

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA THƯƠNG MẠI

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:	Đề Án Chuyên Ngành Quản Trị Marketing		
Mã học phần:	71MRKT40282	Số tin chỉ:	2
Mã nhóm lớp học phần:	232_71MRKT40282_01, 02, 03, 04, 05, 06		
Hình thức thi: Dự án	Thời gian làm bài:	7	ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	<i>232_71MRKT40282_0(x)_Tên Nhóm_Thi Cuối Kỳ</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:
- + 232_71MRKT40282_0(x)_Tên Nhóm_Thi Cuối Kỳ

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 Nhất 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	Vận dụng tốt các kiến thức chuyên sâu trong hoạt động của chuyên ngành quản trị marketing	Báo Cáo Nhóm (Có Thuyết Trình)	35%	1	3.5/10	ELO4
CLO2	Có khả năng lập kế hoạch, triển khai, kiểm tra và đánh giá các hoạt động marketing của các doanh nghiệp và tổ chức	Báo Cáo Nhóm (Có Thuyết Trình)	35%	2	3.5/10	ELO8
CLO3	Có tinh thần trách nhiệm, tác phong đứng đắn trung thực, thái độ vui vẻ, lịch sự trong giao tiếp, cầu tiến, cập nhật kiến thức, nâng cao trình độ, đam mê sáng tạo trong quá trình làm việc và quan hệ trong kinh doanh; thể hiện ham muốn khởi nghiệp	Báo Cáo Nhóm (Có Thuyết Trình)	30%	3	3/10	ELO10

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) 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:

- Lập Bản Kế Hoạch Marketing Chi Tiết cho một sản phẩm/ dịch vụ chiến lược hoặc cho sự ra đời của một thương hiệu/ tổ chức hoàn toàn mới trên thị trường.

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

2.1. Tổng quan:

- Sinh viên sẽ được hướng dẫn thực hiện một kế hoạch Marketing hoàn chỉnh bao gồm các phần như: Phân tích thị trường, Mục tiêu marketing, Hoạch định chương trình, Kế hoạch ngân sách, Kế hoạch kiểm soát và đánh giá.
- Mỗi nhóm sinh viên (6-8 thành viên) sẽ chọn một doanh nghiệp cụ thể và hoạt động marketing cần lập kế hoạch (quảng cáo, tổ chức sự kiện, khuyến mãi, truyền thông...) theo sự hướng dẫn của giảng viên. Giảng viên sẽ trình bày các phần cần có trong một kế hoạch marketing và hướng dẫn các nhóm sinh viên thực hiện từng phần theo lịch học.
- Điểm thi cuối kỳ của học phần này sẽ căn cứ theo kết quả nhận xét của giảng viên về bản kế hoạch marketing hoàn chỉnh và phần thuyết trình cuối học phần của các nhóm.

2.2. Phương thức và yêu cầu:

- Dạng bài thi: Nhóm
- Dạng bài nộp: File Thuyết Trình và File Báo Cáo được trình bày chuyên nghiệp và sử dụng văn phong chuyên ngành, trang trọng
- File trình bày: (Thuyết Trình & Báo Cáo)
 - Trang bìa bao gồm mã và tên khóa học, số bài tập và tiêu đề, tên người đánh giá và (các) tên đầy đủ của (các) sinh viên tham gia và kèm theo “Mã Số Sinh Viên” của mỗi bạn
 - Cần có một trang nội dung với danh sách tất cả các tiêu đề và số trang (mục lục)
 - Các nội dung chính cần có:
 - Giới thiệu kế hoạch
 - Phân tích thị trường (5Cs, SWOT, ...)
 - Năng lực cốt lõi

- Thiết lập mục tiêu (ngắn và dài hạn)
 - Xác định thị trường mục tiêu
 - Thành lập và phát triển Chiến Lược Marketing (Branding, 4Ps (7Ps), ...)
 - Phân tích tài chính
 - Tiêu chuẩn và phương thức đo lường
- Đảm bảo: tính “Chính Chủ” trong quá trình làm dự án
 - Lưu ý: Đạo văn là không thể chấp nhận được. Sinh viên phải trích dẫn tất cả các nguồn và nhập thông tin bằng cách diễn giải, tóm tắt hoặc sử dụng trích dẫn trực tiếp. Điểm “Không Đạt” được đưa ra khi xác định “Việc Đạo Văn” trong phần thể hiện của sinh viên. Không có ngoại lệ cho những tình huống cố tình vi phạm
 - Các bằng chứng / phát hiện của bạn phải được trích dẫn bằng Kiểu Trích Dẫn APA.
 - Bài thi này sử dụng phông chữ Times New Roman, cỡ chữ 13 và khoảng cách dòng 1,5
 - Giới hạn số từ: Không có

3. Rubric và thang điểm

Rubric 1: Đánh giá Báo Cáo (Dự Án) Nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 - 10 điểm	Khá Từ 6 – dưới 8 điểm	Trung bình Từ 4 – dưới 6 điểm	Yếu Dưới 4 điểm
Cấu trúc bài	10 %	Cấu trúc bài rất hợp lý	Cấu trúc bài khá hợp lý	Cấu trúc bài tương đối hợp lý	Cấu trúc bài chưa hợp lý
Tính trực quan	10 %	Trình bày rõ ràng, sạch đẹp	Trình bày khá rõ ràng, sạch đẹp	Trình bày tương đối rõ ràng, sạch đẹp	Trình bày không rõ ràng, sạch đẹp
Nội dung	40 %	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn một số sai sót	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Quan điểm	30 %	Thể hiện rõ quan điểm và sự sáng tạo	Thể hiện khá rõ quan điểm và sự sáng tạo	Thể hiện tương đối rõ quan điểm, không sáng tạo	Không thể hiện được quan điểm, không sáng tạo
Quản lý thời gian	10 %	Làm chủ thời gian và hoàn thành đúng thời hạn yêu cầu	Hoàn thành khá đúng thời gian, tôn trọng các yêu cầu về thời gian	Quá giờ, tương đối tôn trọng các yêu cầu về thời gian	Quá giờ, không tôn trọng các yêu cầu về thời gian

Rubric 2: Đánh giá Thuyết trình


Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 - 10 điểm	Khá Từ 6 – dưới 8 điểm	Trung bình Từ 4 – dưới 6 điểm	Yếu Dưới 4 điểm
Nội dung	10 %	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu một số nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
	20 %	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn một số sai sót	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Cấu trúc bài	10 %	Cấu trúc bài và slide rất hợp lý	Cấu trúc bài và slide khá hợp lý	Cấu trúc bài và slide tương đối hợp lý	Cấu trúc bài và slide chưa hợp lý
Tính trực quan	10 %	Rất trực quan và thẩm mỹ	Khá trực quan và thẩm mỹ	Tương đối trực quan và thẩm mỹ	Ít/Không trực quan và thẩm mỹ
Kỹ năng trình bày	20 %	Dẫn dắt vấn đề và lập luận lôi cuốn, thuyết phục. Tương tác tốt với người nghe	Trình bày rõ ràng nhưng chưa lôi cuốn, lập luận khá thuyết phục. Tương tác với người nghe khá tốt	Khó theo dõi nhưng vẫn có thể hiểu được các nội dung quan trọng. Có tương tác với người nghe nhưng chưa tốt	Trình bày không rõ ràng, người nghe không thể hiểu được các nội dung quan trọng. Không tương tác với người nghe.
Quản lý thời gian	10 %	Làm chủ thời gian và hoàn toàn linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Hoàn thành đúng thời gian, thỉnh thoảng có linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Quá giờ, thỉnh thoảng có điều chỉnh theo tình huống nhưng không linh hoạt	Quá giờ, không điều chỉnh theo tình huống
Trả lời câu hỏi	10 %	Các câu hỏi đều được trả lời đầy đủ, rõ ràng và thỏa đáng	Trả lời đúng đa số câu hỏi, nêu được định hướng phù hợp với những câu chưa trả lời được	Trả lời đúng một số câu hỏi, chưa nêu được định hướng phù hợp với những câu chưa trả lời được	Không trả lời được đa số câu hỏi
Sự phối hợp	10 %	Nhóm phối hợp tốt, thực sự chia sẻ và	Nhóm có phối hợp khi thuyết trình và trả lời	Nhóm ít phối hợp khi thuyết	Không thể hiện sự kết

trong nhóm		hỗ trợ nhau trong khi thuyết trình và trả lời	nhưng chưa đồng bộ	trình và trả lời câu hỏi	nổi trong nhóm
------------	--	-----------------------------------------------	--------------------	--------------------------	----------------

Rubric 3: Đánh giá cá nhân trong Làm việc nhóm (Nhóm tự đánh giá các thành viên)

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 - 10 điểm	Khá Từ 6 – dưới 8 điểm	Trung bình Từ 4 – dưới 6 điểm	Yếu Dưới 4 điểm
Thời gian tham gia họp nhóm	15 %	Tham dự tất cả các buổi họp	Tham dự 75% các buổi họp	Tham dự 50% số buổi họp	Không tham gia họp nhóm
Thái độ tham gia	15 %	Tích cực	Khá tích cực	Đôi khi còn lơ là	Không hợp tác
Ý kiến đóng góp	20 %	Sáng tạo, rất hữu ích	Hữu ích	Tương đối hữu ích	Không hữu ích
Thời gian giao nộp sản phẩm	20 %	Đúng hạn	Trễ ít, không gây ảnh hưởng	Trễ nhiều, có gây ảnh hưởng nhưng đã khắc phục	Không nộp/Trễ gây ảnh hưởng không thể khắc phục
Chất lượng sản phẩm giao nộp	30 %	Đáp ứng tốt/Sáng tạo	Đáp ứng khá tốt yêu cầu	Đáp ứng một phần yêu cầu, còn sai sót quan trọng	Không sử dụng được

Người duyệt đề



ThS. NGUYỄN VĂN TÂM

TP. Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 03 năm 2024

Giảng viên ra đề



ThS. NGUYỄN KHÁNH DUY