

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA QHCC-TT

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 1, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Kỹ năng đàm phán		
Mã học phần:	71PERS40472	Số tin chỉ:	02
Mã nhóm lớp học phần:	Từ 231_71PERS40472_01 đến 231_71PERS40472_19		
Hình thức thi: Dự án/Đồ án/Bài tập lớn/Tiểu luận	Thời gian làm bài:	15	Phút
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
Quy cách đặt tên file	Mã SV_Ho va ten SV_.....		

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Quy ước đặt tên file đề thi/đề bài:
+ 71PERS4047_Kỹ năng đàm phán_BAITAPLON

2. Giao nhận đề thi

Sau khi kiểm duyệt đề thi, đáp án/rubric. **Trưởng Khoa/Bộ môn** gửi đề thi, đáp án/rubric về Trung tâm Khảo thí qua email: khaothivanlang@gmail.com bao gồm file word và file pdf (**nén lại và đặt mật khẩu file nén**) và nhắn tin + họ tên người gửi qua số điện thoại **0918.01.03.09** (Phan Nhật Linh).

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO1	Phân tích các tình huống đàm phán trong lĩnh vực kinh doanh, chính trị ngoại giao và truyền thông dựa trên việc áp dụng chính xác các lý thuyết cơ bản của thương lượng, đàm phán như các nguyên tắc, các yếu tố quan trọng, và các bước trong quy trình đàm phán.	Báo cáo có thuyết trình	30%	1	10	PI 1.2
CLO2	Đàm phán hiệu quả các tình huống không chỉ trong cuộc sống hàng ngày mà còn trong công việc, kinh doanh hay môi trường đa văn hóa thông qua việc áp dụng các lý thuyết một cách linh hoạt.	Báo cáo có thuyết trình	50%	1	10	PI 1.3

CLO3	Ứng xử phù hợp với các đối tác trong đàm phán, tôn trọng sự khác biệt, đa văn hoá thông qua việc sử dụng hiệu quả giao tiếp ngôn ngữ và phi ngôn ngữ.	Báo cáo có thuyết trình	20%	1	10	PI 4.3
------	---	-------------------------	-----	---	----	--------

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

Thực hành bài tập tình huống thực tế: mỗi đội gồm 2 nhóm: 1 nhóm làm Agency và 1 nhóm làm khách hàng để thương thảo hợp đồng thương mại. Nộp báo cáo về kết quả đàm phán trên CTE. Thời gian thực hành đàm phán tại lớp: 15 phút/ đội

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Mỗi đội tự chọn chủ đề để đàm phán sơ bộ về hợp đồng hợp tác (quảng cáo, chiến dịch PR, xây dựng thương hiệu, tổ chức sự kiện...). Các đội chuẩn bị dự thảo hợp đồng, slides trình chiếu, ăn mặc trang phục chỉnh chu, tác phong chuyên nghiệp, thể hiện được tinh thần của đàm phán hợp đồng thương mại.

Yêu cầu: kết thúc cuộc đàm phán, 2 bên phải chốt được hợp đồng. Nộp bản hợp đồng (dạng báo cáo) lên hệ thống CTE

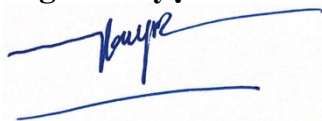
3. Rubric và thang điểm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Giỏi 100%	Khá 75%	Trung bình 50%	Không đạt 0%
Áp dụng chính xác các lý thuyết trong đàm phán	25	Áp dụng rất chính xác các lý thuyết gắn với các tình huống cụ thể	Áp dụng khá chính xác các lý thuyết gắn với các tình huống cụ thể	Áp dụng nhưng chưa chính xác lắm các lý thuyết gắn với các tình huống cụ thể	Không áp dụng được các lý thuyết gắn với các tình huống cụ thể
Kết quả đàm phán theo hướng win - win	15	Kết quả đàm phán rất thành công, theo công, theo	Kết quả đàm phán tương đối thành công, theo hướng win – win	Kết quả đàm phán chưa thành công lắm, thỏa thuận đạt được	Không đạt được thỏa thuận

		hướng win – win, đôi bên cùng có lợi		chưa theo hướng win-win	
Giao tiếp ngôn ngữ được sử dụng một cách phù hợp	15	Trình bày mạch lạc, lời cuốn được người nghe	Trình bày tương đối mạch lạc, và khá lời cuốn người nghe	Trình bày chưa mạch lạc và chưa lời cuốn	Không nắm rõ nội dung trình bày
Hình thức trình bày	10	Hình thức sinh động: slide powerpoint đẹp, kết hợp nhiều hình ảnh, video, dẫn chứng, số liệu	Powerpoint, video trình bày đẹp nhưng chưa kết hợp được hình ảnh, dẫn chứng minh họa sinh động	Powerpoint, video còn đơn điệu	Không làm slide thuyết trình / video
Giao tiếp phi ngôn ngữ được sử dụng một cách phù hợp	15	Phong thái rất tự tin, cử chỉ, trang phục, thái độ phù hợp	Phong thái khá tự tin, cử chỉ, thái độ, trang phục khá phù hợp	Phong thái chưa tự tin lắm, cử chỉ, thái độ, trang phục đôi khi chưa phù hợp	Không tự tin, cử chỉ, thái độ, trang phục không phù hợp
Tính linh hoạt trong xử lý tình huống	10	Nhanh nhạy xử lý các tình huống phát sinh	Khá nhanh nhạy xử lý các tình huống phát sinh	Xử lý các tình huống phát sinh còn chưa nhanh nhạy	Bị động trong các tình huống phát sinh
Đóng góp vào tiến độ chung của nhóm	10	Phân công công việc trong nhóm và phối hợp rất tốt	Có phân công và phối hợp khá tốt	Phân công nhưng chưa hợp lý. Sự phối hợp giữa các thành viên rời rạc	Không có sự phân công trước khi thực hiện đề tài

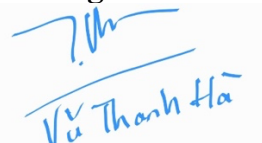
TP. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 11 năm 2023

Người duyệt đề



ThS. Lê Hải Yến

Giảng viên ra đề



ThS. Vũ Thanh Hà