

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG  
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:	Quản trị bán hàng		
Mã học phần:	71MRKT40333 và DQT0420	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_71MRKT40333 (01-08) & 233_DQT0420_01		
Hình thức thi: <b>Dự án nhóm (có thuyết trình)</b>	Thời gian làm bài:	<b>7</b>	ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	<i>QTBH _ Ten nhom.....</i>		

**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**

**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)

**III. Nội dung đề bài**

**1. Đề bài**

Lập kế hoạch bán hàng cho một doanh nghiệp đang hoạt động tại thị trường Việt Nam.  
(Kế hoạch bán hàng trong một năm)

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

**Nội dung bài làm cần có những nội dung cơ bản sau đây:**

- 1) Giới thiệu tổng quan doanh nghiệp
- 2) Phân tích tổng quan thị trường (ngành hàng, đối thủ, kênh phân phối, người tiêu dùng)
- 3) Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng hiện tại của doanh nghiệp (tình hình doanh thu, lợi nhuận, kênh phân phối, số lượng khách hàng, cơ cấu tổ chức, số lượng nhân sự, chính sách bán hàng, chế độ tiền lương, thưởng ...)
- 4) Phân tích SWOT

## 5) Kế hoạch bán hàng năm ...

- Mục tiêu (doanh thu, khách hàng, lợi nhuận,...)
- Kênh phân phối (phân chia chỉ tiêu cho từng kênh, khách hàng, theo thời gian), kế hoạch phát triển kênh.
- Cơ cấu tổ chức lực lượng bán hàng, định biên nhân sự, chính sách lương, thưởng, kế hoạch phát triển nhân sự, tuyển dụng, đào tạo...
- Phân chia chỉ tiêu cho từng nhân sự
- Chính sách bán hàng theo từng kênh, khách hàng (chiết khấu, công nợ, thưởng,...)
- Kế hoạch triển khai
- Giải pháp để đạt được mục tiêu
- Kế hoạch marketing hỗ trợ bán hàng (nếu có)
- Ngân sách bán hàng.
- Phân tích và dự phòng rủi ro.

**Yêu cầu trình bày báo cáo nghiên cứu:**

- Trình bày trên file powerpoint để thuyết trình, sau đó chuyển sang pdf để nộp trên CTE.
- Nhóm có thể chuyển sang file (nếu muốn)
- Thời hạn nộp bài trên CTE: theo lịch của Trung tâm Khảo thí

-----Hết-----

Danh sách thành viên nhóm:

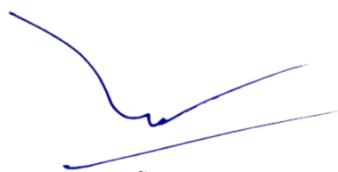
Họ và tên thí sinh:.....Số báo danh:.....% đóng góp.....

### 3. Rubric và thang điểm

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
Nội dung	30	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
	30	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	20	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	20	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

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 03 năm 2024

Người duyệt đề



ThS. Nguyễn Văn Tâm

Giảng viên ra đề



ThS. Nguyễn Văn Tâm