**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NHA TRANG**

**Khoa/Viện: Khoa Ngoại Ngữ**

**Bộ môn: Bộ môn Biên - Phiên dịch**

**ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN**

**1. Thông tin về học phần:**

Tên học phần:

* Tiếng Việt: **Tiếng Anh thương mại**
* Tiếng Anh: **Business English**

Mã học phần: FLS3507 Số tín chỉ: 2 (30LT)

Đào tạo trình độ: Đại học

Chương trình đào tạo: Ngôn ngữ Anh (4 chuyên ngành: Biên - phiên dịch; Tiếng Anh du lịch; Giảng dạy tiếng Anh; Song ngữ Anh - Trung)

Học phần tiên quyết:

**2. Mô tả tóm tắt học phần:**

Cung cấp cho người học từ vựng, cấu trúc ngữ pháp, thuật ngữ, kiến thức và kỹ năng cần thiết về các chủ đề: Bán hàng trực tuyến, áp lực trong công việc, quản lý nhân sự, hàng hoá, sự xung đột, chiến lược quảng bá sản phẩm. Người học sẽ được nâng cao kỹ năng tham gia đàm phán, hội họp, giải quyết vấn đề, đưa ra quyết định, thuyết trình.

**3. Mục tiêu:**

Giúp người học phát triển kỹ năng nghe, nói, đọc, viết về các chủ đề trên thông qua các bài tập nghe, đọc hiểu, viết, đóng kịch, thảo luận nhóm. Sau khi kết thúc học phần, người học có khả năng giao tiếp Tiếng Anh trong các hoạt động thương mại đạt cấp độ C1 theo chuẩn Châu Âu (CEF).

**4. Chuẩn đầu ra học phần (CLOs):** Sau khi học xong học phần, sinh viên có thể:

a. Lập kế hoạch học tập và xác định được phương pháp học tập để hoàn tất các mục tiêu môn học.

b. Củng cố các kỹ năng ngôn ngữ về các chủ đề: Bán hàng trực tuyến, áp lực trong công việc, quản lý nhân sự, hàng hoá, sự xung đột, chiến lược quảng bá sản phẩm trong các tình huống giao tiếp kinh doanh thương mại cụ thể

c. Ứng dụng các kỹ năng ngôn ngữ và kiến thức về kinh doanh thương mại liên quan các chủ đề nêu trên để đàm phán, thảo luận, trao đổi thông tin, viết thư, email, báo cáo, giải quyết xung đột

**5. Ma trận tương thích giữa Chuẩn đầu ra HP với Chuẩn đầu ra CTĐT:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Chuẩn đầu ra học phần** | **Chuẩn đầu ra chương trình (PLOs)** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| a |  |  |  |  | X | X |  |  | X |  |
| b |  |  |  |  | X | X |  |  | X |  |
| c |  |  |  |  | X | X |  |  | X |  |

**6. Nội dung:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chương/Chủ đề** | **Nhằm đạt CLOs** | **Số tiết** |
| **LT** | **TH** |
| 1 | Giới thiệu và thảo luận về chương trình môn học và phương pháp học tập | a | 2 |  |
| 2 | Selling onlineDiscuss: shopping onlineReading: Worry for retailers as web shopping clicks into place.Skill: negotiation | b, c | 5 |  |
| 3 | StressDiscuss: causes of stressSkill: participating in discussionsWords about stress in the workplace | b, c | 4 |  |
| 4 | MarketingMarketing mix – 4pSkill: exchanging information on the telephone | b, c | 5 |  |
| 5 | Managing peopleDiscuss: qualities and skills of a good managerReading: young managers | b, c | 3 |  |
| 6 | ConflictListen and take noteNegotiating: dealing with conflict | b, c | 3 |  |
| 7 | ProductsHow to launch a new productSWOT analysis | b, c | 5 |  |
| 8 | Final test | b, c | 3 |  |

**7. Phương pháp dạy học và kiểm tra, đánh giá để đạt Chuẩn đầu ra HP**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Phương pháp dạy học** | **Áp dụng cho chủ đề** | **Nhằm đạt CLOs** |
| 1 | Thuyết giảng |  | a  |
| 2 | Bài tập |  | b  |

**8. Đánh giá kết quả học tập:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Hình thức đánh giá** | **Nhằm đạt CLOs** | **Trọng số (%)** |
| 1 | Đánh giá quá trìnhChuyên cần thái độ Bài tậpThuyết trình | a, c | 0 |
| 2 | Thi kết thúc học phần Hình thức thi: Viết- Đề mở:  - Đề đóng:  | a, c | 50 |

**9. Tài liệu dạy và học:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên tác giả** | **Tên tài liệu** | **Năm xuất bản** | **Nhà xuất bản** | **Địa chỉ khai thác tài liệu** | **Mục đích sử dụng** |
| **Tài liệu chính** | **Tham khảo** |
| 1 | David Cotton, David Falvey, & Simon Kent | New Market Leader (Pre- Intermediate business English course book) | 2006 | Longman | Nhà sách/ Thư viện | X |  |
| 2 | Tomsk | Business English | 2008 | Tomsk Polytechnic University | Thư viện |  | X |
| 3 | Irene Barrall | Intelligent Business (Upper-Intermediate) | 2010 | Longman |  |  | X |

*Ngày cập nhật*: *10/09/2021*

 **NHÓM GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**

 **Trần Thị Thúy Quỳnh**

 **TRƯỞNG KHOA/VIỆN TRƯỞNG BỘ MÔN**