

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA NGOẠI NGỮ

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Giao tiếp tiếng Trung thương mại 1		
Mã học phần:	71CHIN43922	Số tín chỉ:	02
Mã nhóm lớp học phần:	242_71CHIN43922		
Hình thức thi: Đề án/Báo cáo nhóm (không TT)	Thời gian làm bài:	05-10	Phút/ nhóm
☐ Cá nhân	☒ Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	MÃ LỚP HỌC PHẦN_ STT NHÓM		

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 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	Sử dụng thành thạo tiếng Trung thương mại để giao tiếp thành công trong môi trường thực tế.	sản phẩm đồ án môn học	50%	1	5	PI 2.1
CLO3	Vận dụng tư duy phản biện vào xác định, phân tích, đánh giá giải pháp nhằm giải quyết các vấn đề thực tiễn trong lĩnh vực thương mại quốc tế.	sản phẩm đồ án môn học	25%	1	2.5	PI 5.2
CLO4	Xây dựng được lối suy nghĩ khác biệt và sáng tạo trong công việc thực tế trong lĩnh vực giao tiếp thương mại.	sản phẩm đồ án môn học	25%	1	2.5	PI 5.3

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

题目：客户参观食品加工厂的接待与讲解

情景描述：

华宇公司的销售部经理陈志平带领美国客户杰克（Jack）和凯莉（Kelly）参观公司的食品加工厂。团队需要热情接待客户，为客户详细介绍工厂的生产流程、设备和质量控制措施，并解答客户提出的问题。

根据上述场景描述，请以 4-5 人一组完成一段时长为 5-10 分钟的对话，并按照以下要求录制成视频后上传至考试系统。

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

2.1. Yêu cầu về nội dung

- Tình huống thực tế: Đoạn hội thoại cần bám sát các bối cảnh giao tiếp thương mại được giao trong đề.

- Ngôn ngữ chuyên nghiệp: Sử dụng từ vựng và cách diễn đạt phù hợp với môi trường kinh doanh, tránh dùng từ ngữ quá đời thường.

- Cấu trúc rõ ràng: Hội thoại cần có mở đầu, nội dung chính và kết thúc, đảm bảo tính mạch lạc và dễ hiểu.
- Thời lượng hợp lý: Clip nên có độ dài khoảng 5-10 phút.
- Có yếu tố giao tiếp tự nhiên: Biểu cảm, cử chỉ và ngữ điệu phải phù hợp với ngữ cảnh thương mại.

2.2. Yêu cầu về diễn xuất và phát âm

- Phát âm chuẩn tiếng Trung:
- Đọc rõ ràng, phát âm đúng thanh điệu, ngữ âm chuẩn. Tránh nói quá nhanh hoặc quá nhỏ.
- Diễn xuất tự nhiên: Giao tiếp có cảm xúc, không đọc kịch bản một cách máy móc. Sử dụng ngôn ngữ cơ thể phù hợp như bắt tay, gật đầu thể hiện sự đồng ý.

2.3. Yêu cầu về bối cảnh quay:

- Không gian phù hợp: Chọn bối cảnh có tính chuyên nghiệp như văn phòng, phòng họp, quán cà phê, hội chợ thương mại...
- Âm thanh rõ ràng: Tránh tiếng ồn làm ảnh hưởng đến chất lượng thu âm, có thể sử dụng micro để đảm bảo giọng nói rõ ràng.
- Ánh sáng đầy đủ: Đảm bảo hình ảnh sáng, rõ nét, tránh bị tối hoặc ngược sáng.
- Góc quay hợp lý: Cần quay ở góc nhìn tự nhiên, giúp người xem dễ theo dõi hội thoại.

2.4. Yêu cầu về trang phục và cử chỉ:

- Trang phục chuyên nghiệp: Mặc quần áo công sở như sơ mi, vest hoặc trang phục lịch sự phù hợp với tình huống thương mại.
- Cử chỉ, điệu bộ tự nhiên: Khi giao tiếp, cần có ngôn ngữ cơ thể phù hợp, tạo sự chuyên nghiệp và chân thực.
- Tương tác hợp lý: Tất cả các thành viên trong nhóm đều phải tích cực tham gia vào bài hội thoại. Người tham gia cần duy trì giao tiếp bằng mắt, gật đầu, bắt tay (nếu cần) để tăng tính chân thật.

2.5. Yêu cầu về kỹ thuật quay clip

- Chất lượng video tốt: Quay bằng điện thoại hoặc máy quay có độ phân giải HD (720p) hoặc Full HD (1080p) để đảm bảo hình ảnh rõ ràng.
- Clip được lưu dưới định dạng MP4.
- Hậu kỳ đơn giản: Có thể chỉnh sửa video cơ bản như cắt ghép, thêm phụ đề tiếng Trung - tiếng Việt để giúp người xem dễ hiểu hơn.
- Âm lượng giọng nói rõ ràng.

2.6. Yêu cầu về đánh giá bài tập

- Sử dụng từ vựng đúng ngữ cảnh thương mại. Nội dung hoàn toàn phù hợp với chủ đề giao tiếp được đưa ra. Câu cú rõ ràng, dùng đúng các mẫu câu giao tiếp đã học, sử dụng chuẩn xác các thuật ngữ chuyên ngành thương mại.
- Cách phát âm, ngữ điệu rõ ràng, chuẩn xác
- Tương tác tự nhiên giữa các nhân vật, xử lý các tình huống bất ngờ trong bài giao tiếp một cách khéo léo, hợp lý.
- Thời lượng phù hợp với yêu cầu, không quá dài hoặc quá ngắn
- Tự tin, dĩnh đạc, giao tiếp dĩnh đạc. Có tính sáng tạo với các tình huống giao tiếp được đưa ra, không rập khuôn với nội dung trong giáo trình.

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, diễn đạt	50%	Nội dung hoàn toàn phù hợp với chủ đề giao tiếp được đưa ra. Câu cú rõ ràng, dùng đúng các mẫu câu giao tiếp đã học, sử dụng chuẩn xác các thuật ngữ chuyên ngành.	Nội dung gần như phù hợp với chủ đề giao tiếp được đưa ra, có ít sai sót. Câu cú rõ ràng, tương đối dùng đúng các mẫu câu giao tiếp đã học, sử dụng gần như chuẩn xác các thuật ngữ chuyên ngành.	Nội dung mơ hồ, chưa chính xác với chủ đề giao tiếp được đưa ra. Câu cú chưa rõ ràng, dùng tương đối đúng các mẫu câu giao tiếp đã học, sử dụng chưa chuẩn xác các thuật ngữ chuyên ngành.	Nội dung hoàn toàn không phù hợp với chủ đề giao tiếp được đưa ra, lạc đề. Câu cú hoàn toàn không rõ ràng, dùng sai các mẫu câu giao tiếp đã học, sử dụng được các thuật ngữ chuyên ngành.
Xử lý tình huống	25%	Xử lý các tình huống bất ngờ trong bài giao tiếp một cách khéo léo, hợp lý.	Xử lý các tình huống bất ngờ trong bài giao tiếp tương đối khéo léo, hợp lý.	Xử lý các tình huống bất ngờ trong bài giao tiếp một chưa được khéo léo, tương đối hợp lý.	Xử lý các tình huống bất ngờ trong bài giao tiếp không khéo léo, thiếu hợp lý.
Sáng tạo	25%	Tự tin, đỉnh đặc, giao tiếp đồng đặc. Có tính sáng tạo với các tình huống giao tiếp được đưa ra, không rập khuôn với nội dung trong giáo trình.	Tự tin, đỉnh đặc, giao tiếp đồng đặc. Có tính sáng tạo với các tình huống giao tiếp được đưa ra, Vẫn còn một số điểm rập khuôn với nội dung trong giáo trình.	Chưa tự tin, đỉnh đặc, giao tiếp chưa được đồng đặc. Tương đối có tính sáng tạo với các tình huống giao tiếp được đưa ra, còn nhiều điểm rập khuôn với nội dung trong giáo trình.	Thiếu tự tin trong giao tiếp. Có cử chỉ không đúng mực và phù hợp với tình huống giao tiếp được đưa ra. Không có tính sáng tạo, hoàn toàn rập khuôn với nội dung trong giáo trình.
	100%				

TP. Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 02 năm 2025

Người duyệt đề

Giảng viên ra đề




TS. Mai Thu Hoài

TS. Hồ Đắc Quốc Anh

