

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: Khoa QTKD

ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 3, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Quản trị học		
Mã học phần:	233_71MANA20013	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_71MANA20013_01,02,03,04,05,06,07,08,09,10		
Hình thức thi: Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	90	phút
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	<input type="checkbox"/> Có	<input checked="" type="checkbox"/> Không	

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Tên các phương án lựa chọn: **in hoa, in đậm**
- Không sử dụng nhảy chữ/số tự động (numbering)
- Mặc định phương án đúng luôn luôn là Phương án A ghi ANSWER: A
- Tổng số câu hỏi thi:
- Quy ước đặt tên file đề thi:
 - + Mã học phần_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TNTL_De 1
 - + Mã học phần_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TNTL_De 1_Mã đề (*Nếu sử dụng nhiều mã đề cho 1 lần thi*).

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).

- Khuyến khích Giảng viên biên soạn và nộp đề thi, đáp án bằng **File Hot Potatoes**. Trung tâm Khảo thí gửi kèm File cài đặt và File hướng dẫn sử dụng để hỗ trợ Quý Thầy Cô.

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	Giải thích các khái niệm và nguyên lí của quản trị thông qua các thảo luận về môi trường quản trị và các chủ đề quan trọng xoay quanh bốn chức năng quản trị cơ bản trong một tổ chức, bao gồm: hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát.	Trắc nghiệm + tự luận	70%	40 câu trắc nghiệm; câu 1 tự luận	7	PI 2.1, A
CLO2	Vận dụng kiến thức và nguyên lí quản trị để nhận dạng và giải quyết các vấn đề doanh nghiệp thông qua các câu hỏi ứng dụng và bài tập tình huống trong môn học.	Tự luận	30%	Câu 2 tự luận	3	PI 3.1, A

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 câu hỏi thi

PHẦN TRẮC NGHIỆM (5 điểm): 40 câu

1. Lập kế hoạch nhân lực liên quan đến việc _____.

- A. bổ sung, cắt giảm và tuyển chọn nhân viên
- B. bổ sung nhân viên
- C. bổ sung và cắt giảm nhân viên
- D. bổ sung, cắt giảm, tuyển chọn và tạo động lực cho nhân viên

ANSWER: A

2. Yếu tố môi trường quan trọng nhất trong quy trình quản lý nguồn nhân lực là _____.

- A. môi trường pháp lí
- B. môi trường kinh doanh
- C. môi trường tự nhiên
- D. cộng đồng khoa học

ANSWER: A

3. Ứng viên phải ngồi trên xe lăn có thể bị từ chối tuyển dụng _____.

- A. nếu công việc đòi hỏi khả năng vận động toàn thân
- B. trong mọi trường hợp
- C. nếu công việc vất vả hoặc mệt mỏi về thể chất theo một cách nào đó
- D. ở một số tổ chức

ANSWER: A

4. Qui trình kéo dài mà trong đó một công việc được kiểm tra chi tiết nhằm xác định các kỹ năng, kiến thức và hành vi cần thiết để thực hiện công việc đó được gọi là _____.

- A. phân tích công việc
- B. mô tả công việc (job description)
- C. tiêu chuẩn công việc (job specification)
- D. định nghĩa công việc

ANSWER: A

5. Nội dung đề cập về những gì mà một người lao động phải làm để thực hiện công việc của mình, cách người đó phải thực hiện công và tại sao công việc phải được hoàn thành được gọi là _____.

- A. bản mô tả công việc (job description)
- B. bảng cấp
- C. định nghĩa công việc
- D. bản tiêu chuẩn công việc (job specification)

ANSWER: A

6. Rất ít người được tuyển dụng để làm việc mà không phải trải qua điều nào bên dưới?

- A. Dự phỏng vấn
- B. Làm bài kiểm tra viết
- C. Làm bài kiểm tra mô phỏng hiệu suất (performance-simulation test)
- D. Làm kiểm tra thể lực

ANSWER: A

7. Cấp trên giao cho Anh Hải phát triển một cơ sở dữ liệu trong đó liệt kê trình độ học vấn, khả năng đặc biệt và kỹ năng chuyên biệt của tất cả nhân viên trong công ty. Công việc này được gọi là _____.

- A. lập hồ sơ nhân lực (HR inventory)
- B. mô tả công việc (job description)
- C. quá trình kéo dài
- D. phân tích công việc (job analysis)

ANSWER: A

8. Khi Ban giám đốc nhận thấy một lượng lớn nhân viên dư thừa so với kế hoạch nhân sự của công ty, họ có thể muốn _____.

- A. cắt giảm nhân sự
- B. tuyển dụng thêm nhân sự
- C. mở rộng nhân sự
- D. tiếp tục với số lượng nhân sự hiện tại

ANSWER: A

9. Các nhà lãnh đạo giao dịch (Transactional leaders) chủ yếu thể hiện vai trò lãnh đạo của mình bằng cách _____.

- A. tặng thưởng cho những người đi theo
- B. truyền cảm hứng cho những người đi theo
- C. nêu rõ tầm nhìn cho những người đi theo
- D. sức mạnh của nhân cách của họ

Đáp án: A

ANSWER: A

10. Đặc trưng nào sau đây có sự liên quan chặt chẽ nhất với các nhà lãnh đạo chuyển đổi (transformational leaders)?

- A. Khả năng truyền cảm hứng
- B. Quyển rũ
- C. Hiệu quả
- D. Tầm nhìn xa

ANSWER: A

11. Các nhà lãnh đạo muốn có hiệu suất làm việc cao đối từ cấp dưới của mình có thể thực hiện phong cách lãnh đạo nào bên dưới?

- A. Định hướng thành tích (Achievement oriented)
- B. Hỗ trợ (Supportive)
- C. Định hướng (Directive)
- D. Tham gia (Participative)

ANSWER: A

12. Các nhà lãnh đạo có tầm nhìn (Visionary leaders) chủ yếu thể hiện vai trò lãnh đạo của mình bằng cách _____.

- A. nêu rõ tầm nhìn về tương lai cho những người đi theo
- B. truyền cảm hứng cho những người đi theo
- C. thể hiện sức mạnh nhân cách của mình
- D. tặng thưởng cho những người đi theo

ANSWER: A

13. Lãnh đạo có tầm nhìn (visionary leadership) khác với lãnh đạo lôi cuốn (charismatic leadership) vì họ tập trung vào _____.

- A. một hình ảnh tích cực về tương lai
- B. phần thưởng
- C. tính cách
- D. những nguy hiểm mà tương lai có thể mang lại

ANSWER: A

14. Đặc điểm nào sau đây KHÔNG phải là đặc điểm điển hình của một nhà lãnh đạo có sức thu hút (charismatic leader)?

- A. Tư thế cứng nhắc
- B. Giao tiếp bằng mắt trực tiếp
- C. Tư thế cơ thể thoải mái
- D. Nét mặt hoạt bát

ANSWER: A

15. “Phong cách lãnh đạo hợp tác” (participative leadership style) có thể phù hợp đối với những người cấp dưới (người đi theo) _____.

- A. có khả năng kiểm soát tâm lý từ bên trong
- B. ít tin tưởng vào khả năng của bản thân họ
- C. đang có xung đột trong nhóm làm việc
- D. có khả năng kiểm soát tâm lý từ bên ngoài

ANSWER: A

16. Lý thuyết con đường mục tiêu (path-goal theory) xem công việc của một nhà lãnh đạo hiệu quả là _____.

- A. tạo ra con đường dễ dàng cho những người đi theo đạt đến mục tiêu của họ
- B. cung cấp hướng dẫn rõ ràng cho người đi theo
- C. xác định mục tiêu cho những người đi theo
- D. giúp những người đi theo hiểu được mục tiêu của họ

ANSWER: A

17. Giai đoạn _____ của quá trình phát triển nhóm (Group) sẽ hoàn thành khi các thành viên bắt đầu nghĩ mình là một phần của nhóm.

- A. thành lập (Forming)
- B. sóng gió (Storming)
- C. định chuẩn (Norming)

D. thành tựu (Performing)

ANSWER: A

18. Giai đoạn nào bên dưới xảy ra nhiều xung đột nhất trong quá trình phát triển nhóm (Group)?

A. Sóng gió (Storming)

B. Thành lập (Forming)

C. Định chuẩn (Norming)

D. Thành tựu (Performing)

ANSWER: A

19. Phát biểu nào sau đây đề cập đến lợi thế chính của đội (Team) trong một tổ chức ?

A. Tăng hiệu quả kinh doanh

B. Tăng tính liên kết của tổ chức

C. Tăng suy nghĩ theo nhóm

D. Làm giảm chi phí pháp lý liên quan đến sự đa dạng

ANSWER: A

20. Nhóm chính thức (Formal groups) _____.

A. được xác định bởi cấu trúc của một tổ chức

B. thường xuyên gặp nhau ở cùng một thời gian và địa điểm

C. bao gồm những người có chung mối quan tâm

D. bao gồm những người ăn trưa cùng nhau mỗi ngày

ANSWER: A

21. Khi quy mô của một nhóm tăng lên, đầu ra công việc (output) của _____.

A. mỗi thành viên trong nhóm có xu hướng giảm

B. mỗi thành viên trong nhóm có xu hướng tăng

C. nhóm giảm

D. nhóm vẫn như cũ

ANSWER: A

22. Phát biểu nào sau đây là ví dụ cho một chuẩn mực (Norm) của một nhóm làm việc (Group)?

A. Những phong cách ăn mặc được chấp nhận

B. Các chính sách của công ty về việc vắng mặt

C. Các chính sách tuyển dụng nghiêm cấm việc phân biệt đối xử.

D. Các quy tắc chống quấy rối tình dục

ANSWER: A

23. Trong cuộc họp gần đây, một cuộc đấu khẩu đã xảy ra giữa một giám đốc thiết kế và một đại diện tiếp thị về kế hoạch tiếp thị cho sản phẩm mới. Nhóm này dường như đang ở trong giai đoạn _____ của quá trình phát triển nhóm.

A. Sóng gió (Storming)

- B. Mâu thuẫn (Conflict)
- C. Thành lập (Forming)
- D. Định chuẩn (Norming)

ANSWER: A

24. Trong quá trình phát triển nhóm, giai đoạn nào bên dưới mà tâm trí của các thành viên trong nhóm đều hướng đến việc thực hiện nhiệm vụ của nhóm?

- A. Thành tựu (Performing)
- B. Sóng gió (Storming)
- C. Thành lập (Forming)
- D. Định chuẩn (Norming)

ANSWER: A

25. Khi xem một bộ phim bằng ngôn ngữ nước ngoài mà bạn không hiểu và không có phụ đề khi đó bạn chủ yếu nhận thức nội dung phim bằng truyền thông _____ .

- A. phi ngôn ngữ
- B. ngôn ngữ nói
- C. ngôn ngữ nói và ngôn ngữ cơ thể
- D. ngôn ngữ nói và phi ngôn ngữ

ANSWER: A

26. Lý do CHÍNH nào bên dưới giải thích cho việc các nhà quản lý thường đi công tác xa để có một cuộc gặp mặt trực tiếp với đối tác?

- A. Hầu như các cuộc giao tiếp có sử dụng ngôn ngữ cơ thể giúp truyền thông tốt hơn.
- B. Thể hiện sự tôn trọng.
- C. Lo ngại về tính bảo mật khi sử dụng các hình thức truyền thông khác
- D. Tạo cảm giác quyền lực, vị thế và tính cơ động.

ANSWER: A

27. Một ví dụ về truyền thông phi ngôn ngữ (nonverbal communication) là _____.

- A. nụ cười
- B. email
- C. lời thì thầm
- D. thư thoại

ANSWER: A

28. Ngữ điệu hay giọng điệu của chúng ta khi nói chuyện là một dạng của _____.

- A. truyền thông phi ngôn ngữ (Nonverbal communication)
- B. ngôn ngữ cơ thể (Body language)
- C. truyền thông ngôn ngữ (Verbal communication)
- D. biểu cảm khuôn mặt (Facial expression)

ANSWER: A

29. Một buổi biểu diễn ca nhạc trực tiếp cho phép khán giả nhận thấy các hình thức giao tiếp bằng _____.

- A. ngôn ngữ nói, ngôn ngữ cơ thể và ngữ điệu của ngôn ngữ nói
- B. ngôn ngữ nói

- C. phi ngôn ngữ
- D. nét mặt và ngữ điệu của ngôn ngữ nói

ANSWER: A

30. Khi chúng ta nghe một bài hát trên đài phát thanh, chúng ta sẽ nhận thức được các hình thức truyền thông là _____.

- A. ngôn ngữ nói và phi ngôn ngữ
- B. ngôn ngữ nói
- C. phi ngôn ngữ
- D. ngôn ngữ nói, ngôn ngữ cơ thể và ngữ điệu của ngôn ngữ nói

ANSWER: A

31. Phản hồi thông điệp là một thông tin được gửi từ _____.

- A. người nhận ban đầu cho người gửi ban đầu
- B. nguồn thông tin đến người giải mã thông điệp
- C. người mã hóa thông điệp đến người nhận
- D. người gửi ban đầu đến người nhận ban đầu

ANSWER: A

32. Ưu điểm tuyệt vời của một thông điệp bằng văn bản là nó _____.

- A. có tính lưu trữ vĩnh viễn
- B. dễ dàng cho sự phản hồi
- C. rõ ràng
- D. không chính thức

ANSWER: A

33. Chức năng kiểm soát (controlling function) giúp các nhà quản lý bảo vệ _____ của tổ chức.

- A. tài sản
- B. danh tiếng về sự trung thực
- C. vị trí trong cộng đồng
- D. tên gọi hay

ANSWER: A

34. Bước đầu tiên trong quy trình kiểm soát (control process) là _____.

- A. đo lường hiệu suất thực tế
- B. hành động
- C. so sánh hiệu suất so với tiêu chuẩn
- D. so sánh một tiêu chuẩn với một lý tưởng

ANSWER: A

35. Các nhà quản lý luôn sử dụng nội dung nào dưới đây để thiết lập các tiêu chuẩn về hiệu suất trong quá trình kiểm soát?

- A. Các mục tiêu được tạo ra trong quá trình lập kế hoạch
- B. Ý kiến của nhân viên
- C. Các tiêu chuẩn hoạt động chung cho ngành
- D. Các tiêu chuẩn được phát triển bởi các chuyên gia hiệu suất

ANSWER: A

36. Khi hiệu suất thực tế (actual performance) nằm ngoài “phạm vi thay đổi có thể chấp nhận được” (acceptable range of variation), nó được gọi là _____.

- A. sai lệch đáng kể
- B. sai lệch không đáng kể
- C. sai lệch có thể chấp nhận được
- D. sai lệch lớn

ANSWER: A

37. Một phần nhiệm vụ chính của chức năng kiểm soát là _____.

- A. sửa chữa các vấn đề về thành tích (performance problems)
- B. thiết lập các tiêu chuẩn (standards)
- C. xây dựng chiến lược (strategies)
- D. cấu trúc một tổ chức (structure)

ANSWER: A

38. Kiểm soát (controlling) là so sánh _____ để xem liệu các mục tiêu có đạt được hay không.

- A. kết quả công việc thực tế với mục tiêu theo kế hoạch
- B. tiêu chuẩn công việc với tiêu chuẩn lý tưởng
- C. kết quả công việc thực tế với kết quả công việc của đối thủ cạnh tranh
- D. mục tiêu theo kế hoạch với tiêu chuẩn công việc

ANSWER: A

39. Kiểm soát (controlling) là _____ trong quá trình quản lý.

- A. bước cuối cùng
- B. bước đầu tiên
- C. bước quan trọng nhất
- D. bước ít quan trọng nhất

ANSWER: A

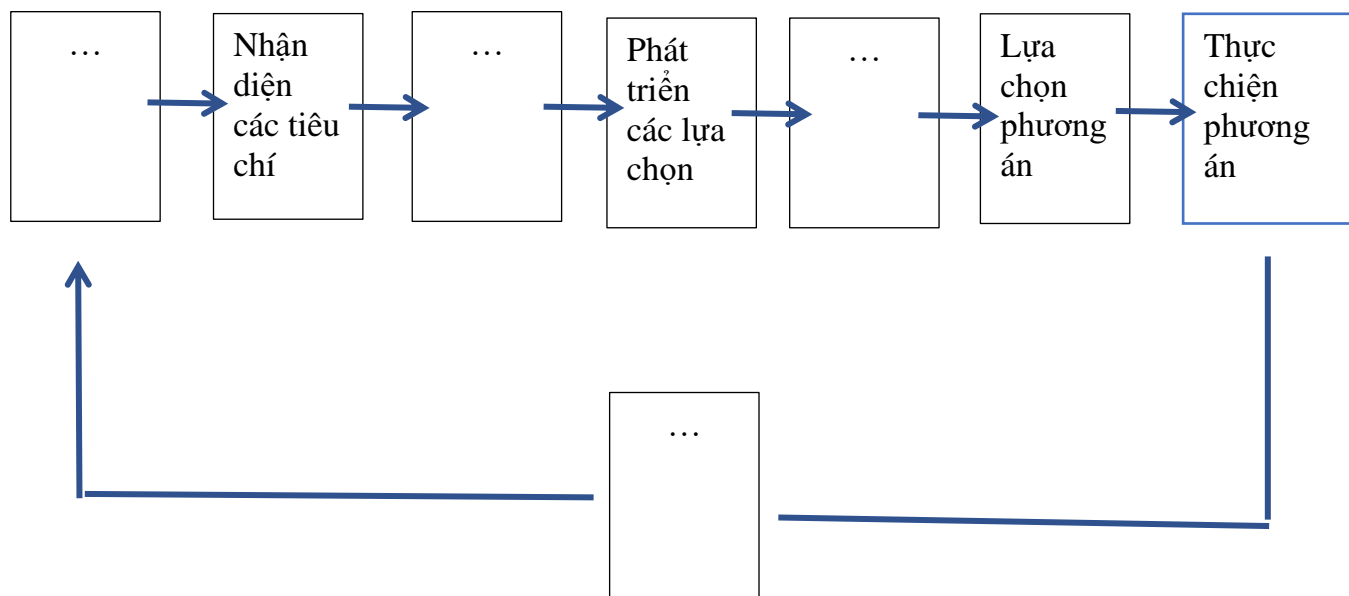
40. Anh Hải có một đoạn băng ghi âm cuộc họp trực tiếp với sếp của mình là hình thức kiểm soát nào bên dưới?

- A. Báo cáo bằng lời nói
- B. Báo cáo bằng thống kê
- C. MBWA (Quản lý bằng cách tiếp xúc nhân viên)
- D. Báo cáo bằng văn bản

ANSWER: A

PHẦN TỰ LUẬN (5 điểm)

Câu hỏi 1: (2 điểm)



Hình ảnh ở trên mô tả các bước của quy trình ra quyết định.

1.1 Bạn hãy liệt kê nội dung của các bước còn thiếu của quy trình ra quyết định? (1 điểm)

1.2 Theo bạn bước nào trong quy trình ra quyết định là quan trọng nhất? Vì sao? (0.5 điểm)

1.3 Nếu không có đủ thời gian để thực hiện đầy đủ các bước của quy trình ra quyết định bạn sẽ làm gì? (0.5 điểm)

Câu hỏi 2: (3 điểm)

Công ty Alpha, một công ty hàng tiêu dùng hàng đầu, đang tung ra một dòng sản phẩm mới của đồ ăn nhẹ hữu cơ dành cho người tiêu dùng có ý thức về sức khỏe. Đội ngũ tiếp thị đã tiến hành nghiên cứu thị trường một cách kỹ lưỡng bao gồm các cuộc khảo sát tập trung vào nhóm khách hàng tiềm năng để hỗ trợ quá trình phát triển sản phẩm và chiến lược tiếp thị của họ.

Quá trình nghiên cứu được thực hiện một cách cẩn thận và Cô Mai, người quản lý marketing tại Công ty Alpha, tin rằng sản phẩm mới của họ sẽ thành công lớn trên thị trường khi dựa trên phản hồi vô cùng tích cực nhận được từ các nhóm khách hàng tiềm năng.

Mặc dù một số lo ngại được đưa ra bởi đội ngũ nghiên cứu thị trường về sự cạnh tranh tiềm năng và sự thay đổi trong sở thích của người tiêu dùng, nhưng Cô Mai bác bỏ những lo ngại này, tin rằng sức mạnh của ý tưởng sản phẩm sẽ làm mờ bất kỳ sự cạnh

tranh hay thay đổi nào. Thay vì tiếp tục nghiên cứu, Cô quyết định trình lên Tổng giám đốc đề nghị triển khai chiến dịch marketing và tung sản phẩm chính thức ra thị trường và được phê duyệt.

Kết quả doanh số sản phẩm đã không thành công như mong đợi cùng chi phí cho chiến lược marketing cao.

Câu hỏi:

2.1 Cô Mai đã phạm phải lỗi lầm nào trong các lỗi sau đây khi đưa ra quyết định trình Tổng giám đốc triển khai chiến dịch marketing chính thức? Liệt kê các dẫn chứng trong bài dẫn đến sai lầm này? (1 điểm)

- a. Quá tự tin (overconfidence)
- b. HÀi lòng tức thời (immediate gratification)
- c. Nhận thức muộn màng (Hindsight)
- d. Chủ quan (self-serving)

2.2 Quyết định sai lầm của cô Mai có thể ảnh hưởng như thế nào đến cách thực hiện chiến dịch marketing cho dòng sản phẩm mới của đồ ăn nhẹ hữu cơ? (1 điểm)

2.3 Nếu bạn là cô Mai, bạn sẽ làm gì để tránh sai lầm khi ra quyết định trong trường hợp này ? (1 điểm)

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phân câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		5.0	
<i>Câu 1 – 40</i>	<i>ANSWER A</i>	<i>0.125 điểm/câu</i>	
II. Tự luận		5.0	
Câu hỏi 1		2	
	<i>Câu 1.1: Nhận diện vấn đề (0.25 điểm) Phân bổ trọng số tiêu chí (0.25 điểm) Phân tích các lựa chọn (0,25 điểm) Đánh giá sự hiệu quả của việc ra quyết định (0.25 điểm)</i>	<i>1</i>	
	<i>Câu 1.2: Bước 1 quan trọng nhất (0.25 điểm) Lý do là nếu nhận diện sai vấn đề các bước sau có làm tốt cũng không có ý nghĩa vì vấn đề không được giải quyết (0.25 điểm)</i>	<i>0.5</i>	
	<i>Câu 1.3: Cố gắng lược bớt các bước ra quyết định hay chỉ sử dụng 1 vài bước của qui trình (0.25 điểm) Sử dụng ra quyết định trực quan (intuitive decision making) và cố tránh các lỗi gặp phải khi ra quyết định (0.25 điểm)</i>	<i>0.5</i>	
Câu hỏi 2		3	
	<i>Câu 2.1: a. (0.25 điểm) ✓ Bác bỏ những lo ngại được đưa ra bởi đội ngũ nghiên cứu thị trường mà không đánh giá kỹ lưỡng về những rủi ro tiềm ẩn. (0.25 điểm) ✓ Lờ đi bằng chứng mâu thuẫn với niềm tin của cô ấy về thành công tiềm năng của sản phẩm (0.25 điểm)</i>	<i>1</i>	

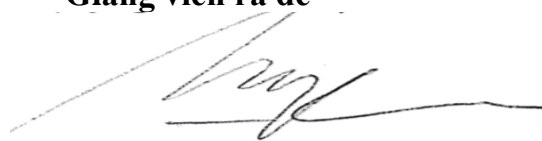
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Phụ thuộc quá mức vào phản hồi tích cực từ các nhóm tập trung và cuộc khảo sát mà không xem xét các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến hành vi của người tiêu dùng (0.25 điểm)</i> 		
	<p><i>Câu 2.2:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Sự tự tin quá mức của cô Mai có thể dẫn đến một chiến lược tiếp thị quá mạnh mẽ hoặc một chiều. (0.5 điểm)</i> ✓ <i>Cô ấy có thể phân bổ một ngân sách quảng cáo quá lớn mà không đánh giá đủ về cạnh tranh hoặc những thách thức tiềm ẩn trong việc tiếp cận thị trường mục tiêu. (0.5 điểm)</i> 	<i>1</i>	
	<p><i>Câu 2.3:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Tiến hành phân tích thị trường chi tiết hơn, bao gồm nghiên cứu về cạnh tranh và phân tích xu hướng. (0.25 điểm)</i> ✓ <i>Thử nghiệm ý tưởng sản phẩm và thông điệp tiếp thị với một mẫu rộng hơn của người tiêu dùng để đánh giá sự quan tâm và sự chấp nhận. (0.25 điểm)</i> ✓ <i>Theo dõi các mạng xã hội và các cuộc thảo luận trực tuyến để thu thập phản hồi và hiểu biết thời gian thực từ khách hàng tiềm năng. (0.25 điểm)</i> ✓ <i>Thử nghiệm các chiến dịch tiếp thị ở các thị trường hoặc kênh lựa chọn để đánh giá hiệu quả trước khi mở rộng quy mô. (0.25 điểm)</i> 	<i>1</i>	

	Điểm tổng	10.0	
--	------------------	-------------	--

Người duyệt đề

Nguyễn Vũ Huy

TP. Hồ Chí Minh, ngày ...21.. tháng ...6.. năm 2024
Giảng viên ra đề



Phan Duy Hiệp