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

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHẦN I: ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Khoa phụ trách: Quản trị kinh doanh

2. Giảng viên

TT	Họ và tên	Năm sinh	Học hàm, học vị	Chuyên môn	Giảng chính, kiêm chức	Điện thoại, email
1	Lê Minh Hạnh	1981	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh	Giảng chính	ĐT: 0904687789 Email: minhhanhisb@gmai

3. Thông tin về học phần

- Tên học phần: QUẢN TRỊ BÁN HÀNG
- Số tín chỉ: 03
- Điều kiện tiên quyết: Quản trị học**,** Marketing căn bản

4. Đối tượng áp dụng

- Ngành đào tạo: Học phần bắt buộc đối với ngành Quản trị Marketing
- Trình độ: Đại học
- Hệ đào tạo: Chính quy

5. Mục tiêu của học phần:

5.1. 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

5.2. Kỹ năng:

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

- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình

- Kỹ năng làm việc nhóm
- Kỹ năng xử lý thông tin và ra quyết định
- Kỹ năng lãnh đạo nhóm, lãnh đạo đội ngũ bán hàng

5.3. Thái độ

- 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

6. Tóm tắt nội dung 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.

7. Phương pháp và phương tiện giảng dạy

7.1. Phương pháp giảng dạy

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

7.2. Phương tiện giảng dạy

- Phấn, bảng, máy tính, máy chiếu, kịch bản giảng dạy.
- 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.

8. Thang điểm đánh giá: thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

9. Phương pháp và nội dung đánh giá:

9.1. Điểm chuyên cần (10%): Được chấm theo thang điểm 10, dựa trên các tiêu chí sau: Thời gian dự học trên lớp, ý thức học tập trên lớp, mức độ hoàn thành các câu hỏi, bài tập giao về nhà và nội dung tự học ở nhà…

9.2. Kiểm tra đánh giá thường xuyên (10%) (3 bài)

- Bài kiểm tra được thực hiện dưới hình thức kiểm tra viết hoặc bài tập nhóm.
- Thời gian kiểm tra:
  + Sau khi kết thúc chương 2: Kiểm tra bài 1
  + Sau khi kết thúc chương 6: Kiểm tra bài 2

9.3. Kiểm tra đánh giá giữa học phần (10%)

- Bài kiểm tra được thực hiện dưới hình thức kiểm tra viết
- Thời gian kiểm tra: Sau khi kết thúc chương 3

9.4. Thi kết thúc học phần (70%)

- Thi kết thúc học phần do nhà trường tổ chức vào cuối kỳ học
- Thi theo hình thức tự luận

10. Tài liệu học tập và tham khảo

10.1 Tài liệu 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

10.2 Tài liệu bổ trợ

[1]*Quản trị bán hàng,* Ths. Tôn Thất Hải, Ths. Hà Thị Thùy Dương, ĐH Mở TP HCM, 2009.

[2]*Quản trị bán hàng,* Ths. Ngô Minh Cách&Ths Nguyễn Sơn Lam, Học Viện Tài chính, 2010.

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

11. Nội dung chi tiết học phần

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

1.1. BÁN HÀNG VÀ NGHỀ BÁN HÀNG

1.1.1. Khái niệm, vai trò của bán hàng

1.1.1.1. Khái niệm bán hàng

1.1.1.2. Vai trò của bán hàng

1.1.1.3. Các trách nhiệm của bán hàng

1.1.2. Nghề bán hàng

1.1.2.1. Lịch sử nghề bán hàng

1.1.2.2. Đặc điểm của nghề bán hàng

1.1.2.3. Phân loại nghề bán hàng chủ yếu

1.2. QUẢN TRỊ BÁN HÀNG

1.2.1. Khái niệm, chức năng, vai trò của quản trị bán hàng

1.2.1.1. Khái niệm quản trị bán hàng

1.2.1.2. Chức năng của quản trị bán hàng

1.2.1.3. Vai trò của quản trị bán hàng

1.2.2. Quá trình quản trị bán hàng trong doanh nghiệp

1.2.3. Mối quan hệ giữa quản trị bán hàng và các hoạt động quản trị trong doanh nghiệp

1.2.4. Xu hướng chính trong hoạt động quản trị bán hàng

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

2.1. DỰ BÁO BÁN HÀNG

2.1.1. Dự báo lượng bán và các mức độ dự báo

2.1.2. Phương pháp và kĩ thuật dự báo

2.1.3. Kết quả dự báo bán hàng

2.1.3. Các yêu cầu của một dự báo thành công

2.2. XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

2.2.1. Khái niệm kế hoạch bán hàng và các chỉ tiêu bán hàng

2.2.2. Mối quan hệ giữa kế hoạch bán hàng và chiến lược kinh doanh, chiến lược marketing

2.2.3. Quá trình xây dựng kế hoạch bán hàng

2.3. NGÂN SÁCH BÁN HÀNG

2.3.1. Khái niệm, vai trò, phương pháp xác định ngân sách bán hàng

2.3.2. Nội dung của ngân sách bán hàng

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

3.1. TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG

3.1.1. Đặc tính và những lưu ý khi xây dựng mạng lưới bán hàng

3.1.2. Một số mô hình mạng lưới bán hàng

3.2. TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

3.2.1. Khái niệm, phân loại và một số chức danh cơ bản của lực lượng bán hàng

3.2.2. Những lưu ý khi tổ chức lực lượng bán hàng

3.2.3. Tuyển chọn lực lượng bán hàng

3.2.4. Huấn luyện và đào tạo lực lượng bán hàng

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

4.1. THIẾT LẬP VÀ QUẢN LÝ LÃNH THỔ BÁN HÀNG

4.1.1. Khái niệm, sự cần thiết phải lập lãnh thổ bán hàng

4.1.2. Xác định lãnh thổ bán hàng

4.1.3. Bao quát lãnh thổ bán hàng

4.2. ĐỊNH MỨC BÁN HÀNG

4.2.1. Khái niệm và các loại định mức bán hàng

4.2.2. Mục đích của thiết lập định mức bán hàng

4.2.3. Yêu cầu của định mức bán hàng

4.2.4. Căn cứ và các phương pháp thiết lập định mức bán hàng

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

5.1. THÙ LAO CHO LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

5.1.1. Tầm quan trọng của kế hoạch thù lao

5.1.2. Các loại thù lao cơ bản

5.1.2.1. Thù lao cho nhân viên bán hàng

5.1.2.2. Thù lao cho nhà quản trị bán hàng

5.1.3. Xây dựng kế hoạch trả thù lao

5.2. CÔNG CỤ THÚC ĐẨY BÁN HÀNG

5.2.1. Khái niệm, tầm quan trọng của thúc đẩy bán hàng

5.2.2. Công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng

5.2.2.1. Khen thưởng bằng tiền

5.2.2.2. Cơ hội thăng tiến

5.2.2.3. Cơ hội phát triển cá nhân

5.2.2.4. Ghi nhận kết quả

5.2.2.5. An toàn công việc

5.2.2.6. Phần thưởng đột xuất

5.2.2.7. Phụ cấp bán hàng

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

6.1. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG

6.1.1. Tầm quan trọng của đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng

6.1.1. Tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng

6.1.11. Phân tích doanh số

6.1.12. Phân tích chi phí bán hàng

6.1.13. Phân tích lợi nhuận

6.1.14. Phân tích năng suất

6.2. ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC CỦA LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG

6.2.1. Tầm quan trọng của mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng

6.2.2. Các tiêu chuẩn đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng

6.2.3. Các yêu cầu trong đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng

6.2.4. Các phương pháp đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng

12. Phân bổ thời gian

Nội dung	Phân bổ thời gian				Tổng cộng	Thời gian học
	Lý thuyết	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	Tuần 1, 2
CHƯƠNG 2: DỰ BÁO LƯỢNG BÁN VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG	5		3	16	24	Tuần 3, 4, 5
Kiểm tra thường xuyên	*1*			*2*	*3*	
CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC MẠNG LƯỚI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG	4		4	16	24	Tuần 6, 7, 8
Kiểm tra giữa kỳ	*1*			*2*	*3*	
CHƯƠNG 4: QUẢN LÝ LÃNH THỔ, THỜI GIAN VÀ ĐỊNH MỨC BÁN HÀNG	4		*2*	12	18	Tuần 9, 10
CHƯƠNG 5: THÙ LAO VÀ CÔNG CỤ THÚC ĐẨY BÁN HÀNG	6		3	18	27	Tuần 11, 12, 13
CHƯƠNG 6: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG	3		1	8	12	Tuần 14, 15
Kiểm tra thường xuyên	*1*			*2*	*3*	
Tổng kết	*1*			*2*	*3*	
Tổng cộng	***31***		***14***	***90***	***135***	

13. Lịch 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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	3	Khái niệm của bán hàngVai trò của bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 7 đến 9	Trên lớp
		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	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 61 đến 74	
		Khái niệm, chức năng, vai trò của quản trị bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: 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	- *Tài liệu bắt buộc*: Từ trang 15 đến 35	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	2	Quá trình quản trị bán hàng trong doanh nghiệp	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 15 đến 21	Trên lớp
		- 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	- *Tài liệu bắt buộc*: 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		Trên lớp
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	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	1	Dự báo lượng bán và các mức độ dự báo	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 137 đến 143	Trên lớp
		- Phương pháp và kĩ thuật dự báo - Kết quả dự báo bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 127 đến 130; từ 144 đến 164	
		Các yêu cầu của một dự báo thành công	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 164 đến 168	
Thảo luận	1			
Lý thuyết	1	- Khái niệm kế hoạch bán	- *Tài liệu bắt buộc*: từ	

		hàng và các chỉ tiêu bán hàng - Mối quan hệ giữa kế hoạch bán hàng và chiến lược kinh doanh, chiến lược marketing	trang 89 đến 101	
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp: Ngân sách bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	3	Quá trình xây dựng kế hoạch bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 109 đến 118	
		Khái niệm, vai trò, phương pháp xác định ngân sách bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 118 đến 120	Trên lớp
		Nội dung của ngân sách bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: 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	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Thảo luận	2	Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: chương 2		Trên lớp
Kiểm tra thường xuyên	1			Trên lớp
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung chương 3	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 6 (tiết 16-18)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú

Lý thuyết	2	- Đặc tính và những lưu ý khi xây dựng mạng lưới bán hàng Một số mô hình mạng lưới bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc:* từ trang 176 - 187	Trên lớp
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: mô hình mạng lưới bán hàng		
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	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 7 (tiết 19-21)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	2	Khái niệm, phân loại và một số chức danh cơ bản của lực lượng bán hàng	- *Tài liệu tham khảo:* [1] [3]	Trên lớp
		Những lưu ý khi tổ chức lực lượng bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 187 đến 193	
		Tuyển chọn lực lượng bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 204 đến 221	
		Huấn luyện và đào tạo lực lượng bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 226 đến 241	
Kiểm tra giữa kì	*1*			Trên lớp
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Chuẩn bị bài thảo luận	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 214-216	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 8 (tiết 22-24)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Thảo luận	3	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: tổ chức lực lượng bán hàng		Trên lớp
		* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp	- *Tài liệu bắt buộc*: trang 241	Sinh viên tự bố trí thời gian và

Tự nghiên cứu	6	nội dung: chương 4		địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
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	- *Tài liệu bắt buộc:* từ trang 295-309	Trên lớp
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: lãnh thổ bán hàng		Trên lớp
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: định mức bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*:	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	2	- Yêu cầu của định mức bán hàng - Căn cứ và các phương pháp thiết lập định mức bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 316 đến 321	Trên lớp
Thảo luận	1	- Giảng viên quyết định nội dung và hình thức thảo luận hướng vào nội dung: định mức bán hàng		
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Nghiên cứu trước khi lên lớp nội dung: chương 5	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 11 (tiết 31-33)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	**3**	- Tầm quan trọng của kế hoạch	- *Tài liệu bắt buộc*: từ	Trên lớp

		thù lao - Các loại thù lao cơ bản Thù lao cho nhân viên bán hàng	trang 327 đến 338	
		Thù lao cho nhà quản trị bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 349-350	
		Xây dựng kế hoạch trả thù lao	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 338 đến 348	
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	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 12 (tiết 34-36)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết	**3**	. Khái niệm, tầm quan trọng của thúc đẩy bán hàng - Công cụ thúc đẩy lực lượng bán hàng	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 359 đến 373	Trên lớp
Tự nghiên cứu	6	* Đọc tài liệu về nội dung bài học * Chuẩn bị bài thảo luận	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang	Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm

Bài 13 (tiết 37-39)

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

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
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		Trên lớp
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		SV tự bố trí địa điểm

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	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham	Ghi chú

học	TC		khảo	
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)	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang 390 đến 403	Trên lớp
		- 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	- *Tài liệu bắt buộc*: 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		Trên lớp
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	- *Tài liệu bắt buộc*: từ trang	

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 tín chỉ	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Ghi chú
Lý thuyết *Kiểm tra thường xuyên*	1 1	. Các phương pháp đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng	*Tài liệu bắt buộc*: từ trang 409 đến 419	Trên lớp
Tổng kết	1	- Hệ thống lại toàn bộ nội dung học phần - Giải đáp các câu hỏi, các yêu cầu của sinh viên.		
Tự nghiên cứu	6	- Xem lại toàn bộ nội dung học phần		Sinh viên tự bố trí thời gian và địa điểm