4, 5, 6, 7, 8
8	CĐR8	Kết hợp các quyết định giá với các biến số marketing-mix khác	4, 5, 6, 7, 8
Về kỹ năng			
9	CĐR9	Phân tích các nhân tố trọng yếu trong thiết lập và quản lý giá đó là chi phí sản xuất, nhu cầu khách hàng, tài chính trong định giá, đối thủ cạnh tranh.	9, 10,11,12, 13
10	CĐR10	Thiết lập các chiến lược giá.	9, 10,11,12, 13, 15
11	CĐR11	Xác định các mức giá cụ thể cho sản phẩm theo các đoạn thị trường (định giá phân biệt), các giai đoạn của chu kỳ sống sản phẩm.	9, 10,11, 14
12	CĐR12	Phối hợp giá cả với các biến số khác của marketing mix	9, 10,11,13,15
13	CĐR13	Làm việc nhóm, thuyết trình, phản biện giữa các nhóm trong quá trình thực hành các tình huống thực tế.	13, 14,15
Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)			
14	CĐR14	Chủ động, tích cực, sáng tạo trong học tập và nghiên cứu	19, 20
15	CĐR15	Tham gia vào lớp học, đặt câu hỏi phản biện, tranh luận trong khi làm việc nhóm	19,20,21
16	CĐR16	Không vi phạm quy tắc lớp học và quy chế của nhà trường	18, 19,20,21

6. Phương pháp và phương tiện giảng dạy:

6.1. Phương pháp giảng dạy:

- Phát vấn- đối thoại
- Thuyết trình, diễn giải, phân tích
- Thảo luận, nghiên cứu

6.2. Phương tiện giảng dạy:

- Kịch bản môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo
- Bài giảng lý thuyết, giáo án điện tử- PowerPoint
- Máy tính, máy chiếu, phấn bảng, Internet

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
Điểm chuyên cần		Nhận thức, thái độ tham gia lớp học	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên đi học đầy đủ: 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, không chấm điểm Giảng viên kết hợp với thái độ học tập của sinh viên để cho theo khung ở trên	CĐR13, CĐR14, CĐR15, CĐR16	10%
Đánh giá quá trình	(1)	Kiểm tra thường xuyên	<ul style="list-style-type: none"> - Thái độ chủ động, tích cực trong học tập. - Bài tập cá nhân - Bài tập nhóm 	CĐR2, CĐR3, CĐR6, CĐR7, CĐR8	20%
	(2)	Kiểm tra giữa kỳ	<ul style="list-style-type: none"> - Bài kiểm tra - Bài thuyết trình 	CĐR7, CĐR11, CĐR15	
Điểm thi cuối kỳ		Thi cuối kỳ	Sinh viên thực hiện bài thi tự luận (thời lượng 90 phút) vào cuối kỳ	CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR5, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9, CĐR10, CĐR11, CĐR12, CĐR16	70%
				Tổng:	100%

9. Tài liệu học tập và tham khảo:

9.1. Tài liệu học tập bắt buộc:

- Tài liệu do các giảng viên môn Quản trị giá tự biên soạn

9.2. Tài liệu tham khảo

- Vũ Minh Đức (2019), Quản trị giá trong doanh nghiệp. NXB đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội

10. Thông tin giảng viên giảng dạy:

Giảng viên 1:

- Họ tên: Phạm Linh Chi

- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sỹ

- 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	
Chương 1: Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp	4			8	12
Chương 2: Xác định và phân tích chi phí trong định giá	3		1	8	12
Chương 3: Phân tích nhu cầu thị trường và hành vi của khách hàng trong định giá	4			6	9
Chương 4: Phân tích tài chính trong định giá	3	1	1	6	9
Chương 5: Phân tích cạnh tranh trong định giá	3		1	8	12
Chương 6: Thiết lập chiến lược giá	3		1	8	12
Chương 7: Phối hợp giá với các yếu tố marketing- mix	3	1	1	8	12
Tổng cộng	23	2	5	60	90

12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

Bài 1 (tiết 1-2)

Chương 1: Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	1.1. Một số vấn đề chung về giá 1.1.1. Khái niệm về giá và mức giá 1.1.2. Vai trò của giá trong doanh nghiệp 1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến giá 1.1.4. Quy trình định giá trong doanh nghiệp	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 1	CĐR1, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp: 1.2 Quản trị giá trong doanh nghiệp	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 1	CĐR1, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 2 (tiết 3-4)

Chương 1: Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	1.2. Quản trị giá trong doanh nghiệp 1.2.1. Khái niệm quản trị giá 1.2.2. Quá trình quản trị giá 1.2.3. Nội dung chủ yếu của quản trị giá 1.2.4. Mô hình tổ chức quản trị giá	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 1 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 1	CĐR1, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 2.1 Khái quát chung về chi phí trong sản xuất kinh doanh	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 2 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 2 Tài liệu tham khảo số 2: Chương	CĐR2, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 3 (tiết 5-6)

Chương 2: Xác định và phân tích chi phí trong định giá

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>2.1. Khái quát chung về chi phí trong sản xuất kinh doanh</p> <p>2.1.1. Khái niệm chi phí</p> <p>2.1.2. Phân loại chi phí</p> <p>2.1.3. Các chỉ tiêu chi phí</p> <p>2.2. Vai trò của chi phí trong hình thành giá</p> <p>2.2.1. Chi phí xác lập giới hạn thấp nhất của mức giá có thể có</p> <p>2.2.2. Chi phí là cơ sở để đánh giá khả năng mang lại lợi nhuận</p> <p>2.2.3. Chi phí là căn cứ để đánh giá tính hợp lý của các mức giá hiện hành</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 2</p>	<p>CĐR2,</p> <p>CĐR9,</p> <p>CĐR14,</p> <p>CĐR16</p>
Tự nghiên cứu	4	<p>- Đọc tài liệu về nội dung bài học</p> <p>- Nghiên cứu trước khi lên lớp</p> <p>2.3 Phương pháp xác định chi phí</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 2</p>	<p>CĐR2,</p> <p>CĐR9,</p> <p>CĐR14,</p> <p>CĐR16</p>

Bài 4 (tiết 7-8)

Chương 2: Xác định và phân tích chi phí trong định giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	<p>2.3. Phương pháp xác định chi phí</p> <p>2.3.1 Đối tượng và đơn vị xác định chi phí</p> <p>2.3.2. Các căn cứ xác định chi phí</p> <p>2.3.3. Phương pháp xác định chi phí</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 2</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 2</p>	<p>CĐR2,</p> <p>CĐR9,</p> <p>CĐR14,</p> <p>CĐR16</p>
Bài tập	1	Thực hiện tính chi phí sản xuất theo tình		

		huớng giảng viên cung cấp		
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 3.1 Khái quát về cầu thị trường	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 4	CĐR3, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 5 (tiết 9-10)

Chương 3: Phân tích nhu cầu thị trường và hành vi của khách hàng trong định giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	3.1 Khái quát về cầu thị trường 3.1.1. Khái niệm về cầu thị trường 3.1.2. Đo lường cầu thị trường 3.1.3. Vai trò của cầu trong định giá 3.2. Mối liên hệ giữa cầu và giá cả 3.2.1 Sự tác động của cầu lên giá 3.2.2. Sự tác động của giá tới cầu thị trường 3.2.3. Mối liên hệ giữa cầu thị trường, giá cả và doanh số bán	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 4	CĐR3, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 3.3 Hiểu biết về hành vi khách hàng trong định giá	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 3 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 4	CĐR3, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 6 (tiết 11-12)

Chương 3: Phân tích nhu cầu thị trường và hành vi của khách hàng trong định giá

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>3.3 Hiểu biết về hành vi khách hàng trong định giá</p> <p>3.3.1 Nhận thức về giá của khách hàng</p> <p>3.3.2. Sự sẵn lòng chi trả của khách hàng</p> <p>3.3.3. Giá trị cảm nhận, giá trị kinh tế và các yếu tố tác động đến sự nhạy cảm về giá của khách hàng.</p> <p>3.3.4 Yếu tố ảnh hưởng đến độ nhạy cảm của cầu với sự thay đổi giá</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 3</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 3</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 4</p>	CĐR3, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	<p>- Đọc tài liệu về nội dung bài học</p> <p>- Nghiên cứu trước khi lên lớp</p> <p>4.1. Khái quát về phân tích tài chính trong định giá</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 3</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 3</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 3</p>	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 7 (tiết 13-14)

Chương 4: Phân tích tài chính trong định giá

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>4.1. Khái quát về phân tích tài chính trong định giá</p> <p>4.1.1. Vai trò của phân tích tài chính trong định giá</p> <p>4.1.2. Mục đích của phân tích tài chính trong định giá</p> <p>4.2. Phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn</p> <p>4.2.1. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định và chi phí biến đổi không thay đổi</p> <p>4.2.2. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định không</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 4</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 4</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 3</p>	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16

		thay đổi, chi phí biến đổi thay đổi		
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 4.2.3. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định gia tăng, chi phí biến đổi không thay đổi 4.2.4. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định gia tăng, chi phí biến đổi thay đổi	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 4 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 4 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 3	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 8 (tiết 15-16)

Chương 4: Phân tích tài chính trong định giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	4.2. Phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn 4.2.3. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định gia tăng, chi phí biến đổi không thay đổi 4.2.4. Thay đổi sản lượng tiêu thụ hòa vốn khi giá thay đổi, chi phí cố định gia tăng, chi phí biến đổi thay đổi	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 4 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 4 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 3	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Bài tập	1	Làm bài tập phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn của một Công ty		
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 5.1. Khái quát chung về cạnh tranh bằng giá cả	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 6	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 9 (tiết 17-18)

Chương 5: Phân tích cạnh tranh trong định giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Kiểm tra	1	Sinh viên làm bài viết tại lớp. Nội dung kiểm tra do giảng viên quyết định		
Lý thuyết	1	5.1. Khái quát chung về cạnh tranh bằng giá cả 5.1.1. Quan niệm về cạnh tranh và giá cạnh tranh 5.1.2. Bản chất của cạnh tranh bằng giá cả 5.1.3. Điều kiện để cạnh tranh giá có hiệu quả	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 6	CĐR5, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 5.2. Phân tích cạnh tranh trong định giá	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 6	CĐR4, CĐR9, CĐR14, CĐR16

Bài 10 (tiết 19-20)

Chương 5: Phân tích cạnh tranh trong định giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	5.2. Phân tích cạnh tranh trong định giá 5.2.1. Nhận dạng đối thủ cạnh tranh 5.2.2. Phân tích mục tiêu và chiến lược của đối thủ cạnh tranh 5.2.3. Phân tích sản phẩm, giá và chi phí sản xuất kinh doanh của đối thủ cạnh tranh 5.2.4. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ cạnh tranh 5.2.5. Phân tích các phản ứng của đối thủ cạnh tranh	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 5 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 6	CĐR5, CĐR9, CĐR14, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 6.1. Quy trình chung xác định chiến lược	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 6 Tài liệu tham khảo	CĐR6, CĐR10, CĐR13,

		giá - Chuẩn bị tình huống thảo luận phân tích cạnh tranh	số 1: Chương 6 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 7	CĐR15, CĐR16
--	--	---	---	-----------------

Bài 11 (tiết 21-22)

Chương 6: Thiết lập chiến lược giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Thảo luận	1	Thảo luận nhóm nhỏ từ 3-5 thành viên về phân tích cạnh tranh cho một nhãn hiệu hay một thương hiệu của Công ty mà sinh viên biết		
Lý thuyết	1	6.1. Quy trình chung xác định chiến lược giá 6.1.1. Thu thập dữ liệu 6.1.2. Phân tích thông tin 6.1.3. Thiết lập chiến lược giá	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 6 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 6 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 7	CĐR6, CĐR10, CĐR13, CĐR15, CĐR16
Tự nghiên cứu	4	- Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 6.2. Chiến lược giá cho sản phẩm mới 6.3 Chiến lược giá cho sản phẩm hiện hành	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 6 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 6 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 7, 8	CĐR6, CĐR10, CĐR13, CĐR15, CĐR16

Bài 12 (tiết 23-24)

Chương 6: Thiết lập chiến lược giá

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>6.2. Chiến lược giá cho sản phẩm mới</p> <p>6.2.1. Chiến lược giá hớt váng</p> <p>6.2.2. Chiến lược giá thâm nhập</p> <p>6.2.3. Chiến lược giá trung lập</p> <p>6.3 Chiến lược giá cho sản phẩm hiện hành</p> <p>6.3.1. Định giá theo đặc điểm của người mua</p> <p>6.3.2. Định giá theo khu vực địa lý</p> <p>6.3.3. Định giá theo thời gian mua</p> <p>6.3.4. Định giá theo số lượng mua</p> <p>6.3.5. Định giá theo gói sản phẩm</p> <p>6.3.6. Định giá cho sản phẩm phụ thêm</p> <p>6.3.7. Định giá cho sản phẩm kèm theo bắt buộc</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 6</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 6</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 7, 8</p>	<p>CĐR6, CĐR10, CĐR13, CĐR15, CĐR16</p>
Tự nghiên cứu	4	<p>- Đọc tài liệu về nội dung bài học</p> <p>- Nghiên cứu trước khi lên lớp</p> <p>Xác định các chiến lược giá hiện hành của một Công ty mà sinh viên biết/ hoặc Công ty do giảng viên chỉ định</p>	<p>Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 6</p> <p>Tài liệu tham khảo số 1: Chương 6</p> <p>Tài liệu tham khảo số 2: Chương 7,8</p>	<p>CĐR6, CĐR10, CĐR13, CĐR15, CĐR16</p>

Bài 13 (tiết 25-26)

Chương 6: Thiết lập chiến lược giá

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Thảo luận	1	Thảo luận nhóm từ 3-5 thành viên. Xác định các chiến lược giá hiện hành của một Công ty mà sinh viên biết/ hoặc Công ty do giảng viên chỉ định		
Kiểm tra	1	Sinh viên làm bài viết tại lớp. Nội dung kiểm tra do giảng viên quyết định		
Tự nghiên cứu	4	<ul style="list-style-type: none"> - Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 7.1. Phối hợp định giá và quyết định sản phẩm <ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận: Xác định các chiến lược giá hiện hành của một Công ty mà sinh viên biết/ hoặc Công ty do giảng viên chỉ định 	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 7 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 8 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 10	CDR7, CDR11, CDR13, CDR15, CDR16

Bài 14 (tiết 27-28)

Chương 7: Phối hợp giá với các yếu tố marketing- mix

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	7.1. Phối hợp định giá và quyết định sản phẩm <ul style="list-style-type: none"> 7.1.1. Giá và sản phẩm 7.1.2. Giá và sản phẩm mới 7.2. Phối hợp định giá và quyết định về phân phối <ul style="list-style-type: none"> 7.2.1. Lựa chọn kênh phân phối thích hợp 7.2.2. Duy trì mức giá bán lại tối thiểu 7.2.3. Hạn chế mức giá bán lại tối đa 	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 7 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 8 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 10	CDR7, CDR11, CDR13, CDR15, CDR16
Tự nghiên cứu	4	<ul style="list-style-type: none"> - Đọc tài liệu về nội dung bài học - Nghiên cứu trước khi lên lớp 7.2. Phối hợp định giá và quyết định về phân phối <ul style="list-style-type: none"> - Chuẩn bị tình huống sự phối hợp của giá 	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 7 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 8 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 10	CDR7, CDR11, CDR13, CDR15, CDR16

		với 3 biến số của marketing –mix trong một thương hiệu mà sinh viên biết	số 2: Chương 10	
--	--	--	-----------------	--

Bài 15 (tiết 29-30)

Chương 7: Phối hợp giá với các yếu tố marketing- mix

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	7.3. Phối hợp định giá với quyết định truyền thông hỗn hợp 7.3.1 Định giá với quảng cáo 7.3.2. Định giá với khuyến mại 7.3.3. Định giá với bán hàng cá nhân	Tài liệu học tập bắt buộc: Chương 7 Tài liệu tham khảo số 1: Chương 8 Tài liệu tham khảo số 2: Chương 10	CĐR7, CĐR11, CĐR13, CĐR15, CĐR16
Thảo luận	1	Sự phối hợp của giá với 3 biến số của marketing –mix trong một thương hiệu mà sinh viên biết		

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN