

**QUẢN TRỊ HỆ KINH DOANH ĐIỆN TỬ
(E-BUSINESS MANAGEMENT)**

Mã số MH: IM5120

Số tín chỉ:	Tc (LT.BT&TH.Tự Học): 3	TCHP:
Số tiết -Tổng:	75 LT: 30 BT: 0 TH: 0 ĐA: BTL/TL: 45	
Đánh giá:	Phân tích tình huống:	20%
	Bài tập nhóm:	30%
	Thi cuối kỳ:	50%
- Môn tiên quyết:		
- Môn học trước:		
- Môn song hành:		
- CTĐT ngành (Mã ngành):	Quản Trị Kinh Doanh (8340101)	
- Ghi chú khác:		

1. Mục tiêu môn học:

Trang bị kiến thức lý thuyết và kỹ năng thực hành cho học viên về quản lý kinh doanh điện tử:

- Hiểu được vai trò và tầm quan trọng của công nghệ ICT đối với kinh doanh ngày nay
- Nhận dạng các loại hình kinh doanh điện tử và ứng dụng của chúng
- Hỗ trợ phát triển một kế hoạch kinh doanh điện tử cho doanh nghiệp

Aims:

This course provides theoretical understandings for and improve practical skills of students:

- Provide students with understandings of the role and importance of ICT for the present-day businesses;
- Identify e-business models and the relevant applications;
- Facilitate to develop a e-business plan for business

2. Nội dung tóm tắt môn học:

Môn học này trình bày các mô hình và biểu hiện của thương mại điện tử, các tác động lên tổ chức, ngành công nghiệp, các vấn đề chính – pháp lý, hạ tầng kỹ thuật và cung cấp giải pháp - trong các chiến lược phát triển thương mại điện tử. Các giải pháp công nghệ trong việc xây dựng các ứng dụng thương mại điện tử

Course outline:

The course provides the following topics: the role and importance of ICT for business; e-commerce

and their influence to businesses and industries; some fundamentals of legal, policy, infrastructure and solution providers. Included also are typical e-business models, relevant business strategies and technological solutions for developments of e-commerce applications.

3. Tài liệu học tập:

Efraim Turban (2018). Electronic Commerce - A Managerial and Social Networks Perspective. Prentice Hall.

Meier, A., Stormer, H. (2009). eBusiness & eCommerce: Managing the Digital Value Chain. Springer.

Dave Chaffey (2009). E-Business and E- Commerce management. Prentice Hall.

Rosy Boardman, Marta Blazquez, Claudia E. Henninger, Daniella Ryding (2019). Social Commerce: Consumer Behaviour in Online Environments. Palgrave Macmillan.

Joseph S. Valacich, Christoph Schneider (2018). Information Systems Today: Managing the digital world. Pearson.

4. Các hiểu biết, các kỹ năng cần đạt được sau khi học môn học:

STT	Chuẩn đầu ra môn học (CĐRMH)	Công cụ đánh giá CĐRMH	Đóng góp CĐR Chương trình (CĐRCT)		CDIO
			Ứng dụng	Nghiên cứu	
CĐRMH.1	Thể hiện hiểu biết về các mô hình kinh doanh chuyên biệt và các nhân tố có liên quan trong không gian số	Bài tập nhóm, Thi cuối kỳ	d		1.4
CĐRMH.2	Phân tích các nghiên cứu tình huống trong kinh doanh điện tử	Phân tích tình huống, Thi cuối kỳ	g		1.4
CĐRMH.3	Phát triển kế hoạch kinh doanh điện tử cho doanh nghiệp	Bài tập nhóm	g		2.2
CĐRMH.4	Thể hiện kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm	Bài tập nhóm	e		2.1
CĐRMH.5	Thể hiện nhận thức và thái độ cá nhân về các vấn đề đạo đức trong kinh doanh điện tử.	Thi cuối kỳ	i		2.1

Learning outcomes:

No.	Course learning outcomes (CLO)	CLO assessment	Matching with PLO		CDIO
			Coursework	Research	
CLO.1	Demonstrate understandings of specialized business models and relevant factors in the digital space	Project, Final exam	d		1.4
CLO.2	Analyse case studies in e-business	Case study, Final exam	g		1.4
CLO.3	Develop an e-business plan for a business	Project	g		2.2

No.	Course learning outcomes (CLO)	CLO assessment	Matching with PLO		CDIO
			Coursework	Research	
CLO.4	Demonstrate communication and teamwork skills	Project	e		2.1
CLO.5	Demonstrate the awareness and attitude about ethical issues in e-business.	Final exam	i		2.1

Bảng ánh xạ chuẩn đầu ra môn học và chuẩn đầu ra chương trình ứng dụng:

Chuẩn đầu ra môn học (CĐRMH)	Chuẩn đầu ra của chương trình (CĐRCT)												
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m
CĐRMH.1				✓									
CĐRMH.2							✓						
CĐRMH.3							✓						
CĐRMH.4					✓								
CĐRMH.5									✓				

Bảng ánh xạ chuẩn đầu ra môn học và chuẩn đầu ra chương trình nghiên cứu:

Chuẩn đầu ra môn học (CĐRMH)	Chuẩn đầu ra của chương trình (CĐRCT)														
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
CĐRMH.1															
CĐRMH.2															
CĐRMH.3															
CĐRMH.4															
CĐRMH.5															

5. Hướng dẫn cách học - chi tiết cách đánh giá môn học:

Tài liệu học tập theo hướng dẫn ở mục tài liệu tham khảo. Ngoài giờ lên lớp, học viên cần phải tự học, đọc tài liệu, chuẩn bị báo cáo nhóm dựa trên các tài liệu bài giảng cung cấp trên hệ thống e-learning.

Điểm tổng kết môn học được đánh giá xuyên suốt quá trình học, cơ bản gồm ba cột điểm: điểm quá trình (20%), điểm bài tập lớn (30%) và điểm thi cuối kỳ (50%).

+ Quá trình: Phân tích tình huống (4 cases*5% = 20%)

+ Bài tập lớn: Bài tập nhóm (30%)

+ Thi: Thi cuối kỳ (50%)

Learning strategies & Assessment Scheme:

Learning and reading materials given in learning materials section. Besides class-based lectures, students are expected to be active in their own-self control of study schedule via key course's

materials, handouts in associated with research papers, reports and given case studies (with the support of e-learning system).

The final score is assessed throughout the whole course, consisting of three components: process (20%), assignment (30%) and final exam (50%).

+ Process: Case study analysis (4 cases*5% = 20%)

+ Assignment: Group assignment (30%)

+ Exam: Final exam (50%)

6. Nội dung chi tiết:

Tuần /Buổi	Chủ đề (chương)	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học	Tài liệu
1	Giới thiệu môn học	Giới thiệu về quản trị hệ kinh doanh điện tử Các mức độ triển khai kinh doanh điện tử Các mô hình kinh doanh điện tử	CĐRMH.1	[1], chương 1
2	Các công cụ & nền tảng kinh doanh điện tử	Tiến trình & các hoạt động kinh doanh điện tử Các công cụ và nền tảng hỗ trợ kinh doanh điện tử Giỏ mua hàng, Catalog điện tử, công cụ tìm kiếm Đấu giá điện tử, cổng giao tiếp và các cơ chế khác Các thành phần của kế hoạch kinh doanh điện tử	CĐRMH.1, CĐRMH.3	[1], chương 2
3	Bán lẻ trong kinh doanh điện tử: sản phẩm và dịch vụ	Các khái niệm liên quan đến B2C Quy mô thị trường, tốc độ phát triển và đặc điểm chung Lợi ích và hạn chế của bán lẻ điện tử Một số sản phẩm và dịch vụ trên mô hình B2C	CĐRMH.1, CĐRMH.2	[1], chương 3
4	Thương mại B2B: thị trường chung & riêng	Các khái niệm liên quan & các thị trường B2B Các thể hệ công nghệ trong B2B Đấu giá điện tử, Đấu thầu điện tử và Mua sắm tổ chức Quản lý chuỗi cung ứng và thương mại cộng tác	CĐRMH.1, CĐRMH.2	[1], chương 5,7

Tuần /Buổi	Chủ đề (chương)	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học	Tài liệu
5	Hành vi tiêu dùng, nghiên cứu thị trường, quảng cáo	Nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trực tuyến Tiếp thị và quảng cáo trên mạng Internet Mạng xã hội, web 2.0 và tiếp thị truyền miệng Thương mại xã hội & xây dựng niềm tin trong TMĐT	CĐRMH.1, CĐRMH.2	[1], chương 4
6	Thương mại di động, Tính toán mọi nơi	Khái niệm TM di động & Điện toán phổ dụng Hạ tầng công nghệ và các chuẩn kết nối không dây Các vấn đề và rào cản trong thực hiện TMĐT Điện toán phổ dụng và các công nghệ trong tương lai.	CĐRMH.1, CĐRMH.2	[1], chương 9, 10
7	An toàn TMĐT & Hệ thống thanh toán điện tử	Các vấn đề về an toàn thông tin trong TMĐT Các công nghệ và kỹ thuật đảm bảo an toàn & phòng vệ Thanh toán điện tử, và rủi ro trong TMĐT Các vấn đề trong đảm bảo an toàn & ngăn ngừa tội phạm	CĐRMH.1, CĐRMH.2	[1], chương 11, 12
8	Thực hiện dự án TMĐT	Phương pháp và công cụ đánh giá đầu tư TMĐT Các bước phát triển hệ thống TMĐT Tác động về mặt tổ chức khi thực hiện dự án TMĐT	CĐRMH.1, CĐRMH.3	[1], chương 14
9	Môi trường luật lệ, đạo đức và xã hội	Những thách thức và nguyên tắc về đạo đức Vi phạm bản quyền, quyền riêng tư Bảo vệ người mua và người bán Các vấn đề xã hội và TMĐT xanh	CĐRMH.1, CĐRMH.2, CĐRMH.5	[1], chương 15
10	Triển khai thành công dự án kinh doanh điện tử	Những yêu cầu cơ bản để bắt đầu 1 hoạt động kinh doanh điện tử Khởi nghiệp trên nền tảng TMĐT Phương pháp chuyển đổi thành doanh nghiệp điện tử Thiết kế và quản trị website hiệu quả	CĐRMH.1, CĐRMH.2, CĐRMH.3	[1], chương 16

Tuần /Buổi	Chủ đề (chương)	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học	Tài liệu
11	Ôn tập	Thuyết trình bài tập lớn/ bài nghiên cứu	CĐRMH.1, CĐRMH.3, CĐRMH.4	

7. Giảng viên tham gia giảng dạy:

CBGD chính: PGS.TS Phạm Quốc Trung

CBGD tham gia: TS. Nguyễn Vũ Quang

PGS.TS Nguyễn Mạnh Tuân

BỘ MÔN QUẢN LÝ MÔN HỌC

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm

GIẢNG VIÊN LẬP ĐỀ CƯƠNG

TS. Nguyễn Vũ Quang