



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần: NHẬP MÔN CHUYÊN NGÀNH TIẾNG PHÁP THƯỜNG MẠI
- Mã học phần: FRE406
- Số tín chỉ: 3 (3/0/0)
- Cấp đào tạo: Đại học
- Loại học phần (bắt buộc/tự chọn): Bắt buộc
- Học phần tiên quyết/ Học phần trước: FRE307 - Tiếng Pháp tổng hợp 5
- Đơn vị phụ trách: Khoa Ngoại ngữ
- Số giờ tín chỉ: 3, trong đó:
 - Lý thuyết: 3 (1 tín chỉ LT = 15 tiết)
 - Thực hành: 0 (1 tín chỉ TH = 30 tiết)
 - Thực tập: 0 (1 tín chỉ TT = 60 giờ TT tại cơ sở)
 - Đồ án/ Khóa luận: 0 (1 tín chỉ ĐA/KL = 45 giờ làm ĐA/KL)

2. Thông tin về giảng viên

Giảng viên 1:

- Họ và tên: NGUYỄN MINH THẮNG
- Chức danh, học vị: Tiến 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: 0988216976
- Email: thangnm08@gmail.com

Giảng viên 2:

- Họ và tên: NGUYỄN HÀ MINH THANH
- 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: 0987577687
- Email: thanhnhm@vhu.edu.vn

3. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần *Nhập môn chuyên ngành Tiếng Pháp thương mại* là là học phần bắt buộc thuộc nhóm học phần Nghề nghiệp chuyên ngành trong chương trình đào tạo, được triển khai ở học kỳ 5. Học phần gồm 8 chương và 1 chương mở đầu giúp người học hiểu được mục tiêu, nội dung, yêu cầu của học phần, cung cấp cho người học các định nghĩa của các khái niệm cơ bản nhất trong lĩnh vực thương mại bằng tiếng Pháp.

4. Mục tiêu của học phần

Học phần có những mục tiêu:

- Cung cấp cho người học những kiến thức tổng quát về lĩnh vực thương mại
- Giúp người học hiểu và trình bày được một số khái niệm cơ bản nhất bằng tiếng Pháp trong lĩnh vực thương mại.

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
Kiến thức	
CLO1	Hiểu được một số khái niệm cơ bản trong lĩnh vực thương mại
Kỹ năng	
CLO2	Hiểu và trình bày được bằng tiếng Pháp các khái niệm cơ bản trong bài học
CLO3	Vận dụng các kiến thức vào một số hoạt động thương mại
Mức độ tự chủ và trách nhiệm	
CLO4	Tự giác tham gia các hoạt động cá nhân và hoạt động nhóm
CLO5	Hoàn thành và chịu trách nhiệm nhiệm vụ được giao

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

Chuẩn đầu ra	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11	PLO 12	PLO 13
CLO1	X	X	X	X									
CLO2	X	X	X	X									
CLO3					X	X	X	X	X	X	X		
CLO4					X	X	X	X	X	X	X		
CLO5					X	X	X	X	X	X	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

	Nội dung giảng dạy	Đáp ứng CLOs
--	--------------------	--------------

Chương 1	Initiation au Cour « Le français des affaires » - Présentation du cours « Le français des affaires » - Les notions : 1. Le commerce (Définition, Acteurs, Formes, Types) 2. Stratégie de commerce 3. Organismes du commerce 4. OMC (Video)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 2	1. Commerce de gros 2. Commerce de détail 3. E-commerce 4. Commerce équitable 5. Agent commercial (Vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 3	1. Commerce ambulant 2. Bien et service 3. B2B 4. B2C 5. Boutique éphémère(Vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 4	1. Marketing 2. Marché 3. Part de marché 4. Etude de marché 5. Marché de niche (Vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 5	1. Marchandises 2. Livraison 3. Distribution 4. Communication 5. Distributeur (Vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 6	1. Slogan 2. Image de marque 3. Ambassadeur de marque 4. Lead 5. Extension de marque (Video)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 7	1. Vente à crédit 2. Vente par correspondance 3. Vente à perte 4. Vente au déballage	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5

	5. Vente flash (vidéo)	
Chương 8	1. Démarchage 2. Service après-vente 3. Solde 4. Prix psycho 5. Promotion (Vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5
Chương 9	1. Monopole 2. Vente aux enchères 3. Devis 4. Cycle de vente 5. Grande et moyenne surface (vidéo)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5

6.2. Thực hành

	Nội dung	Đáp ứng CLOs
6.2.1.	Bài tập cá nhân	
	Người học tự làm các bài tập trên lớp và ở nhà	CLO1, CLO2, CLO3, CL4, CLO5
6.2.2.	Bài tập nhóm	
	- Người học tham gia các hoạt động nhóm - Các nhóm báo cáo kết quả làm việc trước lớp.	CLO1, CLO2, CLO3, CL4, CLO5

7. Phân bổ thời gian theo tiết và điều kiện thực hiện:

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					Ghi chú
		Lý thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng	
1	Commerce 1	5			10		
2	Commerce 2	5			10		
3	Commerce 3	5			10		
4	Marketing 1	5			10		
5	Marketing 2	5			10		
6	Marketing 3	5			10		
7	Vente 1	5			10		
8	Vente 2	5			10		
9	Vente 3	5			10		
Tổng		45			90		

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIỂU LUẬN

1.
2.
3.

8. Phương pháp giảng dạy:

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

- Thuyết trình
- Phát vấn
- Hỏi lại hoặc vấn đáp
- Đọc và tóm lược nội dung tài liệu
- Động não nhanh (bài tập tư duy cá nhân)
- Giao bài đọc về nhà
- Hướng dẫn tự học
- Thảo luận nhóm

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

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
Thuyết trình	x	x	x	x	
Phát vấn	x	x	x	x	
Vấn đáp	x	x	x	x	
Thảo luận nhóm					x
Động não nhanh					x
Giao bài tập về nhà	x	x	x	x	x
Hướng dẫn tự học	x	x	x	x	x

9. Phương pháp học tập

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

- Thuyết trình
- 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
Thuyết trình	x	x	x	x	x
Làm việc nhóm	x	x	x	x	x

Phương pháp học tập	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
Tự học, tự nghiên cứu	x	x	x	x	x
Tự tìm tài liệu tham khảo	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 20% 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:

1. *Điểm đánh giá quá trình: trọng số 40%*
2. *Điểm thi kết thúc học phần: trọng số 60%*

Hình thức thi: Tự luận hoặc Tiểu luận

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

Hình thức đánh giá	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
Tiểu luận	x	x	x	x	
Thuyết trình(Viết)	x	x	x	x	x
Trắc nghiệm	x	x	x	x	x

13. Tài liệu phục vụ cho học phần (các tài liệu xuất bản từ năm 2017 trở lại đây và cung cấp được cho Trung tâm Học liệu nơi đặt tài liệu)

12.1. Tài liệu chính

12.2. Tài liệu tham khảo

- Abdellaoui N., *Prospecter et valoriser l'offre commerciale*, Delagrave, 2020
- Abdellaoui N., Sinan-Moutou M., *Conseiller, vendre et développer la relation client*, Delagrave, 2020.

- Bas L., Claude B., Hesnard C., Landais J., *La correspondance commerciale française*, Nathan, 2018.
- Bayle C., Dalmasso-Ledoux L., Pommier C., Garnier L., *Tout en un BTS Commerce International*, Nathan, 2022.
- Bouthier C., Hesnard C., *La correspondance commerciale française*, Nathan, 2018.
- Bureau International du Travail, *Gérer mieux votre entreprise*, 2015
- Christian Delabre, *La boîte à outils du e-commerce*, Dunod, 2023
- Conduché J.-P., Gamier C., *Marketing - Les outils pour innover et se développer PAS à PAS*, Vuibert, 2015.
- Durand-Mégret B. , Van Laethem N., *La boîte à outils du Marketing 4ème edition*, Dunod, 2022.
- Eben B., *E-commerce: tout savoir avant de créer une boutique en ligne ! 4e edition*, Eyrolles, 2021.
- Mangiane J-M, Parpette C., *Le français sur objectif spécifique*, Hachette, 2023
- Maurin P., Perez S., *La communication commerciale en clair*, Ellipses, 2013
- Nishimata N., *Courrier d'entreprise – Formules et modèle types (lettres, e-mails, e-maillings)*, Gualino Eds, 2018.
- Payen P., *Courriers et courriels professionnels et personnels*, Studyrama Eds, 2021.
- Pétel Ph., Ferrier N., Lisanti C. , Benilsi S., *Code de commerce 2024*, LexisNexis, 2023
- Viau J., Sassi H., Pujet H., *La négociation commerciale*, Dunod, 2020
- Soulez S., *L'essentiel du marketing*, Gualino Eds, 2022.

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)

TS. Nguyễn Minh Thắng