

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: Thương mại điện tử - Mã môn học: **BADM1373**

2. Tên môn học tiếng Anh: E-Commerce

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 checked="" type="checkbox"/> Kiến thức bổ trợ       |
| <input 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 Marketing
- b) Giảng viên: Bùi Ngọc Tuấn Anh
- c) Địa chỉ email liên hệ: anh.bnt@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**

Đây là môn học bắt buộc đối với sinh viên chuyên ngành Quản trị kinh doanh. Nhằm trang bị cho sinh viên kiến thức căn bản về công nghệ Internet, tình hình phát triển thương mại điện tử tại Việt Nam, các mô hình thương mại điện tử, hoạt động marketing, thanh toán trực tuyến, bảo an trong thương mại điện tử.

**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	

STT	Môn học điều kiện	Mã môn học
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	Hiểu và nắm vững các kiến thức nền tảng về Thương mại điện tử cũng như phương thức marketing trực tuyến, thanh toán trực tuyến & bảo an trong Thương mại điện tử	PLO3, PLO4, PLO5, PLO6
CO2	Khả năng vận dụng các kiến thức và cách thức tiến hành Thương mại điện tử trong doanh nghiệp hay áp dụng cho công việc thực tế.	PLO7, PLO8, PLO9a, PLO10
CO2	Tính tự chủ và nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của Thương mại điện tử trong doanh nghiệp	PLO13

### 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 cốt lõi trong thương mại điện tử
	CLO1.2	Vận dụng được thương mại điện tử trong kinh doanh.
	CLO1.3	Nhận biết được những mối đe dọa trong thương mại điện tử
	CLO1.4	Phân biệt các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử
	CLO1.5	Vận hành một website thương mại điện tử
	CLO1.6	Thực hiện được các phương pháp marketing trực tuyến
	CLO1.7	Thiết kế được kế hoạch triển khai 1 website thương mại điện tử
CO2	CLO2.1	Ứng dụng các kỹ năng cứng: Kỹ năng sử dụng thuần thục các công cụ trong thương mại điện tử & thực hiện được các phương thức thanh toán, đặt hàng, mua sắm trên Internet
	CLO2.2	Thực hành các kỹ năng mềm: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, xác lập mục tiêu, kế hoạch và quản lý thời gian trong hoạt động thương mại điện tử.
CO3	CLO3.1	Yêu thích hoạt động thương mại điện tử. Tìm tòi và trải nghiệm

Mục tiêu môn học	CĐR môn học (CLO)	Mô tả CĐR
		các phương thức kinh doanh trong thương mại điện tử
	CLO3.2	Có nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của thương mại điện tử trong doanh nghiệp.

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

CLOs	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	X	X							
1.2			X	X	X	X							
1.3			X	X	X								
1.4			X	X	X	X							
1.5			X	X	X	X							
1.6			X	X	X	X							
1.7			X	X	X	X							
2.1				X	X	X	X	X	X				
2.2							X	X		X			
3.1											X	X	X
3.2											X	X	X

## 5. Học liệu

### a) Giáo trình

- [1]. Hoàng Thị Phương Thảo (chủ biên) (2019). Thương mại điện tử. TPHCM: NXB Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. [53280]
- [2]. Trần Văn Hòe, (2015). *Giáo trình thương mại điện tử căn bản*. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân. [48330]

### b) Tài liệu tham khảo

- [3]. Kenneth C.Laudon, Carol Guercio Traver, (2018). E-Commerce, Pearson International Edition. [50138]
- [4]. Andreas Meier, Henrik Stormer, (2011). eBusiness & eCommerce: Quản trị theo chuỗi giá trị. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.[17589]

## 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 8 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.

## 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	<b>Nhóm (Game/Role play/thảo luận)</b> A.1.2, A.2.2, A.5.2, A.7.2, A.8.2, A.10.2, A.11.2, A.12.2, A.13.2	Trong buổi học mỗi chương	Từ CLO1.1 đến CLO1.7, CLO2.1 CLO2.2, CLO3.1 CLO3.2	<b>20%</b>
Đánh giá quá trình	<b>Nhóm (LMS)</b> A.3.3, A.9.3	Sau buổi học mỗi chương	CLO1.5, CLO1.6 CLO1.7 CLO2.1 CLO2.2, CLO3.1 CLO3.2	<b>10%</b>
Đánh giá quá trình	<b>Cá nhân (LMS)</b> A.1.1, A.2.1, A.4.1, A.6.1, A.7.1, A.8.1, A.11.1 A.12.1	Sau buổi học mỗi chương	CLO1.1, CLO1.2 CLO1.3, CLO1.4 CLO1.5, CLO3.1, CLO3.2	<b>20%</b>
Đánh giá cuối kỳ	A.15.1. -Thi trắc nghiệm	Cuối học kỳ	Từ CLO1.1 đến CLO1.7 CLO2.1 CLO3.1, CLO3.2	<b>50%</b>
	<b>Tổng cộng</b>			<b>100%</b>

## 8. Kế hoạch giảng dạy

### 8.1. Kế hoạch giảng dạy lớp ngày (14 buổi : 10 buổi trực tiếp và 4 buổi LMS)

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
1	<b>C1: Tổng quan về TMĐT</b> 1.1. Thương mại điện tử 1.2. Lịch sử hình thành thương mại điện tử 1.3. Thị trường điện tử 1.4. Sự khác biệt	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình Tổ chức chia nhóm môn học: Mỗi nhóm	3	Bài thảo luận TL-1 Chủ đề về vai trò của TMĐT trong hoạt động doanh nghiệp	1.5			A.1.1. Bài trắc nghiệm TN-1  A.1.2. Đánh giá hoạt động	[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
	giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống 1.5. Lợi ích và giới hạn của thương mại điện tử				có thể tập hợp từ 5 đến 7 sinh viên						nhóm TL-1	
2	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT</b> 2.1. Các loại mạng 2.2. Cơ sở dữ liệu 2.3. Địa chỉ IP và dịch vụ tên miền 2.4. Website	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.7 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành TL-2 về tình huống xử lý tranh chấp tên miền doanh nghiệp	1.5			A.2.1. Bài trắc nghiệm TN-2 A.2.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-2	[1], [2], [3], [4]
3	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT</b> Thực hành thiết kế website (Wordpress)	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS Thảo luận nhóm trước cho tình huống TH-1	6 3			Bài tập thực hành nhóm TH-1 Thiết kế website		6	A.3.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-1	[1], [2], [3], [4]	
4	<b>C3: Những khía cạnh pháp lý trong thương mại điện tử</b> 3.1. Khung pháp lý về thương mại điện tử 3.2. Những vấn đề pháp lý liên quan trong TMDT	CLO1.1 CLO1.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV	6			Bài tập tình huống thực hành cá nhân Tùy theo điều kiện cụ thể, có thể thay thế bằng hình thức mời Báo		2	A.4.1. Bài trắc nghiệm TN-3	[1], [2], [3], [4]	

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/ Webminar				
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết			
			trên LMS							cáo viên Online qua Webminar			
5	<b>C4: Các mô hình kinh doanh trên mạng</b> 4.1. Mô hình kinh doanh 4.1.1. Mô hình kinh doanh là gì? 4.1.2. Tám nhân tố chính của một mô hình kinh doanh thành công	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành TL-3 về chủ đề Xây dựng mô hình kinh doanh	1.5			A.5.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-3	[1], [2], [4]	
6	<b>C4: Các mô hình kinh doanh trên mạng (tt)</b> 4.2. Các mô hình kinh doanh thương mại điện tử 4.2.1. Mô hình kinh doanh B2B 4.2.2. Mô hình kinh doanh B2C 4.2.3. Mô hình kinh doanh đặc trưng khác	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.4 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	6					Bài tập tình huống thực hành cá nhân  Tùy theo điều kiện cụ thể, có thể thay thế bằng hình thức mời Báo cáo viên Online qua Webminar	2	A.6.1. Bài trắc nghiệm TN-4	[1], [2], [3], [4]	
7	<b>C5: Khách hàng trực tuyến</b> 5.1. Khách hàng trực tuyến 5.2. Hành vi khách hàng trực tuyến 5.3.1. Khách hàng cá nhân 5.3.2. Khách hàng tổ chức 5.3. Nghiên cứu thị trường	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành TL-4 về Chủ đề Nghiên cứu hành vi khách hàng trực tuyến	1.5			A.7.1. Bài trắc nghiệm TN-5  A.7.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-4	[1], [2], [3], [4]	
8	<b>C6: Marketing trực tuyến</b> 6.1. Marketing	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6	Sinh viên tự học	6	Giảng viên	3	Bài thực hành TL-5 về Chủ	1.5			A.8.1. Bài trắc	[1], [2],	



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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
	trực tuyến 6.2. Các hoạt động marketing trực tuyến 6.3. Dữ liệu Marketing 6.4. Dịch vụ khách hàng trực tuyến	CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	qua đọc tài liệu / xem video trên LMS		thuyết trình		đề Các hoạt động Marketing trực tuyến				nhận TN-6  A.8.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-5	[3], [4]
9	<b>C6: Marketing trực tuyến (tt)</b> - Thực hành viết bài SEO - Thực hành các thao tác quảng cáo trên các Search Engine và Mạng xã hội (Google, Facebook,...)	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	6					Bài tập thực hành nhóm TH-2 Các thao tác Thiết kế và chạy các chương trình QC trực tuyến	5	A.9.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-2	[1], [2], [3], [4]
			Thảo luận nhóm cho hoạt động TH-2	3								
10	<b>C6: Marketing trực tuyến (tt)</b> - Thực hành/Thảo luận	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO1.7 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành nhóm TL-6 về Chủ đề Khai thác sức mạnh của Marketing trực tuyến trong hoạt động kinh doanh	1.5			A.10.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-6	[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
11	<b>C7: Bảo mật và an ninh trong thương mại điện tử</b> 7.1. Yêu cầu đối với an toàn thương mại điện tử 7.2. Các vấn đề an toàn thương mại điện tử 7.3. Các đe dọa trong môi trường thương mại điện tử 7.4. Giải pháp bảo an trong thương mại điện tử	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành nhóm TL-7 về Chủ đề Luôn nghĩ đến khách hàng khi giải quyết vấn đề	1.5			A.11.1. Bài trắc nghiệm TN-7  A.11.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-7	[1], [2], [3], [4]
12	<b>C8: Thanh toán trực tuyến</b> 8.1. Thẻ thanh toán 8.2. Tiền điện tử 8.3. Ví điện tử 8.4. Dịch vụ cổng thanh toán điện tử 8.5. Dịch vụ ngân hàng điện tử 8.6. Hoá đơn điện tử 8.7. An toàn trong thanh toán điện tử	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	3	Bài thực hành nhóm TL-8 về Chủ đề các hình thức thanh toán trong hoạt động thương mại điện tử ở VN	1.5			A.12.1. Bài trắc nghiệm TN-8  A12.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-8	[1], [2], [3], [4]
13	<b>Thuyết trình</b>	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	6	Giảng viên thuyết trình	1.5	Các nhóm chia từ 5-7 người thuyết trình về hoạt động thương mại điện tử của một doanh nghiệp tự chọn	3			A.13.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-9	
14	<b>Ôn tập</b>		Sinh viên ôn tập các nội dung đã học	6	Giảng viên thuyết trình	4.5						[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
	Cộng			90		30		15		15		

## 8.2. Kế hoạch giảng dạy lớp đêm (20 buổi : 15 buổi trực tiếp và 5 buổi LMS)

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
1	<b>C1: Tổng quan về TMĐT</b> 1.1. Thương mại điện tử 1.2. Lịch sử hình thành thương mại điện tử 1.3. Thị trường điện tử 1.4. Sự khác biệt giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình Tổ chức chia nhóm môn học: Mỗi nhóm có thể tập hợp từ 5 đến 7 sinh viên	2	Bài thảo luận TL-1a: Sự khác biệt giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống	1			A.1.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-1	[1], [2], [3], [4]
2	<b>C1: Tổng quan về TMĐT (tt)</b> 1.5. Lợi ích và giới hạn của thương mại điện tử	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thảo luận TL-1b: Chủ đề về vai trò của TMĐT trong hoạt động doanh nghiệp	1			A.1.1. Bài trắc nghiệm TN-1 A.1.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-1	

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
3	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT</b> 2.1. Các loại mạng 2.2. Cơ sở dữ liệu 2.3. Địa chỉ IP và dịch vụ tên miền	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.7 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thảo luận TL-2a: Chủ đề hoạt động CNTT trong DN	1			A.2.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-2	[1], [2], [3], [4]
4	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT (tt)</b> 2.4. Website	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.7 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thảo luận TL-2b về tình huống xử lý tranh chấp tên miền doanh nghiệp	1			A.2.1. Bài trắc nghiệm TN-2  A.2.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-2	[1], [2], [3], [4]
5	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT (tt)</b> Thực hành thiết kế website (Wordpress)	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	LMS				Bài tập thực hành nhóm TH-1 Thiết kế website	3	A.3.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-1	[1], [2], [3], [4]
6	<b>C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT (tt)</b> Thực hành thiết kế website (Wordpress)	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO2.1 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	LMS				Bài tập thực hành nhóm TH-1 Thiết kế website	3	A.3.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-1	[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
7	<b>C3: Những khía cạnh pháp lý trong thương mại điện tử</b> 3.1. Khung pháp lý về thương mại điện tử 3.2. Những vấn đề pháp lý liên quan trong TMĐT	CLO1.1 CLO1.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thảo luận về vấn đề pháp lý trong hoạt động thương mại điện tử ở VN	1			A.5.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp	[1], [2], [3], [4]
8	<b>C3: Những khía cạnh pháp lý trong thương mại điện tử</b> 3.2. Những vấn đề pháp lý liên quan trong TMĐT (tt)	CLO1.1 CLO1.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	LMS		Bài tập tình huống thực hành cá nhân		Tùy theo điều kiện cụ thể, có thể thay thế bằng hình thức mời Báo cáo viên Online qua Webminar	3	A.4.1. Bài trắc nghiệm TN-3	[1], [2], [3], [4]
9	<b>C4: Các mô hình kinh doanh trên mạng</b> 4.1. Mô hình kinh doanh 4.1.1. Mô hình kinh doanh là gì? 4.1.2. Tám nhân tố chính của một mô hình kinh doanh thành công	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành TL-3a: Thảo luận về 8 nhân tố trong mô hình kinh doanh	1			A.5.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-3	[1], [2], [4]
10	<b>C4: Các mô hình kinh doanh trên mạng</b> 4.2. Các mô hình kinh doanh thương mại điện tử 4.2.1. Mô hình kinh doanh B2B 4.2.2. Mô hình kinh doanh B2C	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành TL-3b: về chủ đề Xây dựng mô hình kinh doanh	1			A.5.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-3	[1], [2], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
	4.2.3. Mô hình kinh doanh đặc trưng khác										A.6.1. Bài trắc nghiệm TN-4	
11	<b>C5: Khách hàng trực tuyến</b> 5.1. Khách hàng trực tuyến 5.2. Hành vi khách hàng trực tuyến 5.3.1. Khách hàng cá nhân 5.3.2. Khách hàng tổ chức	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành TL-4a: về Chủ đề Nghiên cứu hành vi khách hàng trực tuyến	1			A.7.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-4	[1], [2], [3], [4]
12	<b>C5: Khách hàng trực tuyến (tt)</b> 5.3. Nghiên cứu thị trường	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành TL-4b: Phân tích các báo cáo thị trường	1			A.7.1. Bài trắc nghiệm TN-5 A.7.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-4	[1], [2], [3], [4]
13	<b>C6: Marketing trực tuyến</b> 6.1. Marketing trực tuyến 6.2. Các hoạt động marketing trực tuyến	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu / xem video trên LMS	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành TL-5 về các hoạt động Marketing trực tuyến	1			A.8.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-5	[1], [2], [3], [4]
14	<b>C6: Marketing trực tuyến (tt)</b> 6.3. Dữ liệu Marketing 6.4. Dịch vụ khách hàng trực	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu / xem	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thảo luận nhóm TL-6: Chủ đề Khai thác sức mạnh của	1			A.8.1. Bài trắc nghiệm TN-6	[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar				
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết			
	tuyển		video trên LMS					Marketing trực tuyến trong hoạt động kinh doanh				A.10.2. Đánh giá hoạt động nhóm TL-6	
15	<b>C6: Marketing trực tuyến (tt)</b> - Thực hành viết bài SEO	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	LMS					Bài tập thực hành nhóm TH-2a: Thực hành viết bài SEO	3	A.9.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-2	[1], [2], [3], [4]
16	<b>C6: Marketing trực tuyến (tt)</b> - Thực hành các thao tác quảng cáo trên các Search Engine và Mạng xã hội (Google, Facebook,...)	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.5 CLO1.6 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên tự học qua đọc tài liệu dưới sự hướng dẫn của GV trên LMS	4.5	LMS					Bài tập thực hành nhóm TH-2b: Các thao tác Thiết kế và chạy các chương trình QC trực tuyến	3	A.9.3. Đánh giá hoạt động nhóm TH-2	[1], [2], [3], [4]
17	<b>C7: Bảo mật và an ninh trong thương mại điện tử</b> 7.1. Yêu cầu đối với an toàn thương mại điện tử 7.2. Các vấn đề an toàn thương mại điện tử 7.3. Các đe dọa trong môi trường thương mại điện tử 7.4. Giải pháp bảo an trong thương mại điện tử	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2		Bài thực hành nhóm TL-7 về Chủ đề Luận nghĩ đến khách hàng khi giải quyết vấn đề	1			A.11.1. Bài trắc nghiệm TN-7 A.11.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-7	[1], [2], [3], [4]

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/ Webminar			
			Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết	Công việc	Số tiết		
18	<b>C8: Thanh toán trực tuyến</b> 8.1. Thẻ thanh toán 8.2. Tiền điện tử 8.3. Ví điện tử 8.4. Dịch vụ cổng thanh toán điện tử 8.5. Dịch vụ ngân hàng điện tử 8.6. Hoá đơn điện tử 8.7. An toàn trong thanh toán điện tử	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	2	Bài thực hành nhóm TL-8 về Chủ đề các hình thức thanh toán trong hoạt động thương mại điện tử ở VN	1			A.12.1. Bài trắc nghiệm TN-8  A12.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-8	[1], [2], [3], [4]
19	<b>Thuyết trình</b>	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2	Sinh viên đọc trước nội dung bài học	4.5	Giảng viên thuyết trình	1	Các nhóm chia từ 5-7 người thuyết trình về hoạt động thương mại điện tử của một doanh nghiệp tự chọn	2			A.13.2. Đánh giá hoạt động nhóm trên lớp TL-9	
20	<b>Ôn tập</b>		Sinh viên ôn tập các nội dung đã học	4.5	Giảng viên thuyết trình	3						[1], [2], [3], [4]
	<b>Cộng</b>			90		30		15		15		

## 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**

**Bùi Ngọc Tuấn Anh**