

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1 Tên học phần (tiếng Việt):	Thương mại điện tử
1.2 Tên học phần (Tiếng Anh):	E-Commerce
1.3 Trình độ đào tạo:	Đại học
1.4 Định hướng đào tạo:	ứng dụng
1.5 Mã học phần:	011656
1.6 Số tín chỉ:	2 (2LT)
1.7 Thuộc khối kiến thức:	Bổ trợ
1.8 Phân bổ thời gian (số giờ):	
- Lý thuyết:	30
- Bài tập, thảo luận:	0
- Thực hành:	0
- Tự học:	70
1.9 Bộ môn/Khoa phụ trách học phần:	Bộ môn Chuyên ngành - Khoa Công nghệ thông tin
1.10 Điều kiện tham gia học phần:	
- Điều kiện tiên quyết:	Không
- Học phần học trước:	Cơ sở dữ liệu, Mạng và truyền thông
- Học phần song hành:	Không

2. MÔ TẢ TÓM TẮT NỘI DUNG CỦA HỌC PHẦN

Học phần cung cấp cho sinh viên kiến thức nền tảng về thương mại điện tử, bao gồm: tổng quan về thương mại điện tử, cơ sở hạ tầng thương mại điện tử, các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử; các công nghệ trong thương mại điện tử, vấn đề Marketing trực tuyến, thanh toán điện tử, bảo mật và an ninh thương mại điện tử.

3. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

3.1 Mục tiêu chung

Sinh viên hiểu được các mô hình thương mại điện tử, các kỹ thuật ứng dụng CNTT trong thương mại điện tử. Phân biệt được sự khác nhau giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống, những lợi ích và rủi ro khi thực hiện thương mại điện tử, an toàn trong thương mại điện tử và vấn đề thanh toán trực tuyến.

3.2. Mục tiêu cụ thể

Kiến thức

- Hiểu tầm quan trọng của thương mại điện tử trong thời đại Internet hiện nay
- Mô tả được cấu trúc, các thành phần xây dựng nên thương mại điện tử; cách thức lưu trữ dữ liệu, chữ ký số
- Phân loại những mô hình doanh thu và cách thức giao dịch trong thương mại điện tử
- Chỉ ra sự khác biệt giữa các mô hình trong thương mại điện tử như e-business, e-consumer, e-government, e-citizen, e-banking, e-learning, e-marketing, ... các thành phần xây dựng nên một hệ thương mại điện tử
- Phân tích thị trường mục tiêu và thực hiện các phương pháp e-marketing
- Phân biệt được cách thức thanh toán giữa B2B và B2C
- Hệ thống hóa cách thức phân luồng thông tin và bảo vệ dữ liệu an toàn khi giao dịch thương mại điện tử.

Kỹ năng

- Có kỹ năng giao dịch trên mô hình kinh doanh B2C, C2C
- Có kỹ năng thu thập thông tin, phân tích và tổng hợp thông tin phục vụ cho việc xây dựng dự án thương mại điện tử
- Có kỹ năng lựa chọn xây dựng mô hình thương mại điện tử
- Có kỹ năng phân tích thị trường mục tiêu
- Có kỹ năng làm việc nhóm; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng tư duy hiệu quả và sáng tạo; kỹ năng quản lý thời gian; kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định.

Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm

- Ý thức về việc phát triển năng lực chuyên môn của cá nhân.
- Ý thức về tầm quan trọng của thương mại điện tử trong đời sống

4. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN:

4.1 Chuẩn đầu ra của học phần:

Ký hiệu	Nội dung
	Kiến thức

Ký hiệu	Nội dung
CLO1	Trình bày tầm quan trọng của thương mại điện tử trong thời đại internet hiện nay
CLO2	Mô tả được cấu trúc, các thành phần xây dựng nên thương mại điện tử; cách thức lưu trữ dữ liệu
CLO3	Phân biệt những mô hình doanh thu và cách thức giao dịch trong thương mại điện tử
CLO4	Giải thích sự khác biệt giữa các mô hình trong thương mại điện tử như e-business, m-commerce, e-consumer, e-government, e-citizen, e-banking, e-learning, e-marketing, ... các thành phần xây dựng nên một hệ thương mại điện tử
CLO5	Phân tích thị trường mục tiêu và diễn giải các phương pháp E-marketing
CLO6	Phân biệt được cách thức thanh toán giữa B2B và B2C, mô tả chữ ký số
CLO7	Hệ thống hóa cách thức phân luồng thông tin và bảo vệ dữ liệu an toàn khi giao dịch thương mại điện tử.
	Kỹ năng
CLO8	Có kỹ năng giao dịch trên mô hình kinh doanh B2C, C2C
CLO9	Có kỹ năng phân tích thị trường mục tiêu
CLO10	Có kỹ năng áp dụng các biện pháp đảm bảo an toàn thông tin
CLO11	Có kỹ năng lựa chọn xây dựng mô hình thương mại điện tử
CLO12	Có kỹ năng làm việc nhóm; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng tư duy hiệu quả và sáng tạo; kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định
	Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm
CLO13	Có năng lực tự học, tự nghiên cứu
CLO14	Có tinh thần hợp tác làm việc nhóm hiệu quả
CLO15	Đánh giá kết quả đã thực hiện và tự ý thức về việc phát triển năng lực chuyên môn của cá nhân
CLO16	Thiện chí khi giải quyết các mâu thuẫn
CLO17	Tích cực thảo luận và phát biểu khi tham gia học tập và thảo luận

4.2 Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra của học phần (CLOs) với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs):

Chuẩn đầu ra của học phần	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
CLO 1			R							
CLO 2			R	R						

Chuẩn đầu ra của học phần	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
CLO 3			R							
CLO 4			R							
CLO 5			R	R						
CLO 6			R							
CLO 7			R	R						
CLO 8							R			
CLO 9							R			
CLO 10							R			
CLO 11							R			
CLO 12							R			
CLO 13									M	
CLO 14									M	
CLO 15									M	
CLO 16									M	
CLO 17									M	
Tổng hợp học phần			R	R			R		M	

Chú thích: Mức độ đóng góp, hỗ trợ của CLOs với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – Học phần có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu.
- *R (Reinforced)* – Học phần có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế, ...
- *M (Mastery)* – Học phần có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu
- *A (Assessed)* – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần được thu thập minh chứng để đánh giá chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.

5. NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
			GIỜ LÊN LỚP					
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
Tuần 1	Giới thiệu học phần: kế hoạch học tập, đề cương	5	0	0	0	10	Tình huống, thảo	Tài liệu [1], [2],

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	học phần, tài liệu tham khảo, cách đánh giá... CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 1.1. Khái niệm 1.1.1 Thương mại điện tử 1.1.2 Kinh doanh điện tử 1.2. Ý nghĩa và vai trò của thương mại điện tử trong một tổ chức 1.2.1 Ý nghĩa 1.2.2 Vai trò 1.3. Kiến trúc của một hệ thương mại điện tử 1.3.1 Khách hàng 1.3.2 Sản phẩm và dịch vụ 1.3.3 Tiến trình kinh doanh 1.3.4 Tài nguyên 1.3.5 Chuỗi cung ứng 1.3.6 Mô hình doanh thu (thu nhập) 1.4. Các thành phần trong một hệ thương mại điện tử 1.4.1 Phần cứng 1.4.2 Phần mềm 1.4.3 Nguồn nhân lực 1.4.4 Cơ sở dữ liệu						luận, thuyết giảng	[3] chương 1

Thời gian	Nội dung		Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
			GIỜ LÊN LỚP					
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	1.4.5 Mạng và truyền thông 1.5. Ứng dụng của thương mại điện tử trong các qui trình và chức năng nghiệp vụ của một tổ chức 1.5.1 Tài chính 1.5.2 Kế toán 1.5.3 Sản xuất 1.5.4 Marketing 1.5.5 Quản lý nguồn nhân lực 1.6. Tình hình phát triển thương mại điện tử ở Việt Nam hiện nay 1.7. Cơ sở pháp lý của thương mại điện tử							
Tuần 2	CHƯƠNG 2. CƠ SỞ HẠ TẦNG MẠNG CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 2.1. Mạng máy tính 2.1.1 Mạng Intranets cho nội bộ doanh nghiệp 2.1.2 Mạng Extranets cho kênh đối tác 2.1.3 Mạng Internet cho khách hàng và các tổ chức khác	5	0	0	0	10	Tình huống, thảo luận, thuyết giảng	Tài liệu [1], [2], [3] chương 2

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	2.2. Vai trò của Web trong Thương mại điện tử 2.2.1 Web 2.0 2.2.2 Web 3.0 2.2.3 Vai trò của web trong thương mại điện tử 2.3. Các giải pháp lưu trữ dữ liệu thương mại điện tử 2.3.1 Lưu trữ theo thông tin 2.3.2 Lưu trữ theo cơ sở dữ liệu 2.4. Quản lý mạng và cơ sở hạ tầng thương mại điện tử							
Tuần 3	CHƯƠNG 3. CÁC LOẠI HÌNH KINH DOANH TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 3.1. Các loại hình kinh doanh trong thương mại điện tử 3.1.1 Doanh nghiệp với khách hàng (B2C) 3.1.2 Doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)	5	0	0	0	15	Tình huống, thảo luận, thuyết giảng	Tài liệu [1], [2], [3] chương 3

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	3.1.3 Doanh nghiệp với chính phủ (B2G) 3.1.4 Khách hàng với khách hàng (C2C) 3.1.5 Khách hàng với doanh nghiệp (C2B) 3.1.6 Khách hàng với chính phủ (C2G) 3.1.7 Chính phủ với công dân (G2C) 3.1.8 Chính phủ với doanh nghiệp (G2B) 3.1.9 Chính phủ với chính phủ (G2G) 3.2. Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với khách hàng (B2C) 3.3. Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) 3.3.1 Định nghĩa 3.3.2 Các loại hình giao dịch 3.3.3 Đặc điểm 3.3.4 Giao dịch Một-nhiều (one-to-many) 3.4. Mô hình giao dịch giữa khách hàng với khách hàng (C2C)							

Thời gian	Nội dung		Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
			GIỜ LÊN LỚP					
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	3.5. Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với chính phủ (B2G) 3.6. Một số loại hình thương mại điện tử khác 3.6.1 M-commerce 3.6.2 E-marketing 3.6.3 E-banking 3.6.4 E-government 3.6.5 E-citizen 3.6.6 E-training 3.6.7 E-learning							
Tuần 4	CHƯƠNG 4. CÁC DỊCH VỤ CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 4.1. Các công nghệ sử dụng để phát triển thương mại điện tử: XML, ASP.Net, C#, PHP,... 4.2. Nghiên cứu thị trường thương mại điện tử 4.3. E-marketing 4.3.1 Định nghĩa 4.3.2 Sự cần thiết của E-marketing 4.3.3 Các công cụ phát triển E-marketing	5	0	0	0	15	Tình huống, thảo luận, thuyết giảng	Tài liệu [1], [2], [3] chương 4

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	4.4. Các bước triển khai hệ thống thương mại điện tử 4.4.1 Thẻ hiện sự hiện diện trên mạng – Có website trên mạng 4.4.2 Quảng bá website 4.4.3 Hỗ trợ khách hàng qua mạng 4.4.4 Thanh toán qua mạng							
Tuần 5	CHƯƠNG 5. THANH TOÁN TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 5.1. Thanh toán truyền thống và thanh toán điện tử 5.1.1 Thanh toán truyền thống 5.1.2 Thanh toán điện tử 5.2. Giao dịch thanh toán điện tử 5.2.1 Thẻ thanh toán 5.2.2 Các loại thẻ thanh toán 5.2.3 Lợi ích khi sử dụng thẻ thanh toán 5.2.4 Rủi ro khi sử dụng thẻ thanh toán	5	0	0	0	10	Tình huống, thảo luận, thuyết giảng	Tài liệu [1], [2], [4],[3] chương 5

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học					Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	5.2.5 Chữ ký điện tử 5.3. Quy trình thanh toán qua mạng 5.3.1 Sàn giao dịch 5.3.2 Phân loại 5.3.3 Lợi ích kinh doanh qua sàn giao dịch 5.4. Thanh toán và xuất trình hoá đơn điện tử 5.5. Những hệ thống thanh toán trong giao dịch B2B 5.5.1 Xuất trình và thanh toán hóa đơn doanh nghiệp (EIPP) 5.5.2 Thẻ mua sắm (purchasing card) 5.5.3 Dịch vụ chuyển tiền điện tử 5.5.4 Thư tín trong thanh toán toàn cầu							
Tuần 6	CHƯƠNG 6. AN NINH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 6.1. Tổng quan về an ninh thương mại điện tử 6.2. Các vấn đề về an ninh thương mại điện tử	5	0	0	0	10	Tình huống, thảo luận, thuyết giảng	Tài liệu [1], [2], [4], [3] chương 6

Thời gian	Nội dung		Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
			GIỜ LÊN LỚP					
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	6.2.1 Bảo vệ thông tin và quản lý rủi ro 6.2.2 Điều khiển luồng 6.2.3 Mã hóa 6.2.4 Bảo mật trong môi trường vật lý 6.2.5 Kiến trúc bảo mật và thiết kế 6.2.6 Bảo mật mạng 6.3. Một số dạng tấn công vào hệ thống thương mại điện tử 6.3.1 Virus 6.3.2 Tin tặc (hacker) và các chương trình phá hoại (cybervandalism) 6.3.3 Buffer Overflow 6.3.4 Backdoors 6.3.5 Trojan Horses 6.3.6 Rootkits 6.3.7 DoS/ DDoS 6.3.8 Password Cracking 6.3.9 Một số loại tấn công khác 6.4. Một số giải pháp để nâng cao hiệu quả và an toàn khi sử dụng thương mại điện tử 6.4.1 Công cụ							

Thời gian	Nội dung		Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy – học tập	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
			GIỜ LÊN LỚP					
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp	Nghiên cứu tình huống và thảo luận	Thực hành tại PM, PMP, DN	Tự học		
	6.4.2 Nhận thức							
	Tổng	30	0	0	0	70		

6. HỌC LIỆU:

6.1 Tài liệu chính:

- [1]. Kenneth C.Laudon, Carol Guercio Traver, 2021, *E-Commerce 2021: Business, Technology and Society*, 16th edition, Pearson Education

6.2 Tài liệu tham khảo:

- [2]. Efraim Turban, David King, Jae Kyu Lee Ting-Peng Liang, Deborrah C.Turan, 2018, *Electronic Commerce 2018: A managerial and Social Network Perspective*, Springer International Publishing AG 2018
- [3]. Bài giảng “*Thương mại điện tử*”, Khoa Công nghệ Thông tin - Trường Đại học Tài chính – Marketing

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

7.1 Đánh giá quá trình: trọng số 50% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CỜ ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Chuyên cần, thái độ	Dựa vào thời gian, thái độ tham dự giờ học trên lớp và nghiên cứu tài liệu trước khi đến lớp	CLO13, CLO15	20%
2	Bài tập nhóm + thuyết trình	Mỗi nhóm sẽ bốc thăm nhận đề tài cụ thể trong phạm vi học phần Thương mại điện tử như các hình thức kinh doanh trong thương mại điện tử, các mô hình doanh thu, e-marketing, các hình thức thanh toán trực tuyến, biện pháp đảm bảo	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO9,	60%

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
		an toàn thông tin trong giao dịch thương mại điện tử.... Theo thời gian phân bổ nhóm sẽ có 20 phút thuyết trình và 15 phút tương tác trả lời câu hỏi của các nhóm còn lại, giảng viên trong lớp. Giảng viên đánh giá điểm chung của nhóm thuyết trình và điểm riêng của từng thành viên. Các nhóm còn lại đặt câu hỏi, giảng viên ghi nhận và tính điểm tương tác của các nhóm đặt câu hỏi. Mỗi nhóm tối đa 3-4 sinh viên. Nhóm nộp file bài báo cáo bằng PowerPoint hoặc phần mềm khác sinh viên sử dụng để làm bài thuyết trình.	CLO10, CLO11, CLO12, CLO13, CLO14, CLO16, CLO17	
3	Bài kiểm tra cá nhân	Mỗi cá nhân sẽ thực hiện bài tập tình huống theo các chủ đề trong phạm vi môn học	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7, CLO8, CLO11, CLO13, CLO15	20%
	TỔNG			100%

7.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 50% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
Đồ án môn học theo cá nhân hoặc nhóm (tối đa 2 sinh viên)	- Đánh giá kiến thức: ✓ Nhận thức tầm quan trọng của thương mại điện tử trong thời đại Internet hiện nay. ✓ Mô tả được cấu trúc, các thành phần xây dựng	CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6, CLO7	40%

Nội dung đồ án tổng hợp các kiến thức của sinh viên từ chương 1 đến chương 6, xây dựng 1 dự án thương mại điện tử theo hình thức B2B hoặc B2C Sản phẩm các nhóm nộp lại: file báo cáo bằng word và 1 website được mô phỏng giao diện theo 1 trang web thương mại điện tử.	nên thương mại điện tử; cách thức lưu trữ dữ liệu ✓ Phân biệt những mô hình doanh thu và cách thức giao dịch trong thương mại điện tử: e-business, m-commerce, e-consumer, e-government, e-citizen, e-banking, e-learning, e-marketing, ... các thành phần xây dựng nên một hệ thương mại điện tử ✓ Phân tích thị trường mục tiêu và diễn giải các phương pháp e-marketing cũng như các kiến thức về bảo đảm an toàn thông tin		
	- Đánh giá kỹ năng: ✓ làm việc nhóm, thuyết trình, quản lý thời gian, kỹ năng tư duy logic và sáng tạo, ✓ kỹ năng giao dịch trên mô hình kinh doanh B2C, C2C, cũng như kỹ năng phân tích thị trường mục tiêu, kết hợp giữa lý thuyết với thực tế để lựa chọn loại hình và xây dựng mô hình thương mại điện tử cho nhóm	CLO8, CLO9, CLO10, CLO11, CLO12	40%
	- Đánh giá về mức độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm: tự học, tự nghiên cứu, tinh thần làm việc nhóm hiệu quả cũng như thiện chí giải quyết mâu thuẫn, tích cực tham gia thảo luận thông qua các câu hỏi liên quan về tìm hiểu thực tế và tự đánh giá được kết quả học tập của bản thân.	CLO13, CLO14, CLO15, CLO16, CLO17	20%

Tổng	100%
-------------	-------------

8. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN

8.1 Quy định về tham dự lớp học

Tham gia lớp học nghiêm túc, tuân thủ các quy định chung của nhà trường.

8.2 Quy định về hành vi lớp học

- Nghiêm túc thực hiện các bài tập, bài kiểm tra trong mỗi buổi học.
- Chuẩn bị bài trước khi đến lớp theo yêu cầu của giảng viên
- Sinh viên không làm việc riêng trong thời gian lên lớp, chỉ sử dụng các thiết bị phục vụ cho nội dung học tập và hoạt động tương ứng trong từng buổi học

8.3 Quy định về học vụ

- Sinh viên vắng vào các buổi có làm bài đánh giá cá nhân, nhóm sẽ bị 0 điểm đối với bài đánh giá đó.
- Thành viên nhóm thuyết trình không được vắng, nếu vắng sẽ không được làm bài kiểm tra thay thế.
- Các bài tập nhóm, cá nhân phải tuân thủ theo mẫu và thời hạn nộp theo quy định của giảng viên.

9. HOLISTIC RUBRIC

Rubic 1: Đánh giá chuyên cần, thái độ

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt	Không đạt
		10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.0	4.9 - 0.0
Mức độ tham dự theo TKB	50%	Tham dự >90% buổi học	Tham dự 80-90% buổi học	Tham dự 70-80% buổi học	Tham dự <70% buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

Rubic 2: Đánh giá bài tập nhóm

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt	Không đạt
		10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.0	4.9 - 0.0
Tổ chức và phối hợp tham gia thực hiện của các	15%	Từ 80% đến 100% thành viên tham gia thực hiện nhiệm vụ nhóm	Từ 60% đến 80% số lượng thành viên tham gia thực	Từ 40% đến 60% số lượng thành viên trở lên tham gia thực hiện	< 40% số lượng thành viên tham gia

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt	Không đạt
		10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.0	4.9 - 0.0
thành viên trong nhóm			hiện nhiệm vụ nhóm	nhiệm vụ nhóm	thực hiện nhiệm vụ nhóm
Hình thức bài báo cáo kết quả làm việc nhóm	15%	Đẹp, rõ ràng các bố cục (mở đầu, nội dung chính, kết luận), không lỗi chính tả	Đầy đủ các bố cục (mở đầu, nội dung chính, kết luận) rõ ràng, font chữ đúng quy định, còn lỗi chính tả.	Các bố cục (mở đầu, nội dung chính, kết luận) chưa rõ, font chữ đúng quy định, còn lỗi chính tả.	Sơ sài, không đầy đủ các bố cục (mở đầu, nội dung chính, kết luận), font chữ không đồng bộ, nhiều lỗi chính tả.
Nội dung	50%	Đáp ứng 100% yêu cầu của bài tập nhóm	Đáp ứng 70% - 80% yêu cầu của bài tập nhóm	Đáp ứng 50% - 70% yêu cầu của bài tập nhóm	Đáp ứng <50% yêu cầu của bài tập nhóm
Thuyết trình và trả lời câu hỏi	20%	Trả lời đúng từ 85% đến 100% số câu hỏi được đặt ra.	Trả lời đúng từ 70% đến dưới 85% số câu hỏi được đặt ra.	Trả lời đúng từ 50% đến dưới 70% số câu hỏi được đặt ra.	Trả lời đúng dưới 50% số câu hỏi được đặt ra

Rubric 3: Đánh giá bài kiểm tra cá nhân

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt	Không đạt
		10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.0	4.9 - 0.0
Bài kiểm tra tình huống theo các chủ đề trong học phần	100%	- Giải quyết đúng 100% yêu cầu của bài tập - Nộp bài đúng thời gian quy định	- Giải quyết đúng 70%-80% yêu cầu bài tập - Nộp bài đúng thời gian quy định	- Giải quyết đúng 50% - 70% yêu cầu bài tập - 2 lần nộp bài quá thời gian quy định	- Giải quyết đúng <50% yêu cầu bài tập - Nộp bài quá thời gian quy định

Rubric 4: Đánh giá kiểm tra cuối kỳ

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt	Không đạt
		10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.0	4.9 - 0.0
Đánh giá kỹ năng tìm hiểu, phân tích thị trường mục tiêu và xây dựng mô hình cho dự án thương mại điện tử	40%	Giải quyết đúng 85% - 100% yêu cầu	Giải quyết đúng 70% - 84% yêu cầu	Giải quyết đúng 50% - 70% yêu cầu	- Giải quyết đúng <50% yêu cầu
Đánh giá kỹ năng sử dụng phần mềm để thực hiện dự án thương mại điện tử	40%	Giải quyết đúng 85% - 100% yêu cầu	Giải quyết đúng 70% - 84% yêu cầu	Giải quyết đúng 50% - 70% yêu cầu	- Giải quyết đúng <50% yêu cầu
Đánh giá khả năng làm việc nhóm, tổ chức công việc	20%	Giải quyết đúng 85% - 100% yêu cầu	Giải quyết đúng 70% - 84% yêu cầu	Giải quyết đúng 50% - 70% yêu cầu	- Giải quyết đúng <50% yêu cầu

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 8 năm 2023

TUQ. Hiệu trưởng

Trưởng phòng QLKH

Trưởng khoa

PT. Bộ môn

PGS.TS Phan Thị Hằng Nga

TS. Trương Thành Công

TS. Trương Thành Công