

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC**  
**NGÀNH: QTKD, TCNH**

**1. Tên học phần:**

Tiếng Việt: Thương mại điện tử

Tiếng Anh: E-commerce

**Mã số học phần:** 02DHQTKD119

**Số tín chỉ học phần:** 2 (2,0)

**Số tiết học phần:**

Lý thuyết: 30 tiết; thực hành/thí nghiệm: 0 tiết

Tự học: 70 tiết

**2. Đơn vị quản lý học phần**

**2.1. Giảng viên giảng dạy:**

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email	Ghi chú
1	ThS. Đặng Thị Thu Giang	0396.996.766	<a href="mailto:giangdhcnqn@gmail.com">giangdhcnqn@gmail.com</a>	
2	ThS. Trần Thị Thu Lan	0356.079.733	<a href="mailto:thulankt1989@gmail.com">thulankt1989@gmail.com</a>	
3	ThS. Trần Thị Thanh Hương	0932.348.454	<a href="mailto:tranhuongcnqn@gmail.com">tranhuongcnqn@gmail.com</a>	
4	ThS. Bùi Thị Thuý Hằng	0988.764.474	<a href="mailto:hangbtthuy.qn@gmail.com">hangbtthuy.qn@gmail.com</a>	
5	ThS. Trần Hoàng Tùng	0904177568	<a href="mailto:noemail.309@qui.edu.vn">noemail.309@qui.edu.vn</a>	
6	ThS. Ngô Thị Lan Hương	0986082338	<a href="mailto:ngothilanhuong1126@gmail.com">ngothilanhuong1126@gmail.com</a>	

2.2. Bộ môn: Quản trị kinh doanh

2.3. Khoa: Kinh tế

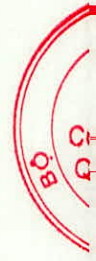
**3. Điều kiện học học phần**

Học phần tiên quyết: Học sau học phần Quản trị Marketing

**4. Mục tiêu của học phần:**

Hiểu được kiến thức cơ bản về thương mại điện tử như các cơ sở phát triển TMĐT, các mô hình TMĐT phổ biến hiện nay, marketing điện tử (một số công cụ marketing điện tử như facebook, email marketing, SEO...), hợp đồng điện tử và hệ thống thanh toán điện tử hiện nay.

**4.1. Kiến thức:**



- 4.1.1. Hiểu biết tổng quan về thương mại điện tử
- 4.1.2. Hiểu biết về cơ sở hạ tầng, mô hình hoạt động TMĐT, thanh toán điện tử và marketing điện tử.
- 4.1.3. Phân tích và lập kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử
- 4.1.4. Có thể hoạch định và triển khai kế hoạch Marketing điện tử

4.2. *Kỹ năng:*

- 4.2.1. Thuần thục kỹ năng khai thác thông tin trên Internet để thực hiện quá trình kinh doanh trên mạng Internet
- 4.2.2. Người học có kỹ năng cần thiết để giải quyết các vấn đề liên quan đến lĩnh vực kinh tế, kinh doanh và quản lý.
- 4.2.3. Có khả năng tự học, tự nghiên cứu và tiếp thu các kiến thức mới liên quan đến ứng dụng TMĐT

**5. Chuẩn đầu ra học phần**

Sau khi hoàn thành việc học học phần này, sinh viên có thể:

1. Hiểu về thương mại điện tử, các mô hình thương mại điện tử và kiến thức lập kế hoạch kinh doanh điện tử
2. Kỹ năng phân tích và lập kế hoạch kinh doanh điện tử
3. Kỹ năng làm việc nhóm và thuyết trình
4. Tác phong làm việc chuyên nghiệp
5. Tiếp thu chuẩn mực đạo đức kinh doanh; có ý thức tổ chức làm việc chuyên nghiệp và coi trọng văn hoá ứng xử.

**6. Tóm tắt nội dung học phần**

Học phần đề cập đến các vấn đề: tổng quan về thương mại điện tử, cách thức giao dịch trong thương mại điện tử và một số nghiệp vụ cơ bản trong kinh doanh điện tử.

**7. Cấu trúc nội dung học phần**

Đề mục	Nội dung	Số tiết			Mục tiêu	
		Tổng	Lý thuyết	TH/TN		
<b>Chương 1</b>	<b>Tổng quan thương mại điện tử</b>	4	4	0		
1.1	Khái niệm chung về TMĐT					
1.2	Đặc điểm, phân loại TMĐT					4.1.1
1.3	Lợi ích và hạn chế của TMĐT					4.1.2
1.4	Ảnh hưởng của TMĐT					4.2.1
1.5	Cơ sở vật chất kỹ thuật và pháp lý để phát triển TMĐT	4.2.2	4.2.3			
<b>Chương 2</b>	<b>Thương mại điện tử B2C</b>	6	6	0	4.1.1	

Đề mục	Nội dung	Số tiết			Mục tiêu
		Tổng	Lý thuyết	TH/TN	
2.1	Khái niệm, đặc điểm TMDT B2C				4.1.2
2.2	Mô hình TMDT B2C				4.1.3
2.3	Các công cụ hỗ trợ khách hàng khi mua hàng trực tuyến				4.2.1
2.4	Dịch vụ khách hàng và quản trị quan hệ khách hàng				4.2.2
<b>Chương 3</b>	<b>Thương mại điện tử B2B</b>	6	6	0	4.2.3
3.1	Khái niệm, đặc điểm TMDT B2B				4.1.1
3.2	Các phương thức TMDT B2B				4.1.2
3.3	Xây dựng hệ thống TMDT của doanh nghiệp				4.1.3
					4.2.1
					4.2.2
					4.2.3
<b>Chương 4</b>	<b>Hợp đồng điện tử</b>	4	4	0	4.1.1
4.1	Khái niệm, đặc điểm hợp đồng điện tử				4.1.2
4.2	Ký kết hợp đồng điện tử				4.1.3
4.3	Quy trình thực hiện hợp đồng điện tử				4.2.1
4.4	Điều kiện hiệu lực của hợp đồng điện tử				4.2.2
					4.2.3
<b>Chương 5</b>	<b>Hệ thống thanh toán điện tử</b>	4	4	0	4.1.1
5.1	Tổng quan về thanh toán điện tử				4.1.2
5.2	Một số hình thức thanh toán điện tử phổ biến				4.1.3
					4.2.1
					4.2.2
					4.2.3
<b>Chương 6</b>	<b>Hành vi khách hàng và Marketing điện tử</b>	4	4	0	4.1.1
6.1	Tổng quan về marketing điện tử				4.1.2
6.2	Hành vi mua của khách hàng điện tử				4.1.3
6.3	Marketing chiến lược và lập kế hoạch marketing TMDT				4.1.4
					4.2.1
					4.2.2
					4.2.3
	<b>Kiểm tra giữa kỳ</b>	2	2	0	4.2.3

## 8. Phương pháp giảng dạy

- Giảng dạy lý thuyết kết hợp thảo luận theo nhóm



- Kết hợp giảng dạy lý thuyết kèm theo ví dụ thực tiễn, minh chứng cụ thể để giải quyết các tình huống về kinh tế.

### 9. Nhiệm vụ của sinh viên:

Sinh viên phải thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Có mặt tối thiểu 70% số tiết học lý thuyết.
- Tham gia và hoàn thành đầy đủ các buổi thảo luận, bài tập nhóm/bài tập và được đánh giá kết quả thực hiện.
- Tham dự kiểm tra giữa học kỳ.
- Chủ động chuẩn bị các nội dung và thực hiện giờ tự học theo mục 12

### 10. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên

#### 10.1. Cách đánh giá

Sinh viên được đánh giá tích lũy học phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Ghi chú
1	Điểm chuyên cần	Số tiết sinh viên tham dự học/tổng số tiết quy định. Ý thức, thái độ học tập trên lớp, ý thức chuẩn bị bài, làm bài tập ... của sinh viên.	10%	Sinh viên không tham dự đủ 70% số tiết học trên lớp thì không được dự thi kết thúc học phần
2	Điểm quá trình	Làm bài kiểm tra tự luận	30%	
3	Điểm thi kết thúc học phần	Trắc nghiệm + tự luận (60P)	60%	

#### 10.2. Cách tính điểm:

Điểm học phần bao gồm điểm kiểm tra thường xuyên trong quá trình học tập; điểm đánh giá nhận thức và thái độ tham gia thảo luận; điểm đánh giá phần thực hành; điểm chuyên cần; điểm thi giữa học phần; điểm tiểu luận và điểm thi kết thúc học phần thực hiện theo công thức sau:

Điểm học phần	=	Điểm chuyên cần x 0.1	+	Điểm quá trình x 0.3	+	Điểm thi kết thúc học phần x 0.6
---------------	---	--------------------------	---	-------------------------	---	----------------------------------

Điểm học phần tính theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy chế đào tạo của Nhà trường.

### 11. Tài liệu học tập:

#### 11.1. Tài liệu chính:

[1] PGS.TS. NGUYỄN Văn Hồng, TS. Nguyễn Văn Thoan, Giáo trình Thương mại điện tử căn bản, NXB Bách Khoa - Hà Nội, Năm 2013

### 11.2. Tài liệu tham khảo:

[2] Bài giảng Thương mại điện tử, Trường ĐH Công Nghiệp Quảng Ninh

[3] TS. Trần Thị Thập, TS. Nguyễn Trần Hưng, Thương mại điện tử căn bản, NXB thông tin và truyền thông, năm 2020

### 12. Hướng dẫn tự học của học phần

Chương	Nội dung	LT (tiết)	BT (tiết)	TH (tiết)	Sinh viên cần tham khảo và chuẩn bị
Chương 1	Tổng quan thương mại điện tử	8	0		Tài liệu [1], [2], [3]
Chương 2	Thương mại điện tử B2C	5	10		Tài liệu [1], [2], [3]
Chương 3	Thương mại điện tử B2B	5	10		Tài liệu [1], [2], [3]
Chương 4	Hợp đồng điện tử	7	0		Tài liệu [1], [2], [3]
Chương 5	Hệ thống thanh toán điện tử	5	7		Tài liệu [1], [2], [3]
Chương 6	Hành vi khách hàng và Marketing điện tử	3	5		Tài liệu [1], [2], [3]
	Kiểm tra giữa kỳ	5	0		Tài liệu [1], [2], [3]

Quảng Ninh, ngày 01 tháng 12 năm 2022

**HIỆU TRƯỞNG**

**P.TRƯỞNG BỘ MÔN**

**GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**



**TS. Hoàng Hùng Thắng**

**ThS. Đặng Thị Thu Giang**

**ThS. Trần Thị Thu Lan**

