

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1. Tên học phần: **KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**

Tên tiếng Anh: **START YOUR BUSINESS**

- Mã học phần: **020305** Số tín chỉ: 3
- Áp dụng cho ngành/chuyên ngành đào tạo: QTKD
 - + Bậc đào tạo: DH
 - + Hình thức đào tạo: Tín chỉ
 - + Yêu cầu của học phần: *Bắt buộc*

1.2. Khoa/Bộ môn/Giảng viên phụ trách học phần: **QTKD/ QTKDTH**

1.3. Mô tả học phần:

- Mô tả học phần: Là học phần quan trọng, có tính hệ thống lại các kiến thức cơ bản của các môn học ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành QTKD bên cạnh đó học phần này còn giúp người học sâu chuỗi lại hệ thống kiến thức trong các môn học ngành và chuyên ngành đã học trước đó, giúp họ có thể lập một đề án kinh doanh hoàn chỉnh.

- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
 - + Nghe giảng lý thuyết: 30 tiết
 - + Làm bài tập trên lớp: 10 tiết
 - + Thảo luận: 5 tiết
 - + Tự học: 60 tiết

1.4 Các điều kiện tham gia học phần:

- Các học phần tiên quyết: *kinh tế vi mô*
- Các học phần học trước: *Marketing căn bản,*
- Các học phần học song hành: Quản trị nhân sự, Q. trị tài chính
- Các yêu cầu khác đối với học phần (*nếu có*): Tích cực, có kỹ năng tìm kiếm thông tin, kiến thức chuyên ngành liên quan. Chủ động trong học tập.

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.2. Mục tiêu đào tạo chung của học phần

Về Kiến thức

- SV nắm được các khái niệm và kiến thức tổng quát của các môn học có liên quan trong việc lập một kế hoạch kinh doanh;
- Biết cách vận dụng, liên kết các kiến thức chuyên ngành thành thạo;
- SV thông qua học phần có thể tự nghiên cứu, mở rộng kiến thức của mình.

Về Kỹ năng

- Biết cách tìm kiếm các ý tưởng;
- Phân tích, đánh giá các ý tưởng;
- Biết lập mô hình kinh doanh bằng công cụ BMC (business model canvas)
- Thành thạo khi phân tích SWOT trong những trường hợp cụ thể;
- Biết phân tích, lựa chọn các thị trường, khách hàng mục tiêu cho ý tưởng kinh doanh của mình;
- Suy nghĩ độc lập, tham gia làm việc nhóm và có thể trình bày trước đám đông các quan điểm của mình.
- Thành thạo khi lập một kế hoạch kinh doanh;

Về thái độ

- Tích cực, chủ động tìm hiểu về kiến thức chuyên ngành có liên quan;
- Chuyên cần;
- Hoàn thành các bài tập, thảo luận, thu hoạch do GV giao;
- Tác phong làm việc nghiêm túc, khoa học, theo quá trình, có minh chứng.

2.2. Mục tiêu đào tạo cụ thể về kiến thức của học phần

Chương 1: NHẬN THỨC KINH DOANH

- hiểu được những đặc tính cần có ở một chủ doanh nghiệp thành đạt và các nguyên nhân chung dẫn đến sự thất bại trong giai đoạn đầu kinh doanh;
- đánh giá khả năng phù hợp để bắt đầu tham gia kinh doanh nhỏ;
- ước tính khoản tiền cần có để khởi sự kinh doanh

- chọn lựa ý tưởng kinh doanh thực tiễn.

Chương 2: Ý TƯỞNG KINH DOANH

- Nhận thức được ý tưởng kinh doanh đến từ đâu;
- làm sao chọn được một ý tưởng kinh doanh tốt;
- Phát triển ý tưởng thành Kế hoạch kinh doanh

Chương 3: TÊN VÀ CẤU TRÚC CÔNG TY

- Hiểu các nguyên tắc trong lựa chọn tên công ty, tên sản phẩm/dịch vụ.
- Lựa chọn hình thức kinh doanh, loại hình doanh nghiệp phù hợp với ý tưởng, khả năng huy động vốn, khả năng điều hành.
- Các loại hình doanh nghiệp (Luật Doanh nghiệp 2005).
- Định giá và mua lại doanh nghiệp.
- Hình thức kinh doanh nhượng quyền thương mại (Franchising).
- Các thủ tục đăng ký kinh doanh.

Chương 4: MARKETING VÀ MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG

- Hiểu được thị trường là gì? Vì sao cần hiểu thị trường
- Biết cách đặt giá để hấp dẫn và đưa ra được những lý do đáng tin cậy để thuyết phục khách hàng.
- Lựa chọn kênh phân phối hợp lý, hiệu quả.
- Lựa chọn được hình thức, nội dung, đối tượng quảng cáo. Biết cách tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng khác như: trưng bày, khuyến mãi, dịch vụ, tư vấn bán hàng, cách biến khách hàng thành khách hàng trung thành...

Chương 5: CÔNG NGHỆ VÀ TỔ CHỨC SẢN XUẤT

- Nắm được nguyên tắc và các vấn đề cần lưu ý khi lựa chọn địa điểm kinh doanh.
- Hiểu sự cần thiết phải trang bị các máy móc thiết bị tốt nhất phục vụ cho hoạt động kinh doanh trong phạm vi nguồn lực cho phép.
- Hiểu tầm quan trọng của hệ thống mạng, trang web trong thương mại điện tử.
- Các vấn đề về cung ứng: nhu cầu, nhà cung cấp, các điều khoản thương lượng, giao hàng, thanh toán.
- Các vấn đề lựa chọn công nghệ, quy mô và tính toán chi phí sản xuất.
- Các vấn đề về quản lý hàng tồn kho.

Chương 6: TỔ CHỨC NHÂN SỰ

- Xác định nhân sự cần thiết
- Xây dựng mô tả công việc để lựa chọn và bố trí nhân sự phù hợp
- Thiết lập cấu trúc tổ chức nhân sự
- Hiểu rõ mục tiêu và áp dụng linh hoạt quy trình tuyển dụng lao động.
- Biết cách định hướng và tạo động lực cho người lao động trong một doanh nghiệp mới khởi sự.

- Biết được những khó khăn trong vấn đề đào tạo và duy trì ổn định lực lượng lao động.

Chương 7: ƯỚC TÍNH LƯỢNG HÀNG BÁN RA VÀ ĐỊNH GIÁ BÁN

- Xác định được lượng hàng bán ra
- Xác định được các loại chi phí thông thường khi DN đi vào hoạt động
- Tính được giá thành của hàng hóa, tính giá bán

Chương 8: ƯỚC TÍNH VỐN KHỞI SỰ

- Tính toán được số tiền hiện có và lượng vốn cần có để khởi sự kinh doanh,
- Những lưu ý khi huy động vốn đầu tư và tiếp cận các khoản vay,
- Biết thông tin và cách thức tiếp cận một số nguồn vốn tín dụng nhỏ hiện có tại địa phương.

Chương 9: LẬP KẾ HOẠCH DOANH THU – CHI PHÍ

- Ước tính được doanh thu
- Phân biệt được các loại chi phí
- Tính được lợi nhuận.

Chương 10: KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT

- Hiểu các yếu tố liên quan tới nguồn vốn để chuẩn bị cho khởi sự doanh nghiệp;
- Biết tính toán được số tiền sẵn có để bắt đầu khởi sự doanh nghiệp.

Chương 11: NHẬN BIẾT MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁT SINH VÀ RỦI RO

- Nhận biết và biết cách giải quyết các vấn đề phát sinh khi quản lý và điều hành doanh nghiệp.
- Nhận biết và tránh các rủi ro có thể gặp phải khi khởi tạo doanh nghiệp.

3. CHUẨN ĐẦU RA

3.1 Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu		Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Ks1	- SV nhận thức, đánh giá được các ý tưởng, cơ hội kinh doanh.	K5: Thiết lập và triển khai các hoạt động của Doanh nghiệp (Tổ chức) K6: Đánh giá các hoạt động quản trị của Doanh nghiệp. K7: Đề xuất các phương án điều hành, phương thức quản trị trong từng mảng hoạt động của DN.
	Ks2	- Biết lựa chọn, đánh giá, kết hợp các kiến thức trong chuyên ngành để từ đó có được các kỹ năng cơ bản của một doanh nhân;	
	Ks3	- Nhận thức sâu sắc các phẩm chất của một doanh nhân;	
	Ks4	- Biết lập mô hình kinh doanh	
	Ks5	- Biết cách vận dụng, liên kết các kiến thức chuyên ngành thành thạo	
Kỹ năng	Ss1	- Áp dụng được một số kiến thức trong việc nâng cao chất lượng học tập; - Biết lựa chọn các chiến lược thích hợp cho từng trường hợp cụ thể;	S2: thiết lập bảng hoạch định và bảng kế hoạch trong từng mảng hoạt động của Doanh nghiệp. S3: Tổ chức triển khai và kiểm tra, kiểm soát các hoạt động quản trị của Doanh nghiệp.
	Ss2	- Hoàn thành một bài thu hoạch lập một kế hoạch kinh doanh cụ thể cho một sản phẩm cụ thể;	

	Ss3	- Hình thành các tố chất của người doanh nhân, lãnh đạo;	
	Ss4	- Trả lời câu hỏi của GV hợp lý, thể hiện kết quả phần làm việc cá nhân trong bài làm nhóm, đại diện thuyết trình tốt kết quả làm việc nhóm khi được yêu cầu.	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	As1	- Đóng góp được những ý kiến tìm hiểu của cá nhân qua các nguồn tham khảo;	A 2: Có ý thức trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp
	As2	- Không vắng mặt quá 20% số tiết lý thuyết;	A 3: Có năng lực định hướng phát triển nghề nghiệp, phát triển bản thân.
	As3	- Nộp bài đúng hạn;	A 4: Có Ý thức trong việc phát triển năng lực kết nối và sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội.
	As4	- Thể hiện nội dung, hình thức bài làm cá nhân, bài làm nhóm theo tiêu chí đánh giá.	
	As5	- Tác phong làm việc nghiêm túc, khoa học, theo quá trình, có minh chứng.	

3.2 Ma trận liên kết nội dung của học phần với chuẩn đầu ra của học phần

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
1	<p>Chương 1</p> <p>NHẬN THỨC KINH DOANH</p> <ul style="list-style-type: none"> - hiểu được những đặc tính cần có ở một chủ doanh nghiệp thành đạt và các nguyên nhân chung dẫn đến sự thất bại trong giai đoạn đầu kinh doanh; - đánh giá khả năng phù hợp để bắt đầu tham gia kinh doanh nhỏ; - ước tính khoản tiền cần có để khởi sự kinh doanh - chọn lựa ý tưởng kinh doanh thực tiễn. <p>:</p>	<p>Ks1</p> <p>Ks3</p>	<p>Ss1</p> <p>Ss3</p> <p>Ss4</p>	<p>As1</p> <p>As5</p>
2	<p>Chương 2</p> <p>Ý TƯỞNG KINH DOANH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhận thức được ý tưởng kinh doanh đến từ đâu; - làm sao chọn được một ý tưởng kinh doanh tốt; - Phát triển ý tưởng thành Kế hoạch kinh doanh 	<p>Ks3</p> <p>Ks2</p> <p>Ks4</p>	<p>Ss1</p> <p>Ss2</p> <p>Ss4</p>	<p>As1</p> <p>As2</p> <p>As5</p>
3	<p>Chương 3:</p> <p>TÊN VÀ CẤU TRÚC CÔNG TY</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiểu các nguyên tắc trong lựa chọn tên công ty, tên sản phẩm/dịch vụ. - Lựa chọn hình thức kinh doanh, loại hình doanh nghiệp phù 	<p>Ks2</p> <p>Ks3</p> <p>Ks5</p>	<p>Ss1</p> <p>Ss3</p> <p>Ss4</p>	<p>As1</p> <p>As2</p> <p>As3</p>

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
	<p>hợp với ý tưởng, khả năng huy động vốn, khả năng điều hành.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các loại hình doanh nghiệp (Luật Doanh nghiệp 2005). - ... 			
4	<p>Chương 4</p> <p>MARKETING VÀ MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiểu được thị trường là gì? Vì sao cần hiểu thị trường - Biết cách đặt giá để hấp dẫn và đưa ra được những lý do đáng tin cậy để thuyết phục khách hàng. - Lựa chọn kênh phân phối hợp lý, hiệu quả. - Lựa chọn được hình thức, nội dung, đối tượng quảng cáo. Biết cách tổ chức các hoạt động hỗ trợ bán hàng khác như: trưng bày, khuyến mãi, dịch vụ, tư vấn bán hàng, cách biến khách hàng thành khách hàng trung thành... 	<p>Ks2</p> <p>Ks3</p> <p>Ks4</p>	<p>Ss1</p> <p>Ss2</p> <p>Ss3</p> <p>Ss4</p>	<p>As1</p> <p>As2</p> <p>As3</p> <p>As5</p>
5	<p>Chương 5:</p> <p>CÔNG NGHỆ VÀ TỔ CHỨC SẢN XUẤT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nắm được nguyên tắc và các vấn đề cần lưu ý khi lựa chọn địa điểm kinh doanh. - Hiểu sự cần thiết phải trang bị các máy móc thiết bị tốt nhất phục vụ cho hoạt động kinh doanh trong phạm vi nguồn lực cho phép. - Hiểu tầm quan trọng của hệ thống mạng, trang web trong 	<p>Ks2</p> <p>Ks3</p> <p>Ks4</p>	<p>Ss1</p> <p>Ss2</p> <p>Ss3</p> <p>Ss4</p>	<p>As1</p> <p>As2</p> <p>As3</p> <p>As5</p>

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
	thương mại điện tử. - Các vấn đề về cung ứng: nhu cầu, nhà cung cấp, các điều khoản thương lượng, giao hàng, thanh toán. - Các vấn đề lựa chọn công nghệ, quy mô và tính toán chi phí sản xuất. - Các vấn đề về quản lý hàng tồn kho.			
6	Chương 6: TỔ CHỨC NHÂN SỰ - Xác định nhân sự cần thiết - Xây dựng mô tả công việc để lựa chọn và bố trí nhân sự phù hợp - Thiết lập cấu trúc tổ chức nhân sự - Hiểu rõ mục tiêu và áp dụng linh hoạt quy trình tuyển dụng lao động. - Biết cách định hướng và tạo động lực cho người lao động trong một doanh nghiệp mới khởi sự. - Biết được những khó khăn trong vấn đề đào tạo và duy trì ổn định lực lượng lao động.	Ks1 Ks2 Ks3 Ks4	Ss1 Ss2 Ss3 Ss4	As1 As3 As5
7	Chương 7: ƯỚC TÍNH LƯỢNG HÀNG BÁN RA VÀ ĐỊNH GIÁ BÁN	Ks2 Ks3 Ks5	Ss1 Ss2 Ss3 Ss4	As1 As5

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
	<ul style="list-style-type: none"> - Xác định được lượng hàng bán ra - Xác định được các loại chi phí thông thường khi DN đi vào hoạt động - Tính được giá thành của hàng hóa, tính giá bán 			
8	<p style="text-align: center;">Chương 8: ƯỚC TÍNH VỐN KHỞI SỰ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tính toán được số tiền hiện có và lượng vốn cần có để khởi sự kinh doanh, - Những lưu ý khi huy động vốn đầu tư và tiếp cận các khoản vay, - Biết thông tin và cách thức tiếp cận một số nguồn vốn tín dụng nhỏ hiện có tại địa phương. 	Ks2 Ks3 Ks5	Ss1 Ss2 Ss4	As1 As3 As5
9	<p style="text-align: center;">Chương 9: LẬP KẾ HOẠCH DOANH THU – CHI PHÍ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ước tính được doanh thu - Phân biệt được các loại chi phí - Tính được lợi nhuận. 	Ks1 Ks2 Ks3 Ks4 Ks5	Ss1 Ss2 Ss3 Ss4	As1 As3 As4 As5
10	<p style="text-align: center;">Chương 10: KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiểu các yếu tố liên quan tới nguồn vốn để chuẩn bị cho 	Ks1 Ks2 Ks3	Ss1 Ss2 Ss3	As1 As3 As4

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
	khởi sự doanh nghiệp; - Biết tính toán được số tiền sẵn có để bắt đầu khởi sự doanh nghiệp.	Ks4 Ks5	Ss4	As5
11	Chương 11: NHẬN BIẾT MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁT SINH VÀ RỦI RO - Nhận biết và biết cách giải quyết các vấn đề phát sinh khi quản lý và điều hành doanh nghiệp. - Nhận biết và tránh các rủi ro có thể gặp phải khi khởi tạo doanh nghiệp	Ks2 Ks3 Ks4	Ss1 Ss2 Ss3	As1 As2 As3 As4 As5

4. NỘI DUNG HỌC PHẦN VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1: Từ: Đến...	Chương 1: NHẬN THỨC KINH DOANH 1.1. Kinh doanh là gì? 1.2. Khái niệm về doanh nhân 1.3. Đặc điểm lao động của doanh nhân <ul style="list-style-type: none"> - Lao động quản lý - Lao động sáng tạo - Nghệ thuật trong kinh doanh - Yếu tố may mắn trong kinh doanh 1.4. Tổ chức của doanh nhân <ul style="list-style-type: none"> - Khát vọng làm giàu - Tư duy sáng tạo và hiệu quả - Năng lực lãnh đạo và tạo dựng ekip làm việc - Kiến thức Ngành nghề KD - Sức khoẻ 	3	1		6	Thuyết trình Đọc [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (How to Start Your Business) Cuốn 1- NHẬN THỨC KINH DOANH -VCCI [2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014		

	<ul style="list-style-type: none"> - Tính Quyết định - Trung thực - Chịu Rủi ro <p>1.5. Phát triển năng lực doanh nhân</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khởi dậy khát vọng làm giàu - Tích lũy kiến thức, rèn luyện kỹ năng - Học cách rút ra bài học từ những thất bại - Doanh nhân và trách nhiệm xã hội 							
Tuần 2: Từ: Đến...	Chương 2: Ý TƯỞNG KINH DOANH 2.1. khái niệm ý tưởng kinh doanh 2.2. Thế nào là một ý tưởng KD tốt 2.3. Thử nghiệm ý tưởng KD - phân tích SWOT 2.4. Phát triển ý tưởng KD	2	1		6	Thuyết trình, bài tập	<i>Đọc</i> [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP <i>(How to Start Your Business)</i> Cuốn 1- NHẬN THỨC KINH DOANH -VCCI [2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014	
Tuần 3: Từ:	Chương 3: TÊN VÀ CẤU TRÚC CÔNG TY 3.1.Lựa chọn tên công ty - Yêu cầu của việc đặt tên doanh nghiệp	5			5	Thuyết trình,	<i>Đọc</i> [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP <i>(How to Start Your Business)</i> Cuốn 2 - LẬP KH	

Đến	<ul style="list-style-type: none"> - Những điều cấm trong đặt tên doanh nghiệp - Các bước tiến hành lựa chọn tên doanh nghiệp <p>3.2. Các loại hình DN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh nghiệp tư nhân. - Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên. - Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên. - Công ty cổ phần. - Công ty hợp danh. - Nhóm công ty. <p>3.3. nghĩa vụ của DN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kinh doanh đúng giấy phép - Thuế - Bảo hiểm - <p>3.4. Nhượng quyền thương mại</p> <p>3.5. Đăng ký kinh doanh và đăng ký mã số thuế</p>						<p>KINH DOANH - VCCI</p> <p>[2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014</p>	
Tuần 4: Từ:	<p>Chương 4: MARKETING VÀ MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG</p> <p>4.1. Khái niệm thị trường</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng , thu thập thông tin về KH - Đối thủ cạnh tranh 	5			5	Thuyết trình, bài tập	<p>Đọc</p> <p>[1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (How to Start Your Business) Cuốn 2 - LẬP KH</p>	

Đến	<p>4.2. Lập kế hoạch Marketing (Mar-mix)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm - Giá cả - Địa điểm - Xúc tiến bán hàng <p>4.3. Một số quy định cần chú ý trong quảng cáo khuyến mãi</p>						<p>KINH DOANH - VCCI</p> <p>[2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014</p>
<p>Tuần 5: Từ: Đến</p>	<p>Chương 5: LỰA CHỌN CÔNG NGHỆ VÀ TỔ CHỨC SẢN XUẤT</p> <p>5.1. Địa điểm và trang thiết bị</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa điểm kinh doanh và lĩnh vực hoạt động - Địa điểm kinh doanh và các đối tượng hữu quan - Các tiêu chí lựa chọn địa điểm kinh doanh - Trang bị máy móc văn phòng - Trang web của doanh nghiệp - Thương mại điện tử <p>5.2. Các vấn đề về cung ứng</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xác định nhu cầu nguyên vật liệu trong kỳ kế hoạch - Lựa chọn nhà cung cấp - Tổ chức hoạt động vận chuyển <p>5.2. Lựa chọn công nghệ sản xuất</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu lựa chọn công nghệ - Sự cần thiết phải lựa chọn công nghệ tối ưu - Chu kỳ sống của công nghệ <p>Phương pháp lựa chọn công nghệ tối ưu</p>	3			6	<p>Thuyết trình, bài tập</p>	<p>Đọc</p> <p>[1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (How to Start Your Business) Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI</p> <p>[2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014</p>

Tuần 6: Từ: Đến	Chương 6: TỔ CHỨC NHÂN SỰ 6.1. Xác định và lựa chọn đúng nhân sự - Xác định khối lượng công việc và nhu cầu nhân sự - Viết bản mô tả công việc cho từng vị trí công việc - Đưa ra yêu cầu công việc và kỹ năng cần thiết cho từng nhân sự 6.2. Tuyển dụng NS - Quy trình tuyển dụng 6.3. Cấu trúc tổ chức - Trực tuyến - Chức năng 6.4. Định hướng và tạo động lực cho nhân viên - Tâm quan trọng của định hướng công việc - Nội dung định hướng công việc - Thù lao vật chất - Thù lao phi vật chất	2			5	Thuyết trình, bài tập	<i>Đọc</i> [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (<i>How to Start Your Business</i>) Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI [2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014	
Tuần 7: Từ: Đến	Chương 7: ƯỚC TÍNH LƯỢNG HÀNG BÁN RA VÀ ĐỊNH GIÁ BÁN 7.1. Ước tính lượng hàng bán ra - Các yếu tố ảnh hưởng đến lượng hàng bán ra - Cách tính lượng hàng bán ra 7.2. Định giá hàng hóa - Khấu hao - Chi phí sử dụng vốn - Chi phí hoạt động	2	1		6	Thuyết trình, bài tập	<i>Đọc</i> [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (<i>How to Start Your Business</i>) Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI [2] Khởi nghiệp tinh	

	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí NVL - Phân tích điểm hòa vốn - Các phương pháp định giá 						gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014
Tuần 8: Từ: Đến	<p>Chương 8: ƯỚC TÍNH VỐN KHỞI SỰ</p> <p>8.1. Một số chi phí hàng tháng</p> <p>8.2. Vốn cố định</p> <p>8.3. Vốn lưu động</p> <p>8.4. các nguồn có thể huy động vốn</p>	2			5	Thuyết trình, bài tập	<p><i>Đọc</i></p> <p>[1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (<i>How to Start Your Business</i>) Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI</p> <p>[2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014</p>
Tuần 9: Từ: Đến	<p>Chương 9: LẬP KẾ HOẠCH DOANH THU – CHI PHÍ</p> <p>9.1. Doanh thu</p> <p>9.2. Chi phí</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chi phí cố định - Chi phí biến đổi <p>9.3. Kế hoạch doanh thu – chi phí</p>	2	1		5		<p><i>Đọc</i></p> <p>[1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (<i>How to Start Your Business</i>) Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI</p> <p>[2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014</p>

Tuần 10: Từ: Đến	Chương 10: KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT 10.1. Ý nghĩa của việc lập kế hoạch lưu chuyển tiền mặt 10.2. Một số quy tắc trong việc lập bảng lưu chuyển tiền mặt 10.3. Hoàn thành bản kế hoạch kinh doanh	2	1		5		<i>Đọc</i> [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP <i>(How to Start Your Business)</i> Cuốn 2 - LẬP KH KINH DOANH - VCCI [2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014	
Tuần 11: Từ: Đến	Chương 11: NHẬN BIẾT MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁT SINH VÀ RỦI RO 11.1. Một số vấn đề phát sinh khi thành lập	2			6		[3] Khởi tạo doanh nghiệp – bài 8- Tổ chức giáo dục TOPICA	

5. HỌC LIỆU

5.1 Tài liệu chính:

- [1] KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP (*How to Start Your Business*)-Tài liệu của tổ chức ILO, VCCI phát hành.
 [2] Khởi nghiệp tinh gọn- Eric Ries; Nguyễn Dương Hiếu dịch, NXB Thời đại, DT Books-2014

5.2 Tài liệu tham khảo:

- [1] Khởi nghiệp: bí quyết của người thành đạt- Đặng Đức Thành, NXB Thanh niên- 2014
 [2] Quản trị nguồn nhân lực- Trần Kim Dung, NXB Thống kê, 2009

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

Phương pháp đánh giá		Tỷ trọng, %	Đáp ứng mục tiêu, chuẩn đầu ra của học phần
Kiểm tra thường xuyên 20%	Đánh giá thường xuyên 1		
	Tính chuyên cần	10%	Chuyên cần
	Đánh giá thường xuyên 2		
	Bài tập nhóm	10%	Hợp tác, chia sẻ
		
Kiểm tra định kỳ 20%	Bài kiểm tra 1	20%	Biết cách Lập một KHKD
	...		
Thi kết thúc học phần 60%	Lý thuyết	40%	Biết cách vận dụng, liên kết các kiến thức chuyên ngành thành thạo
	Thực hành	20%	Biết cách lập một mô hình kinh doanh (BMC)
Tổng cộng		100%	

**Ban Giám hiệu
Duyệt**

Trưởng khoa

P. Trưởng Bộ môn

TS. NGUYỄN VĂN HIẾN

TS. HUỖNH THỊ THU SƯƠNG

ThS. NGUYỄN THANH LÂM