

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA NGOẠI NGỮ
ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

I. Thông tin tổng quát

1. Tên môn học tiếng Việt: Giao tiếp trong Kinh doanh (NN) - (ENGL2238)
2. Tên môn học tiếng Anh: Communication in Business
3. Thuộc khối kiến thức/kỹ năng
 - Giáo dục đại cương
 - Kiến thức chuyên ngành
 - Kiến thức cơ sở
 - Kiến thức bổ trợ
 - Kiến thức ngành
 - Đồ án/Khóa luận tốt nghiệp
4. Số tín chỉ

Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Tự học
2	1	1	2(1,1,3)

5. Phụ trách môn học
 - a. Phụ trách: Khoa Ngoại Ngữ
 - b. Giảng viên: Bùi Đỗ Công Thành
 - c. Địa chỉ email liên hệ: thanh.bdc@ou.edu.vn
 - d. Phòng làm việc: P.503, Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh, 35-37 Hồ Hảo Hớn, Phường Cô Giang, Quận 1

II. Thông tin về môn học

1. Mô tả môn học

Giao tiếp nói chung và giao tiếp trong kinh doanh nói riêng là một phần quan trọng không thể thiếu, và có ý nghĩa rất lớn đối với những người trưởng thành, có những tương tác xã hội nhất định. Xuất phát từ thực tế đó, khóa học giao tiếp trong kinh doanh được thiết kế như một khóa học bổ trợ cho chuyên ngành anh văn thương mại của sinh viên khoa ngôn ngữ anh. Môn này có mối quan hệ chặt chẽ với các môn chuyên ngành khác (Nghệ thuật văn phòng, Marketing) và có tác dụng hỗ trợ qua lại cho các môn chuyên ngành bổ trợ khác (Anh ngữ kinh doanh, Anh ngữ nhân dụng, Đàm phán trong kinh doanh, Quan hệ công chúng...). Được soạn thảo từ góc nhìn ngôn ngữ và chia sẻ kinh nghiệm thực tế, khóa học sẽ tập trung vào các vấn đề thực tế như sau:

- Các thuật ngữ, các câu từ, cấu trúc, tác phong, lễ thói, văn phong trong tất cả các hình thức giao tiếp thương mại
- Các lỗi về ngữ pháp, từ vựng có thể gặp phải khi giao tiếp và các khắc phục
- Các đặc điểm, tính chất, ý nghĩa, tầm quan trọng, ảnh hưởng của việc giao tiếp hiệu quả và không hiệu quả trong kinh doanh, môi trường làm việc.
- Các loại hình, kênh giao tiếp hiệu quả
- Cách phân tích đối tượng tiếp nhận thông tin và các lựa chọn kênh truyền tải thông tin đến người nghe, người nhận
- Các hình thức giao tiếp bằng văn bản, bằng lời, bằng cử chỉ cơ thể. Kỹ thuật lắng nghe, điều chỉnh tông giọng, thần thái, thái độ để thích ứng được tốt hơn trong môi trường làm việc đa tính cách, đa văn hóa, lối sống.... để từ đó nâng cao kỹ năng giao tiếp và cách nhìn nhận, khả năng lựa chọn đúng thời điểm thời gian, không gian để bắt đầu giao tiếp và giao tiếp có hiệu quả, tận dụng tối đa những lợi ích mà giao tiếp đem lại trong cuộc sống và công việc.
- Các cách làm việc đội nhóm hiệu quả. Các điều chỉnh, thao tác các kỹ năng nói và viết, cử chỉ điệu bộ khi làm việc nhóm để động viên, hỗ trợ lẫn nhau trong công việc tập thể. Các phương pháp để làm phối hợp hợp tác khéo léo, nâng cao vị thế trong đội nhóm....
- Cách điều phối cuộc họp, kỹ năng thuyết trình, các loại văn bản cần chuẩn bị và cách lưu trữ hồ sơ.

2. Môn học điều kiện

STT	Môn học điều kiện	Mã môn học
1.	Môn tiên quyết	
	Không yêu cầu	
2.	Môn học trước	
	Không yêu cầu	
3.	Môn học song hành	
	Không yêu cầu	

3. Mục tiêu môn học

Môn học cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng sau đây:

Mục tiêu môn học	Mô tả (kiến thức, kỹ năng, thái độ)	CĐR CTĐT phân bổ cho môn học
CO1	<ul style="list-style-type: none">-SV được trang bị những kiến thức cơ bản về ngôn từ, cách viết các loại văn bản, các công cụ giao tiếp nói và viết trong kinh doanh, cách xử lý tình huống.- Sinh viên nhận thức đúng về tầm quan trọng, vai trò của giao tiếp trong kinh doanh.- Dùng graphic, visual và media như các công cụ hỗ trợ trong giao tiếp thương mại.	PLO 3, 4,5

Mục tiêu môn học	Mô tả (kiến thức, kỹ năng, thái độ)	CĐR CTĐT phân bổ cho môn học
CO2	<ul style="list-style-type: none"> - Rèn luyện kỹ năng nói, kỹ năng viết, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng trình bày trước đám đông, kỹ năng điều phối, định thời gian, giải quyết vấn đề, làm việc nhóm... - Có khả năng vận dụng những kiến thức, kỹ năng về giao tiếp nói và viết trong cuộc sống, học tập, ứng xử khéo léo giữa người với người để giúp công việc kinh doanh được thuận lợi và hiệu quả hơn. 	PLO 6,7,9
CO3	<ul style="list-style-type: none"> - Biết tự đánh giá được điểm mạnh, hạn chế trong GT của bản thân và đề ra những biện pháp để hoàn thiện. - Có thái độ tích cực đổi mới trong GT để đạt hiệu quả tốt hơn, có thái độ dấn thân trong các công việc, các tình huống trong công việc, gia đình và xã hội, từ đó luôn trau dồi và phát triển bản thân để trở thành một người có tầm và khẳng định được bản thân trong công việc và ngoài xã hội 	PLO 9, 10, 11

4. Chuẩn đầu ra (CĐR) môn học

Học xong môn học này, sinh viên có khả năng (đạt được):

Mục tiêu môn học	CĐR môn học (CLO)	Mô tả CĐR
CO1	CLO1.1	<p>Nhận diện ra các đặc điểm, qui trình và các hình thức, phương tiện giao tiếp bằng lời và văn bản.</p> <p>Hiểu được cách sử dụng các công văn, các kênh,</p>

Mục tiêu môn học	CDR môn học (CLO)	Mô tả CDR
		phương pháp giao tiếp trong các bối cảnh trong thực tế Hiểu và phân loại được nghĩa và bối cảnh sử dụng các thuật ngữ chuyên ngành, biết cách áp dụng, tránh được những lỗi thường gặp trong giao tiếp thương mại.
	CLO1.2	Phân tích được vai trò của giao tiếp đối với đời sống và trong môi trường doanh nghiệp Hiểu được qui trình chuẩn bị bài báo cáo, đề xuất, các công văn thương mại trên thực tế. các các cách viết hiệu quả và ý nghĩa cho cá nhân và doanh nghiệp. Sử dụng các công cụ, phần mềm hỗ trợ, các phương tiện truyền thông trong việc chuẩn bị bài báo cáo, slides, các chuẩn mực cần có khi thuyết trình, báo cáo trong các hình huống thương mại (họp, đàm phán, đào tạo, chia sẻ...)
CO2	CLO2.1	Vận dụng các kỹ năng nghe nói đọc viết một cách phù hợp trong kinh doanh; Biết lắng nghe có hiệu quả; biết cách đặt câu hỏi thu thập được nhiều thông tin; gây thiện cảm với đối tượng giao tiếp; Trình bày rõ ràng, mạch lạc, có hệ thống, logic một đề tài/chủ đề trong hoạt động quản trị kinh doanh
	CLO2.2	Biết giao tiếp, ứng xử phù hợp với tổ chức, khéo léo trong quan hệ với đối tác; chủ động, tự tin trong các thương tác với khách hàng, và các bên liên quan Biết cách làm việc đội nhóm có hiệu quả.
CO3	CLO3.1	Chủ động, tự tin trong giao tiếp; Chủ động, tích cực trong việc học tập, nghiên cứu môn học; tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh tế hiện đại phù hợp với xu

5. Học liệu

a. Giáo trình chính

[1] Business communication – building critical skills, 6th Canadian edition. Locker Kitty O., Kathryn Braun, Kaczmarek Stephen Kyo, McGraw-Hill, 2016. [651.7/16926]

b. Tài liệu tham khảo

[2] Intelligent Business, SB and WB, upper intermediate, Pearson, Pearson Education, 2006. [428.24025658]

6. Đánh giá môn học

Thành phần đánh giá	Bài đánh giá	Thời điểm	CĐR môn học	Tỷ lệ %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Kiểm tra giữa kì	Thi viết trắc nghiệm, ngôn ngữ			10 %
Thuyết trình nhóm	Nội dung + thuyết trình báo cáo			20%
Thi cuối kì	Final paper test			70%
Tổng cộng				100%

7. Kế hoạch giảng dạy

Buổi học	Nội dung	CĐR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Unit 1. Building effective message Module 1 Module 2 Module 3	CLO1.1, LLO 1.2	GV: trình bày slide những item quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích được giao (Sinh viên học lý thuyết 2,5 tiết, thực hành tại lớp 2 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)	Bài kiểm tra nhanh về ngữ pháp/ proof reading Bài viết về assignment mà giáo viên đưa ra LMS: nộp bài qua LMS nếu có	[1] Module 1, 2,3
2.	Unit 1	CLO 1.1, CLO 1.2,	GV: trình bày slide những item quan	Bài kiểm tra nhanh	[1]

Buổi học	Nội dung	CĐR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Module 4 Module 5 Unit 2: Composing business messages Module 6	CLO 2.1	<p>trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng</p> <p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích được giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2,5 tiết, thực hành tại lớp 2 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)</p>	<p>về ngữ pháp/ proof reading</p> <p>Bài viết về assignment mà giáo viên đưa ra</p> <p>LMS: nộp bài qua LMS nếu có</p>	Module 4, 5,6
3.	Unit 2: Composing business messages Module 7	CLO 1.1, CLO 1.2, CLO 2.1,	GV: trình bày slide những item quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp	Bài kiểm tra nhanh về ngữ pháp/ proof	[1] Module 7, 8, 9

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Module 8 Module 9	CLO 2,2	<p>dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng</p> <p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích mà giáo viên giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2 tiết, thực hành tại lớp 2,5 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)</p>	<p>reading</p> <p>Bài viết về assignment mà giáo viên đưa ra</p> <p>LMS: nộp bài qua LMS nếu có</p>	
4.	Unit 3: creating audience focused messages Module 10	CLO 1.1, CLO 1. 2, CLO 2.1, CLO 2,2	GV: trình bày slide những item quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study	Bài kiểm tra nhanh về ngữ pháp/ proof reading	[1] Module 10, 11, 12

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Module 11 Module 12		<p>và cho ví dụ áp dụng</p> <p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích mà giáo viên giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2 tiết, thực hành tại lớp 2,5 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)</p>	<p>Bài viết về assignment mà giáo viên đưa ra</p> <p>LMS: nộp bài qua LMS nếu có</p>	
5.	Unit 4: researching and reporting Module 13 Module 14, Module 15 Midterm test	Toàn bộ các CO	GV: trình bày slide những item quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng	Sinh viên chuẩn bị report và thuyết trình theo nhóm 2 hay 3 thành viên, tùy số	[1] Module 13, 14, 15

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			<p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích mà giáo viên giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2 tiết, thực hành tại lớp 2,5 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)</p>	<p>lượng học viên và sự phân bổ của giáo viên</p>	
6.	<p>Unit 4: researching and reporting</p> <p>Module 16</p> <p>Module 17, module 18</p>	<p>CLO 1.1, CLO 1. 2, CLO 2.1, CLO 2,2</p>	<p>GV: trình bày slide những item quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng</p> <p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ,</p>	<p>Bài kiểm tra nhanh về ngữ pháp/ proof reading</p> <p>Bài viết về assignment mà giáo</p>	<p>Module 16, 17, 18</p>

Buổi học	Nội dung	CĐR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			<p>các cụm từ Anh văn thương mại điển hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích mà giáo viên giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2 tiết, thực hành tại lớp 2,5 tiết, thực hành online: 2 tiết, tự học 8,5 tiết)</p>	<p>viên đưa ra</p> <p>LMS: nộp bài qua LMS nếu có</p>	
7.	<p>Unit 5: building emotional intelligence: interpersonal communication</p> <p>Module 19</p> <p>Module 20</p> <p>Module 21</p> <p>Module 22</p>	Toàn bộ các CO	<p>GV: trình bày slide những items quan trọng trong bài, giải thích ý nghĩa, các áp dụng thực tế. phân tích các case study và cho ví dụ áp dụng</p> <p>Giải thích các ứng dụng về ngôn ngữ, các cụm từ Anh văn thương mại điển</p>	<p>Bài viết về assignment mà giáo viên đưa ra</p> <p>LMS: nộp bài qua LMS nếu có</p>	<p>[1]</p> <p>Module 19, 20, 21,22</p>

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			<p>hình trong phần language focus và polishing your prose</p> <p>SV: nghe bài giảng, chủ động tham gia thảo luận và hiểu, làm bài tập ngôn ngữ và phân tích mà giáo viên giao</p> <p>(Sinh viên học lý thuyết 2 tiết, thực hành tại lớp 2,5 tiết, thực hành online: 1,5 tiết, tự học 9 tiết)</p>		

Hầu như trong các buổi học hoạt động của GV và SV là như nhau, không có gì khác biệt!

8. Quy định của môn học

- Quy định về nộp bài tập, bài thuyết trình: Sinh viên nộp bài tập, bài thuyết trình đúng hạn và có mặt đúng giờ quy định để làm bài kiểm tra.
- Quy định về chuyên cần: Cá nhân sinh viên và các nhóm cần hoàn thành ít nhất 80% bài tập được giao để đạt được điểm đánh giá quá trình.

- Nội quy lớp học: Sinh viên cần tuân theo nội quy của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh.

TRƯỞNG KHOA NGOẠI NGỮ

Giảng viên biên soạn

Nguyễn Thúy Nga

Bùi Đỗ Công Thành