



TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA NGOẠI NGỮ

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

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần: Nghe - Nói trong thương mại 2
Listening – Speaking in Business 2
- Mã học phần: ENG479
- Số tín chỉ: 3 (3/0/6)
- Cấp đào tạo: Đại học
- Loại học phần: Bắt buộc
- Học phần trước: Tiếng Anh Nghe Nói thương mại 1
- Đơn vị phụ trách: Khoa Ngoại ngữ
- Số giờ tín chỉ: 45 tiết

2. Thông tin về giảng viên

Giảng viên 1:

- Họ và tên: Võ Thị Phương Thảo
- Chức danh, học vị: Thạc sĩ
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa Ngoại ngữ - Trường Đại học Văn Hiến
- Điện thoại: 0397959900
- Email: thaovtp@vhu.edu.vn

Giảng viên 2:

- Họ và tên: La Thị Hồng Loan
- Chức danh, học vị: Thạc sĩ
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa Ngoại ngữ - Trường Đại học Văn Hiến
- Điện thoại: 0902538841
- Email: loanlth@vhu.edu.vn

3. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần gồm 10 chương, cung cấp cho người học các kiến thức về từ vựng tiếng Anh chuyên ngành về kinh tế, tập trung vào các mảng đề tài như: xây dựng và phát triển sự nghiệp, bán hàng trực tuyến, khởi nghiệp, ý tưởng kinh doanh, áp lực công việc, giải trí, marketing, lập kế hoạch, quản lý con người và giải quyết mâu thuẫn. Ngoài ra, học phần cũng trang bị cho người học các tình huống hội thoại và thực hành nhóm, thực hành cặp nhằm giúp người học phát triển kỹ năng nghe nói, phản biện, trình bày quan điểm cá nhân hiệu quả và thuyết phục người nghe.

4. Mục tiêu của học phần

Học phần có những mục tiêu:

- Cung cấp cho người học những kiến thức chung về cách vận hành, hoạt động của doanh nghiệp dựa trên các ngữ cảnh thực tế;
- Cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về kỹ năng giao tiếp trong các lĩnh vực kinh doanh như kỹ năng thuyết trình, hội họp, điện đàm, thương lượng;
- Cung cấp cho người học kiến thức chuyên sâu về hoàn thiện kỹ năng nghe và nói trong bối cảnh thương mại ở cấp độ tiền trung cấp;
- Trang bị kiến thức từ vựng tiếng Anh thương mại thông qua các bài tập trong giáo trình;
- Phát triển kỹ năng phân tích và tư duy phản biện qua các bài tập nghiên cứu tình huống (case studies).

5. Chuẩn đầu ra của học phần

TT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất môn học/học phần SV có thể:
5.1.		Về kiến thức
5.1.1.	CLO1	Hiểu nội dung các đoạn hội thoại bằng cách sử dụng kỹ năng nghe trọng tâm (listening for keywords) và ghi chú trong khi nghe (note-taking).
5.1.2.	CLO2	Xây dựng nền tảng từ vựng và cấu trúc câu cần thiết cho mỗi chủ đề.
5.1.3.	CLO3	Vận dụng kiến thức từ vựng và cấu trúc câu đã học trong những hoàn cảnh và ví dụ cụ thể để bàn luận về: xây dựng và phát triển sự nghiệp, bán hàng trực tuyến, khởi nghiệp, ý tưởng kinh doanh, áp lực công việc, giải trí, marketing, lập kế hoạch, quản lý con người và giải quyết mâu thuẫn.
5.1.4.	CLO4	Sử dụng kỹ năng nghe và nói đã học để giải quyết vấn đề trong các tình huống về những vấn đề phát sinh trong môi trường công việc khác nhau: xây dựng và phát triển sự nghiệp, bán hàng trực tuyến, khởi nghiệp, ý tưởng kinh doanh, áp lực công việc, giải trí,

TT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra Sau khi hoàn tất môn học/học phần SV có thể:
		marketing, lập kế hoạch, quản lý con người và giải quyết mâu thuẫn.
5.2.	Về kỹ năng	
5.2.1.	CLO5	Phát triển khả năng tự học và năng lực hoàn thành công việc độc lập.
5.2.2.	CLO6	Vận dụng các kỹ năng thảo luận và trình bày quan điểm cá nhân.
5.2.3.	CLO7	Phát triển kỹ năng giao tiếp, đàm phán và trao đổi thông tin.
5.2.4.	CLO8	Phát triển kỹ năng nói trước đám đông và kỹ năng thuyết trình.
5.3.	Về mức độ tự chủ và trách nhiệm	
5.3.1.	CLO9	Tích cực, chủ động trong học tập; tự học, tự nghiên cứu, tự lập kế hoạch hoạt động và tự điều chỉnh hành vi trong học tập.
5.3.2.	CLO10	Xây dựng tinh thần trách nhiệm với công việc được giao, tác phong làm việc nghiêm túc, nhanh nhẹn, chuyên nghiệp.
5.3.3.	CLO11	Thể hiện ý thức trách nhiệm với những người xung quanh và cộng đồng.

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo và Chuẩn đầu ra học phần

Chuẩn đầu ra	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12	PLO13
CLO1		X	X										
CLO2		X	X										
CLO3			X										
CLO4			X										
CLO5						X			X				
CLO6					X	X					X		
CLO7						X							
CLO8						X							
CLO9									X				
CLO10									X				
CLO11									X				

Ghi chú: PLOs (Programme Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra cấp CTĐT

CLOs (Course Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra học phần

6. Nội dung chi tiết của học phần

6.1. Lý thuyết

Chương	Nội dung	Đáp ứng CLOs
Chương 1	Careers	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9, CLO10, CLO11
	- Listening: Two people talk about ways to improve your career - Telephoning: Making contact - Case study: Choose the best candidate for the job of sales manager	
Chương 2	Selling online	
	- Listening: An interview with the Head of E-Commerce at Argos - Negotiating: Reaching agreement - Case study: Negotiate a joint venture	
Chương 3	Great ideas	
	- Listening: An interview with IKEA's UK Deputy Country Manager - Presenting your company - Case study: Choose the best ideas for three new products	
Chương 4	Stress	
	- Listening: An interview with an authority on stress management - Participating in discussions - Case study: Develop a plan to reduce stress	
Chương 5	Entertaining	
	- Listening: An interview with two experts on corporate entertaining - Socialising: greetings and small talk - Case study: Choose the best location	
Chương 6	Marketing	
	- Listening: An interview with a marketing consultant - Telephoning: exchanging information	

Chương	Nội dung	Đáp ứng CLOs
	Case study: Relaunch a product	
Chương 7	Planning	
	- Listening: An interview with a leading business adviser - Meeting: interrupting and clarifying - Case study: Plan a radio programme	
Chương 8	Managing people	
	- Listening: An interview with a professor of organizational behaviour - Socialising and entertaining - Case study: Improve ways of working together	
Chương 9	Conflict	
	- Listening: An interview with a management consultant - Negotiating: dealing with conflict - Case study: Negotiate a solution to a problem with an employee	
Chương 10	New business	
	- Listening: An interview with a consultant to new businesses - Dealing with numbers - Case study: Choose a location for a new factory	

6.2. Thực hành

	Nội dung
6.2.1.	Bài tập cá nhân
	Người học hoàn thành các bài tập trong giáo trình và bài tập thực hành thêm theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn.
6.2.2.	Bài tập nhóm
	Hoạt động theo đôi hoặc nhóm trong đó: - Các cặp hoặc nhóm thực hành các bài tập rèn luyện kỹ năng nghe nói theo các chủ đề của bài học hoặc đóng vai trong các đoạn hội thoại luyện tập kỹ năng giao tiếp trong chương trình học. - Các cặp hoặc nhóm trình bày kết quả làm việc hoặc thảo luận trước lớp.

7. Phân bổ thời gian theo tiết

Bài	Tên bài	Số tiết tín chỉ				
		Lý thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng
1	Careers	1	1.5	2	9	13.5
2	Selling online	1	1.5	2	9	13.5
3	Companies	1	1.5	2	9	13.5
4	Great ideas	1	1.5	2	9	13.5
5	Stress	1	1.5	2	9	13.5
6	Entertaining	1	1.5	2	9	13.5
7	Marketing	1	1.5	2	9	13.5
8	Planning	1	1.5	2	9	13.5
9	Managing people	1	1.5	2	9	13.5
10	Conflict	1	1.5	2	9	13.5
Tổng		10	15	20	90	135

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ THUYẾT TRÌNH

- Careers
- Selling online
- Companies
- Great ideas
- Stress
- Entertaining
- Marketing
- Planning
- Managing people
- Conflict

8. Phương pháp giảng dạy

Giảng viên giảng dạy với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

- Thuyết giảng
- Phát vấn
- Động não nhanh (bài tập tư duy cá nhân)
- Hướng dẫn tự học

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp giảng dạy

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
-----------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
Thuyết giảng	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Phát vấn	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Động não nhanh	X	X	X	X		X	X	X	X	X	
Hướng dẫn tự học	X	X	X	X	X				X	X	X

9. Phương pháp học tập

Sinh viên học tập với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

- Làm việc nhóm
- Tự học, tự nghiên cứu

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp học tập

Phương pháp học tập	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
Làm việc nhóm	X	X	X	X		X	X	X		X	X
Tự học, tự nghiên cứu	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

10. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.
- Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp và giờ thuyết trình (sinh viên chỉ được vắng mặt tối đa 10% thời gian lên lớp của học phần).
- Đọc tài liệu tham khảo bắt buộc và bổ trợ do giảng viên giới thiệu.
- Hoàn thành đầy đủ các bài tập cá nhân, bài tập nhóm.
- Tham gia kỳ thi kết thúc học phần.

11. Thang điểm đánh giá: Điểm đánh giá quá trình và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến 1 chữ số thập phân.

12. Phương pháp kiểm tra, đánh giá kết quả học tập

Sinh viên được đánh giá kết quả học tập trên cơ sở hai điểm thành phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Hình thức đánh giá	Trọng số
-----------	------------------------	---------------------------	-----------------

1	Đánh giá quá trình	- Dự lớp (10%) - Tham gia thảo luận (15%) - Thuyết trình (15%)	40%
2	Kết thúc học phần	Thi vấn đáp	60%

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và phương pháp kiểm tra, đánh giá

Hình thức đánh giá	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8	CLO9	CLO10	CLO11
Dự lớp									X	X	X
Tham gia thảo luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết trình	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thi vấn đáp	X	X	X	X							

13. Tài liệu phục vụ cho học phần

13.1. Tài liệu chính

Cotton, D., Falvey, D., & Kent, S., (2012). *Market leader: Pre-intermediate business English course book* (3rd ed.). Pearson Education.

13.2. Tài liệu tham khảo

Rogers, J. (2012). *Market leader: Pre-intermediate business English practice file* (3rd ed.). Pearson Education.

Grant, D., Hudson, J., & Hughes, J. (2017). *Business result: Pre-intermediate student's book* (2nd ed.). Oxford University Press.

TP.Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm

Duyệt

Trưởng Bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên biên soạn
(Ký và ghi rõ họ tên)

VÕ THỊ PHƯƠNG THẢO