

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 MARKETING

Số tín chỉ: 3 (3,0)

Bộ môn: Quản trị kinh doanh

Khoa: Quản trị kinh doanh

Hung Yên, ttháng 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 MARKETING
- Tên tiếng Anh: Marketing Management
- Mã học phần: 003310
- Số tín chỉ: 03, Số tín chỉ lý thuyết: 03, Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Quản trị học, Marketing căn bản
- 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 marketing là môn học chuyên ngành của sinh viên ngành quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu về quản trị marketing, bao gồm các khái niệm và quan điểm về quản trị marketing, phân tích các cơ hội thị trường và tiên đoán nhu cầu thị trường, hoạch định chiến lược marketing, lập kế hoạch marketing, quản trị chiến lược marketing-mix, tổ chức thực hiện các chương trình marketing, kiểm tra marketing. Sinh viên vừa học lý thuyết vừa thực hành thông qua quan sát, tìm hiểu một số hoạt động marketing trong thực tế, thảo luận, giải quyết vấn đề theo tình huống và tham gia thực tập môn học tại doanh nghiệp.

4. Mục tiêu của học phần:

4.1. Kiến thức:

Học phần trang bị những kiến thức chuyên sâu về quản trị marketing bao gồm:

- Những vấn đề lý luận chung về quản trị marketing: khái niệm, đặc điểm, nhiệm vụ, triết lý quản trị marketing, tiến trình quản trị marketing.

- Các vấn đề cần nghiên cứu để phục vụ cho các quyết định quản trị marketing: nghiên cứu thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị sản phẩm và thương hiệu, quản trị quan hệ khách hàng, hoạch định chiến lược marketing.

- Quản trị các biện pháp marketing cụ thể như sản phẩm, giá bán, kênh phân phối, truyền thông marketing nhằm thực hiện các chiến lược marketing đã đề ra.

- Các vấn đề về tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing.

4.2. Kỹ năng:

- Sinh viên có khả năng đưa ra các quyết định trong quản trị marketing: như lựa chọn thị trường mục tiêu, hoạch định chiến lược marketing, các quyết định về 4 biến số marketing- mix bao gồm sản phẩm, giá bán, phân phối, truyền thông marketing.

- 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:

- Yêu thích môn học, ngành học mà sinh viên đang theo học;

- Tích cực nghiên cứu, năng động, sáng tạo trong công việc;

- Chấp hành nghiêm túc các quy định của nhà trường và nội quy lớp học; có đạo đức nghề nghiệp trong các hoạt động, nghiệp vụ liên quan đến marketing.

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	Có kiến thức tổng quát về quản trị marketing trong doanh nghiệp.	(4)(5)
2	CDR2	Nắm vững các vấn đề cần nghiên cứu để phục vụ cho các quyết định quản trị marketing.	(4)(5) (6)(7)
3	CDR3	Nắm vững các công cụ chiến lược marketing mix như quản trị sản phẩm, giá, phân phối và truyền thông để thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.	(8)
4	CDR4	Hoạch định và triển khai các hoạt động quản trị marketing ở cấp độ chiến lược và chiến thuật trong doanh nghiệp.	(8)
5	CDR5	Biết cách đánh giá và kiểm tra các hoạt động marketing.	(8)
<i>Về kỹ năng</i>			

6	CĐR6	Có kỹ năng phát hiện, thu thập, phân tích, xử lý thông tin và ra quyết định trong lĩnh vực marketing.	(9)(11)
7	CĐR7	Có kỹ năng lập kế hoạch marketing.	(10)
8	CĐR8	Kỹ năng làm việc độc lập, tổ chức công việc, lãnh đạo nhóm.	(11)(13) (14)
9	CĐR9	Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục người khác	(15)
<i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)</i>			
10	CĐR10	Yêu thích môn học, ngành học mà sinh viên đang theo học.	(20)
11	CĐR11	Tích cực nghiên cứu, năng động, sáng tạo trong công việc.	(19)
12	CĐR12	Chấp hành nghiêm túc các quy định của nhà trường và nội quy lớp học; có đạo đức nghề nghiệp trong các hoạt động, nghiệp vụ liên quan đến marketing.	(18) (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	CĐR10, CĐR11, CĐR12	10%
Đánh giá quá trình	(1)	Kiểm tra thường xuyên	<ul style="list-style-type: none"> - Bài thảo luận theo nhóm - Bài kiểm tra 	CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR5, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9	20%
	(2)	Kiểm tra giữa kỳ	- Bài kiểm tra	CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4,	
Điểm thi cuối kỳ		Lý thuyết	Theo hình thức tự luận Giảng viên ra đề theo mẫu nhà trường quy định	CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR5, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9	70%
				Tổng:	100%

9. Tài liệu học tập và tham khảo:

9.1. Tài liệu học tập bắt buộc:

ThS. Đỗ Thị Nhài (chủ biên), Đề cương bài giảng *Quản trị marketing*, Trường Đại học tài chính Quản trị kinh doanh, 2018.

9.2. Tài liệu tham khảo:

[1] PGS.TS. Trương Đình Chiến (2013), Giáo trình *Quản trị marketing*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

Sinh viên có thể truy cập trên Internet các trang Web như www.marketingvietnam.net, www.marketingchienluoc.com, www.business.gov.vn, www.saga.vn... để có thể tìm kiếm các tài liệu cần thiết theo hướng dẫn của giảng viên.

10. Thông tin giảng viên giảng dạy:

Giảng viên 1:

- Họ tên: Đỗ Thị Nhài
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0943776038 Email: dothinhai99@gmail.com

Giảng viên 2:

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

Giảng viên 3:

- Họ tên: Vũ Thị Thắng
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0914061145 Email: vuthang.v9@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: Những vấn đề cơ bản về quản trị marketing	7		2	18	27
Chương 2: Hoạch định chiến lược marketing	4		2	12	18
Chương 3: Quản trị sản phẩm và thương hiệu	4		2	12	18
Chương 4: Quản trị giá	4	1	1	12	18
Chương 5: Quản trị kênh phân phối	4		2	12	18
Chương 6: Quản trị truyền thông marketing tích hợp	6	1	2	18	27
Chương 7: Tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing	3		0	6	9
Tổng cộng	32	2	11	90	135

12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

Bài 1(tiết 1-3)

Chương 1. BẢN CHẤT CỦA MARKETING VÀ QUẢN TRỊ MARKETING

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, đặc điểm, nhiệm vụ của quản trị marketing. - Các triết lý quản trị marketing. - Tiến trình quản trị marketing.	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 07 đến 12. * <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 12 đến 16. * <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 17 đến 21.	CĐR1
Thảo luận	0			
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước tài liệu phần 1.5. Định vị sản phẩm và thương hiệu	<i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 35 đến 41. * <i>Tài liệu tham khảo</i> : [2] từ trang 331 đến 353.	CĐR1

Bài 2(tiết 4-6)

Chương 1. BẢN CHẤT CỦA MARKETING VÀ QUẢN TRỊ MARKETING

(tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Định vị sản phẩm và thương hiệu.	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 35 đến 41. * <i>Tài liệu tham khảo</i> : [2] từ trang 331 đến	CĐR1, CĐR2

			353.	
Thảo luận	1	Sinh viên thiết kế chiến lược định vị sản phẩm và thương hiệu theo tình huống cụ thể		CĐR2, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên tự nghiên cứu nội dung 1.3. Nghiên cứu marketing và 1.4. Phân đoạn thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu - Nghiên cứu trước tài liệu nội dung 1.6. Cung ứng giá trị và quản trị quan hệ khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 22 đến 35. <i>Tài liệu tham khảo</i>: [2] từ trang 151 đến 165. * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 41 đến 55. 	CĐR1, CĐR2,

Bài 3 (tiết 07-09)

Chương 1. BẢN CHẤT CỦA MARKETING VÀ QUẢN TRỊ MARKETING (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Cung ứng giá trị và quản trị quan hệ khách hàng.	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 41 đến 55.	CĐR1, CĐR2,
		Sinh viên thiết kế chiến lược		CĐR2,

Thảo luận	1	quản trị quan hệ khách hàng theo tình huống cụ thể.		CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước tài liệu nội dung Chương 2. Hoạch định chiến lược marketing	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 61 đến 78	CĐR1, CĐR2,

Bài 4 (tiết 10-12)

Chương 2. HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING

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 và vai trò của chiến lược marketing. - Thiết kế chiến lược marketing nhằm khai thác các đoạn thị trường mục tiêu.	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 61 đến 63. * <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 219 đến 228	CĐR2, CĐR3
Thảo luận	1	Sinh viên phân tích hoặc thiết kế chiến lược marketing nhằm khai thác các đoạn thị trường mục tiêu trong các tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3 CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	- Tự nghiên cứu bước 1: Phân tích hiện trạng và cơ hội marketing, bước 2: Xác định các mục tiêu của chiến lược marketing. - Nghiên cứu trước tài liệu nội dung Thiết kế chiến lược marketing theo cách tiếp cận	* <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 64 đến 65. * <i>Tài liệu bắt buộc</i> : từ trang 68 đến 77.	CĐR2, CĐR3. CĐR4

		sản phẩm/thị trường và Thiết kế chiến lược marketing theo cách tiếp cận cạnh tranh.		
--	--	---	--	--

Bài 5 (tiết 13-15)

Chương 2. HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	<ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế chiến lược marketing theo cách tiếp cận sản phẩm/thị trường. - Thiết kế chiến lược marketing theo cách tiếp cận cạnh tranh. 	<ul style="list-style-type: none"> * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 68 đến 73. * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 73 đến 77. 	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên phân tích hoặc thiết kế chiến lược marketing theo cách tiếp cận sản phẩm/thị trường hoặc theo cách tiếp cận cạnh tranh trong các tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	<ul style="list-style-type: none"> - Tự nghiên cứu bước 4, 5,6 của hoạch định chiến lược marketing. - Nghiên cứu trước tài liệu nội dung Chương 3. Quản trị sản phẩm và thương hiệu. 	<ul style="list-style-type: none"> * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 77 đến 78. * <i>Tài liệu bắt buộc</i>: từ trang 82 đến 119. 	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 6(tiết 16-18)**CHƯƠNG 3. QUẢN TRỊ SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG HIỆU**

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Các vấn đề cơ bản trong quản trị sản phẩm: quyết định về danh mục, nhãn hiệu, bao gói, dịch vụ sản phẩm.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 82 đến 96.	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên phân tích các quyết định quản trị sản phẩm trong tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	- Tự nghiên cứu nội dung 3.1.5. Phát triển sản phẩm mới và chu kỳ sống của sản phẩm - Nghiên cứu trước nội dung 3.2. Quản trị thương hiệu	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 96 đến 102. * <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 102 đến 119	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 7 (tiết 19-21)**CHƯƠNG 3. QUẢN TRỊ SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG HIỆU (tiếp)**

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 và vai trò của thương hiệu. - Quy trình xây dựng thương	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 102 đến 119	CĐR2,

		hiệu. - Phát triển và quản lý thương hiệu		CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên thiết kế nội dung xây dựng thương hiệu cho một sản phẩm cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung Chương 4. Quản trị giá	* Tài liệu bắt buộc: từ trang 125 đến 147	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 8 (tiết 22-24)

CHƯƠNG 4. QUẢN TRỊ 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	- Các yếu tố ảnh hưởng đến việc định giá. - Các chiến lược giá.	* Tài liệu bắt buộc: từ trang 125 đến 135	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên phân tích các chiến lược giá của doanh nghiệp theo các tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung 4.2. Xác định giá bán sản phẩm và 4.3. Phân biệt, điều chỉnh và thay đổi giá.	* Tài liệu bắt buộc: từ trang 136 đến 147	CĐR2, CĐR3, CĐR4

		- Ôn tập để chuẩn bị làm bài kiểm tra giữa kỳ.		
--	--	--	--	--

Bài 9 (tiết 25-27)

CHƯƠNG 12. QUẢN TRỊ GIÁ (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	1	Xác định giá bán sản phẩm	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> trang 136 đến 143.	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên thảo luận về quy trình định giá sản phẩm.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6
Kiểm tra giữa kỳ	1	Sinh viên làm bài viết tại lớp. Nội dung kiểm tra do giảng viên quyết định.		CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4
Tự nghiên cứu	6	- Tự nghiên cứu nội dung 4.3. Phân biệt, điều chỉnh và thay đổi giá. - Nghiên cứu trước nội dung Chương 5. Quản trị kênh phân phối.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 143 đến 147 * <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 151 đến 179	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 10 (tiết 28-30)

CHƯƠNG 5. QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
---------------------------	---------	----------------	--------------------------------	-------------------

Lý thuyết	2	- Tổng quan về kênh phân phối.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 151 đến 167	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên thảo luận về các hình thức tổ chức kênh phân phối.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung phần 5.2.2. Quản trị kênh phân phối.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 167 đến 172	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 11 (tiết 31-33)

CHƯƠNG 5. QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Các nội dung của quản trị kênh phân phối gồm: Tuyển chọn thành viên, khuyến khích, đánh giá thành viên và giải quyết xung đột trong kênh.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 167 đến 172	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên ra quyết định quản trị kênh phân phối theo các tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9,
		- Tự nghiên cứu nội dung 5.3. Bán buôn và bán lẻ	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 172 đến	CĐR2, CĐR3,

Tự nghiên cứu	6	trong kênh phân phối. - Nghiên cứu trước nội dung Chương 6. Quản trị truyền thông marketing tích hợp	179 <i>* Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 183 đến 218	CĐR4
---------------	---	---	--	------

Bài 12 (tiết 34-36)

CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết	2	- Giới thiệu về truyền thông marketing tích hợp. - Xây dựng chương trình quảng cáo.	<i>* Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 183 đến 188 <i>* Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 188 đến 203	CĐR2, CĐR3, CĐR4
Thảo luận	1	Sinh viên xây dựng một chương trình quảng cáo theo tình huống cụ thể.		CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR6, CĐR7, CĐR8, CĐR9
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung phần 6.2. Xây dựng các chương trình truyền thông	<i>* Tài liệu bắt buộc:</i> trang 203 đến 214	CĐR2, CĐR3, CĐR4

Bài 13 (tiết 37-39)

CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
		- Xây dựng chương trình	<i>* Tài liệu bắt buộc:</i>	

Lý thuyết	2	khuyến mại. - Xây dựng chương trình quan hệ công chúng. - Xây dựng chương trình marketing trực tiếp. - Xây dựng chương trình bán hàng trực tiếp	từ trang 203 đến 214	CDR2, CDR3, CDR4
Thảo luận	1	Sinh viên phân tích các chương trình khuyến mại hoặc quan hệ công chúng, marketing trực tiếp, bán hàng trực tiếp theo tình huống cụ thể.		CDR2, CDR3, CDR4, CDR6
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung 6.3. Ứng dụng marketing trực tuyến trong truyền thông marketing.	* Tài liệu bắt buộc: từ trang 214 đến 218	CDR2, CDR3, CDR4,

Bài 14 (tiết 40-42)

CHƯƠNG 6. QUẢN TRỊ TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP (tiếp)

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, lợi ích của marketing trực tuyến. - Sự khác biệt giữa marketing trực tuyến với marketing truyền thống. - Ứng dụng marketing trực tuyến trong truyền thông marketing.	* Tài liệu bắt buộc: trang 214 đến 218	CDR2, CDR3, CDR4

Thảo luận	0			
Kiểm tra thường xuyên (bài 2)	1	Sinh viên làm bài viết tại lớp. Nội dung kiểm tra do giảng viên quyết định.		CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4
Tự nghiên cứu	6	- Nghiên cứu trước nội dung Chương 7. Tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 225 đến 244 * <i>Tài liệu tham khảo:</i> [2] từ trang 811 đến 866	CĐR5

Bài 15 (tiết 43-45)

Chương 7. TỔ CHỨC THỰC HIỆN VÀ KIỂM TRA CÁC HOẠT ĐỘNG MARKETING

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	2	- Tổ chức thực hiện các hoạt động marketing. - Kiểm tra các hoạt động marketing.	* <i>Tài liệu bắt buộc:</i> từ trang 225 đến 244 * <i>Tài liệu tham khảo:</i> [2] từ trang 811 đến 866	CĐR5
Tổng kết	1	- Hệ thống lại toàn bộ nội dung học phần - Giải đáp các câu hỏi, các yêu cầu của sinh viên.		CĐR1, CĐR2, CĐR3, CĐR4, CĐR5
		Nghiên cứu lại toàn bộ nội		CĐR1, CĐR2,

Tự nghiên cứu	6	dung học phần		CDR3, CDR4, CDR5
---------------	---	---------------	--	------------------------

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN