**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NHA TRANG**

**Khoa/Viện: Ngoại ngữ**

**Bộ môn: Biên Phiên dịch**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**1. Thông tin về học phần:**

Tên học phần: Tiếng Anh Thương Mại

* Tiếng Việt: Tiếng Anh Thương Mại
* Tiếng Anh: Business English

Mã học phần: FLS3507

Số tín chỉ: 2

Đào tạo trình độ: Đại học

Học phần tiên quyết: Các môn thực hành tiếng

**2. Thông tin về GV:**

Họ và tên: Bùi Vân Anh Chức danh, học vị: Thạc sĩ

Điện thoại: 0824097777 Email: anhbv@ntu.edu.vn

Địa chỉ NTU E-learning: Địa chỉ Google Meet:

Địa điểm tiếp SV: Văn phòng bộ môn

**3. Mô tả 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.

**4. 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).

**5. Chuẩn đầu ra (CLOs):** Sau khi học xong học phần, người học có thể:

a) Nắm được ý nghĩa và cách sử dụng các thuật ngữ thương mại 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

b) Vận dụng kiến thức về các chủ đề trên trong các tình huống giao tiếp kinh doanh thương mại cụ thể

c) Tham gia hội họp kinh doanh thương mại

d) Đàm phán

e) Viết thư, email, báo cáo

f) Thuyết trình

g) Giải quyết vấn đề

**6. Đánh giá kết quả học tập:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT.** | **Hoạt động đánh giá** | **Hình thức/công cụ đánh giá** | **Nhằm đạt CLOs** | **Trọng số (%)** |
| 1 | Đánh giá quá trình + tham quan thực tế | Điểm danh chuyên cần, đánh giá mức độ tham gia xây dựng bài giảng, đánh giá báo cáo | A,b,c,d,e,f,g | 30% |
| 2 | Thi giữa kỳ | Thuyết trình chủ đề | A,b,c,d,e,f,g | 20% |
| 3 | Thi cuối kỳ | Thi viết | A,b,c,d,e,f,g | 50% |

**7. Tài liệu dạy 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 | v |  |
| 2 | Tomsk | Business English | 2008 | Tomsk Polytechnic University | Thư viện |  | v |
| 3 | Irene Barrall | Intelligent Business (Upper-Intermediate) | 2010 | Longman |  |  | v |

**8. Kế hoạch dạy học:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT.** | **Chủ đề** | **Nhằm đạt CLOs** | **Số tiết** | **Phương pháp dạy học** | **Nhiệm vụ của người học** |
| **Lý thuyết** | | | | | |
| 1  1.1  1.2  1.3 | ` Selling online  Discuss: selling/ buying online  Reading: Worry for retailers as web shopping clicks into place.  Skill: negotiation | a-g | 4 | Lecture & Discussion | Read and do exercises in unit 2 |
| 2  2.1  2.2  2.3 | Stress  Discuss: causes of stress  Skill: participating in discussions  Words about stress in the workplace | a-g | 4 | Lecture & Discussion | Read and do exercises in unit 5 |
| 3  3.1  3.3 | Marketing  Marketing mix – 4p  Skill: exchanging information on the telephone | a-g | 5 | Lecture & discussion | Read & do exercises in unit 7 |
| 4  4.1  4.2 | Managing people  Discuss: qualities and skills of a good manager  Reading: young managers | a-g | 4 | Lecture & discussion | Read & do exercises in unit 9 |
| 5  5.1  5.2 | Conflict  Listen and take note  Negotiating: dealing with conflict | a-g | 3 | Lecture & discussion | Read & do exercises in unit 10 |
| 6  6.1  6.2 | Products  How to launch a new product  SWOT analysis | a-g | 5 | Lecture & discussion | Read & do exercises in unit 12 |
| 7 | Tham quan thực tế (Fieldtrip) | a-g | 5 |  |  |

**9. Yêu cầu đối với người học:**

*-* Thường xuyên cập nhật và thực hiện đúng kế hoạch dạy học, kiểm tra, đánh giá theo Đề cương chi tiết học phần trên hệ thống NTU E-learning lớp học phần;

- Thực hiện đầy đủ và trung thực các nhiệm vụ học tập, kiểm tra, đánh giá theo Đề cương chi tiết học phần và hướng dẫn của GV giảng dạy học phần;

*Ngày cập nhật*: 9/2023

**GIẢNG VIÊN CHỦ NHIỆM HỌC PHẦN**

*(Ký và ghi họ tên) (Ký và ghi họ tên)*

*Bùi Vân Anh Trần Thị Thuý Quỳnh*

**TRƯỞNG BỘ MÔN**

*(Ký và ghi họ tên)*

Hoàng Công Bình