

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN  
QUẢN TRỊ BÁN HÀNG**

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 900/QĐ-ĐHTB, ngày 07/12/2017)

**1. Tên học phần:** Quản trị bán hàng Mã học phần: 0101002010

**2. Số tín chỉ:** 2 (2,0,4)

**3. Trình độ:** Cho sinh viên năm thứ 3

**4. Phân bổ thời gian:**

- Lên lớp: 30 tiết (2 tiết lên lớp/tuần)

+ Giảng lý thuyết: 24 tiết

+ Thảo luận: 4 tiết

+ Kiểm tra: 2 tiết; Số bài kiểm tra định kỳ: 2 bài

- Tự học: (2 x 30) = 60 giờ

**5. Điều kiện tiên quyết:** Quản trị học.

**6. Mục tiêu của học phần:**

Sau khi hoàn tất học phần sinh viên có khả năng:

**6.1. Về kiến thức**

Người học nắm bắt được những kiến thức cơ bản về kiến thức cơ bản về quản trị bán hàng trong doanh nghiệp như: Khái luận về bán hàng và quản trị bán hàng; Xây dựng kế hoạch bán hàng; Tổ chức bán hàng; Kiểm soát bán hàng; Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng

**6.2. Về kỹ năng**

Giúp người học hình thành một số kỹ năng quản trị bán hàng cơ bản như : Kỹ năng lập kế hoạch bán hàng; Kỹ năng tổ chức mạng lưới bán hàng; Kỹ năng tổ chức và phát triển lực lượng bán hàng; Kỹ năng kiểm soát bán hàng; Kỹ năng tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng.

**6.3. Về thái độ**

- Có thái độ làm việc tích cực, độc lập.

- Thái độ hợp tác, chia sẻ khi làm việc nhóm.

- Có thái độ tích cực trong quá trình học trên lớp và tự học.

**7. Mô tả nội dung học phần:**

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo chuyên ngành quản trị kinh doanh tổng hợp, bao gồm các nội dung chủ yếu như: Khái niệm và vai trò của Quản trị bán hàng trong doanh nghiệp; Xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp; Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp; Tổ chức lực

lượng bán hàng của doanh nghiệp; Kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp; Các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp.

### 8. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học, thảo luận, kiểm tra, Quyết định số 17/VBHN-BGD&ĐT ngày 15 tháng 5 năm 2014 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ, qui chế học vụ hiện hành của trường Đại học Thái Bình.

- Dự lớp: Sinh viên phải tham gia tối thiểu 80% số tiết học trên lớp.
- Tham gia đầy đủ 2 bài kiểm tra, dự thi kết thúc học phần
- Tự học: Nghiên cứu tài liệu và làm bài tập thảo luận trước khi đến lớp theo yêu cầu của giảng viên.
- Khác: Theo yêu cầu của giảng viên.

### 9. Tài liệu học tập

#### - Giáo trình chính:

[1] Bài giảng Quản trị bán hàng, Trường Đại học Thái Bình

[2] Lê Quân, Hoàng Văn Hải, Quản trị tác nghiệp DNTM, NXB Thống kê, 2010

[3] Lê Đăng Lãng (MBA), Kỹ năng và quản trị bán hàng, NXB Thống kê, 2009

[4] Hệ thống câu hỏi ôn tập, trắc nghiệm, bài tập tình huống Quản trị bán hàng -

Tài liệu lưu hành nội bộ

#### - Sách tham khảo chính :

[5] Trần Đình Hải (Biên dịch), Bán hàng và quản trị bán hàng, NXB Thống kê, 2005

[6] Phạm Vũ Luận, Quản trị doanh nghiệp thương mại, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001

[7] Hoàng Hải, Thanh Tùng (Biên soạn), Kỹ thuật bán hàng, NXB Văn hóa – Thông tin, 2005.

### 10. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên

#### 10.1. Tiêu chí đánh giá:

STT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Ghi chú
1	Điểm đánh giá giảng viên	Đánh giá nhận thức, thái độ thảo luận, chuyên cần, làm bài tập ở nhà.	10%	
2	Điểm kiểm tra định kỳ	02 bài kiểm tra viết 1 tiết trên lớp.	30%	
3	Thi kết thúc học phần	01 bài thi	60%	Thi: tự luận. Thời gian thi 60'

#### 10.2. Cách tính điểm:

- Sinh viên không tham gia đủ 80% số tiết học trên lớp không được thi lần đầu.
- Điểm thành phần để điểm lẻ đến một chữ số thập phân.
- Điểm kết thúc học phần làm tròn đến phần nguyên.

### 11. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ

## 12. Nội dung chi tiết học phần:

CHƯƠNG	TÊN CHƯƠNG	LÝ THUYẾT (tiết)	Thực hành (Bài tập/ Thảo luận) (tiết)	Kiểm tra (tiết)
1	Chương 1: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng trong doanh nghiệp	4	0	0
2	Chương 2: Xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp	3	1	0
3	Chương 3: Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp	4	1	1
4	Chương 4: Tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp	6	0	0
5	Chương 5: Kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp	3	1	0
6	Chương 6: Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp	4	1	1
<b>Tổng cộng: 30 tiết</b>		<b>24</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

## 13. Hình thức và nội dung từng tuần

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
<i>Nội dung 1 (Tuần 1)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 1: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng trong doanh nghiệp</b></p> <p><b>1.1. Hoạt động bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm bán hàng và vai trò của hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp</p> <p>1.1.2. Các hình thức bán hàng</p> <p>1.1.3. Quy trình bán hàng của doanh nghiệp</p> <p><b>1.2. Khái niệm và vai trò của quản trị bán hàng</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm quản trị bán hàng</p> <p>1.2.2. Vai trò của quản trị bán hàng</p> <p>1.2.3. Mối quan hệ giữa quản trị bán hàng với các lĩnh vực quản trị khác trong doanh nghiệp</p>	2	<p>- Chuẩn bị và đọc trước:</p> <p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>Trang 15 – 20 17 – 27</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của GV	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
<i>Nội dung 2 (Tuần 2)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 1: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng trong doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>1.3. Các nội dung cơ bản của quản trị bán hàng</b></p> <p>1.3.1. Xây dựng kế hoạch bán hàng 1.3.2. Tổ chức mạng lưới bán hàng 1.3.3. Tổ chức lực lượng bán hàng 1.3.4. Kiểm soát bán hàng 1.3.5. Các hoạt động hỗ trợ bán hàng</p>	2	<p>- Chuẩn bị và đọc trước: <b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 15 – 20 17 – 27 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 3 (Tuần 3)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 2: Xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p><b>2.1. Kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p>2.1.1. Khái niệm và vai trò của kế hoạch bán hàng 2.1.2. Nội dung của kế hoạch bán hàng 2.1.3. Các loại kế hoạch bán hàng</p> <p><b>2.2. Dự báo bán hàng (DBBH)</b></p> <p>2.2.1. Vai trò của dự báo bán hàng 2.2.2. Các chỉ tiêu phản ánh kết quả dự báo bán hàng 2.2.3. Các căn cứ và phương pháp dự báo bán hàng 2.2.4. Quy trình DBBH trong DN</p>	1	<p>- <b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 41 – 70 179 – 183 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Thảo luận	Xây dựng kế hoạch bán hàng của một doanh nghiệp cụ thể	1	Các nhóm sinh viên chuẩn bị nội dung thảo luận	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
<i>Nội dung 4 (Tuần 4)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 2: Xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>2.3. Xây dựng mục tiêu bán hàng</b></p> <p>2.3.1. Khái niệm và các loại mục tiêu bán hàng</p> <p>2.3.2. Các căn cứ xây dựng mục tiêu bán hàng</p> <p>2.3.3. Quy trình xây dựng mục tiêu bán hàng trong doanh nghiệp</p> <p>2.3.4. Các tiêu chuẩn SMART của mục tiêu bán hàng</p> <p><b>2.4. Xác định các hoạt động và chương trình bán hàng</b></p> <p>2.4.1. Xác định các hoạt động bán hàng</p> <p>2.4.2. Xây dựng các chương trình bán hàng</p> <p><b>2.5. Xây dựng ngân sách bán hàng</b></p> <p>2.5.1. Khái niệm và vai trò của ngân sách bán hàng</p> <p>2.5.2. Các phương pháp xây dựng ngân sách bán hàng</p> <p>2.5.3. Nội dung của ngân sách bán hàng</p>	2	<p>- <b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>Trang 41 – 70 179 – 183</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 5 (Tuần 5)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 3: Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p><b>3.1. Khái niệm và vai trò của cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</p> <p>3.1.2. Vai trò của cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</p> <p>3.1.3. Các chức danh bán hàng chủ yếu trong cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</p>	1	<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>73 – 82 190 – 205</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
Thảo luận	Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp	1	SV chuẩn bị nội dung thảo luận theo yêu cầu của GV	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 6 (Tuần 6)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 3: Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>3.2. Một số dạng cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng cơ bản</b></p> <p>3.2.1. Cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng theo khu vực địa bàn</p> <p>3.2.2. Cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng theo sản phẩm</p> <p>3.2.3. Cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng theo khách hàng</p> <p>3.2.4. Cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng hỗn hợp</p> <p><b>3.3. Các căn cứ lựa chọn và yêu cầu của cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</b></p> <p>3.3.1. Các căn cứ lựa chọn cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</p> <p>3.3.2. Các yêu cầu đối với cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng</p>	2	<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>73 – 82</p> <p>190 – 205</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 7 (Tuần 7)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 3: Tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>3.4. Tổ chức hệ thống điểm và tuyến bán hàng</b></p> <p>3.4.1. Khái niệm và vai trò của điểm và tuyến bán hàng của doanh nghiệp</p> <p>3.4.2. Tổ chức hệ thống điểm bán hàng của doanh nghiệp</p> <p>3.4.3. Tổ chức tuyến bán hàng của doanh nghiệp</p>	1	<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>73 – 82</p> <p>190 – 205</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
Kiểm tra, đánh giá	<b>Kiểm tra chương 1, 2, 3</b>	<b>1</b>	Sinh viên đọc tài liệu liên quan đến nội dung chương 1,2,3	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 8 (Tuần 8)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 4: Tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p><b>4.1. Khái niệm, vai trò và phân loại lực lượng bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p>4.1.1. Khái niệm lực lượng bán hàng</p> <p>4.1.2. Vai trò của lực lượng bán hàng</p> <p>4.1.3. Phân loại lực lượng BH</p> <p><b>4.2. Xác định quy mô và cơ cấu lực lượng bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p>4.2.1. Xác định quy mô lực lượng bán hàng</p> <p>4.2.2. Xác định cơ cấu lực lượng bán hàng</p>	<b>2</b>	<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>Trang 85 – 108 190 - 227</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 9 (Tuần 9)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 4: Tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>4.3. Xây dựng định mức cho lực lượng bán hàng</b></p> <p>4.3.1. Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng định mức cho lực lượng bán hàng</p> <p>4.3.2. Các loại định mức bán hàng</p> <p>4.3.3. Các căn cứ xây dựng định mức cho lực lượng bán hàng</p> <p><b>4.4. Tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p>4.4.1. Tuyển dụng lực lượng bán hàng</p> <p>4.4.2. Đào tạo và phát triển lực lượng bán hàng</p>	<b>2</b>	<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>Trang 85 – 108 190 - 227</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 10 (Tuần 10)</i>				
Lý thuyết	<b>Chương 4: Tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b> <b>4.5. Tạo động lực cho lực lượng bán hàng của doanh nghiệp</b> 4.5.1. Khái niệm và vai trò của tạo động lực cho lực lượng bán hàng 4.5.2. Quy trình tạo động lực cho lực lượng bán hàng 4.5.3. Các biện pháp chủ yếu tạo động lực cho lực lượng bán hàng	2	<b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 85 – 108 190 - 227 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b> - Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 11 (Tuần 11)</i>				
Lý thuyết	<b>Chương 5: Kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp</b> <b>5.1. Kiểm soát hoạt động bán hàng</b> 5.1.1. Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn kiểm soát 5.1.2. Đo lường kết quả hoạt động bán hàng 5.1.3. Đánh giá kết quả hoạt động bán hàng và triển khai các hoạt động điều chỉnh	1	<b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 114 – 141 223 – 227 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b> - Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]	
Thảo luận	Kiểm soát nội dung bán hàng	1	Sinh viên chuẩn bị nội dung thảo luận theo yêu cầu của GV	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 12 (Tuần 12)</i>				
Lý thuyết	<b>Chương 5: Kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b>	2	<b>Tài liệu [1] [2] [3]</b>	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
	<p><b>5.2. Đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng</b></p> <p>5.2.1. Xây dựng các tiêu chuẩn đánh giá</p> <p>5.2.2. Tổ chức đánh giá mức độ hoàn thành công việc của lực lượng bán hàng</p> <p>5.2.3. Một số sai lầm cần tránh khi đánh giá lực lượng bán hàng</p>		Trang 114 – 141 223 – 227 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b> - Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<b>Nội dung 13 (Tuần 13)</b>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 6: Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp</b></p> <p><b>6.1. Tổ chức hoạt động khuyến mãi bán hàng</b></p> <p>6.1.1. Khái quát về khuyến mãi bán hàng</p> <p>6.1.2. Xây dựng chương trình khuyến mãi bán hàng</p>	2	<b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 241 – 262 233 – 256 77 – 113 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b> - Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]	
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của GV	
<b>Nội dung 14 (Tuần 14)</b>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 6: Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p>6.1.3. Tổ chức thực hiện chương trình khuyến mãi bán hàng</p> <p>6.1.4. Kiểm soát hoạt động khuyến mãi bán hàng</p>	1	<b>Tài liệu [1] [2] [3]</b> Trang 262 – 287 256 – 263 113 – 120 Đọc thêm <b>Tài liệu tham khảo</b> - Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]	
Thảo luận	Kiểm soát hoạt động khuyến mãi bán hàng	1	Các nhóm sinh viên chuẩn bị nội dung thảo luận	

Hình thức tổ chức dạy học	Nội dung	Thời gian (tiết)	Yêu cầu SV chuẩn bị và địa chỉ tư liệu	Ghi chú
Tự học	Ôn tập và chuẩn bị nội dung bài mới	4	Sinh viên chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giảng viên	
<i>Nội dung 15 (Tuần 15)</i>				
Lý thuyết	<p><b>Chương 6: Tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp (tiếp theo)</b></p> <p><b>6.2. Tổ chức các dịch vụ sau bán hàng</b></p> <p>6.2.1. Hoạt động bảo hành sản phẩm</p> <p>6.2.2. Hoạt động vận chuyển, lắp đặt, sửa chữa, bảo trì sản phẩm</p> <p>6.2.3. Hoạt động tư vấn sử dụng sản phẩm</p> <p>6.2.4. Hoạt động chăm sóc khách hàng</p>		<p><b>Tài liệu [1] [2] [3]</b></p> <p>Trang 287 – 294</p> <p>263 – 269</p> <p>120 – 128</p> <p>Đọc thêm</p> <p><b>Tài liệu tham khảo</b></p> <p>- Làm câu hỏi ôn tập trong tài liệu [4]</p>	
Kiểm tra - đánh giá	<b>Kiểm tra chương 4, 5, 6</b>	<b>1</b>	Sinh viên đọc tài liệu liên quan đến nội dung chương 4, 5, 6	
Tự học	Ôn tập và hệ thống lại kiến thức	4	Sinh viên hoàn thiện các nội dung theo yêu cầu của giảng viên	

**TRƯỞNG KHOA**

(Đã ký)

**Lê Thị Kim Hoa**

**TRƯỞNG BỘ MÔN**

(Đã ký)

**Vũ Thị Vân**