

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN TÂM LÝ HỌC KINH DOANH

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT

Tên học phần (tiếng Việt): Tâm lý học kinh doanh

Tên học phần (tiếng Anh): Business Psychology

Trình độ: Đại học

Mã học phần: 0101100417

Mã tự quản: 13200010

Thuộc khối kiến thức: Cơ sở ngành

Loại học phần: Tự chọn

Đơn vị phụ trách: Bộ môn Kinh tế – 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	ThS. Phạm Xuân Hương	huongpx@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
2	TS. Lê Cao Thanh	thanhlc@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
3	ThS. Phạm Hùng	hungp@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
4	TS. Nguyễn Phương Lan	Lannp@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
5	TS. Đặng Hữu Giang	giangdh@huit.edu.vn	Khoa DLAT - HUIT

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN

Học phần Tâm lý học kinh doanh cung cấp những nội dung về tâm lý học kinh doanh như khái niệm, đặc điểm, quy luật của các hiện tượng tâm lý cá nhân, phương pháp nghiên cứu tâm lý trong kinh doanh; khái niệm, đặc điểm các hiện tượng tâm lý nhóm và tập thể; các hiện tượng tâm lý trong hoạt động kinh doanh. Sau khi học xong học phần này, sinh viên có khả năng phân tích các khái niệm, đặc điểm, quy luật của các hiện tượng tâm lý từ đó áp dụng các kiến thức lý thuyết để giải quyết tốt các tình huống trong thực tiễn cuộc sống; làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm trong lĩnh vực kinh doanh.

4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Chuẩn đầu ra (CDR) 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
PLO1.2	CLO1	CLO1.1 Phân tích khái niệm, chức năng, đặc điểm các hiện tượng tâm lý cá nhân	C3
		CLO1.2 Phân tích quy luật hình thành và phát triển các hiện tượng tâm lý nhóm và tập thể	C3
PLO2.1	CLO2	CLO2.1 Áp dụng các phương pháp nghiên cứu tâm lý để tìm hiểu nhu cầu, hành vi, thị hiếu, của khách hàng	C3
		CLO2.2 Áp dụng kiến thức về tâm lý học để xử lý các tình huống trong kinh doanh, trong hoạt động logistic và quản lý chuỗi cung ứng	C3
PLO3.2	CLO3	CLO3.1 Áp dụng chính xác kỹ năng trình bày, lắng nghe, đàm phán, thỏa hiệp trong hoạt động logistic và quản lý chuỗi cung ứng	P3
		CLO3.2 Áp dụng chính xác kỹ năng giải quyết xung đột trong hoạt động logistic và quản lý chuỗi cung ứng	P3
PLO6	CLO4	CLO4.1 Làm việc độc lập, làm việc theo nhóm trong điều kiện môi trường làm việc thay đổi	P3
		CLO4.2 Chịu trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm trước tập thể, trách nhiệm cộng đồng trong hoạt động logistic và quản lý chuỗi cung ứng	P3

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN

5.1. Phân bố thời gian tổng quát

STT	Tên chương/bài	CĐR của học phần	Phân bố thời gian (tiết/giờ)		
			Lý thuyết	TN/TH	Tự học
1	Chương 1. Những vấn đề chung về tâm lý học kinh doanh	CLO1.1, CLO1.2 CLO2.1, CLO2.2	6	0	12
2	Chương 2. Các hiện tượng tâm lý cá nhân	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2 CLO3.1, CLO3.2	9	0	18
3	Chương 3. Các hiện tượng tâm lý tập thể	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2	6	0	12
4	Chương 4. Tâm lý trong hoạt động kinh doanh	CLO2.1, CLO2.2, CLO3.1, CLO3.2, CLO4.1, CLO4.2	9	0	18

STT	Tên chương/bài	CDR của học phần	Phân bố thời gian (tiết/giờ)		
			Lý thuyết	TN/TH	Tự học
Tổng			30	0	60

5.2. Nội dung chi tiết

Chương 1. Những vấn đề chung về tâm lý học kinh doanh

1.1. Khái niệm

1.2. Chức năng của hiện tượng tâm lý

1.3. Đặc điểm chung của các hiện tượng tâm lý

1.4. Phân loại các hiện tượng tâm lý

1.5. Các phương pháp nghiên cứu tâm lý trong kinh doanh

Chương 2. Các hiện tượng tâm lý cá nhân

2.1. Hoạt động nhận thức

2.1.1. Nhận thức cảm tính (Cảm giác và tri giác)

2.1.2. Nhận thức lý tính (Tư duy và tưởng tượng)

2.1.3. Trí nhớ

2.1.4. Chú ý

2.2. Tình cảm và ý chí

2.2.1. Đời sống tình cảm

2.2.2. Ý chí và hành động ý chí

2.3. Nhân cách và các phẩm chất của nhân cách

2.3.1. Một số khái niệm

2.3.2. Cấu trúc tâm lý của nhân cách

2.3.3. Các phẩm chất của nhân cách

Chương 3: Các hiện tượng tâm lý tập thể

3.1. Khái niệm về nhóm và tập thể

3.1.1. Nhóm

3.1.2. Tập thể

3.2. Cơ cấu tâm lý – xã hội của tập thể

3.2.1. Cơ cấu chính thức và không chính thức

3.2.2. Cơ cấu tổ chức của tập thể

3.2.3. Các giai đoạn phát triển của tập thể

3.3. Những yếu tố tâm lý tập thể cần chú ý

3.3.1. Khái niệm về tâm lý tập thể

3.3.2. Những hiện tượng tâm lý xã hội phổ biến trong tập thể

Chương 4. Tâm lý trong hoạt động kinh doanh

4.1 Đặc điểm nghề nghiệp và phẩm chất cần thiết của nhà kinh doanh

4.1.1. Đặc điểm của nghề kinh doanh

4.1.2. Những yêu cầu về phẩm chất và năng lực của nhà KD

4.2. Tìm hiểu tâm lý thị trường

4.2.1. Lý do tìm hiểu tâm lý thị trường

4.2.2. Các vấn đề cần quan tâm khi tìm hiểu tâm lý thị trường

4.3. Hành vi tiêu dùng

4.3.1. Hành vi tiêu dùng

4.3.2. Nhu cầu tiêu dùng

4.3.3. Động cơ tiêu dùng

4.4. Tâm lý trong các chiến lược marketing

4.4.1. Tâm lý trong thiết kế sản phẩm mới

4.4.2. Tâm lý trong chiến lược giá

4.4.3. Tâm lý trong quảng cáo thương mại

4.4.4. Tâm lý trong tiêu thụ sản phẩm

4.5. Tâm lý các nhóm khách hàng khác nhau

4.5.1. Khách hàng là phụ nữ

4.5.2. Khách hàng là nam giới

4.5.3. Khách hàng là người cao tuổi

4.5.4. Khách hàng là trẻ em

4.5.5. Khách hàng là người bệnh tật, đau ốm

4.5.6. Khách hàng là thương gia, nhà quản lý

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
		CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2	CLO3.1, CLO3.2	CLO3.1, CLO3.2	CLO 4.1, CLO 4.2
Diễn giảng	Lắng nghe, ghi chép, ghi nhớ và đặt câu hỏi	x			
Vấn đáp	Vấn đáp	x	x		x

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
		CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2	CLO3.1, CLO3.2	CLO3.1, CLO3.2	CLO 4.1, CLO 4.2
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 tài liệu môn học, hướng dẫn phương pháp tự học, tự nghiên cứu	Chủ động tìm kiếm các nguồn tài liệu liên quan đến môn học, tự học, tự nghiên cứu dưới dự hướng dẫn của giảng viên	x	x		x

7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN

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

Nội dung đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra	Tỉ lệ (%)	Thang điểm/Rubric
QUÁ TRÌNH			30	Thang điểm 10
Chuyên cần	Suốt quá trình học	CLO4.2	5	
Khuyến khích (phát biểu)	Suốt quá trình học	CLO1.1, LO1.2, CLO2.1, LO2.2, CLO3.1, LO3.2, CLO4.1, LO4.2.	5	
Thảo luận nhóm, thuyết trình	Suốt quá trình học	CLO2.1, CLO2.2, CLO3.1, CLO3.2	20	
THI CUỐI KỲ			70	Thang điểm 10

Nội dung đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra	Tỉ lệ (%)	Thang điểm/Rubric
Thi trắc nghiệm khách quan (online)	Sau khi kết thúc học phần	CLO1.1, CLO1.2, CLO2.1, CLO2.2, CLO3.1, CLO3.2, CLO4.1, CLO4.2.	70	Theo thang điểm của đề thi

8. NGUỒN HỌC LIỆU

8.1. Sách, giáo trình chính:

[1] Thái Trí Dũng (2010), *Giáo trình Tâm lý học quản trị kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.

8.2. Tài liệu tham khảo:

[1] Nguyễn Hữu Thụ (2013), *Tâm lý học quản trị kinh doanh*, NXB Đại học quốc gia Hà Nội.

[2] Đỗ Văn Phúc (2004), *Tâm lý trong quản trị kinh doanh*, NXB Đại học Bách khoa Hà Nội, Nhà xuất bản Khoa học và kỹ thuật.

[3] Philip Kotler (2014), *Marketing căn bản*, Nhà xuất bản Thống kê.

[4] Robert Cialdini (2006), *Influence: The Psychology of Persuasion*, Publisher Harper Collins.

8.3. Phần mềm

Không có

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;
 - + Tích cực, chủ động tham gia các hoạt động trên lớp, thảo luận nhóm, thuyết trình các nội dung theo yêu cầu, nêu lên các thắc mắc (nếu có).
- Hoàn thành đầy đủ, trung thực và sáng tạo các bài tập cá nhân, bài tập nhóm theo yêu cầu;
- Dự kiểm tra trên lớp (nếu có) và thi cuối học phần.

10. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN

- Phạm vi áp dụng: Đề cương này được áp dụng cho chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh thực phẩm, từ khóa 15DH, năm học 2024-2025;

- Giảng viên: Sử dụng đề cương học phần chi tiết này làm cơ sở để biên soạn bài giảng phục vụ giảng dạy, biên soạn bộ đề thi, kiểm tra;
- Sinh viên: Sử dụng đề cương học phần chi tiết này làm cơ sở để biết các thông tin về học phần, từ đó xác định nội dung học tập và chủ động lên kế hoạch học tập phù hợp nhằm đạt được kết quả mong đợi;
- 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;
- Đề cương học phần chi tiết được ban hành kèm theo chương trình đào tạo và công bố đến các bên liên quan theo quy định.

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/Trưởng ngành

Chủ nhiệm học phần

Huỳnh Quang Linh

Ngô Văn Thạo

Phạm Xuân Hưởng