

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Ngành đào tạo: Đại học Quản trị kinh doanh

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 762/QĐ-ĐHTB, ngày 01 tháng 12 năm 2021 của Hiệu trưởng trường Đại học Thái Bình)

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần bằng tiếng Việt: **QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC**
- Tên học phần bằng tiếng Anh: Strategic management
- Mã học phần: 0101001049 Số tín chỉ (Lý thuyết/Thực hành/tự nghiên cứu): (3,0,6)
- Áp dụng cho ngành/chuyên ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh
Trình độ đào tạo: Đại học Hình thức đào tạo: Tập trung
- Yêu cầu của học phần: Bắt buộc
- Các học phần tiên quyết: Quản trị học
- Các học phần học trước:
- Các học phần học song hành:
- Các yêu cầu khác đối với học phần (nếu có): Không
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
 - + Nghe giảng lý thuyết: 35 giờ
 - + Thảo luận: 08 giờ
 - + Kiểm tra: 03 giờ
 - + Tự học: 90 giờ
- Khoa/Bộ môn phụ trách học phần: Bộ môn Quản trị - Khoa KT-QTKD

2. Mô tả học phần

Là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành Quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức khái quát về quản trị chiến lược, quy trình quản trị chiến lược. Hướng dẫn sinh viên cách thức phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ của từng doanh nghiệp; giới thiệu công cụ để phân tích và lựa chọn chiến lược, quy trình lựa chọn chiến lược; các chiến lược cấp doanh nghiệp, cấp đơn vị kinh doanh, cấp chức năng và chiến lược mang tính toàn cầu hóa; nội dung các bước của việc tổ chức thực hiện chiến lược, kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh chiến lược.

3. Mục tiêu của học phần

Mã số	Mô tả mục tiêu học phần	CĐR của CTĐT PLOs	Mức độ
[1]	[2]	[3]	[4]
G1	Trình bày được khái niệm về quản trị chiến lược, mô hình quản trị chiến lược, các kiến thức cơ bản về quản trị chiến lược như: ra quyết định lựa chọn chiến lược cho doanh nghiệp, tổ chức, thực hiện, kiểm tra, điều chỉnh chiến lược của doanh nghiệp.	PLO1.4.1 PLO1.4.2 PLO1.5.1	4/5

G2	Có kỹ năng phân tích tổng hợp các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh; nghiên cứu điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ từ đó đưa ra các chiến lược hợp lý để giải quyết vấn đề liên quan đến chiến lược của doanh nghiệp.	PLO2.1.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2	4/5
G3	Có năng lực làm việc độc lập, sáng tạo, làm việc theo nhóm và chịu trách nhiệm trong công việc cũng như hướng dẫn, giám sát người khác cùng thực hiện nhiệm vụ chuyên môn	PLO3.1 PLO3.2	4/5

4. Chuẩn đầu ra của học phần

Học phần đóng góp cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Mục tiêu học phần	Chuẩn đầu ra học phần		Chuẩn đầu ra CTĐT	Mức độ đạt được
	Ký hiệu	Mô tả		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Kiến thức				
G1	CLO1.1	Trình bày được khái niệm về quản trị chiến lược, khái lược môi trường kinh doanh; các chiến lược cấp doanh nghiệp, chiến lược cấp đơn vị kinh doanh, chiến lược cấp chức năng và chiến lược toàn cầu hóa.	PLO1.4.1	4/5
	CLO1.2	Phân tích được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ khi nghiên cứu môi trường kinh doanh của doanh nghiệp; nội dung chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp, lựa chọn và tổ chức thực hiện chiến lược cho doanh nghiệp; các các loại mục tiêu chiến lược và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp	PLO1.4.2	4/5
	CLO1.3	Vận dụng được các công cụ lựa chọn chiến lược như ma trận BCG, ma trận GE, ma trận SWOT,...	PLO1.5.1	4/5
Kỹ năng				
G2	CLO2.1	Giải quyết được các vấn đề liên quan đến quản trị chiến lược tại doanh nghiệp; Ra quyết định chiến lược tại doanh nghiệp;	PLO2.1.1	4/5
	CLO2.2	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, kỹ năng thích ứng với môi trường kinh doanh; xây dựng các chiến lược và lập kế hoạch chiến lược; tổ chức thực hiện, kiểm tra, đánh giá và điều	PLO2.2.1	4/5

		chính chiến lược		
	CLO2.3	Truyền đạt được vấn đề, giải pháp quản trị chiến lược tới người khác một cách dễ hiểu.	PLO2.2.2	4/5
Mức tự chủ và trách nhiệm				
G3	CLO3.1	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, có ý thức chịu trách nhiệm và tư duy phản biện khoa học.	PLO3.1	4/5
	CLO3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ, đánh giá chất lượng công việc, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm	PLO3.1 PLO3.2	4/5

5. Tài liệu phục vụ môn học

Giáo trình chính:	1] PGS.TS. Ngô Kim Thanh, giáo trình Quản trị chiến lược, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2015
Tài liệu tham khảo thêm:	[2] Nguyễn Khoa Khôi, Quản trị chiến lược, NXB Thống Kê, 2007 [3] Bùi Văn Danh, 2011, Quản trị chiến lược: Bài tập và nghiên cứu tình huống, NXB Phương Đông
Các loại học liệu khác:	Các website liên quan đến quản trị chiến lược

6. Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích	CDR của HP đạt được	Phương pháp, hình thức học của người học
Thuyết trình, giảng giải	- Giảng viên trình chiếu, giải thích và phân tích các nội dung kiến thức theo từng bài học: giải thích các nội dung lý thuyết của bài học, phân tích các ví dụ cụ thể gắn với nội dung lý thuyết, giải đáp những thắc mắc của sinh viên giúp sinh viên đạt được các chuẩn đầu ra về kiến thức. - Sinh viên nghiên cứu tự học trước khi lên lớp theo hướng dẫn trong đề cương chi tiết của học phần; lắng nghe, quan sát, ghi chép nội dung bài học và nêu các câu hỏi cần thiết.	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4	Bài bản (lắng nghe, tiếp nhận thông tin)
	- Giảng viên nêu các câu hỏi hướng dẫn, gợi ý, yêu cầu sinh viên trình bày cách làm, kết quả. Giảng viên	CLO1.2	Tương tác

Đàm thoại, vấn đáp	<p>nhận xét, kết luận giúp sinh viên chuẩn hóa các kiến thức kỹ năng theo nội dung của từng bài học giúp người học đạt được các chuẩn đầu ra về kiến thức</p> <p>- Sinh viên chuẩn bị nội dung thảo luận trước khi lên lớp theo hướng dẫn trong đề cương chi tiết của học phần; trình bày nội dung thảo luận và trả lời phản biện các câu hỏi của sinh viên và giảng viên trong lớp, ghi chép nội dung thảo luận để bổ sung, chỉnh sửa; Sinh viên liên hệ thực tiễn trả lời vấn đáp theo yêu cầu của giảng viên.</p>	<p>CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3</p>	
Hướng dẫn tự học, tự nghiên cứu và làm bài tập tình huống	<p>- Giảng viên giao nhiệm vụ về nhà bao gồm hệ thống bài tập tình huống, câu hỏi tự luận, trắc nghiệm, thảo luận nhằm củng cố kiến thức, kỹ năng đã học; đồng thời hướng dẫn sinh viên tự chuẩn bị nghiên cứu kiến thức cho bài học sau trong các tài liệu tham khảo.</p> <p>- Sinh viên chuẩn bị nội dung bài mới; làm bài tập ở nhà theo yêu cầu của giảng viên và trao đổi trước lớp để làm rõ nội dung bài tập được giao. Giúp người học phát triển khả năng tự học, tự nghiên cứu để có thể tiếp tục học tập và nghiên cứu độc lập, từ đó giúp người học trở nên độc lập và tự tin hơn trong việc giải quyết vấn đề, phát triển kỹ năng quản lý thời gian và lập kế hoạch, nâng cao khả năng tìm kiếm và sử dụng thông tin, và tăng cường sự đam mê và tự tin trong học tập. Ngoài ra, việc hướng dẫn tự học, tự nghiên cứu còn giúp người học phát triển khả năng học tập suốt đời và thích nghi với những thay đổi trong công việc và cuộc sống.</p>	<p>CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2</p>	<p>Chủ động tìm hiểu và khám phá kiến thức một cách tự nhiên, độc lập và sáng tạo. Sử dụng hiệu quả kiến thức tìm được.</p>
Kiểm tra	Sinh viên hệ thống, tổng hợp kiến thức đã học	<p>CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1</p>	Ôn luyện kiến thức, kỹ năng, thông tin và

		CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	cách làm bài kiểm tra.
--	--	----------------------------	---------------------------

7. Kế hoạch giảng dạy chi tiết

Mỗi buổi học được thiết kế 3 tiết cụ thể như sau:

Buổi học	Nội dung	CĐR học phần (CLOs)
1	<p>CHƯƠNG 1; TÔN QUAN VỀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC</p> <p>I. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHIẾN LƯỢC TRONG KINH DOANH</p> <ol style="list-style-type: none"> Sự ra đời và phát triển chiến lược Khái niệm chiến lược và quản trị chiến lược <p>II. BẢN CHẤT CỦA QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> Bản chất quản trị chiến lược Nội dung cơ bản của quản trị chiến lược Vai trò của quản trị chiến lược Hạn chế của quản trị chiến lược Ý nghĩa của quản trị chiến lược 	<p>CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2</p>
2	<p>CHƯƠNG 1 (Tiếp theo)</p> <p>III. MỘT SỐ THUẬT NGỮ CƠ BẢN</p> <ol style="list-style-type: none"> Một số thuật ngữ cơ bản Phân biệt Quản trị chiến lược với các thuật ngữ. <p>IV. PHÂN LOẠI QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> Phân theo lĩnh vực quản trị cơ bản Phân theo cấp quản trị doanh nghiệp 1. Chiến lược cấp doanh nghiệp 2. Chiến lược cấp đơn vị cơ sở 3. Chiến lược cấp bộ phận chức năng Căn cứ vào quá trình quản trị 	<p>CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2</p>
3	<p>CHƯƠNG 2: NHIỆM VỤ VÀ MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC CỦA DOANH NGHIỆP</p> <p>I. XÁC ĐỊNH NHIỆM VỤ CỦA DOANH NGHIỆP</p> <ol style="list-style-type: none"> Xác định vai trò của nhiệm vụ DN Yêu cầu của XD nhiệm vụ chiến lược Đối tượng hữu quan. <p>II. MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC CỦA DOANH NGHIỆP</p> <ol style="list-style-type: none"> Mục tiêu chiến lược Phân loại mục tiêu chiến lược Phát triển những mục tiêu ngắn hạn Phát triển những mục tiêu dài hạn Tiêu thức và yêu cầu xác định hệ thống mục tiêu Tính cấp bc của mục tiêu chiến lược Phân cấp mục tiêu 	<p>CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2</p>

	<p>III. TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI VÀ ĐẠO ĐỨC KINH DOANH</p> <p>1. Trách nhiệm xã hội</p> <p>2. Chiến lược và đạo đức kinh doanh</p>	
	Thảo luận	
4	<p>CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG KINH DOANH</p> <p>I. Môi trường kinh doanh</p> <p>1. Khái niệm</p> <p>2. Phân loại môi trường</p> <p>II. MÔI TRƯỜNG QUỐC TẾ</p> <p>1. Sự toàn cầu hóa sản xuất và thị trường</p> <p>2. Lợi thế cạnh tranh quốc gia</p> <p>3. Sự phụ thuộc nhau của các quốc gia trong cộng đồng thế giới</p> <p>III. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VĨ MÔ</p> <p>1. Môi trường chính trị và luật pháp</p> <p>2. Môi trường kinh tế</p> <p>3. Môi trường công nghệ</p> <p>4. Môi trường văn hóa xã hội</p> <p>5. Môi trường tự nhiên</p> <p>IV. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG NGÀNH</p> <p>1. Phân tích áp lực khách hàng</p> <p>2. Phân tích sức ép của nhà cung ứng</p> <p>3. Phân tích nguy cơ sản phẩm thay thế</p> <p>4. Phân tích đối thủ cạnh tranh hiện tại</p> <p>5. Phân tích đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p>
5	<p>CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG NỘI BỘ DOANH NGHIỆP</p> <p>I. Phân tích tiềm năng và nguồn lực của Doanh nghiệp</p> <p>1. Đánh giá nguồn nhân lực doanh nghiệp</p> <p>1.1. Ban giám đốc</p> <p>1.2. Đội ngũ cán bộ quản lý</p> <p>1.3. Đốc công và công nhân</p> <p>2. Đánh giá khả năng tài chính DN</p> <p>3. Đánh giá nguồn lực vật chất DN</p> <p>II. Phân tích nội bộ doanh nghiệp theo chức năng quản trị</p> <p>1. Đánh giá khả năng hoạch định</p> <p>2. Đánh giá năng lực tổ chức</p> <p>3. Đánh giá hệ thống thông tin và điều khiển</p> <p>4. Đánh giá khả năng kiểm soát</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p>
	Kiểm tra	
6	<p>CHƯƠNG 4: (Tiếp theo)</p> <p>III. PHÂN TÍCH NỘI BỘ DN THEO LĨNH VỰC QUẢN</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p>

	<p>TRỊ DN</p> <ol style="list-style-type: none"> Đánh giá công tác marketing Đánh giá công tác tài chính kế toán Đánh giá công tác sản xuất và tác nghiệp Đánh giá công tác quản trị nhân sự Đánh giá cơ chế động viên khuyến khích Đánh giá công tác nghiên cứu và phát triển <p>IV. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA DOANH NGHIỆP</p> <ol style="list-style-type: none"> Khái niệm chuỗi giá trị Các hoạt động tạo giá trị chủ yếu Các hoạt động tạo giá trị hỗ trợ 	<p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>
	Thảo luận	
7	<p>CHƯƠNG 5: NĂNG LỰC CỐT LÕI VÀ LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA DN</p> <p>I. Năng lực cốt lõi của doanh nghiệp</p> <ol style="list-style-type: none"> Năng lực cốt lõi Nhận diện và củng cố năng lực cốt lõi Sự khác biệt giữa tài nguyên và năng lực Những nguồn lực có giá trị Phân tích năng lực cốt lõi <p>II. CHIẾN LƯỢC KHAI THÁC NGUỒN LỰC BÊN NGOÀI CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG TẠO GIÁ TRỊ CHÍNH</p> <ol style="list-style-type: none"> Các lợi ích của chiến lược khai thác nguồn lực bên ngoài Các rủi ro của chiến lược khai thác nguồn lực bên ngoài <p>III. LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP</p> <ol style="list-style-type: none"> Lợi thế cạnh tranh của DN Năng lực cạnh tranh của DN Những vũ khí cạnh tranh chủ yếu <p>IV. Tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp</p> <ol style="list-style-type: none"> Nâng cao khả năng cạnh tranh Xây dựng lợi thế cạnh tranh 	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>
	Thảo luận	
8	<p>CHƯƠNG 6: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC CẤP DOANH NGHIỆP</p> <p>I. CƠ SỞ VÀ PHÂN ĐOẠN CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> Cơ sở của chiến lược cấp doanh nghiệp Phân loại chiến lược <p>II. CÁC CHIẾN LƯỢC TĂNG TRƯỞNG CỦA DN</p> <ol style="list-style-type: none"> Chiến lược tăng trưởng tập trung Chiến lược tăng trưởng bằng con đường hội nhập Chiến lược tăng trưởng bằng đa dạng hóa hoạt động DN 	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>

	<p>III. CHIẾN LƯỢC ỔN ĐỊNH</p> <p>IV. CHIẾN LƯỢC SUY GIẢM</p>	
	Thảo luận	
9	<p>CHƯƠNG 7: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC CẤP ĐƠN VỊ CƠ SỞ</p> <p>I. LỰA CHỌN CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ Ở CẤP CƠ SỞ</p> <p>1. Các nhân tố ảnh hưởng lựa chọn chiến lược đầu tư</p> <p>2. Lựa chọn chiến lược đầu tư</p> <p>II. CÁC CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH CƠ BẢN TRONG TỪNG ĐƠN VỊ KINH DOANH</p> <p>1. Chiến lược dẫn đầu về chi phí</p> <p>2. Chiến lược khác biệt hóa</p> <p>3. Chiến lược tập trung vào phân đoạn thị trường trọng điểm</p> <p>4. Chiến lược theo kiểu kế hoạch hóa</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>
	Thảo luận	
10	<p>CHƯƠNG 7 (Tiếp theo)</p> <p>III. chiến lược cạnh tranh theo vấp thỡ DN</p> <p>1. Chiến lược của các DN thủ lĩnh</p> <p>2. Chiến lược của các DN ở vị thế thách thức</p> <p>3. Chiến lược của các DN đi sau</p> <p>4. Chiến lược của các DN đang tìm chỗ đứng trên thị trường</p> <p>IV. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÁC ĐƠN VỊ CƠ SỞ CÓ QUY MÔ NHỎ</p> <p>1. Chiến lược chi phí thấp (thị trường ngách)</p> <p>2. Chiến lược sản phẩm khác biệt hoá cao</p> <p>3. Chiến lược kết hợp giá thấp và khác biệt hoá cao</p> <p>V. các chiến lược chọn lựa</p> <p>1. Chiến lược marketing</p> <p>2. Chiến lược sản xuất</p> <p>3. Chiến lược tài chính</p> <p>4. Chiến lược nghiên cứu và phát triển</p> <p>5. Chiến lược nguồn nhân lực</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p>
	Kiểm tra	
11	<p>CHƯƠNG 8: KỸ THUẬT PHÂN TÍCH VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC</p> <p>I. CÁC YẾU TỐ NỀN TẢNG CỦA XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC</p> <p>1. Các căn cứ lựa chọn chiến lược</p> <p>2. Phương pháp đánh giá các phương án chiến lược</p> <p>3. Các mô hình phân tích chiến lược</p> <p>II. CÁC QUAN ĐIỂM TRONG XD CL</p> <p>1. Các quan điểm</p> <p>2. Yêu cầu khi lựa chọn chiến lược</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p>

	<p>III. CÁC GIAI ĐOẠN QTCL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Các giai đoạn của Quản trị CL 2. Các mô hình Quản trị chiến lược. <p>IV. NHỮNG PHƯƠNG PHÁP GIÀNH ƯU THẾ CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tập trung vào các nhân tố then chốt 2. Tận dụng ưu thế tương đối 3. Phương pháp sáng tạo tiên công 	
12	<p style="text-align: center;">Chương 8 (Tiếp)</p> <p>V. CÁC NGUỒN CHIẾN LƯỢC VÀ CÁCH THỨC HÌNH THÀNH CL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Các nguồn chiến lược hình thành 2. Những cách thức hình thành CL <p>VI. CÁC KỸ THUẬT PHÂN TÍCH VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC DOANH NGHIỆP</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ma trận đánh giá yếu tố bên trong và bên ngoài (Ma trận I-E) 2. Ma trận hình ảnh cạnh tranh 3. Kỹ thuật phân tích swot <p>VII. VỊ THẾ CẠNH TRANH VÀ CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nhóm chiến lược 2. Lựa chọn chiến lược đầu tư 3. Lý thuyết trò chơi <p>Thảo luận</p>	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>
13	<p style="text-align: center;">Chương 9:</p> <p style="text-align: center;">TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC</p> <p>I. Thực chất của tổ chức thực hiện chiến lược</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bản chất quá trình thực hiện chiến lược 2. Vai trò và ý nghĩa của thực hiện chiến lược 3. Nội dung cơ bản của hoạt động thực thi chiến lược 4. Nhiệm vụ của tổ chức thực hiện CL 5. Các yêu cầu <p>II. LỰA CHỌN CƠ CẤU TỔ CHỨC PHÙ HỢP VỚI CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tính cấp thiết trong soát xét cơ cấu tổ chức 2. Giới thiệu các mô hình cơ cấu tổ chức <p>III. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CƠ CẤU</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Chiến lược 2. Quy mô và mức độ phức tạp của tổ chức 3. Công nghệ 4. Mức độ biến động của môi trường 5. Thái độ của ban lãnh đạo tối cao 6. Thái độ của đội ngũ nhân viên 7. Địa bàn hoạt động 	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>

	<p>III. XÂY DỰNG CƠ CẤU TỔ CHỨC GẮN VỚI THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hoạch định nguồn lực cấp DN 2. Đánh giá nguồn lực 3. Đảm bảo nguồn lực 4. Điều chỉnh nguồn lực <p>III. HỆ THỐNG CHÍNH SÁCH VÀ KẾ HOẠCH HỖ TRỢ THỰC HIỆN CL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hệ thống chính sách thực hiện CL 2. Hệ thống chính sách hỗ trợ chiến lược 3. Kế hoạch hoạt động 	
	Thảo luận	
14	<p style="text-align: center;">Chương 10: Hệ thống kiểm soát chiến lược</p> <p>I. Các giai đoạn của quá trình kiểm soát</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sự cần thiết của kiểm soát chiến lược 2. Các giai đoạn của quá trình kiểm soát <p>II. ĐẶT NHỮNG TIÊU CHUẨN KIỂM SOÁT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Những tiêu chuẩn thay thế 2. Những sai số cho phép <p>III. ĐO LƯỜNG SỰ THỰC HIỆN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Thông tin cho việc đo lường thành quả 2. Ngân sách 3. Những kỹ thuật để đo lường 4. So sánh thành tích với tiêu chuẩn 	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>
	Thảo luận	
15	<p style="text-align: center;">Chương 11: Đánh giá và điều chỉnh chiến lược</p> <p>I. Mục đích của kiểm tra và đánh giá chiến lược</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mục đích của kiểm tra và đánh giá CL 2. Vị trí của kiểm tra đánh giá 3. Yêu cầu kiểm tra và đánh giá chiến lược <p>II. Các tiêu chuẩn kiểm tra và đánh giá</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Các loại tiêu chuẩn 2. Xác định nội dung kiểm tra đánh giá chiến lược 3. Quá trình kiểm tra, đánh giá CL <p>III. ĐIỀU CHỈNH CHIẾN LƯỢC</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hoạt động điều chỉnh chiến lược 2. Tạo ra môi trường văn hoá <p>II. Hệ thống thông tin kiểm tra và đánh giá, chiến lược</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Các hình thức kiểm tra đánh giá chiến lược và hệ thống thông tin 2. Đảm bảo thông tin cho quá trình kiểm tra đánh giá CL <p>IV. Đánh giá chiến lược</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quá trình đánh giá chiến lược 2. Cơ cấu doanh nghiệp 	<p>CLO1.1</p> <p>CLO1.2</p> <p>CLO1.3</p> <p>CLO2.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p> <p>CLO3.2</p>

V. Điều chỉnh chiến lược 1. Hoạt động điều chỉnh chiến lược 2. Cơ cấu doanh nghiệp VI. Thực hiện thay đổi chiến lược và các bước điều chỉnh chiến lược 1. Xác định nhu cầu thay đổi và những cản trở đối với thay đổi 2. Các bước thực hiện thay đổi	
Kiểm tra bài số 2	

8. Đánh giá kết quả học tập

Sử dụng thang 10 điểm cho tất cả các hình thức đánh giá trong học phần.

TT	Hình thức đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra HP (CLOs)	Trọng số
1	Chuyên cần	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học Thời gian tham dự buổi học bắt buộc, vắng không quá 20% số tiết học.	Hàng tuần	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	10%
2	Quá trình	- Sinh viên làm 2 bài kiểm tra cá nhân 1 tiết/bài. -Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra (theo đáp án, thang điểm của giảng viên)	Tuần 05 Tuần 10 Tuần 15	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	40%
3	Cuối kỳ	Thi kết thúc học phần; Hình thức thi: Viết (trắc nghiệm kết hợp tự luận kết hợp) Tiêu chí đánh giá bài thi: theo đáp án, thang điểm của giảng viên ra đề	Theo lịch thi của nhà trường	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	50%

9. Thông tin về giảng viên

9.1. Giảng viên 1

- Họ và tên: **Viên Thị An**
- Chức danh, học hàm, học vị: TS Kinh tế
- Email: vienthian@gmail.com Điện thoại liên hệ:

9.2. Giảng viên 2

- Họ và tên: **Vũ Hải Thúy**
- Chức danh, học hàm, học vị: ThS Thương mại
- Email: vuhaithuy706@gmail.com Điện thoại liên hệ: 0904991771

10. Các quy định chung

Cam kết của giảng viên	Thực hiện đúng chuẩn mực nhà giáo, giảng dạy theo đúng quy định
Yêu cầu đối với sinh viên	Dự lớp đúng thời gian quy định, hoàn thành các yêu cầu của môn học và các yêu cầu khác của giảng viên
Quy định về tham dự lớp học	Có đầy đủ tài liệu học tập, trang phục đúng quy định
Quy định về hành vi trong lớp học	Thực hiện đúng nội quy, quy định, quy tắc ứng xử của nhà trường.
Quy định về học vụ	Thực hiện theo quy định của nhà trường
Các quy định khác	Thực hiện theo quy định của nhà trường

Thái Bình, ngày tháng năm 2021

Trưởng khoa
(Ký, ghi rõ họ tên)

Trưởng bộ môn
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giảng viên
(Ký, ghi rõ họ tên)

.....

.....

.....