

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 3, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Kỹ năng giao tiếp và đàm phán		
Mã học phần:	71MANA40193	Số tin chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_ 71MANA40193_01, 02, 03, 04, 05		
Hình thức thi: Tiểu luận có thuyết trình	Thời gian làm bài:	7	ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
Quy cách đặt tên file	233_GTĐP_Nhóm_Chủ đề đàm phán (đại diện 1 bạn trong nhóm nộp).		

Format đề thi

- Tiểu luận được trình bày trên khổ giấy A4, kiểu trang đứng (portrait).
- Font chữ: Times New Roman.
- Định dạng lề: bottom, top: 2cm; right, left: 2cm.
- Bảng mã: Unicode.
- Cách dòng: 1.35 lines.
- Cỡ chữ: 13.
- Độ dài của một bài tiểu luận: không bắt buộc từ 1-5 trang
- Đánh số trang ở giữa trang, phía dưới.

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)
CLO 1	Vận dụng các lý thuyết của kỹ năng giao tiếp, đàm phán để xử lý các vấn đề trong thương mại	Tiểu luận có thuyết trình	20	Đáp ứng tiêu chí 1	3	PI1.3

CLO 2	Vận dụng các phương tiện giao tiếp bằng ngôn ngữ và phi ngôn ngữ để làm việc nhóm và thuyết trình tự tin trước khách hàng và công chúng.	Tiểu luận có thuyết trình	20	Đáp ứng tiêu chí 2	2	PI5.2
CLO 3	Vận dụng các kỹ năng giao tiếp, đàm phán cơ bản để phân biệt các vấn đề phát sinh trong học tập và công việc	Tiểu luận có thuyết trình	30	Đáp ứng tiêu chí 3,4	2	PI6.1
CLO 4	Thể hiện sự tự tin, chủ động trong giao tiếp, có thái độ tôn trọng và hợp tác với người khác trong quá trình học tập, làm việc.	Tiểu luận có thuyết trình	20	Đáp ứng tiêu chí 5	2	PI7.2
CLO 5	Thể hiện sự trung thực và trách nhiệm trong công việc được giao	Tiểu luận có thuyết trình	10	Đáp ứng tiêu chí 6	1	PI12.2

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

Sinh viên tổ chức 1 cuộc đàm phán tại lớp và viết lại quy trình tổ chức đàm phán theo một trong các chủ đề sau:

- Đàm phán thương mại
- Đàm phán tài trợ cho chương trình của sinh viên
- Đàm phán trong lĩnh vực giáo dục
- Đàm phán trong lĩnh vực du lịch
- Đàm phán với nhà tuyển dụng
-

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Yêu cầu:

- Nhóm tiến hành chọn đề tài và tình huống đàm phán báo cho giảng viên trước ngày thi 1 tuần.
- Tuyệt đối không trình bày các chủ đề có tính chất vi phạm pháp luật, tuyên truyền kêu gọi kinh doanh lừa đảo, tuyên truyền hoặc bài xích chính trị tôn giáo.

Thời gian trình bày:

Mỗi nhóm có khoảng 20-30 phút để trình bày.

Các nhóm sẽ trình bày tại lớp để lấy điểm cuối kỳ và viết bài tiểu luận nộp trên cte của trường. Các thành viên phải tham gia vào quá trình làm việc nhóm, và thể hiện được nhiệm vụ cá nhân trong buổi thuyết trình. Lưu ý buổi thi này, sinh viên không được vắng mặt.

3. Rubric và thang điểm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 đến 10	Khá Từ 6.5 đến dưới 8	Trung bình Từ 5 đến dưới 6.5	Kém Dưới 5
1. Vận dụng lý thuyết giao tiếp và đàm phán để thực hiện đúng cấu trúc cuộc đàm phán	20	Đúng cấu trúc	Còn 1 lỗi sai	Có từ 2-3 lỗi sai	Trên 3 lỗi sai
2. Sử dụng tốt các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ trong giao tiếp và đàm phán	20	Thể hiện tốt các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ	Còn mắc 1-3 lỗi sai	Từ 3-5 lỗi sai	Trên 5 lỗi sai
3. Hình thức trình bày sinh động, sử dụng đa dạng các phương tiện trong giao tiếp	15	- Sinh động hấp dẫn, sử dụng đa dạng các phương tiện giao tiếp	- Sinh động hấp dẫn, sử dụng ít phương tiện giao tiếp	- Xuất hiện lỗi sai khi sử dụng phương tiện giao tiếp	- Không có slide.
4. Ý tưởng thực hiện phù hợp với tính chất cuộc đàm phán	15	- Ý tưởng thể hiện sự sáng tạo, văn minh, có tính giáo dục và khoa học cao. - Hấp dẫn, gây ấn tượng	- Ý tưởng hay, có tính giáo dục và khoa học. - Có sự đầu tư, gây được chú ý cho người nghe.	- Ý tưởng tương đối hay, có tính giáo dục. - Có sự đầu tư.	- Ý tưởng sơ sài, chưa tạo được nét riêng. - Ít đầu tư.

		thích thú cho người nghe			
5. Thể hiện sự tự tin trong giao tiếp, đàm phán	20	Giọng nói tác phong chuẩn mực	Giọng nói nhỏ, tác phong phù hợp	Giọng nói chưa tự tin	Chưa thể hiện sự tự tin về tác phong
6. Sự phối hợp trong nhóm	10	- Có đủ thành viên trình bày. - Có tính liên tục và hỗ trợ giữa các thành viên.	- Có đủ thành viên trình bày. - Phối hợp nhuần nhuyễn không gián đoạn.	- Có đủ thành viên trình bày. - Thành viên không nắm rõ thứ tự và nội dung trình bày.	- Có dưới 3 thành viên trình bày hoặc các thành viên không nắm rõ thứ tự, phối hợp gián đoạn.

Người duyệt đề

TP. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 07 năm 2024

Giảng viên ra đề



Nguyễn Thị Đào Lưu