

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN CHI TIẾT

(Ban hành kèm theo quyết định số QĐ/ĐHKTQD, ngày tháng năm 2019)

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT (GENERAL INFORMATION)

- Tên học phần (tiếng Việt)	Quản trị giá
- Tên học phần (tiếng Anh)	Pricing Management
- Mã số học phần	MKDG1120
- Thuộc khối kiến thức	Ngành
- Số tín chỉ	3 (40 giờ, tương đương 48 tiết)
+ Số tiết lý thuyết	20
+ Số giờ thảo luận	10
+ Số tiết thực hành	10
- Các học phần tiên quyết	Không

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN (LECTURER'S INFORMATION):

Giảng viên: , Bộ môn Định giá
Email: ; Phòng 1306. Nhà A1

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN (COURSE DESCRIPTIONS)

Học phần trình bày hệ thống kiến thức chuyên sâu về quản trị giá trong doanh nghiệp: thiết lập chiến lược, chiến thuật và chính sách giá, quản lý hệ thống giá và kết hợp giá cả với các công cụ marketing- mix của doanh nghiệp. Học phần cũng đề cập đến các tình huống phổ biến của quản trị giá, các biện pháp thay đổi và điều chỉnh giá; giới thiệu các kỹ năng xây dựng và thực hiện chiến lược giá, phối hợp các giải pháp quản trị giá và quản trị marketing.

4. TÀI LIỆU THAM KHẢO (LEARNING RESOURCES: COURSE BOOKS AND REFERENCE BOOKS)

Giáo trình

[1] Vũ Minh Đức (2019), *Quản trị giá trong doanh nghiệp*, NXB đại học KTQD

Tài liệu khác

[1] Nagle, T.T. Holden, R.K. (1995), *The strategy and tactics of pricing- A guide to profitable decision making*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.

[2] Daly, J. L. (2002), *Pricing for Profitability - Activity-based pricing for competitive advantage*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

[3] Varian, H.V. (1996), *Differential pricing and Efficiency*, First Monday, USA.

[4] Hirshleifer, J. (1995) *Price Theory and Applications*, Third Edition, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, USA.

[5] Mã Nghĩa Hiệp (chủ biên), (1998), *Tâm lý học tiêu dùng*, (bản dịch tiếng Việt), NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (COURSE GOALS)

Bảng 5.1. Mục tiêu học phần

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	CDR - PLOs	Trình độ năng lực
G1	Áp dụng kiến thức cơ bản về quản trị giá trong doanh nghiệp: quá trình quản trị giá trong doanh nghiệp, thiết lập chiến lược giá, thay đổi và điều chỉnh giá, phối hợp công cụ giá và các công cụ marketing mix khác trong phạm vi doanh nghiệp	CDR2.1.1	III
G2	Phân tích, vận dụng các kiến thức về quản trị giá trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thông qua việc giải quyết các tình huống quản trị giá	CDR2.2.1	IV
G3	Phân tích, tính toán để xây dựng chiến lược giá cho doanh nghiệp, giải quyết các tình huống thiết lập giá và quản lý giá của các doanh nghiệp	CDR2.3.1	IV
G4	Lập kế hoạch, xây dựng chiến lược giá cho doanh nghiệp thông qua những tình huống cụ thể và trình bày một báo cáo nghiên cứu tình huống định giá và quản lý giá của doanh nghiệp	CDR2.4.1	V

6. NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC Ở CẤP ĐỘ HỌC PHẦN (COURSE LEARNING OUTCOMES)

Bảng 6.1. Năng lực người học học phần

Năng lực người học CDR _{x1.x2.x3}	NLNH (CLO)	Mô tả năng lực người học	Trình độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
CDR2.1.1	CLO1.1.1	Hiểu được khái niệm, vai trò, đặc điểm và lợi ích của quản trị giá	II
	CLO1.1.2	Áp dụng quá trình quản trị giá, thiết lập giá và quản lý giá	III
	CLO1.1.3	Tính toán phân tích chi phí, cầu thị trường và cạnh tranh trong định giá	III
	CLO1.1.4	Minh họa được các chiến lược giá của doanh nghiệp	III
	CLO1.1.5	Tính toán được điều chỉnh giá và thay đổi giá	III
	CLO1.1.6	Hiểu được các vấn đề về pháp luật và đạo đức trong định giá và quản lý giá	II
CDR2.2.1	CLO2.2.1	Giải quyết các vấn đề thực tiễn của quản trị giá, các tình huống định giá thực tế.	III
	CLO2.2.2	Phân tích các yếu tố hình thành giá tại một doanh nghiệp và đánh giá mức độ ảnh hưởng tới quyết định giá	IV
	CLO2.2.3	Vận dụng để lựa chọn về chiến lược giá của doanh nghiệp	IV
CDR2.3.1	CLO3.3.1	Thực hành thu thập dữ liệu về các yếu tố hình thành giá	IV

		sản phẩm của doanh nghiệp	
	CLO3.3.2	Phác thảo, phân tích chiến lược giá, các phương án giá, phối hợp giá và các yếu tố khác của marketing mix	IV
	CLO3.3.3	Phân tích điều chỉnh giá trong khuôn khổ chiến lược giá đã thiết lập	IV
CDR2.4.1	CLO4.4.1	Phân công và phối hợp giữa các thành viên nhóm để tổ chức phân tích và đánh giá các tình huống định giá, quản lý giá của doanh nghiệp và viết báo cáo	V

7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN (COURSE ASSESSMENT)

Hình thức đánh giá	Nội dung	Thời điểm	NLNH học phần (CLOa.b.c)	Tiêu chí đánh giá	Tỷ lệ (%)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Đánh giá quá trình	Chương 1	Tuần 1		Trả lời trên lớp thảo luận tình huống, thời gian và thái độ tham gia các buổi học	10%
	Chương 2	Tuần 2			
	Chương 3	Tuần 3			
	Chương 4	Tuần 4			
	Chương 5, 6	Tuần 5			
	Chương 7	Tuần 6			
	Chương 8	Tuần 7			
	Chương 9	Tuần 8			
	Chương 10	Tuần 9			
	Chương 11	Tuần 9			
Đánh giá giữa kỳ	Chương 1 đến 6	Tuần 6	CLO1.1.1 CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4 CLO1.1.5	Bài kiểm tra giữa kỳ với câu hỏi trắc nghiệm và bài tập vận dụng	20%
Bài tập nhóm	Tất cả các chương	Tuần 10	CLO2.2.1 CLO2.2.2 CLO2.2.3 CLO3.3.1 CLO3.3.2 CLO3.3.3 CLO4.4.1	Kết cấu và nội dung; Hình thức trình bày; Khả năng bảo vệ ý kiến; Mức độ hợp tác trong nhóm	20%
Đánh giá cuối kỳ	Tất cả các chương	Cuối kỳ theo lịch thi của trường	CLO1.1.1 CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4 CLO1.1.5 CLO1.1.6 CLO2.2.1	Bài thi cuối kỳ với câu hỏi trắc nghiệm, câu hỏi và bài tập tình huống	50%

			CLO2.2.2 CLO2.2.3		
--	--	--	----------------------	--	--

8. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (LESSON PLAN)

8.1 Giảng dạy lý thuyết và thảo luận

Tuần	Buổi học	Nội dung	NLNH học phần	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá
[1]		[2]	[3]	[4]	[5]
1	1+2	Chương 1: Tổng quan về quản trị giá trong doanh nghiệp 1.1 Khái niệm giá cả 1.2 Vai trò của giá cả trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp 1.3 Các yếu tố tác động tới quyết định giá của doanh nghiệp 1.4 Khái quát về quản trị giá	CLO1.1.1	Sinh viên đọc trước ở nhà chương 1 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế	Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi trên lớp
2	1	Chương 2: Xác định và phân tích chi phí sản xuất trong định giá 2.1 Khái quát về chi phí sản xuất 2.2 Vai trò của chi phí trong xác định và quản lý giá sản phẩm 2.3 Xác định chi phí làm cơ sở thiết lập giá bán cơ bản	CLO1.1.2	Sinh viên đọc trước chương 2 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế Thảo luận về làm bài tập tình huống	Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi thảo luận
	2	Chương 3: Phân tích tài chính trong định giá 3.1 Khái quát về phân tích tài chính trong định giá sản phẩm 3.2 Phân tích sản lượng tiêu thụ hòa vốn	CLO1.1.3 CLO1.1.5	Sinh viên đọc trước chương 3 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và thảo luận với sinh viên những tình huống thực tế	Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi thảo luận Bài tập nhóm
3	1	Chương 3: Phân tích tài chính trong định giá (tiếp) 3.3 Phân tích sản lượng hòa vốn trong trường hợp định giá phản ứng với đối thủ cạnh tranh 3.4 Phân tích hòa vốn gia tăng	CLO1.1.3 CLO1.1.5	Sinh viên đọc trước chương 3 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và thảo luận với sinh viên những tình	Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi thảo luận Bài tập nhóm

				huống thực tế	
4	1	<p>Chương 4: Phân tích cầu thị trường và hành vi khách hàng trong định giá sản phẩm</p> <p>4.1 Khái quát về cầu thị trường</p> <p>4.2 Mối liên hệ qua lại giữa cầu và giá sản phẩm</p> <p>4.3 Hiểu biết về hành vi khách hàng trong định giá sản phẩm</p>	CLO1.1.3	<p>Sinh viên đọc trước ở nhà chương 4 trong giáo trình</p> <p>Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế</p>	<p>Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi thảo luận</p> <p>Bài tập nhóm</p>
5	1	<p>Chương 5: Tâm lý tiêu dùng và định giá</p> <p>5.1 Tâm lý tiêu dùng và xu hướng ảnh hưởng tới nhận thức về giá và hành vi mua</p> <p>5.2 Nhận thức của người tiêu dùng và sự khác biệt giá</p> <p>5.3 Định giá tham khảo</p> <p>5.4 Sự ảnh hưởng của việc định hình nhận thức về giá</p> <p>5.5 Định giá sản phẩm có tính xác suất</p>	<p>CLO1.1.2</p> <p>CLO1.1.5</p> <p>CLO1.1.4</p>	<p>Sinh viên đọc trước ở nhà chương 5 trong giáo trình</p> <p>Giảng viên giảng và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế</p> <p>Thảo luận tình huống</p>	<p>Đánh giá quá trình: trả lời câu hỏi thảo luận</p> <p>Bài tập nhóm</p>
	2	<p>Chương 6: Phân tích cạnh tranh trong thiết lập giá</p> <p>6.1 Khái quát chung về cạnh tranh qua giá</p> <p>6.2 Phân tích cạnh tranh trong định giá</p> <p>6.3 Định giá nhằm mục đích cạnh tranh</p>	<p>CLO1.1.2</p> <p>CLO1.1.4</p>	<p>Sinh viên đọc trước ở nhà chương 6 trong giáo trình</p> <p>Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế</p> <p>Thảo luận tình huống doanh nghiệp</p>	<p>Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận</p> <p>Bài tập nhóm</p>
6	1	<p>Chương 7: Thiết lập chiến lược giá của doanh nghiệp</p> <p>7.1 Quy trình chung xác định chiến lược giá</p> <p>7.2 Chiến lược giá tổng quát</p> <p>7.3 Định giá chiến lược</p>	CLO1.1.4	<p>Sinh viên đọc trước ở nhà chương 7 trong giáo trình</p> <p>Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế</p>	<p>Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận</p> <p>Bài tập nhóm</p>

				Thảo luận tình huống	
	2	Thảo luận và kiểm tra giữa kỳ	CLO1.1.1 CLO1.1.2 CLO1.1.3 CLO1.1.4 CLO1.1.5 CLO2.2.1 CLO2.2.2	Kiểm tra giữa kỳ	Đánh giá quá trình: Bài kiểm tra giữa kỳ với câu hỏi trắc nghiệm và bài tập vận dụng
7	1	Chương 8: Định giá phân biệt 8.1 Khái quát về định giá phân biệt 8.2 Các hình thức phân biệt giá phổ biến	CLO1.1.4	Sinh viên đọc trước ở nhà chương 8 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế Thảo luận tình huống	Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận Bài tập nhóm
8	1+2	Chương 9: Định giá theo các giai đoạn của chu kỳ sống sản phẩm 9.1 Khái quát về chu kỳ sống của sản phẩm 9.2 Định giá sản phẩm ở giai đoạn giới thiệu 9.3 Định giá sản phẩm ở giai đoạn tăng trưởng 9.4 Định giá sản phẩm ở giai đoạn bão hòa 9.5 Định giá sản phẩm ở giai đoạn suy thoái	CLO1.1.4	Sinh viên đọc trước ở nhà chương 9 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế Thảo luận tình huống	Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận Bài tập nhóm
9	1	Chương 10: Kết hợp giá cả với các biến số của Marketing Mix 10.1 Định giá sản phẩm 10.2 Định giá và xúc tiến hỗn hợp 10.3 Sử dụng giá cả làm mục đích xúc tiến 10.4 Định giá và phân phối	CLO3.3.2 CLO3.3.3	Sinh viên đọc trước ở nhà chương 10 trong giáo trình Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế Thảo luận tình huống	Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận Bài tập nhóm Bài thi cuối kỳ Bài tập nhóm

				huống	
	2	<p>Chương 11: Luật pháp và đạo đức trong định giá và quản lý giá của doanh nghiệp</p> <p>11.1 Các quy định pháp luật trong định giá và quản lý giá sản phẩm của doanh nghiệp</p> <p>11.2 Đáp ứng các yêu cầu về pháp luật trong định giá và quản lý giá sản phẩm</p> <p>11.3 Các ràng buộc về đạo đức trong định giá và quản lý giá sản phẩm</p>	CLO1.1.6	<p>Sinh viên đọc trước ở nhà chương 11 trong giáo trình</p> <p>Giảng viên giảng lý thuyết và trao đổi với sinh viên những tình huống thực tế</p>	<p>Đánh giá quá trình: Trả lời câu hỏi thảo luận</p> <p>Bài tập nhóm</p>

8.2 Giảng dạy thực hành

Tuần	Buổi học	Nội dung	NLNH học phần	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá
[1]		[2]	[3]	[4]	[5]
3	2	Thực hành chương 1-3; Giao yêu cầu lựa chọn đề tài nghiên cứu nhóm và thuyết trình	CLO2.2.1 CLO2.2.2 CLO2.2.3	Thực hành các tình huống thực tiễn định giá và phân tích các yếu tố hình thành giá, ảnh hưởng tới quyết định giá và vận dụng để lựa chọn chiến lược giá của doanh nghiệp	Đánh giá quá trình: hoạt động nhóm, phân công và phối hợp giữa các thành viên, trả lời câu hỏi trên lớp.
4	2	Xây dựng kế hoạch nghiên cứu	CLO3.3.1	Sinh viên chuẩn bị kế hoạch nghiên cứu, thu thập dữ liệu về các yếu tố hình thành giá của doanh nghiệp	Đánh giá sự logic của kế hoạch nghiên cứu
7	2	Thực hành trình bày kết quả nghiên cứu	CLO3.3.1 CLO3.3.2 CLO3.3.3 CLO4.4.1	Giảng viên góp ý cách trình bày và phân tích kết quả nghiên cứu	Đánh giá quá trình (sự logic, đầy đủ thông tin và trình bày kết quả); hoạt động nhóm và phân công phối hợp.
10	1+2	Các nhóm sinh viên trình bày kết quả bài tập nhóm	CLO4.4.1	Thuyết trình nhóm: Sinh viên chuẩn bị báo cáo tại nhà, bản word và slides dạng powerpoint. Mỗi nhóm có 10 phút trình bày báo cáo và 10 phút hỏi đáp với giảng viên và các sinh viên còn lại của lớp.	Đánh giá quá trình: hoạt động nhóm, phân công và phối hợp giữa các thành viên. Trả lời câu hỏi khi trình bày nhóm.

9. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN (COURSE REQUIREMENTS AND EXPECTATION)

9.1 Quy định về tham dự lớp học

- Sinh viên/học viên có trách nhiệm tham dự đầy đủ các buổi học. Trong trường hợp nghỉ học do lý do bất khả kháng thì phải có giấy tờ chứng minh đầy đủ và hợp lý.
- Sinh viên vắng quá 3 buổi học dù có lý do hay không có lý do đều bị coi như không hoàn thành khóa học và phải đăng ký học lại.

9.2 Quy định về hành vi lớp học

- Học phần được thực hiện trên nguyên tắc tôn trọng người học và người dạy. Mọi hành vi làm ảnh hưởng đến quá trình dạy và học đều bị nghiêm cấm.
- Sinh viên phải đi học đúng giờ quy định; đi trễ quá 10 phút sau khi giờ học bắt đầu sẽ không được tham dự buổi học.
- Sinh viên cần tham gia trả lời câu hỏi, thảo luận, làm bài tập nhóm và trình bày kết quả nghiên cứu. Giảng viên có thể yêu cầu bất kỳ ai trong nhóm trình bày kết quả nghiên cứu và lấy điểm nhóm.
- Sinh viên không được làm ồn, gây ảnh hưởng đến người khác trong quá trình học; không ăn uống, nhai kẹo cao su, sử dụng các thiết bị như điện thoại, máy nghe nhạc trong giờ học.
- Máy tính xách tay, máy tính bảng chỉ được thực hiện vào mục đích ghi chép bài giảng, tính toán phục vụ bài giảng, bài tập, tuyệt đối không dùng vào việc khác.

Trường ĐH Kinh tế Quốc dân

Trưởng Bộ môn

TS. Nguyễn Ngọc Quang