

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

I. Thông tin tổng quát

1. Tên môn học tiếng Việt: Marketing quốc tế **Mã môn học: BADM2383**

2. Tên môn học tiếng Anh: International Marketing

3. Thuộc khối kiến thức/kỹ năng

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Giáo dục đại cương | <input checked="" type="checkbox"/> Kiến thức chuyên ngành |
| <input type="checkbox"/> Kiến thức cơ sở | <input type="checkbox"/> Kiến thức bổ trợ |
| <input checked="" type="checkbox"/> Kiến thức ngành | <input type="checkbox"/> Đồ án/Khóa luận tốt nghiệp |

4. Số tín chỉ

Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Tự học
3	2	1	90

5. Phụ trách môn học

a) Phụ trách: Khoa QTKD/Bộ môn QTKD

b) Giảng viên: Lê Thị Ngọc Tú

c) Địa chỉ email liên hệ: tu.ltn@ou.edu.vn

d) Phòng làm việc: P. 403, 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

Môn Marketing quốc tế là một trong những môn học cốt lõi của ngành học Marketing và các ngành học có liên quan đến kinh doanh quốc tế, thương mại quốc tế. Bắt nguồn từ sự hội nhập kinh tế toàn cầu, môn Marketing quốc tế cung cấp cho người học có những kiến thức cốt lõi về hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng sản phẩm và dịch vụ, các hoạt động marketing đang diễn ra ngày nay trên phạm vi toàn thế giới.

2. Môn học điều kiện

STT	Môn học điều kiện	Mã môn học
1	Môn tiên quyết	
	Không yêu cầu	
2	Môn học trước	

STT	Môn học điều kiện	Mã môn học
	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 cũng như cho người học có các thái độ như sau:

Mục tiêu môn học	Mô tả	CĐR CTĐT
CO1	Giúp người học có được các kiến thức căn bản về marketing quốc tế	PLO.1.1 PLO.2.3, PLO.3.4
CO2	Giúp người học có khả năng ứng dụng các kiến thức về lý thuyết marketing quốc tế vào trong thực tế công việc và cuộc sống để thực hành các kỹ năng marketing	PLO.4.5 PLO5.3 PLO5.4, PLO5.5, PLO6, PLO7, PLO8
CO3	Giúp người học có tính tự chủ và chịu trách nhiệm đối với các hoạt động marketing quốc tế	PLO.10 PLO.11 PLO.13

4. Chuẩn đầu ra (CĐR) môn học

Học xong môn học này, sinh viên sẽ đạt các chuẩn đầu ra sau:

Mục tiêu môn học	CĐR môn học (CLO)	Mô tả CĐR
CO1	CLO1.1	Giải thích được những kiến thức căn bản về marketing quốc tế
	CLO1.2	Phân tích được các yếu tố môi trường tác động vào hoạt động của marketing quốc tế
	CLO1.3	Ứng dụng được cách thức nghiên cứu thị trường quốc tế, cách phân khúc và thâm nhập thị trường phổ biến của các công ty
CO2	CLO2.1	Vận dụng các lý thuyết marketing mix vào thực tế các hoạt động marketing quốc tế của doanh nghiệp
	CLO2.2	Thực hành các kỹ năng quản trị hiệu quả, bao gồm kỹ năng giao tiếp - truyền thông, làm việc nhóm, ra quyết định và giải quyết vấn đề
CO3	CLO3.1	Chủ động, tích cực, quan tâm đúng mức đến các hoạt động quản

Mục tiêu môn học	CDR môn học (CLO)	Mô tả CDR
		trí, thích tương tác, làm việc nhóm, quan tâm đến lợi ích của tổ chức.
	CLO3.2	Có tinh thần trách nhiệm, cam kết thực hiện mục tiêu chung với chất lượng cao nhất có thể, có tinh thần kỷ luật và tự giác đối với công việc và phát triển bản thân

Ma trận tích hợp giữa chuẩn đầu ra của môn học và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

CLO s	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11	PLO 12	PLO 13
1.1	X	X											
1.2		X	X										
1.3			X										
2.1				X	X	X							
2.2				X	X		X	X					
3.1										X	X		
3.2						X	X	X			X		X

5. Học liệu

a) Giáo trình

- Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham. Marketing quốc tế. Kinh tế TP.HCM, 2015 [46180].
- Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham. International Marketing.MC-Grow Hill, 2019

b) Tài liệu tham khảo

- Trần Minh Đạo. Marketing quốc tế. Trường Đại học Kinh tế quốc dân. 2014 [37973].
- Hollensen. S. Global Marketing (7th edition). Pearson. 2017.

6. Phương pháp giảng dạy – học tập

a) Giảng lý thuyết

Giảng viên hướng dẫn lý thuyết trên lớp, chủ yếu nhấn mạnh các khái niệm, các vấn đề cốt lõi và quan trọng ở mỗi chương. Giảng viên cũng hướng dẫn sinh viên tiến hành thảo luận theo chủ đề, phân tích tình huống thực tiễn.

Sinh viên được yêu cầu hình thành các nhóm học tập để cùng hỗ trợ nhau trong việc học lý

thuyết, nghiên cứu các tình huống quản trị trong thực tiễn. Sinh viên phải đọc tài liệu trước ở nhà theo các chương tương ứng với nội dung học đã quy định tại đề cương. Các vấn đề chưa hiểu có thể thảo luận nhóm hoặc đề nghị giảng viên hướng dẫn thêm.

Việc giảng lý thuyết này nhằm cung cấp nền tảng lý thuyết, kết hợp với việc sinh viên tích cực học tập cá nhân hoặc theo nhóm, sẽ giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1

b) Giảng theo phương pháp nêu vấn đề

Giảng viên sẽ nêu lên một vấn đề cần được suy nghĩ, trao đổi, chia sẻ. Các sinh viên sẽ được dành một khoảng thời gian ngắn để tự trả lời câu hỏi và trao đổi với bạn trong nhóm, sau đó trao đổi trên lớp. Giảng viên sẽ định hướng, hướng dẫn và phân tích các ý kiến trao đổi của sinh viên, từ đó hệ thống hoá lại làm cơ sở để dẫn dắt đến lý thuyết. Sau mỗi trường hợp giảng theo phương pháp nêu vấn đề, sinh viên sẽ học được cách lý giải các tình huống thực tế căn cứ theo lý thuyết, sinh viên được hệ thống hoá lý thuyết nền tảng, nói tóm lại là từ vấn đề để hệ thống hoá lý thuyết.

Việc giảng theo phương pháp nêu vấn đề nhằm hệ thống hoá và dẫn dắt lý thuyết nền tảng từ các vấn đề cụ thể, kết hợp với việc sinh viên tích cực trao đổi, sẽ giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1

c) Giảng theo tình huống

Giảng viên sẽ giảng giải lý thuyết dựa theo một tình huống của một công ty. Thông thường, tình huống sẽ được cung cấp trước để sinh viên đọc và tìm hiểu. Trên lớp sinh viên sẽ nêu ý kiến trao đổi, thảo luận. Dựa trên đó giảng viên dẫn dắt, giảng giải lý thuyết để sinh viên hiểu rõ hơn và lý giải được tình huống trong thực tế.

Việc giảng theo tình huống nhằm tạo cơ hội giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1

d) Thảo luận nhóm để phân tích tình huống hoặc thảo luận trên diễn đàn

Sinh viên tiến hành thảo luận theo nhóm để phân tích tình huống hoặc thảo luận theo chủ đề trên diễn đàn.

Tình huống sẽ cho dưới dạng văn bản, hoặc video thể hiện 1 tình huống cần giải quyết tại công ty. Mỗi nhóm có thể tập hợp từ 5 đến 7 sinh viên. Kết thúc quá trình thảo luận nhóm, sinh viên thực hiện viết tiểu luận theo chủ đề, hoặc làm báo cáo phân tích tình huống cho trước. Nhóm sinh viên cần nghiên cứu thông tin từ nhiều nguồn như internet, tạp chí, tài liệu... để có được cái nhìn tổng quan về toàn bộ vấn đề. Các báo cáo (dưới dạng word) được minh họa,

trích dẫn tài liệu học thuật, hoặc dẫn chứng cụ thể sẽ được đánh giá cao. Các sinh viên không tham gia thảo luận, hoặc không đóng góp ý kiến và thực hiện các công việc cụ thể sẽ không có điểm phần này.

Việc thảo luận nhóm về các tình huống nhằm tạo cơ hội giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1

Các chủ đề thảo luận được cung cấp trên diễn đàn trên LMS nhằm đánh giá sinh viên có đạt được các mục tiêu CLO3.1 và CLO3.2 không.

e) Thuyết trình kết quả thảo luận nhóm theo chủ đề

Các nhóm tiến hành trình bày kết quả thảo luận. Phần trình bày được thực hiện dưới dạng power point. Cần lưu ý thời gian trình bày, mỗi nhóm trình bày trong 5 - 10 phút tùy thuộc vào chủ đề hoặc tình huống cụ thể và theo yêu cầu của giảng viên. Các sinh viên không tham gia vào buổi thảo luận nhóm, không có các hoạt động cụ thể đóng góp vào báo cáo, không tham gia trong buổi thuyết trình, sẽ không có điểm phần này.

Trình bày kết quả thảo luận nhóm này nhằm tạo cơ hội giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1, CLO2.2.

f) Đóng vai (Role play)

Sinh viên được xem 1 video clip thể hiện một tình huống kinh doanh, quản trị tại công ty. Sau đó các nhóm họp lại bàn luận và thống nhất về quan điểm và hành động cho 1 vai trong tình huống đó. Mỗi nhóm chọn 1 thành viên đại diện cho nhóm lên để đóng vai nhân vật nhóm mình đại diện. Thông thường bao gồm các vai: Chủ tịch HĐQT, nhà đầu tư, CEO, trưởng các bộ phận, nhân viên trong công ty. Cuộc họp để giải quyết tình huống được thiết lập, đại diện của mỗi nhóm trong vai của mình sẽ thảo luận, đàm phán dựa trên các thông tin được cung cấp trong video tình huống (chú ý là sau khi tình huống đó xảy ra, chứ không diễn lại tình huống trong video). Giảng viên sẽ đánh giá dựa trên khả năng đàm phán, ra quyết định, cách thức lập luận và giải quyết vấn đề của các sinh viên đại diện trong vai do nhóm phụ trách.

Chơi role play nhằm tạo cơ hội giúp sinh viên đạt được các mục tiêu CLO2.2

g) Làm bài tập trắc nghiệm cá nhân trên LMS và bài thi cuối kỳ trắc nghiệm

Sinh viên sẽ có 5 bài trắc nghiệm cá nhân trên LMS và 1 bài thi cuối khoá trắc nghiệm. Việc làm các bài trắc nghiệm trên LMS nhằm đánh giá việc sinh viên hệ thống hoá kiến thức và nắm bắt kiến thức như thế nào.

h) Phương pháp học tập hỗn hợp (blended learning):

Đây là mô hình học tập kết hợp giữa học tập truyền thống tại lớp và học trực tuyến qua

mạng (e-learning).

Theo phương pháp này, sinh viên sẽ xem video bài giảng được đăng trên LMS, đọc trước các tài liệu, tình huống học tập, ghi nhận lại các thắc mắc của mình.

Tại lớp, giảng viên tổ chức cho sinh viên thảo luận nhóm về một chủ đề hay một tình huống học tập liên quan đến bài sinh viên đã xem trực tuyến, đồng thời giải đáp các thắc mắc của sinh viên liên quan đến bài học. Sau thảo luận, nhóm sinh viên cử đại diện trình bày kết quả thảo luận và trả lời câu hỏi phản biện từ các nhóm khác.

Sinh viên cũng sẽ làm các bài tập tự đánh giá cuối chương và thảo luận các chủ đề trên LMS. Phương pháp học tập hỗn hợp giúp sinh viên tăng cường khả năng tự học, đồng thời, dành thời gian trên lớp cho các hoạt động thực hành. Phương pháp này giúp sinh viên đạt được các mục tiêu học tập từ CLO1.1 đến CLO3.2

7. Đánh giá môn học

Thành phần đánh giá	Bài đánh giá	Thời điểm	CDR môn học	Tỷ lệ %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Đánh giá quá trình	Nhóm (LMS) A.1.3, A.1.4, A.1.5, A.1.6, A.1.7, A.1.9 A.1.11, A.1.13	Sau buổi học mỗi chương	CLO1.3, CLO2.1, CLO2.2	30%
Đánh giá quá trình	Cá nhân (LMS) A.1.1, A.1.2, A.1.8, A.1.10, A.1.12	Sau buổi học mỗi chương	CLO1.1, CLO1.2, CLO3.1, CLO3.2	20%
Đánh giá cuối kỳ	A3.1. Thi trắc nghiệm	Cuối học kỳ	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO2.1	50%
	Tổng cộng			100%

8. Kế hoạch giảng dạy

8.1 Kế hoạch giảng dạy hệ chính quy

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học								Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
			Học tại nhà		Học trên lớp		Thực hành trên lớp		Thực hành trên LMS			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
1	C1: Khái quát về marketing quốc tế	CLO1.1	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	5	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-1	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	1	A.1.1: Bài trắc nghiệm	[1], [2],

	-Định nghĩa marketing quốc tế -Tầm quan trọng của marketing quốc tế		Làm bài tập trắc nghiệm m TN-1	3						m TN-1	
2	C2: Môi trường marketing quốc tế - Môi trường kinh tế - Môi trường chính trị -Môi trường pháp luật - Môi trường văn hóa	CLO1.2	Xem video trên LMS	3							[1], [2]
3	C2: Môi trường marketing quốc tế - Môi trường kinh tế - Môi trường chính trị -Môi trường pháp luật - Môi trường văn hóa	CLO1.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài trắc nghiệm m TN-2	5 3	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-2	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.2: Bài trắc nghiệm m TN-2 [1], [2]
4	C3: Nghiên cứu thị trường trong marketing quốc tế - Nghiên cứu thị trường quốc tế - Quy trình nghiên cứu thị trường	CLO1.3	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài trắc nghiệm m TN-3	6 3	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-3	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.3: Bài trắc nghiệm m TN-3 [1], [2],

	quốc tế												
5	C4: Các hình thức thâm nhập thị trường quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến thâm nhập thị trường quốc tế – Các hình thức thâm nhập thị trường	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Xem video trên LMS	3									[1], [2],
6	C4: Các hình thức thâm nhập thị trường quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến thâm nhập thị trường quốc tế – Các hình thức thâm nhập thị trường	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài trắc nghiệm m TN-4	5	3	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-4	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.4: Bài trắc nghiệm m TN-4	[1], [2],
7	C5: Chiến lược sản phẩm quốc tế - Khái niệm sản phẩm quốc tế - Chiến lược sản phẩm quốc tế - Chu kỳ sống của sản phẩm quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Xem video trên LMS	3	3								

8	C5: Chiến lược sản phẩm quốc tế - Khái niệm sản phẩm quốc tế - Chiến lược sản phẩm quốc tế - Chu kỳ sống của sản phẩm quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	5	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-5	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.5: Bài trắc nghiệm TN-5	[1], [2]
			Làm bài trắc nghiệm TN-5	3								
9	C6: Chiến lược giá quốc tế -Giá quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến giá quốc tế - Chiến lược giá quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-6	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.6: Bài trắc nghiệm TN-6	[1], [2]
			Làm bài trắc nghiệm TN-6	3								
10	C7: Chiến lược phân phối quốc tế - Khái niệm phân phối quốc tế - Các kênh phân phối quốc tế - Chính sách động viên thành viên trong kênh phân phối quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu và xem video trên LMS	3	Click or tap here to enter text.		Click or tap here to enter text.		Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.7: Bài trắc nghiệm TN-7	[1], [2]
			Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình							
11	C7: Chiến lược phân phối quốc tế	CLO2.1 CLO3.1	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	2.5	Bài thực hành CP-7	2	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	1	A.1.7: Bài trắc nghiệm	[1], [2]

	<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm phân phối quốc tế - Các kênh phân phối quốc tế - Chính sách động viên thành viên trong kênh phân phối quốc tế 	CLO3.2	Làm bài trắc nghiệm m TN-7	3							m TN-7	
			Click or tap here to enter text.									
12	C8: Chiến lược chiêu thị quốc tế <ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm chiêu thị quốc tế - Quảng cáo và quan hệ công chúng quốc tế - Khuyến mãi quốc tế, bán hàng cá nhân và marketing trực tiếp 	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3.5	Bài thực hành CP-8	1	Trả lời Bài tập tình huống	1	A.1.8: Bài tập tình huống HP-1	[1], [2]
			Làm bài tập tình huống HP-1	3								
13	Thuyết trình	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên chia nhóm thuyết trình theo nội dung đã chọn	6	Giảng viên nhận xét, đặt câu hỏi, đánh giá	1	Thuyết trình	3.5	Click or tap here to enter text.		Click or tap here to enter text.	[1], [2],

14	Ôn tập	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên ôn tập các nội dung đã học	4	Giảng viên hệ thống lại toàn bộ kiến thức và hướng dẫn	2	Trả lời câu hỏi ôn tập Click or tap here to enter text.	2.5	Click or tap here to enter text.		Click or tap here to enter text.	[1], [2]
Cộng				90		30		15		15		

8.2 Kế hoạch giảng dạy hệ vừa học vừa làm

Buổi học	Nội dung	CDR môn học	Hoạt động dạy và học								Bài đánh giá	Tài liệu chính và tài liệu tham khảo
			Học tại nhà		Học trên lớp		Thực hành trên lớp		Thực hành trên LMS			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
1	C1: Khái quát về marketing quốc tế -Định nghĩa marketing quốc tế -Tầm quan trọng của marketing quốc tế	CLO1.1	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	5	Giảng viên thuyết trình	3			Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	1	A.1.1: Bài trắc nghiệm TN-1	[1], [2]
	Làm bài tập trắc nghiệm TN-1	3										
2	C1: Khái quát về marketing quốc tế -Định nghĩa marketing quốc tế -Tầm quan trọng của marketing quốc tế	CLO1.1	Click or tap here to enter text.		Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-1	1			Click or tap here to enter text.	[1], [2]
3	C2: Môi trường marketing quốc tế	CLO1.2	Xem video trên LMS	3								[1], [2]

	- Môi trường kinh tế - Môi trường chính trị - Môi trường pháp luật - Môi trường văn hóa										
4	C2: Môi trường marketing quốc tế - Môi trường kinh tế - Môi trường chính trị - Môi trường pháp luật - Môi trường văn hóa	CLO1.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	5	Giảng viên thuyết trình	3	Click or tap here to enter text.	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	1	A.1.2: Bài trắc nghiệm TN-2	[1], [2]
5	C2: Môi trường marketing quốc tế - Môi trường kinh tế - Môi trường chính trị - Môi trường pháp luật - Môi trường văn hóa	CLO1.2			Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-2		1		[1], [2]
6	C3: Nghiên cứu thị trường trong marketing quốc tế - Nghiên	CLO1.3	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3		Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.3: Bài trắc nghiệm TN-3	[1], [2],

	cứ thị trường quốc tế - Quy trình nghiên cứu thị trường quốc tế		Làm bài trắc nghiệm TN-3	3									
7	C3: Nghiên cứu thị trường trong marketing quốc tế - Nghiên cứu thị trường quốc tế - Quy trình nghiên cứu thị trường quốc tế	CLO1.3			Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-3	1				Click or tap here to enter text.	[1], [2],
8	C4: Các hình thức thâm nhập thị trường quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến thâm nhập thị trường quốc tế - Các hình thức thâm nhập thị trường	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Xem video trên LMS	3									[1], [2],
9	C4: Các hình thức thâm nhập thị trường quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến thâm nhập thị trường quốc tế - Các hình thức	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	5									
			Làm bài trắc nghiệm TN-4	3	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-4	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.4: Bài trắc nghiệm TN-4		[1], [2],

	thâm nhập thị trường											
10	C5: Chiến lược sản phẩm quốc tế - Khái niệm sản phẩm quốc tế - Chiến lược sản phẩm quốc tế - Chu kỳ sống của sản phẩm quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Xem video trên LMS	3								
11	C5: Chiến lược sản phẩm quốc tế - Khái niệm sản phẩm quốc tế - Chiến lược sản phẩm quốc tế - Chu kỳ sống của sản phẩm quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài trắc nghiệm TN-5	5 3	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-5	1	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.5: Bài trắc nghiệm TN-5	[1], [2]
12	C6: Chiến lược giá quốc tế -Giá quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng đến giá quốc tế - Chiến lược giá quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài trắc nghiệm TN-6	6 3	Giảng viên thuyết trình	3			Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.6: Bài trắc nghiệm TN-6	[1], [2]
13	C6: Chiến lược giá quốc tế -Giá quốc tế - Các yếu tố ảnh hưởng	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2			Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành CP-6	1				[1], [2]

	hường đến giá quốc tế - Chiến lược giá quốc tế											
14	C7: Chiến lược phân phối quốc tế - Khái niệm phân phối quốc tế - Các kênh phân phối quốc tế - Chính sách động viên thành viên trong kênh phân phối quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu và xem video trên LMS	3	Click or tap here to enter text.	Click or tap here to enter text.		Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	2	A.1.7: Bài trắc nghiệm TN-7	[1], [2],	
15	C7: Chiến lược phân phối quốc tế - Khái niệm phân phối quốc tế - Các kênh phân phối quốc tế - Chính sách động viên thành viên trong kênh phân phối quốc tế	CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6								
			Làm bài trắc nghiệm TN-7	3	Giảng viên thuyết trình	1	Bài thực hành CP-7	2	Trả lời Câu hỏi trắc nghiệm	1	A.1.7: Bài trắc nghiệm TN-7	[1], [2],
			Click or tap here to enter text.									
16	C8: Chiến lược chiêu thị quốc tế - Khái niệm chiêu thị quốc tế - Quảng cáo và quan hệ công chúng quốc tế	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Xem video trên LMS	3							[1], [2],	

	- Khuyến mãi quốc tế, bán hàng cá nhân và marketing trực tiếp											
17	C8: Chiến lược chiêu thị quốc tế - Khái niệm chiêu thị quốc tế - Quảng cáo và quan hệ công chúng quốc tế - Khuyến mãi quốc tế, bán hàng cá nhân và marketing trực tiếp	CLO2. 2 CLO3. 1 CLO3. 2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học Làm bài tập tình huống HP-1	3 3	Giảng viên thuyết trình	1	Bài thực hành CP-8	2	Trả lời Bài tập tình huống	2	A.1.8: Bài tập tình huống HP-1	[1], [2]
18	Thuyết trình	CLO2. 2 CLO3. 1 CLO3. 2	Sinh viên của nhóm thuyết trình theo nội dung đã chọn	3	Giảng viên nhận xét, đặt câu hỏi, đánh giá	1	Thuyết trình	2	Click or tap here to enter text.		Click or tap here to enter text.	[1], [2],
19	Thuyết trình	CLO2. 2 CLO3. 1 CLO3. 2	Sinh viên của nhóm thuyết trình theo nội dung đã chọn	3	Giảng viên nhận xét, đặt câu hỏi, đánh giá	1	Thuyết trình	2	Click or tap here to enter text.		Click or tap here to enter text.	[1], [2],

20	Ôn tập	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên ôn tập các nội dung đã học	4	Giảng viên hệ thống lại toàn bộ kiến thức và hướng dẫn	2	Trả lời câu hỏi ôn tập Click or tap here to enter text.	1	Click or tap here to enter text.	Click or tap here to enter text.	[1], [2],
Cộng				90		30		15		15	

Ghi chú:

TN-1	Bài trắc nghiệm C1: các khái niệm, các cấp độ và tầm quan trọng của marketing quốc tế
TN-2	Bài trắc nghiệm C2: 4 yếu tố thuộc môi trường marketing quốc tế
TN-3	Bài trắc nghiệm C3: quy trình nghiên cứu marketing quốc tế
TN-4	Bài trắc nghiệm C4: Các hình thức thâm nhập thị trường
TN-5	Bài trắc nghiệm C5: Chiến lược sản phẩm quốc tế
TN-6	Bài trắc nghiệm C6: Chiến lược giá quốc tế
TN-7	Bài trắc nghiệm C7: Chiến lược phân phối quốc tế
CP-1	Bài thực hành trên lớp C1: Thảo luận nhóm video clip “Ánh bình minh trong đầu tư quốc tế của tập đoàn HAGL”
CP-2	Bài thực hành trên lớp C2: Thảo luận nhóm: phân tích yếu tố môi trường của VN và một số quốc gia Asian.
CP-3	Bài thực hành trên lớp C3: Thảo luận nhóm video clip “Nghiên cứu thị trường-nghiên cứu đối thủ và customer insight”
CP-4	Bài thực hành trên lớp C4: Thảo luận nhóm video clip “Doanh nghiệp VN ra biển lớn”.
CP-5	Bài thực hành trên lớp C5: Thảo luận nhóm video clip “Thương hiệu gạo VN cần sản phẩm đặc trưng”.
CP-6	Bài thực hành trên lớp C6: Thảo luận nhóm video clip “Chiến lược giá hớt váng và thâm nhập thị trường”
CP-7	Bài thực hành trên lớp C7: Thảo luận nhóm “Làm thế nào để động viên thành viên trong kênh phân phối quốc tế”
CP-8	Bài thực hành trên lớp C8: Role play xây dựng thông điệp quảng cáo đa văn hóa
HP-1	Bài tập thực hành trên LMS C8: Thảo luận trên diễn đàn về “Chiến dịch Share the Coke của coca-cola”

9. Quy định của môn học

- Quy định về nộp bài tập, bài kiểm tra: Sinh viên nộp bài tập được giao 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
- Quy định về vắng mặt: Sinh viên vắng quá hai buổi học trên lớp sẽ không được tham gia thi cuối học kỳ.

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

TRƯỞNG KHOA QTKD

Giảng viên biên soạn

Trịnh Thùy Anh

LÊ THỊ NGỌC TÚ