



Đại Học Quốc Gia TP.HCM  
Trường Đại Học Bách Khoa  
Khoa Quản Lý Công Nghiệp

Vietnam National University - HCMC  
Ho Chi Minh City University of Technology  
School of Industrial Management

## ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN *Course Syllabus*

### 1. Thông tin về học phần (*Course information*)

#### 1.1. Thông tin tổng quan (*General information*)

- Tên học phần: **Tiếp thị giữa các tổ chức**  
*Course title: Business to Business Marketing*
- Mã học phần (*Course ID*): **IM3033**
- Số tín chỉ (*Credits*): **3 (ETCS: 6)**
- Học kỳ áp dụng (*Applied from semester*): **20211**
- Tổ chức học phần (*Course format*):

Hình thức học tập ( <i>Teaching/study type</i> )	Số tiết/giờ ( <i>Hours</i> )	Số tín chỉ ( <i>Credits</i> )	Ghi chú ( <i>Notes</i> )
Lý thuyết (LT) ( <i>Lectures</i> )	30		
Thảo luận (ThL)/Thực hành tại lớp (TH) ( <i>Tutorial</i> )	0		
Thí nghiệm (TNg)/Thực tập xưởng (TT) ( <i>Labs/Practices</i> )	0		
Bài tập lớn (BTL)/Đồ án (ĐA) ( <i>Projects</i> )	45		
Tự học ( <i>Self-study</i> )	73.83		
Khác ( <i>Others</i> )	0		
<b>Tổng cộng (Total)</b>	<b>150</b>	<b>3</b>	

- Tỷ lệ đánh giá và hình thức kiểm tra/thi (*Evaluation form & ratio*)

Hình thức đánh giá ( <i>Evaluation type</i> )	Tỷ lệ ( <i>Ratio</i> )	Hình thức ( <i>Format</i> )	Thời gian ( <i>Duration</i> )
Thảo luận (ThL)/Thực hành tại lớp (TH) ( <i>Tutorial</i> )	15%		
Thí nghiệm ( <i>Labs/Practices</i> )			
Bài tập lớn (BTL)/Đồ án (ĐA) ( <i>Projects</i> )	35%		
Kiểm tra ( <i>Midterm Exam</i> )		-- (--)	-- phút ( <i>minutes</i> )
Thi ( <i>Final Exam</i> )	50%	Trắc nghiệm và tự luận ( <i>MCQ &amp; Constructed response</i> )	70 phút ( <i>minutes</i> )
<b>Tổng cộng (Total)</b>	<b>100%</b>		

## 1.2. Điều kiện tiên quyết (*Prerequisites*)

HT/KN: Recommended, TQ: Prereq, SH: Coreq

Mã học phần ( <i>Course ID</i> )	Tên học phần ( <i>Course title</i> )	Tiên quyết (TQ)/song hành (SH) ( <i>Prerequisite - Prereq/Co - requisite - Coreq</i> )
IM1019	Tiếp thị căn bản <i>Principle of Marketing</i>	TQ

## 1.3. Học phần thuộc khối kiến thức (*Knowledge block*)

- Kiến thức giáo dục đại cương (*General education*)
- Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp (*Professional education*)
  - Kiến thức cơ sở ngành (*Foundation*)
  - Kiến thức ngành (*Major*)
  - Kiến thức chuyên ngành (*Specialty*)
  - Kiến thức Tốt nghiệp (*Graduation*)

## 1.4. Đơn vị phụ trách (Khoa/Bộ môn) (*Unit in-charge*)

Bộ môn / Khoa phụ trách ( <i>Department</i> )	Tiếp Thị và Quản Lý - Khoa Quản Lý Công Nghiệp ( <i>School of Industrial Management</i> )
Văn phòng ( <i>Office</i> )	Bộ môn Tiếp thị & Quản Lý - Khoa Quản lý Công nghiệp
Điện thoại ( <i>Phone number</i> )	(+84-028) 38647256- Ext. 5613
Giảng viên phụ trách ( <i>Lecturer in-charge</i> )	Dương Thị Ngọc Liên
E-mail	dtnlien@hcmut.edu.vn

## 2. Mô tả học phần (*Course description*)

Môn học sẽ tập trung phân tích: khách hàng, sản phẩm, qui trình B2B Marketing, 4P trong B2B, và các nội dung mới như: Sự hài lòng khách hàng, đòi hỏi của khách hàng, vòng đời khách hàng, và tiếp thị quan hệ,...

Cụ thể, sau khóa học, các sinh viên có thể:

- Tích hợp các khái niệm và công cụ tiếp thị
- Phân biệt tiếp thị cho người tiêu dùng (B2C) và tiếp thị cho các tổ chức (B2B)
- Hiểu rõ hành vi mua của khách hàng tổ chức
- Xây dựng chiến lược tiếp thị B2B
- Phát triển các chiến thuật tiếp thị B2B: sản phẩm, phân phối, giá, truyền thông
- Tìm hiểu các kỹ thuật bán hàng và quản lý đội ngũ bán hàng
- Xây dựng và phát triển mối quan hệ với khách hàng

*The course will focus on analysis of customer, product, B2B Marketing process, 4Ps in B2B and new contents such as: Customer satisfaction, Customer Equity, Customer Life Cycle, Relationship Marketing, CRM, etc.*

*After the completion of the course, participants would be able to:*

- *Integrate marketing concepts and tools*
- *Distinguish between B2C and B2B marketing*
- *Understand business customer behavior*
- *Develop B2B marketing strategy*
- *Develop B2B marketing tactics: product, distribution, pricing, and communication*

- *Demonstrate selling skills and sales management effectively*
- *Develop customer relationship*

### 3. Giáo trình và tài liệu học tập (*Course materials*)

1. Nguyễn Hữu Dụ (2014), *Marketing công nghiệp*, (4th Ed.), nhà xuất bản Hồng Đức

#### *Textbook:*

1. Micheal D.Hutt, Thomas W.Speh (2016) ,*Business Marketing Management : b2b (11th Ed.)*, Canada : Cengage
2. Mark S . Glynn, Arch G. Woodside (2012), *Business to Business Marketing Management: Strategies, Cases, Solutions (1st Ed)*, Emerald

#### *Other references:*

1. Philip Kotler (2010), *Marketing Insights from A to Z (1st Ed.)*, John Wiley & Sons
2. Berry Silverstain (2011), *Business To Business Internet Marketing*
3. Heidi Taylor (2018), *B2B Marketing Strategy : Differentiate, Develop and Deliver Lasting Customer Engagement (1st Ed.)*, London : Kogan Page
4. Dwyer R.F and Tanner, Springer (2011), *Business Marketing: Connecting Strategy, Relationships, and Learning*, McGraw Hill

### 4. Mục tiêu và kết quả học tập mong đợi (*Goals and Learning outcomes*)

#### 4.1. Mục tiêu của học phần (*Course goals*)

Tiếp thị công nghiệp hay tiếp thị giữa các tổ chức (B2B Marketing) có đối tượng là các tổ chức, doanh nghiệp. Về nguyên lý, B2B vẫn giữ nguyên các giá trị cơ bản của Marketing, tuy nhiên trong cách tiếp cận sẽ có nhiều khác biệt.

Môn học được thiết kế để cung cấp cho sinh viên các nguyên lý và kỹ thuật về tiếp thị giữa các tổ chức và các phương pháp hiện đại để giải quyết một bài toán marketing hiện đại.

*The Business Marketing or Business to Business Marketing ( B2B Marketing) covers the organizations and companies. In principle, Business to Business Marketing preserves fundamental values of marketing. However, the approach in this course is different.*

*The objective is designed to provide students with principles and marketing techniques between organizations and modern methods in order to solve modern marketing problems.*

#### 4.2. Chuẩn đầu ra học phần (*Course learning outcomes*)

- L.O.1 - Phân tích được thị trường, cơ hội kinh doanh và các hoạt động B2B marketing  
(*Analyse the market, business opportunities, and B2B marketing activities*)
- L.O.2 - Tổ chức được dự án kinh doanh hoặc nghiên cứu (rewrite) B2B marketing của doanh nghiệp  
(*Organize a business project, or rewrite B2B marketing from business*)
- L.O.3 - Có khả năng làm việc nhóm, giao tiếp tốt, tận dụng và tạo lập các mối quan hệ trong B2B marketing  
(*Demonstrate ability to work collaboratively with team, make relationship with company*)

L.O.4 - Hứng thú với dự án nhóm và hoạt động B2B tại doanh nghiệp  
(Express interest for group project and company's B2B marketing )

## 5. Phương thức giảng dạy và học tập (Teaching and assessment methods)

### 5.1. Phương thức giảng dạy (Teaching methods)

STT (No.)	Phương thức giảng dạy (Teaching methods)
1	Phương pháp học tập tích hợp (Blended learning)

### 5.2. Phương pháp giảng dạy (Teaching activities)

Loại hoạt động (Assessment methods)	Tên loại hoạt động (Components activities)	Nội dung (Content)
IHW-Bài tập cá nhân về nhà (Individual homework)	A.O.1 - Bài tập (Exercise)	Bài tập trên lớp, bài tập về nhà, học online (in class exercise, home work, online)
GPJ-Project nhóm (Group project)	A.O.2 - Bài tập nhóm (Group project)	Tổ chức 1 hoạt động bán hàng cho các tổ chức hoặc nghiên cứu hoạt động B2B marketing của 1 tổ chức thực tế (Organize a business project, or rewrite B2B marketing from business)
EXM-Thi cuối kỳ (Final exam)	A.O.3 - Thi cuối kỳ (Final exam)	Sinh viên làm bài thi cuối kỳ tất cả nội dung đã học lý thuyết và bài tập lớn (Students do the final exam which includes theories in lectures and group project)

### 5.3. Hình thức đánh giá (Assessment methods)

Chuẩn đầu ra chi tiết (Learning outcome)	Hoạt động đánh giá (Evaluation activities)
L.O.1-Phân tích được thị trường, cơ hội kinh doanh và các hoạt động B2B marketing (Analyse the market, business opportunities, and B2B marketing activities)	A.O.1-Bài tập (Exercise) A.O.2-Bài tập nhóm (Group project) A.O.3-Thi cuối kỳ (Final exam)
L.O.2-Tổ chức được dự án kinh doanh hoặc nghiên cứu (rewrite) B2B marketing của doanh nghiệp (Organize a business project, or rewrite B2B marketing from business)	A.O.1-Bài tập (Exercise) A.O.2-Bài tập nhóm (Group project) A.O.3-Thi cuối kỳ (Final exam)
L.O.3-Có khả năng làm việc nhóm, giao tiếp tốt, tận dụng và tạo lập các mối quan hệ trong B2B marketing (Demonstrate ability to work collaboratively with team, make relationship with company)	A.O.1-Bài tập (Exercise) A.O.2-Bài tập nhóm (Group project) A.O.3-Thi cuối kỳ (Final exam)
L.O.4-Hứng thú với dự án nhóm và hoạt động B2B tại doanh nghiệp (Express interest for group project and company's B2B marketing)	A.O.2-Bài tập nhóm (Group project) A.O.3-Thi cuối kỳ (Final exam)

### 5.4. Hướng dẫn cách học (Study guidelines)

#### \* Hướng dẫn cách học

**Thảo luận:** Môn học sẽ được tổ chức trên quan điểm mở. Giảng viên sẽ trình bày ngắn gọn các vấn đề lý thuyết quan trọng, sinh viên sẽ đóng góp vào bài giảng thông qua quá trình đặt câu hỏi, phát biểu ý kiến và tranh luận.

**Sách và bài đọc thêm:** Sinh viên được yêu cầu đọc các sách và bài đọc thêm trên lớp hay tại nhà để có thể nắm vững lý thuyết và tham gia thảo luận trên lớp.

**Bài tập tình huống:** trong suốt khóa học giảng viên sẽ cung cấp các bài tập tình huống và sinh viên được yêu cầu đọc và phân tích, sau đó thảo luận về kết quả phân tích.

**Làm việc nhóm:** Sinh viên có thể được yêu cầu hình thành và làm việc trong các nhóm nhỏ từ 5-6 người để thực hiện 1 dự án kinh doanh.

**Trình bày:** Nhóm sinh viên được yêu cầu lên trước lớp trình bày kế hoạch marketing và kết quả kinh doanh của mình. Phần trình bày được tổ chức, thiết kế chuyên nghiệp.

**Tìm tài liệu trên Internet:** để làm các bài tập, thực hiện được dự án, sinh viên phải tìm sự hỗ trợ của Internet. Sinh viên cần trang bị kỹ năng tìm kiếm trên internet một cách hiệu quả nhất.

**E-learning:** Sinh viên bắt buộc phải truy cập vào hệ thống elearning trên internet của trường ĐH Bách Khoa để: truy cập bài giảng, thảo luận, đặt câu hỏi,...

#### \* Cách đánh giá môn học

Môn học được đánh giá như sau:

- Thi cuối kỳ: trắc nghiệm/ tự luận: 50%
- Bài tập lớn (dự án nhóm): 35%
- Bài tập: 15%
  
- Sinh viên vắng bài tập nào thì 0 điểm bài đó
- Sinh viên không làm việc trong buổi thuyết trình bài tập lớn trước lớp thì sẽ bị 0 điểm bài tập lớn

#### \*Learning strategies

**Discussion:** The class will be an open discussion. The lecturer will present briefly through the lesson main points, then students will distribute to the lecture by asking questions and arguments.

**Study materials:** Students are required to read books and other materials in class time and independent study time to get the theories and participate in class discussion.

**Case study:** Throughout the course, lecturer will provide case studies and students need to read and analyse, then discuss them.

**Group work:** Students may form into groups of 5-6 members to establish a business project.

**Presentation:** Each group has to present marketing plan and business result. The presentation should be organised professionally.

**Online references:** in order to do assignments and projects, students need to search for online references and know how to find those materials effectively.

**E-learning:** Students have to log into the University e-learning site for lecture contents, questions and discussions, etc.

#### \*Assessment scheme:

The course evaluation follows the criteria below:

- Final exam: multiple choice/written essay: 50%
- Group project: 35%
- Assignment: 15%
- Students will be marked zero for the assignment they absent
- Students who do not participate in the presentation will be marked zero for group project.

## 6. Nội dung chi tiết của học phần (Course content)

L.O. Chuẩn đầu ra chi tiết (*Detailed learning outcomes*)

A. Hoạt động đánh giá (*Assessment activity*)

Lec. Hoạt động dạy Giảng viên (*Lecturer*)

Stu. Hoạt động học Sinh viên (*Student*)

Buổi ( <i>Session</i> )	Nội dung ( <i>Content</i> )	Hoạt động dạy và học ( <i>Lecturing</i> )
Chương 1	<p>Giới thiệu tiếp thị cho các tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- B2B Marketing là gì?</li> <li>- Sự khác biệt giữa B2B và B2C</li> <li>- Marketing Mix – 4Ps trong B2B</li> </ul> <p>(<i>Introduce B2B marketing</i> <i>What is B2B Marketing?</i> <i>The difference between B2B and B2C marketing</i> <i>Marketing Mix – 4Ps in B2B</i> )</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: Hỏi sinh viên, ôn lại kiến thức cơ bản của môn Tiếp thị - Giới thiệu tổng quát về B2B marketing. - Đưa ra vài ví dụ để sinh viên thảo luận nhằm nhấn mạnh điểm giống và khác nhau giữa Tiếp thị và Tiếp thị giữa các tổ chức Về nhà: - Cập nhật danh sách nhóm từ lớp trưởng - Chuẩn bị bài tập - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Ask students about the previous lecture to review marketing fundamentals - Introduce generally about B2B marketing - Give some examples for discussion in order to emphasize similarities and differences between marketing and B2B marketing</i> <i>After class: - Update group list from the class monitor - Prepare exercise - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Thảo luận, ôn lại kiến thức cơ bản trong môn Tiếp thị - Thảo luận các ví dụ để hiểu tổng quan về B2B marketing cũng như điểm khác biệt giữa B2B và B2C Về nhà: - Ôn lại kiến thức trong môn Tiếp thị - Xem lại chương 1 - Xem trước chương 2 - Chuẩn bị ý tưởng cho bài tập lớn (- <i>Discuss, review the fundamentals of marketing - Discuss about example to get the general idea of B2B marketing and the difference between B2B and B2C</i> <i>Homework: - Review marketing lessons - Review chapter 1 - Preview chapter 2 - Prepare ideas for group project</i>)</li> </ul> </li> </ul>
Chương 2	<p>Hành vi mua của khách hàng tổ chức</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mô hình hành vi mua của khách hàng tổ chức</li> <li>- Những yếu tố chính ảnh hưởng đến hành vi mua</li> <li>- Quá trình ra quyết định mua hàng và chiến lược B2B Marketing</li> </ul> <p>(<i>Behavior of organizing customer buying</i> <i>- The model of organizing customer behavior</i> <i>- The main factors affect to behavior buying</i> <i>- The buying decision process and B2B Marketing strategy</i> )</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.2 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 1 - Giảng chương 2 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 3 - Chăm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Review chapter 1 - Teach chapter 2 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project</i> <i>After class: - Update chapter 3 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 2 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 3 và</li> </ul> </li> </ul>

Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
		<p>tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Discuss, review the fundamentals of marketing - Discuss about example to get the general idea of B2B marketing and the difference between B2B and B2C Homework: - Review marketing lessons - Review chapter 1 - Preview chapter 2 - Prepare ideas for group project Listen to lecture Participate in class discussion Do exercise Homework: Review chapter 2 Complete exercise Read chapter 3 and related references Work on group project )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 1 - Giảng chương 2 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 3 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 1 - Teach chapter 2 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 3 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 2 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 3 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 2 - Complete exercise - Read chapter 3 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> </ul>



Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
Chương 3	<p>Hệ thống thông tin Marketing trong B2B và phân khúc thị trường</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hệ thống thông tin Marketing</li> <li>- Nghiên cứu Marketing trong B2B</li> <li>- Các nguồn thông tin</li> <li>- Phương pháp nghiên cứu:</li> <li>- Phỏng vấn sâu-In-depth interview:</li> </ul> <p>Nhóm đại diện-Focus Group Quan sát- Observation Survey</p> <p>( Information system and segmentation - Information system marketing - Marketing research in B2B marketing - Information resources - The research method: In-depth interview: Focus Group Observation Survey )</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 2, nhấn lại những lỗi thông qua bài tập chương 2 - Giảng chương 3 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 4 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Chuẩn bị bài tập - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 2, underline common mistakes in exercise chapter 2 - Teach chapter 3 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for project After class: - Update chapter 4 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Prepare exercise - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 3 - Xem bài giảng chương 4 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 3 - Read chapter 4 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 2, nhấn lại những lỗi thông qua bài tập chương 2 - Giảng chương 3 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 4 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Chuẩn bị bài tập - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 2, underline common mistakes in exercise chapter 2 - Teach chapter 3 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for project After class: - Update chapter 4 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Prepare exercise - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 3 - Xem bài giảng chương 4 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 3 - Read chapter 4 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> </ul>
Chương 4	<p>Làm hài lòng khách hàng</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chỉ số đo sự hài lòng khách hàng</li> <li>- Quản lý mối liên hệ khách hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 3 - Giảng chương 4 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận -</li> </ul> </li> </ul>



Buổi (Session)	- Giữ chân và cực đại lượng khách hàng Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
	<p>(Customer Satisfaction Index (CSI) Customer Relationship Management (CRM) Customer Retention and Maximization</p>	<p>So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 5 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</p> <p>(- Review chapter 3 - Teach chapter 4 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 5 related information - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 4 - Hoàn thiện bài tập 2 - Xem bài giảng chương 5 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn</li> <li>(- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 4 - Complete exercise - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</li> <li>• L.O.2 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lec: - Ôn lại chương 3 - Giảng chương 4 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 5 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</li> <li>(- Review chapter 3 - Teach chapter 4 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 5 related information - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 4 - Hoàn thiện bài tập 2 - Xem bài giảng chương 5 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn</li> <li>(- Work on group project - Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 4 - Complete exercise - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> <li>• L.O.3 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lec: - Ôn lại chương 3 - Giảng chương 4 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo</li> </ul> </li> </ul>

Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
		<p>luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn</p> <p>Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 5 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</p> <p>(- Review chapter 3 - Teach chapter 4 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 5 related information - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</p> <p>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 4 - Hoàn thiện bài tập 2 - Xem bài giảng chương 5 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn</p> <p>(- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 4 - Complete exercise - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</p>
<p>Chương 5</p>	<p>Marketing quan hệ và Tài sản khách hàng</p> <p>- Tiếp thị bằng xây dựng và phát triển quan hệ</p> <p>- Tài sản khách hàng</p> <p>(Relationship Marketing</p> <p>- Marketing by building and development of relationships</p> <p>- Value of customer</p> <p>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lec: - Ôn lại chương 4, nhấn lại những điểm sai trong bài tập 4 - Giảng chương 5 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Chuẩn bị bài tập</li> <li>(- Review chapter 4, underline common mistakes in exercise 2 - Teach chapter 5 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for group project After class: - Prepare exercises - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Xem bài giảng chương 6 - Làm bài tập lớn</li> <li>(- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review the first 5 chapters - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lec: - Ôn lại chương 4, nhấn lại những điểm sai trong bài tập 4 - Giảng chương 5 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Chuẩn bị bài tập</li> <li>(- Review chapter 4, underline common mistakes in exercise 2 - Teach chapter 5 - Provide realistic examples for each part for</li> </ul> </li> </ul>



<b>Buổi (Session)</b>	<b>Nội dung (Content)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (Lecturing)</b>
		<p><i>students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for group project After class: - Prepaire exercies - Answer students' concerns on e-learning )</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ <i>Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Xem bài giảng chương 6 - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review the first 5 chapters - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</i></li><li>• <b>L.O.3 [ A.O.2 , A.O.3 ]</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ <i>Lec: - Ôn lại chương 4, nhấn lại những điểm sai trong bài tập 4 - Giảng chương 5 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Chuẩn bị bài tập (- Review chapter 4, underline common mistakes in exercise 2 - Teach chapter 5 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for group project After class: - Prepaire exercies - Answer students' concerns on e-learning )</i></li><li>◦ <i>Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Xem bài giảng chương 6 - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review the first 5 chapters - Read chapter 5 and related references - Work on group project )</i></li></ul></li></ul>

Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
6&7_Chương 6	<p>Phát triển và quản trị sản phẩm</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiến lược phát triển sản phẩm trong B2B và B2C</li> <li>- Sản phẩm hàng hóa và dịch vụ</li> <li>- Tiêu chuẩn hóa sản phẩm</li> <li>- Vòng đời sản phẩm trong B2B marketing</li> <li>- Quy trình phát triển sản phẩm mới trong B2B</li> </ul> <p>(<i>Product development and management</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Product development strategy in B2B and B2C marketing</i></li> <li>- <i>Good and service</i></li> <li>- <i>Standardizing product</i></li> <li>- <i>Circle product life in B2B marketing</i></li> <li>- <i>The process in developing new product</i></li> </ul> <p>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Giảng chương 6 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 7 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên (- <i>Review chapter 5 - Teach chapter 6 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise After class: - Update chapter 7 related information - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 6 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 7 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- <i>Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 6 - Complete exercise - Read chapter 7 and related references - Work on group project</i>)</li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Giảng chương 6 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 7 - Chấm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Review chapter 5 - Teach chapter 6 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise After class: - Update chapter 7 related information - Mark exercise - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập Về nhà: - Ôn lại chương 6 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 7 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- <i>Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 6 - Complete exercise - Read chapter 7 and related references - Work on group project</i>)</li> </ul> </li> </ul>

Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
8&9_Chương 7	<p>Quản trị kênh phân phối trong B2B Kênh phân phối trong B2B và B2C Các loại kênh phân phối trong B2B Thiết kế kênh phân phối Quản lý kênh phân phối Quản trị chuỗi cung ứng</p> <p><i>(Distribution system management in B2B marketing - Distribution system in B2B and B2C marketing - Some kind of distribution system in B2B marketing - Designing distribution system - Distribution system management - Supply chain management )</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 6, sửa lỗi thông qua bài tập chương 6 - Giảng chương 7 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 8 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning <i>(- Review chapter 6 and underline common mistakes in exercise chapter 6 - Teach chapter 7 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate After class: - Update chapter 8 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</i></li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 7 - Xem bài giảng chương 8 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn <i>(- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 7 - Read chapter 8 and related references - Work on group project )</i></li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 6, sửa lỗi thông qua bài tập chương 6 - Giảng chương 7 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 8 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning <i>(- Review chapter 6 and underline common mistakes in exercise chapter 6 - Teach chapter 7 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate After class: - Update chapter 8 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</i></li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 7 - Xem bài giảng chương 8 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn <i>(- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 7 - Read chapter 8 and related references - Work on group project )</i></li> </ul> </li> </ul>

Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
10&11_Chương 8	<p>Giá</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Khung quyết định giá trong B2B</li> <li>- Các yếu tố về nhu cầu</li> <li>- Các yếu tố về chi phí</li> <li>- Các yếu tố về cạnh tranh</li> <li>- Các yếu tố chiến lược</li> <li>- Các yếu tố về thương mại</li> <li>- Các yếu tố về pháp lý</li> <li>- Định giá đầu thầu</li> <li>- Thương lượng</li> </ul> <p>(Price</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- The framework to 2deciding price in B2B marketing</li> <li>- Some factors about need</li> <li>- Some factors about cost</li> <li>- Some factors about competition</li> <li>- Some factors about strategy</li> <li>- Some factors about trade</li> <li>- Some factors about law</li> <li>- Pricing by tender</li> <li>- Negotiating</li> </ul> <p>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 7 - Giảng chương 8 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 9 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Chuẩn bị bài tập - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 7 and underline common mistakes in exercise - Teach chapter 8 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate After class: - Update chapter 9 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Prepare exercise - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 8 - Xem bài giảng chương 9 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 8 - Read chapter 9 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 7 - Giảng chương 8 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 9 - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Chuẩn bị bài tập - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 7 and underline common mistakes in exercise - Teach chapter 8 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate After class: - Update chapter 9 related information - Prepare review contents for the beginning of next class - Prepare exercise - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 8 - Xem bài giảng chương 9 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 8 - Read chapter 9 and related references - Work on group project )</li> </ul> </li> </ul>
12_Chương 9	<p>Truyền thông</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các chương trình truyền thông tích hợp</li> <li>- Nâng cao hiệu quả truyền thông</li> </ul> <p>(Promotion</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mix promotion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 8 - Giảng chương 9 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật</li> </ul> </li> </ul>



Buổi (Session)	- Improving effectiveness of promotion ) Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
		<p>thông tin liên quan đến chương 10 - Châm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</p> <p>(- Review chapter 8 - Teach chapter 9 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 10 related information - Mark exercise 4 - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập 4 Về nhà: - Ôn lại chương 9 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 10 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn</li> <li>(- Listen to lecture - Participate in class discussion - Do exercise Homework: - Review chapter 9 - Complete exercise 4 Read chapter 10 and related references Work on group project )</li> <li>• L.O.2 [ A.O.1 , A.O.2 , A.O.3 ]             <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lec: - Ôn lại chương 8 - Giảng chương 9 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập - Hướng dẫn sinh viên làm bài tập lớn Về nhà: - Cập nhật thông tin liên quan đến chương 10 - Châm điểm bài tập - Đánh giá mức độ hiểu bài của sinh viên - Chuẩn bị những nội dung sẽ ôn lại cho sinh viên ở đầu buổi học kế tiếp - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</li> <li>(Teaching and learning activities Lecturer Self-introduction, provide contacts for learning support Explain course syllabus in detail After class: Upload course syllabus, lecture, ebook, references, group assignment on e-learning Ask students about the previous lecture to review marketing fundamentals Introduce generally about B2B marketing - Review chapter 8 - Teach chapter 9 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for exercise - Give instructions for group project After class: - Update chapter 10 related information - Mark exercise 4 - Evaluate student's understanding of previous lectures - Prepare review contents for the beginning of next class - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>o Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện - Làm bài tập 4 Về nhà: - Ôn lại chương 9 - Hoàn thiện bài tập - Xem bài giảng chương 10 và tài liệu liên quan - Làm bài tập lớn</li> <li>(- Listen to lecture - Participate in class discussion -Do exercise Homework: - Review chapter 9 - Complete exercise 4 - Read chapter</li> </ul> </li> </ul>



Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
13&14_Chương 10	<p>Kỹ thuật bán hàng trong B2B</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình bán hàng- Personal Selling process</li> <li>- Quản lý lực lượng bán hàng</li> <li>- Các yếu tố dẫn đến sự thành công và thất bại trong bán hàng</li> </ul> <p>(Skill and art for sales in B2B marketing - Personal Selling process - Selling staff management - Some factors lead to success and fail in sales )</p>	<p>10 and related references - Work on group project)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 9, nhấn lại những lỗi thông qua bài tập chương 9 - Giảng chương 10 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên chuẩn bị bài thuyết trình Về nhà: - Chuẩn bị nội dung phản biện bài tập nhóm - Nội dung ôn tập cho sinh viên thi cuối kỳ - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 9 and underline common mistakes in exercise chapter 9 - Teach chapter 10 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for group project After class: - Prepare feedback for group assignment 6-9 - Review content for final exam - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 9 - Chuẩn bị thuyết trình và phản biện - Ôn lại toàn bộ chương trình, chuẩn bị câu hỏi để được GV giải đáp ôn tập (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 10 - Prepare for group presentation - Review course lectures, prepare questions for lecturer )</li> </ul> </li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Ôn lại chương 9, nhấn lại những lỗi thông qua bài tập chương 9 - Giảng chương 10 - Ví dụ thực tiễn cho từng nội dung để sinh viên thảo luận - So sánh với B2C mà sinh viên đã được học trong tiếp thị - Khuyến khích sinh viên đặt câu hỏi, phản biện - Hướng dẫn sinh viên chuẩn bị bài thuyết trình Về nhà: - Chuẩn bị nội dung phản biện bài tập nhóm - Nội dung ôn tập cho sinh viên thi cuối kỳ - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- Review chapter 9 and underline common mistakes in exercise chapter 9 - Teach chapter 10 - Provide realistic examples for each part for students to discuss - Compare with B2C marketing - Encourage students to make questions and debate - Give instructions for group project After class: - Prepare feedback for group assignment 6-9 - Review content for final exam - Answer students' concerns on e-learning )</li> <li>◦ Stu: - Nghe giảng - Tham gia thảo luận tình huống, phản biện Về nhà: - Ôn lại chương 9 - Chuẩn bị thuyết trình và phản biện - Ôn lại toàn bộ chương trình, chuẩn bị câu hỏi để được GV giải đáp ôn tập (- Listen to lecture - Participate in class discussion Homework: - Review chapter 10 - Prepare for group presentation - Review course lectures, prepare questions for lecturer )</li> </ul> </li> </ul>
15_Trình bày	Nhóm thuyết trình bài tập lớn	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L.O.1 [ A.O.2 , A.O.3 ]</li> </ul>

<b>B.T.1</b> <b>Buổi</b> <b>(Session)</b>	<i>(Group presentation)</i> <b>Nội dung (Content)</b>	<b>Hoạt động dạy và học (Lecturing)</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Phân biện - Góp ý cho sinh viên về: nội dung, hình thức, các tổ chức nhóm, phong cách khi trình bày, cách trả lời phản biện,... - Những bài học rút ra từ dự án của các nhóm - Ôn tập và giải đáp thắc mắc trước khi thi cuối kỳ Về nhà: - Chuẩn bị đề thi cuối kỳ - Tổng kết điểm bài tập nhóm - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Feedback on contents and display, teamwork arrangement, presentation, how the group answer audiences' concerns, etc. - Lessons from the final works of each group - Review and clear up students' doubts before final exam After class: - Prepare final exam quiz - Final grading group assignments - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Thuyết trình theo nhóm - Phân biện nhóm khác - Đặt câu hỏi những vấn đề liên quan đến lý thuyết (- <i>Group presentation - Ask questions about other groups presentation - Ask theoretical questions</i>)</li> <li>• L.O.2 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Phân biện - Góp ý cho sinh viên về: nội dung, hình thức, các tổ chức nhóm, phong cách khi trình bày, cách trả lời phản biện,... - Những bài học rút ra từ dự án của các nhóm - Ôn tập và giải đáp thắc mắc trước khi thi cuối kỳ Về nhà: - Chuẩn bị đề thi cuối kỳ - Tổng kết điểm bài tập nhóm - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Feedback on contents and display, teamwork arrangement, presentation, how the group answer audiences' concerns, etc. - Lessons from the final works of each group - Review and clear up students' doubts before final exam After class: - Prepare final exam quiz - Final grading group assignments - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Thuyết trình theo nhóm - Phân biện nhóm khác - Đặt câu hỏi những vấn đề liên quan đến lý thuyết (- <i>Group presentation - Ask questions about other groups presentation - Ask theoretical questions</i>)</li> </ul> </li> <li>• L.O.3 [ A.O.2 , A.O.3 ] <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Lec: - Phân biện - Góp ý cho sinh viên về: nội dung, hình thức, các tổ chức nhóm, phong cách khi trình bày, cách trả lời phản biện,... - Những bài học rút ra từ dự án của các nhóm - Ôn tập và giải đáp thắc mắc trước khi thi cuối kỳ Về nhà: - Chuẩn bị đề thi cuối kỳ - Tổng kết điểm bài tập nhóm - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning (- <i>Feedback on contents and display, teamwork arrangement, presentation, how the group answer audiences' concerns, etc. - Lessons from the final works of each group - Review and clear up students' doubts before final exam After class: - Prepare final exam quiz - Final grading group assignments - Answer students' concerns on e-learning</i>)</li> <li>◦ Stu: - Thuyết trình theo nhóm - Phân biện nhóm khác - Đặt câu hỏi những vấn đề liên quan đến lý thuyết</li> </ul> </li> </ul>



Buổi (Session)	Nội dung (Content)	Hoạt động dạy và học (Lecturing)
		<p>(- Group presentation - Ask questions about other groups presentation - Ask theoretical questions )</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L.O.4 [ A.O.2 , A.O.3 ]<ul style="list-style-type: none"><li>◦ Lec: - Phân biện - Góp ý cho sinh viên về: nội dung, hình thức, các tổ chức nhóm, phong cách khi trình bày, cách trả lời phân biện,... - Những bài học rút ra từ dự án của các nhóm - Ôn tập và giải đáp thắc mắc trước khi thi cuối kỳ Về nhà: - Chuẩn bị đề thi cuối kỳ - Tổng kết điểm bài tập nhóm - Trả lời thắc mắc của sinh viên trên e-learning</li><li>(- Feedback on contents and display, teamwork arrangement, presentation, how the group answer audiences' concerns, etc. - Lessons from the final works of each group - Review and clear up students' doubts before final exam After class: - Prepare final exam quiz - Final grading group assignments - Answer students' concerns on e-learning )</li><li>◦ Stu: - Thuyết trình theo nhóm - Phân biện nhóm khác - Đặt câu hỏi những vấn đề liên quan đến lý thuyết</li><li>(- Group presentation - Ask questions about other groups presentation - Ask theoretical questions )</li></ul></li></ul>

**7. Yêu cầu khác về học phần (Other course requirements and expectations)**

**8. Biên soạn và cập nhật đề cương (Editing information)**

- Đề cương được biên soạn vào năm học học kỳ (Syllabus edited in year-semester): **20211**
- Đề cương được chỉnh sửa lần thứ (Editing version): **DCMH.IM3033.2.1**
- Nội dung được chỉnh sửa, cập nhật, thay đổi ở lần gần nhất (The latest editing content): -- --

**TRƯỞNG KHOA**  
(Dean)

**CHỦ NHIỆM BỘ MÔN**  
(Head of Department)

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 13 tháng 8 năm 2022  
HCM City, August 13 2022  
**CB PHỤ TRÁCH LẬP ĐỀ CƯƠNG**  
(Lecturer in-charge)