

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG  
**ĐƠN VỊ: KHOA DU LỊCH**

**ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM**  
**THI KẾT THÚC HỌC PHẦN**  
**Học kỳ 2, năm học 2023-2024**

**I. Thông tin chung**

Tên học phần:	Chiến lược kinh doanh khách sạn		
Mã học phần:	DDL0350	Số tin chỉ:	2
Mã nhóm lớp học phần:	232_DDL0350_01		
Hình thức thi: <b>Tiểu luận</b>	Thời gian làm bài:	14	ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	<i>Mã SV_Ho và ten SV_TL</i>		

Giảng viên nộp đề thi, đáp án bao gồm cả **Lần 1 và Lần 2 trước ngày 15/03/2024.**

**1. Format đề thi**

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Quy ước đặt tên file đề thi/đề bài:
- + **Mã học phần**\_Tên học phần\_Mã nhóm học phần\_TIEUL\_De 1

**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](mailto: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	Trình bày được các yếu tố vĩ mô ảnh hưởng tới chiến lược kinh doanh khách sạn	Báo cáo	20%	Chương 1	2 điểm	PLO1/ PI 1.1
CLO2	Xác định các nguồn lực ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh trong ngành du lịch, khách sạn	Báo cáo	20%	Chương 2	2 điểm	PLO2/ PI 2.6
CLO3	Phân tích một cách có hệ thống và giải quyết vấn đề trong kinh doanh resort	Báo cáo	30%	Chương 3	3 điểm	PLO3/ PI 3.4
CLO5	Ý thức được nhiệm vụ học tập và chấp hành quy định, tiếp tục phấn đấu, trau dồi, học tập suốt đời để nâng cao vị thế của bản thân	Báo cáo	10%	Chương 4	1 điểm	PLO8/ PI 8.1

### Chú thích các cột:

(1) Chỉ liệt kê các CLO được đánh giá bởi đề thi kết thúc học phần (tương ứng như đã mô tả trong đề cương chi tiết học phần). Lưu ý không đưa vào bảng này các CLO không dùng bài thi kết thúc học phần để đánh giá (có một số CLO được bố trí đánh giá bằng bài kiểm tra giữa kỳ, đánh giá qua dự án, đồ án trong quá trình học hay các hình thức đánh giá quá trình khác chứ không bố trí đánh giá bằng bài thi kết thúc học phần). Trường hợp một số CLO vừa được bố trí đánh giá quá trình hay giữa kỳ vừa được bố trí đánh giá kết thúc học phần thì vẫn đưa vào cột (1)

(2) Nêu nội dung của CLO tương ứng.

(3) Hình thức kiểm tra đánh giá có thể là: trắc nghiệm, tự luận, dự án, đồ án, vấn đáp, thực hành trên máy tính, thực hành phòng thí nghiệm, báo cáo, thuyết trình, ..., phù hợp với nội dung của CLO và mô tả trong đề cương chi tiết học phần.

(4) Trọng số mức độ quan trọng của từng CLO trong đề thi kết thúc học phần do giảng viên ra đề thi quy định (mang tính tương đối) trên cơ sở mức độ quan trọng của từng CLO. Đây là cơ sở để phân phối tỷ lệ % số điểm tối đa cho các câu hỏi thi dùng để đánh giá các CLO tương ứng, bảo đảm

CLO quan trọng hơn thì được đánh giá với điểm số tối đa lớn hơn. Cột (4) dùng để hỗ trợ cho cột (6).

(5) Liệt kê các câu hỏi thi số (câu hỏi số ... hoặc từ câu hỏi số... đến câu hỏi số...) dùng để kiểm tra người học đạt các CLO tương ứng.

(6) Ghi điểm số tối đa cho mỗi câu hỏi hoặc phần thi.

(7) Trong trường hợp đây là học phần cốt lõi - sử dụng kết quả đánh giá CLO của hàng tương ứng trong bảng để đo lường đánh giá mức độ người học đạt được PLO/PI - cần liệt kê ký hiệu PLO/PI có liên quan vào hàng tương ứng. Trong đề cương chi tiết học phần cũng cần mô tả rõ CLO tương ứng của học phần này sẽ được sử dụng làm dữ liệu để đo lường đánh giá các PLO/PI. Trường hợp học phần không có CLO nào phục vụ việc đo lường đánh giá mức đạt PLO/PI thì để trống cột này.

### III. Nội dung đề bài

#### 1. Đề bài: Sinh viên trình bày nội dung cho các chương sau:

**Chương 1.** Trình bày các yếu tố vĩ mô ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh khách sạn

**Chương 2:** Phân tích mô hình 5 nguồn lực (Porter's 5 forces) trong ngành khách sạn, du lịch

**Chương 3:** Trình bày các chiến lược kinh doanh trong du lịch – khách sạn (business-level, corporate-level, network-level)

**Chương 4:** Đạo đức kinh doanh trong quản trị chiến lược

#### 2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Trang bìa

Lời mở đầu

Chương 1

Chương 2

Chương 3

Chương 4

Kết luận

Tài liệu tham khảo

#### 3. Rubric và thang điểm

**Chương 1:** Trình bày các yếu tố vĩ mô ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh khách sạn (2đ)

1.1. Chính trị (0,25đ)

1.2. Kinh tế (0,25đ)

1.3. Văn hoá-xã hội (0,5đ; mỗi ý 0,25đ)

1.4. Công nghệ(0,25đ)

1.5. Pháp luật (0,5đ, cho 2 ví dụ)

1.6. Môi trường (0,25đ)

**Chương 2:** Phân tích mô hình 5 nguồn lực (Porter's 5 forces) trong ngành khách sạn, du lịch (2đ)

2.1. Sức mạnh cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại (0,25đ)

2.2. Tiềm năng sức mạnh cạnh tranh của đối thủ mới (0,25đ)

2.3. Sức mạnh thương lượng của nhà cung cấp (0,5đ, cho 2 ví dụ)

2.4. Sức mạnh thương lượng của khách hàng (0,5đ, cho 2 ví dụ)

2.5. Tiềm năng cạnh tranh từ các sản phẩm/dịch vụ thay thế (0,5đ, cho 2 ví dụ)

**Chương 3:** Trình bày các chiến lược trong du lịch – khách sạn (3đ)**3.1. Chiến lược kinh doanh:****3.1.1. Chiến lược cạnh tranh (0,5đ):**

- Nguồn lực (0,1đ)
- Kỹ năng (0,1đ)
- Năng lực (0,1đ)
- Năng lực khác biệt (0,1đ)
- Lợi thế cạnh tranh bền vững (0,1đ)

**3.1.2. Chiến lược chung (0,5đ):**

- Dẫn đầu về chi phí (0,1đ)
- Khác biệt hóa (0,1đ)
- Tập trung vào chi phí (0,1đ)
- Tập trung khác biệt hóa (0,2đ)

**3.2. Chiến lược công ty/tập đoàn (1đ):**

- Thị phần tăng trưởng (0,25)
- Ma trận kinh doanh GE (0,25)
- Tập đoàn đa quốc gia (0,5đ, cho 2 ví dụ )

**3.3. Chiến lược network (1đ):**

- Liên minh chiến lược (0,2đ)
- Nhượng quyền thương mại (0,2đ)
- Hợp đồng quản lý (0,2đ)
- Liên doanh (0,2đ)
- Công ty con sở hữu toàn bộ (0,2đ)

**Chương 4:** Đạo đức kinh doanh trong quản trị chiến lược(1đ)**4.1.** Ý nghĩa, ảnh hưởng của đạo đức kinh doanh trong ngành du lịch, khách sạn (0,25đ)**4.2.** Các vấn đề đạo đức kinh doanh cần chú ý (mỗi ý 0,25đ, yêu cầu có cơ sở lý thuyết/tài liệu tham khảo)**Kết luận**

**Tài liệu tham khảo** (2đ, ít nhất có 10 nguồn tài liệu tham khảo)

**RUBRIC**

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 – 10 đ	Khá Từ 6 – dưới 8 đ	Trung bình Từ 4 – dưới 6 đ	Yếu dưới 4 đ
<b>Cấu trúc</b>	10 %	Xác định rõ ràng mục tiêu nghiên cứu, vấn đề nghiên cứu. Các đề mục được tổ chức rất hợp lý. Có sự liên kết chặt chẽ	Xác định được mục tiêu nghiên cứu, vấn đề nghiên cứu. Các đề mục được tổ chức hợp lý. Có sự liên kết giữa các chương.	Chưa xác định rõ mục tiêu nghiên cứu, vấn đề nghiên cứu. Các đề mục được tổ chức chưa hợp lý. Thiếu sự liên kết giữa các chương.	Xác định không đúng mục tiêu nghiên cứu, vấn đề nghiên cứu. Các đề mục được tổ chức không hợp lý. Không có sự liên kết giữa các chương.

		giữa các chương.			
<b>Nội dung</b>	70%	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung phù hợp với tên đề tài. Phân tích chi tiết, và tập trung giải quyết được các vấn đề nghiên cứu. Các phân tích nhận định có cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung phù hợp với tên đề tài, nhưng phân tích sơ sài, chưa chi tiết, và chưa tập trung giải quyết toàn bộ được các vấn đề nghiên cứu. Một số phân tích, nhận định thiếu cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung chưa phù hợp hoàn toàn vào tên đề tài. Các phân tích còn lan man, chưa chi tiết. Có nhiều phân tích nhận định không có cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung không phù hợp với tên đề tài. Các phân tích còn lan man, chưa chi tiết. Tất cả các phân tích nhận định không có cơ sở. Nhiều ý phân tích thiếu mạch lạc, mâu thuẫn nhau.
<b>Trích dẫn và tài liệu tham khảo</b>	20%	Tài liệu tham khảo rất phong phú. Có trích dẫn đầy đủ các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Các bảng biểu được đặt tên, đánh số đầy đủ, được ghi nguồn đầy đủ (trừ những bảng biểu do tác giả tự phân tích, tính toán)	Tài liệu tham khảo khá phong phú. Có trích dẫn đầy đủ các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Các bảng biểu được đặt tên, đánh số đầy đủ.	Tài liệu tham khảo không phong phú. Không có trích dẫn các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Có nhiều bảng biểu chưa được đặt tên, đánh số và ghi nguồn.	Có rất ít tài liệu tham khảo. Không có trích dẫn các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Có rất nhiều bảng biểu chưa được đặt tên, đánh số và ghi nguồn.

**Người duyệt đề**



**ThS. Nguyễn Thị Ngọc Linh**

*TP. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 3 năm 2024*

**Giảng viên ra đề**



**ThS. Nguyễn Thị Thanh Thảo**