

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

QUẢN TRỊ KINH DOANH QUỐC TẾ

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT

Tên học phần (tiếng Việt): Quản trị kinh doanh quốc tế

Tên học phần (tiếng Anh): International business management

Trình độ: Đại học

Mã học phần: 13202040

Mã tự quản: 0101101050

Thuộc khối kiến thức: Chuyên ngành

Loại học phần: Bắt buộc

Đơn vị phụ trách: Bộ môn Quản trị – Khoa Quản trị kinh doanh

Số tín chỉ: 3 (2,1)

Phân bố thời gian:

- Số tiết lý thuyết : 30 tiết
- Số tiết thí nghiệm/thực hành (TN/TH) : 30 tiết
- Số giờ tự học : 75 giờ

Điều kiện tham gia học tập học phần:

- Học phần tiên quyết: không;
- Học phần học trước: Quản trị học (0101003931), Marketing căn bản (0101003185);
- Học phần song hành: không.

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

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

TT	Họ và tên	Email	Đơn vị công tác
1.	Nguyễn Thị Thanh Vân	vanntt@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
2.	Võ Thị Hương Giang	giangvth@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT
3.	Lê Thị Biên Thùy	thuyltb@huit.edu.vn	Khoa QTKD - HUIT

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN

Học phần Quản trị kinh doanh quốc tế là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp cho sinh viên kiến thức về hoạt động kinh doanh quốc tế và xu hướng toàn cầu hóa hiện nay; sự khác biệt trong môi trường kinh doanh giữa các quốc gia; nội dung của thương mại quốc tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài; chiến lược kinh doanh quốc tế & phương thức thâm nhập thị trường quốc tế cũng như các chiến lược chức năng tương ứng giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu đề ra. Qua đó, người học có khả năng phân tích đánh giá được lợi ích, chi phí và rủi ro khi tham gia vào hoạt động kinh doanh

quốc tế; lựa chọn chiến lược & phương thức thâm nhập quốc tế phù hợp. Đồng thời, biết chủ động vận dụng môn học trong hoạt động quản trị kinh doanh.

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 <i>(Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng)</i>	Mức độ năng lực
PLO2.1	CLO1	CLO1.1	Áp dụng được kiến thức về kinh doanh quốc tế & toàn cầu hóa, môi trường kinh doanh quốc tế, thương mại quốc tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài trong hoạt động quản trị kinh doanh.	C3
		CLO1.2	Phân tích được các chiến lược kinh doanh quốc tế, phương thức thâm nhập thị trường quốc tế và các chiến lược chức năng toàn cầu trong hoạt động quản trị kinh doanh.	C4
PLO3.2	CLO2	CLO2.1	Thực hiện đúng việc phân tích môi trường kinh doanh quốc tế, thương mại quốc tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài trong hoạt động quản trị kinh doanh.	P3
		CLO2.2	Thể hiện đúng việc phân tích, đánh giá, lựa chọn chiến lược kinh doanh quốc tế, phương thức thâm nhập thị trường quốc tế và các chiến lược chức năng toàn cầu phù hợp trong hoạt động quản trị kinh doanh.	P3
PLO6	CLO3	CLO3	Áp dụng thành thạo kỹ năng hợp tác, tổ chức và làm việc theo nhóm trong hoạt động kinh doanh quốc tế và quản trị kinh doanh.	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.	Chương 1: Tổng quan về kinh doanh quốc tế và toàn cầu hóa	CLO1.1	5	5	12,5
2.	Chương 2: Môi trường kinh doanh quốc tế	CLO1.1; CLO2.1	5	5	12,5
3.	Chương 3: Thương mại quốc tế và đầu tư	CLO1.1; CLO2.1	5	5	12,5

	trực tiếp nước ngoài				
4.	Chương 4: Chiến lược kinh doanh quốc tế	CLO1.2; CLO2.2	5	5	12,5
5.	Chương 5: Phương thức thâm nhập thị trường quốc tế	CLO1.2; CLO2.2	5	5	12,5
6.	Chương 6: Chiến lược chức năng toàn cầu	CLO1.2; CLO2.2	5	5	12,5
Tổng			30	30	75

5.2. Nội dung chi tiết

Chương 1: Tổng quan về kinh doanh quốc tế và toàn cầu hóa

- 1.1. Tổng quan về kinh doanh quốc tế
- 1.2. Toàn cầu hóa
- 1.3. Các định chế toàn cầu
- 1.4. Động lực của toàn cầu hóa
- 1.5. Sự biến đổi của nền kinh tế toàn cầu
- 1.6. Tranh luận của toàn cầu hóa

Chương 2: Môi trường kinh doanh quốc tế

- 2.1. Môi trường kinh tế
- 2.2. Môi trường chính trị - pháp lý
- 2.3. Môi trường văn hóa

Chương 3: Thương mại quốc tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài

- 3.1. Thương mại tự do
- 3.2. Biện pháp thực thi chính sách thương mại
- 3.3. Đầu tư trực tiếp nước ngoài trong nền kinh tế thế giới
- 3.3. Lợi ích và chi phí của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chương 4: Chiến lược kinh doanh quốc tế

- 4.1. Chiến lược và doanh nghiệp
- 4.2. Mở rộng toàn cầu, khả năng sinh lời và tăng trưởng lợi nhuận
- 4.3. Áp lực chi phí và thích nghi địa phương
- 4.4. Lựa chọn chiến lược kinh doanh quốc tế
- 4.5. Liên minh chiến lược

Chương 5: Phương thức thâm nhập thị trường quốc tế

- 5.1. Các quyết định thâm nhập cơ bản

5.2. Các phương thức thâm nhập thị trường

5.3. Lựa chọn cách thức thâm nhập

Chương 6: Chiến lược chức năng toàn cầu

6.1. Sản xuất toàn cầu

6.2. Marketing toàn cầu

6.3. Tài chính toàn cầu

6.4. Quản trị nhân lực toàn cầu

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	
Diễn giải, minh họa	Quan sát, lắng nghe, ghi chép, đặt câu hỏi	x	x		
Bài tập (nhóm, tình huống, giải quyết vấn đề, thuyết trình...)	Đọc tài liệu, thảo luận, phản biện, trình bày, lắng nghe, đặt câu hỏi	x	x	x	
Hướng dẫn người học tìm kiếm văn bản học thuật, đọc hiểu và kiểm tra kiến thức	Tìm kiếm văn bản học thuật, tóm tắt, đặt câu hỏi làm rõ, và làm bài tập, kiểm tra	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	Suốt quá trình học	Không đánh giá CDR	10	

Hoạt động đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra	Tỉ lệ (%)	Thang điểm/ Rubrics
Kiểm tra; bài tập tình huống, giải quyết vấn đề... (linh hoạt theo giảng viên)	Suốt quá trình học	CLO1, CLO2, CLO3	40	Theo thang điểm đề bài
THI CUỐI KỲ/ĐÁNH GIÁ CUỐI KỲ			50	
Bài trắc nghiệm online	Kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3	50	Theo đáp án

8. NGUỒN HỌC LIỆU

8.1. Sách, giáo trình chính

[1] Charles W.L.Hill, *Kinh doanh quốc tế hiện đại*, NXB Kinh tế TPHCM, 10/2017.

8.2. Tài liệu tham khảo

[1] Charles W.L.Hill, *Global Business Today 12th Edition*, Mc Graw-Hill Education Publishing House, 2022.

[2] Cao Minh Trí (chủ biên), Lê Vũ Linh Toàn, *Giáo trình Quản trị kinh doanh quốc tế*, Nhà xuất bản Kinh Tế TPHCM, 2020.

[3] Charles W.L.Hill & G.Tomas M.Hult, *International Business – Competing in the global marketplace 11e*, McGraw-Hill Education Publishing, 2016.

[4] Phạm Thị Hồng Yến, *Giáo trình Kinh doanh Quốc tế*, Trường Đại học Ngoại Thương: Nhà xuất bản Thống kê Hà Nội, 2013.

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 ngành Quản trị kinh doanh thực phẩm từ khóa 15ĐH, 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

Huỳnh Quang Linh

Trần Thị Ngọc Lan

Nguyễn Thị Thanh Vân