

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT

Tên học phần (tiếng Việt): Quản trị doanh nghiệp

Tên học phần (tiếng Anh): Corporate Management

Trình độ: Đại học

Mã học phần: 0101003909

Mã tự quản: 13200008

Thuộc khối kiến thức: Chuyên sâu đặc thù **Loại học phần:** Tự chọn

Đơn vị phụ trách: Khoa Quản trị kinh doanh

Số tín chỉ: 2 (2,0)

Phân bố thời gian:

- Số tiết lý thuyết : 30 tiết
- Số tiết thí nghiệm/thực hành (TN/TH) : 00 tiết
- Số giờ tự học : 60 giờ

Điều kiện tham gia học tập học phần:

- Học phần tiên quyết: không
- Học phần học trước: không
- Học phần song hành: không

Hình thức giảng dạy: ☐ Trực tiếp ☐ Trực tuyến (online) ☒ Thay đổi theo HK

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

STT	Họ và tên	Email	Đơn vị công tác
1.	TS. Nguyễn Xuân Quyết	quyetnx@huit.edu.vn	Khoa Quản trị Kinh doanh – HUIT
2.	TS. Trần Văn Hùng	hungtv@huit.edu.vn	Khoa Quản trị Kinh doanh – HUIT
3.	Ths. Vũ Quang Vinh	vinhqv@huit.edu.vn	Khoa Quản trị Kinh doanh – HUIT
4.	Ths. Trang Huỳnh Đăng Khoa	khoathd@huit.edu.vn	Khoa Khoa học ứng dụng -HUIT

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN

Học phần “Quản trị doanh nghiệp” thuộc khối kiến thức cơ sở ngành và có liên hệ chặt chẽ với các môn học thuộc khối ngành quản trị kinh doanh, khối ngành kinh tế. Học phần trang bị cho người học các kiến thức tổng quát, cơ bản, phương pháp luận và nghiệp vụ quản trị các hoạt động trong tổ chức và doanh nghiệp. Học phần cũng trang

bị cho người học kỹ năng tự học, làm việc nhóm thông qua các hoạt động tìm hiểu thực tiễn, tiểu luận nhóm. Sau khi hoàn thành học phần, người học có năng lực định hướng tốt chuyên môn, ngành nghề; có kỹ năng hoạch định chiến lược, xây dựng hệ thống quản trị, tổ chức cơ cấu hoạt động, lãnh đạo, điều hành, kiểm tra đánh giá nguồn lực và ra quyết định trong các tổ chức và doanh nghiệp.

4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Chuẩn đầu ra (CĐR) chi tiết của học phần như sau:

CĐR của CTĐT	CĐR học phần		Mô tả CĐR (Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng)	Mức độ năng lực
PLO1 (PLO1.4)	CLO1	CLO1.1	Áp dụng được các kiến thức cơ bản về khái niệm, chức năng, nguyên tắc vào quản trị doanh nghiệp.	C3
		CLO1.2	Áp dụng được các kiến thức quản trị bán hàng, marketing, nhân sự, tài chính, cung ứng, sản xuất, chất lượng, chi phí vào quản trị doanh nghiệp.	C3
PLO4	CLO2		Thực hiện chuẩn xác hoạt động tự học, tự nghiên cứu và khám phá tri thức.	P3
PLO6	CLO3		Áp dụng thành thạo các kỹ năng hợp tác, tổ chức và làm việc nhóm hiệu quả trong các điều kiện khác nhau.	P4
PLO9	CLO4		Thực hiện thành thạo việc lập kế hoạch, điều phối, đánh giá và cải tiến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.	P4

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN

5.1. Phân bố thời gian tổng quát

STT	Tên chương/bài	Chuẩn đầu ra của học phần	Phân bố thời gian (tiết/giờ)		
			Lý thuyết	TN/TH	Tự học
1.	Tổng quan về doanh nghiệp	CLO1.1; CLO2	3	0	6
2.	Những vấn đề cơ bản của quản trị doanh nghiệp	CLO1.1; CLO2	6	0	12
3.	Marketing trong	CLO1.2; CLO2; CLO3;	3	0	6

STT	Tên chương/bài	Chuẩn đầu ra của học phần	Phân bố thời gian (tiết/giờ)		
			Lý thuyết	TN/TH	Tự học
	doanh nghiệp	CLO4			
4.	Quản trị chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp	CLO1.2; CLO2; CLO3; CLO4	6	0	12
5.	Quản trị nhân sự trong doanh nghiệp	CLO1.2; CLO2; CLO3; CLO4	3	0	6
6.	Quản trị cung ứng trong doanh nghiệp	CLO1.2; CLO2; CLO3; CLO4	3	0	6
7.	Hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp	CLO1.2; CLO2; CLO3; CLO4	3	0	6
8.	Quản trị chất lượng trong doanh nghiệp	CLO1.2; CLO2; CLO3; CLO4	3	0	6
Tổng			30	0	60

5.2. Nội dung chi tiết

Chương 1. Tổng quan về doanh nghiệp

1.1. Định nghĩa doanh nghiệp (DN)

1.1.1. Một số quan điểm về doanh nghiệp.

1.1.2. Định nghĩa doanh nghiệp.

1.2. Phân loại doanh nghiệp.

1.3. Bản chất và đặc điểm của hệ thống kinh doanh

1.4. Doanh nghiệp là đơn vị sản xuất và phân phối

1.5. Môi trường hoạt động của doanh nghiệp

1.6. Mục đích và mục tiêu của doanh nghiệp

1.7. Thành lập, giải thể, phá sản một doanh nghiệp

Chương 2. Những vấn đề cơ bản của quản trị doanh nghiệp

2.1. Tổng Quan Về Quản Trị Doanh Nghiệp

2.1.1. Khái niệm và vai trò của quản trị doanh nghiệp

2.1.2. Quản trị doanh nghiệp vừa là khoa học vừa là nghệ thuật

2.1.3. Các chức năng quản trị doanh nghiệp

2.2. Kế Hoạch

2.2.1. Khái niệm.

2.2.2. Tầm quan trọng của kế hoạch

- 2.2.3. Phân loại kế hoạch
 - 2.2.4. Các bước lập kế hoạch chiến lược
- 2.3. Tổ Chức
 - 2.3.1. Khái niệm
 - 2.3.2. Một số cơ cấu tổ chức quản trị doanh nghiệp:
 - 2.3.3. Phân chia quyền lực trong tổ chức
- 2.4. Lãnh Đạo
 - 2.4.1. Khái niệm
 - 2.4.2. Vai trò của lãnh đạo
- 2.5. Kiểm Tra
 - 2.5.1. Khái niệm.
 - 2.5.2. Nội dung công tác kiểm tra và các dạng kiểm tra.
- 2.6. Phân Cấp Trong Quản Trị
 - 2.6.1. Theo cấp quản trị kinh doanh.
 - 2.6.2. Quản trị theo chức năng trong doanh nghiệp
- 2.7. Các Kỹ Năng Quản Trị
 - 2.7.1. Kỹ năng kỹ thuật
 - 2.7.2. Kỹ năng về nhân sự
 - 2.7.3. Kỹ năng tư duy
- 2.8. Vai Trò Nhà Quản Trị.
 - 2.8.1. Nhóm vai trò quan hệ với con người
 - 2.8.2. Nhóm vai trò thông tin.
 - 2.8.3. Nhóm vai trò quyết định.
- 2.9. Các lý thuyết quản trị.
 - 2.9.1. Lý thuyết quản trị cổ điển
 - 2.9.2. Nhóm lý thuyết hành vi - tâm lý xã hội trong quản trị kinh doanh.
 - 2.9.3. Lý thuyết định lượng trong quản trị.
 - 2.9.4. Lý thuyết quản trị hiện đại.
- 2.10. Quyết định quản trị.
 - 2.10.1. Khái niệm
 - 2.10.2. Các kiểu ra quyết định.
 - 2.10.3. Tiến trình ra quyết định.

Chương 3. Marketing trong doanh nghiệp

- 3.1. Phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu
 - 3.1.1. Khái niệm
 - 3.1.2. Ưu điểm của phân khúc thị trường
 - 3.1.3. Lựa chọn thị trường mục tiêu
- 3.2. Chính sách sản phẩm

- 3.2.1. Định nghĩa về sản phẩm trong marketing
 - 3.2.2. Vai trò, vị trí của chiến lược sản phẩm
 - 3.2.3. Chu kỳ đời sống sản phẩm
 - 3.2.4. Nhãn hiệu – dấu hiệu – thương hiệu sản phẩm
- 3.3. Chính sách giá cả
 - 3.3.1. Tầm quan trọng của giá cả
 - 3.3.2. Những yếu tố ảnh hưởng đến giá cả
 - 3.3.3. Mục tiêu định giá
 - 3.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá
 - 3.3.5. Phương pháp định giá.
- 3.4. Chính sách phân phối
 - 3.4.1. Vai trò của phân phối
 - 3.4.2. Khái quát về kênh phân phối, hệ thống phân phối của doanh nghiệp
- 3.5. Chính sách xúc tiến bán hàng (chiêu thị)
 - 3.5.1. Khái niệm và bản chất của chiêu thị
 - 3.5.2. Tầm quan trọng của hoạt động chiêu thị
 - 3.5.3. Quá trình thông đạt trong chiêu thị
 - 3.5.4. Sự pha trộn trong chiêu thị
 - 3.5.5. Quảng cáo
 - 3.5.6. Khuyến mãi – chiêu hàng – đẩy mạnh tiêu thụ
 - 3.5.7. Marketing trực tiếp – Chào hàng cá nhân
 - 3.5.8. Tuyên truyền – Quan hệ với công chúng

Chương 4. Quản trị chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp

- 4.1. Một số khái niệm kế toán
 - 4.1.1. Các hệ thống kế toán trong doanh nghiệp
 - 4.1.2. Tài sản trong doanh nghiệp.
- 4.2. Khái niệm và phân loại chi phí kinh doanh
 - 4.2.1. Khái niệm
 - 4.2.2. Phân loại chi phí kinh doanh
- 4.3. Giá thành sản phẩm/dịch vụ
 - 4.3.1. Khái niệm
 - 4.3.2. Mối quan hệ giữa chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm
 - 4.3.3. Các loại giá thành sản phẩm/dịch vụ
 - 4.3.4. Đối tượng hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm

4.3.5. Xác định phương pháp hạch toán chi phí sản xuất phát sinh vào đối tượng hạch toán chi phí sản xuất hoặc đối tượng tính giá thành.

4.3.6. Xác định kỳ tính giá thành và phương pháp đánh giá sản phẩm dở dang.

4.3.7. Phương pháp tính giá thành

4.4. Định nghĩa và vai trò ngân sách

4.4.1. Định nghĩa ngân sách.

4.4.2. Tầm quan trọng của lập ngân sách.

4.4.3. Các ứng dụng khác của hoạch định ngân sách

Chương 5. Quản trị nhân sự trong doanh nghiệp

5.1. Khái niệm và tầm quan trọng của quản trị nhân sự.

5.1.1. Khái niệm

5.1.2. Tầm quan trọng của vấn đề quản trị nhân sự

5.2. Mục tiêu và chức năng của quản trị nhân sự trong doanh nghiệp.

5.2.1. Mục tiêu của quản trị nhân sự.

5.2.2. Các chức năng của bộ phận / phòng nhân sự.

5.3. Khái niệm ý nghĩa và tác dụng của phân tích công việc

5.3.1. Khái niệm

5.3.2. Ý nghĩa

5.3.3. Tác dụng của phân tích công việc

5.3.4. Thông tin cần thu thập, nội dung, các bước phân tích công việc

5.3.5. Các phương pháp thu thập thông tin phân tích công việc

5.4. Khai thác các nguồn khả năng lao động

5.4.1. Phân tích hiện trạng nguồn lao động trong doanh nghiệp

5.4.2. Phân tích các khả năng thu hút nhân sự từ bên ngoài

5.5. Bố trí và sử dụng lao động

5.5.1. Khái niệm

5.5.2. Nội dung phân công và hiệp tác lao động

5.6. Đào tạo huấn luyện và phát triển nhân viên.

5.6.1. Nhu cầu đào tạo, huấn luyện và phát triển nhân viên.

5.6.2. Tiến trình đào tạo và phát triển nhân sự

5.7. Đánh giá năng lực thực hiện công việc của nhân viên.

5.7.1. Định nghĩa và mục đích của việc đánh giá.

5.7.2. Tiến trình đánh giá thực hiện công việc.

5.7.3. Phỏng vấn đánh giá.

5.7.4. Phương pháp đánh giá.

5.7.5. Một số vấn đề cần quan tâm khi đánh giá.

5.8. Trả công lao động

5.8.1. Khái niệm

5.8.2. Cơ cấu lương bổng và đãi ngộ

5.8.3. Mục tiêu của hệ thống tiền lương

5.8.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến tiền lương

5.8.5. Các hình thức tiền lương

Chương 6. Quản trị cung ứng trong doanh nghiệp

6.1. Khái niệm và phương pháp phân tích lựa chọn cung ứng.

6.1.1. Khái niệm.

6.1.2. Phương pháp phân tích lựa chọn cung ứng.

6.2. Quản lý mua sắm.

6.2.1. Dự đoán nhu cầu

6.2.2. Phân tích nhu cầu.

6.2.3. Soạn thảo một kế hoạch mua sắm.

6.3. Quản trị dự trữ (tồn kho)

6.3.1. Các quan điểm đối lập về tồn kho

6.3.2. Bản chất của tồn kho:

6.3.3. Quản trị hiện vật của dự trữ.

6.3.4. Quản trị kế toán dự trữ.

6.3.5. Quản trị kinh tế của dự trữ.

6.4. Hệ thống lượng đặt hàng cố định:

6.4.1. Xác định lượng đặt hàng:

6.4.2. Xác định điểm đặt hàng:

Chương 7. Hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

7.1. Hiệu quả kinh tế và vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

7.1.1. Khái niệm, bản chất của hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh.

7.1.2. Kinh doanh có hiệu quả - Điều kiện sống còn của mọi doanh nghiệp

7.2. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh tế và phương pháp tính toán hiệu quả kinh tế trong các doanh nghiệp

7.2.1. Mức chuẩn và hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh

7.2.2. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh

7.3. Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh

7.3.1. Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp

7.3.2. Lựa chọn quyết định sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- 7.3.3. Phát triển trình độ đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động
- 7.3.4. Công tác quản trị và tổ chức sản xuất
- 7.3.5. Đối với kỹ thuật- công nghệ
- 7.3.6. Tăng cường mở rộng quan hệ cầu nối giữa doanh nghiệp với xã hội

Chương 8. Quản trị chất lượng trong doanh nghiệp

- 8.1. Khái niệm về sản phẩm, chất lượng sản phẩm.
 - 8.1.1. Khái niệm sản phẩm.
 - 8.1.2. Khái niệm chất lượng sản phẩm
- 8.2. Lịch sử phát triển của các quan niệm quản trị chất lượng.
- 8.3. Đảm bảo chất lượng và các hệ thống đảm bảo chất lượng.
 - 8.3.1. Đảm bảo chất lượng.
 - 8.3.2. Hệ thống đảm bảo chất lượng.
- 8.4. Công cụ quản trị chất lượng.
 - 8.4.1. Kiểm soát chất lượng bằng thống kê (SQC).
 - 8.4.2. Vòng tròn DEMING.
 - 8.4.3. Nhóm chất lượng

6. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC

Phương pháp giảng dạy	Phương pháp học tập	Nhóm CDR của học phần			
		Kiến thức	Kỹ năng cá nhân	Kỹ năng tương tác/nhóm	Năng lực thực hành nghề nghiệp
		CLO1	CLO2	CLO3	CLO4
Thuyết trình	Lắng nghe, ghi chép, ghi nhớ và đặt câu hỏi	X			
Minh họa	Quan sát, ghi chép, đặt câu hỏi	X			
Vấn đáp	Vấn đáp	X	X		X
Bài tập tình huống (bài tập nhóm)	Đọc tài liệu, thảo luận nhóm, phản biện, trình bày	X	X	X	X
Hướng dẫn người học tìm kiếm văn bản luật, đọc hiểu và kiểm tra kiến thức	Tìm kiếm văn bản luật, tóm tắt, đặt câu hỏi làm rõ, và làm bài tập, kiểm tra	X	X		X

7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN

- Thang điểm đánh giá: 10/10
- Kế hoạch đánh giá học phần cụ thể như sau:

Hoạt động đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra	Tỉ lệ (%)	Thang điểm/ Rubrics
QUÁ TRÌNH			50	
Chuyên cần	Trong suốt quá trình học	CLO1; CLO2	10	Số I.1_5
Hoạt động nhóm	Trong suốt quá trình học	CLO1; CLO2; CLO3; CLO4	5	Số I.4_5 Trưởng nhóm được cộng tối đa 10% số điểm của nhóm nếu làm tốt
Bài tập				
<i>Bài tập cá nhân</i> Chủ đề: Các yếu tố ảnh hưởng đến quản trị tổ chức, doanh nghiệp	Sau khi hoàn thành chương 2	CLO1; CLO2; CLO4	5	Theo thang điểm của câu hỏi
<i>Bài tập nhóm 1</i> Chủ đề: Lập kế hoạch quản trị hoạt động cho tổ chức, doanh nghiệp	Sau khi hoàn thành chương 3	CLO1; CLO2; CLO3; CLO4	20	Số I.6_5
<i>Bài tập nhóm 2</i> Chủ đề: Sự dụng ma trận SWOT để xây dựng kế hoạch, chiến lược cho tổ chức, doanh nghiệp	Sau khi hoàn thành chương 3	CLO1; CLO2; CLO3; CLO4	10	Số I.6_5
THI CUỐI KỲ/ĐÁNH GIÁ CUỐI KỲ			50	
- Thi tự luận, thời gian làm bài 45 phút - Nội dung bao quát tất cả các chuẩn đầu ra quan trọng của môn học	Sau khi kết thúc học phần	CLO1; CLO2; CLO4		Theo thang điểm của đề thi

8. NGUỒN HỌC LIỆU

8.1. Sách, giáo trình chính

[1] Nguyễn Xuân Quyết (2018), *Giáo trình Quản trị doanh nghiệp - Tài liệu hỗ trợ giảng dạy*, HUFI, 2020.

[2] Ngô Kim Thanh và Lê Văn Tâm (2015), *Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp*, NXB

Đại học Kinh tế Quốc Dân.

8.2. Tài liệu tham khảo

- [1] Hoàng Minh Đường và Nguyễn Thừa Lộc, *Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, 2016.
- [2] Đồng Thị Thanh Phương, *Quản trị doanh nghiệp*. NXB Thống kê, 2007.
- [3] Nguyễn Thừa Lộc và Trần Văn Dân, *Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp thương mại*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, 2016.
- [4] H. Kent Baker & Ronald Anderson, *Quản trị Doanh nghiệp: Lý thuyết, nghiên cứu và thực hành*. Dịch bởi: Lê Đạt Chí và Nguyễn Anh Tú. NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, 2012.
- [5] David F. Larcker & Brian Tayan, *Corporate Governance Matters: A Closer Look at Organizational Choices and Their Consequences (2nd edition)*. Graduate School of Stanford Business, 2015

8.3. Phần mềm

Không

9. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN

Người học có nhiệm vụ:

- Tham dự trên 75% giờ học lý thuyết
- Chủ động lên kế hoạch học tập:
 - + Tích cực khai thác các tài nguyên trong thư viện của trường và trên mạng để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và các hoạt động thảo luận;
 - + Đọc trước tài liệu do giảng viên cung cấp hoặc yêu cầu;
 - + Ôn tập các nội dung đã học; tự kiểm tra kiến thức bằng cách làm các bài trắc nghiệm kiểm tra hoặc bài tập được giảng viên cung cấp.
- Tích cực tham gia các hoạt động thảo luận, trình bày, vấn đáp trên lớp và hoạt động nhóm;
- Chủ động hoàn thành đầy đủ, trung thực các bài tập cá nhân, bài tập nhóm theo yêu cầu;
- Dự kiểm tra trên lớp (nếu có) và thi cuối kỳ.

10. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN

- Phạm vi áp dụng: Đề cương này được áp dụng cho chương trình đào tạo đại học từ khóa 15DH, năm học 2024-2025.
- Giảng viên: sử dụng đề cương này để làm cơ sở cho việc chuẩn bị bài giảng, lên kế hoạch giảng dạy và đánh giá kết quả học tập của người học;
- Lưu ý: Trước khi giảng dạy, giảng viên cần nêu rõ các nội dung chính của đề cương

học phần cho người học – bao gồm chuẩn đầu ra, nội dung, phương pháp dạy và học chủ yếu, phương pháp đánh giá và tài liệu tham khảo dùng cho học phần;

– Người học: sử dụng đề cương này làm cơ sở để nắm được các thông tin chi tiết về học phần, từ đó xác định được phương pháp học tập phù hợp để đạt được kết quả mong đợi.

11. PHÊ DUYỆT

☒ Phê duyệt lần đầu

☐ Bản cập nhật lần thứ:

Ngày phê duyệt: 12/08/2024

Ngày cập nhật:

Trưởng khoa

Trưởng bộ môn

Chủ nhiệm học phần

PGS. TS. Huỳnh Quang
Linh

TS. Ngô Văn Thạo

TS. Nguyễn Xuân Quyết