

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

Tên học phần: Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh

Mã học phần: 000800

1. Thông tin về học phần

Số tín chỉ: 2 Tổng số tiết quy chuẩn: 30

Phân bổ thời gian:

Tổng thời gian học của sinh viên	Giờ trên lớp				Tổng thời gian học trên lớp và tự học
L = Lý thuyết T = Bài tập P = Thực hành O = Thảo luận/seminar	L	T	P	O	
	30	0	0	0	30 + 60 = 90

Loại học phần: Bắt buộc

Học phần tiên quyết: không

Học phần học trước: Sau khi học xong các môn học cơ sở ngành

Học phần học song hành: Không

Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Việt

Đơn vị phụ trách: Bộ môn Quản trị kinh doanh

2. Thông tin về các giảng viên

Giảng viên Bộ môn Quản trị kinh doanh

3. Mục tiêu của học phần (kí hiệu MT):

• Về kiến thức

MT1: Trình bày được những kiến thức cơ bản của tâm lý kinh doanh .

MT2: Vận dụng kiến thức về tâm lý của người lao động, tâm lý người mua vào thực tiễn.

MT3: Nhận biết đối tượng và các phương pháp nghiên cứu của tâm lý quản lý.

• Về kỹ năng

MT4: Nhận biết, nắm bắt được đặc điểm tâm lý của người lao động, người mua nhằm phục vụ cho quản lý con người.

MT5: Ứng dụng các kỹ năng giao tiếp vào trong thực tế kinh doanh.

MT6: Vận dụng các kiến thức về tâm lý vào hoạt động tổ chức và lãnh đạo.

• Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

MT8: Nhận thức được tầm quan trọng của tâm lý trong quản lý con người.

MT9: Đánh giá đúng người khác, biết cách làm việc và sử dụng người hiệu quả.

Mức đóng góp của học phần cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Học phần đóng góp cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PO) theo mức độ sau:

0 = Không đóng góp; 1 = Mức thấp; 2 = Mức trung bình; 3 = Mức cao

Mã HP	Tên HP	Mức độ đóng góp của học phần cho CDR của CTĐT							
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
	Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh	0	2	3	0	1	2	1	1
		PO9	PO10	PO11	PO12	PO13	PO14	PO15	PO16
		1	1	2	1	1	2	1	1

4. Chuẩn đầu ra của học phần (CO)

Mục tiêu HP	CDR của HP	Nội dung CDR của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên đạt được:	CDR của CTĐT
Kiến thức			
MT1	CO1	Nhận biết đối tượng và các phương pháp nghiên cứu của tâm lý quản lý.	PO2, PO3, PO14
MT1	CO2	Giải thích được các hiện tượng tâm lý của người lao động trong tổ chức	PO2, PO3, PO14
MT1 MT2	CO3	Phân biệt các đặc điểm tâm lý tập thể và cá nhân trong tổ chức	PO2, PO3, PO14
MT1 MT2	CO4	Nhận biết tâm lý người lãnh đạo trong tổ chức	PO2, PO3, PO14
Kỹ năng			
MT7 MT9	CO8	Nhận biết, nắm bắt được đặc điểm tâm lý của người lao động, người mua nhằm phục vụ cho quản lý con người	PO2, PO3, PO5, PO6, PO14
Năng lực tự chủ và trách nhiệm			
MT7 MT9	CO9	Ứng dụng các kỹ năng giao tiếp trong thực tế kinh doanh	PO12, PO13, PO14, PO15, PO16

5. Nội dung tóm tắt của học phần

Môn học Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh là môn Khoa học kinh tế- xã hội, môn học nghiên cứu những kiến thức về tâm lý người lao động, tâm lý người mua, kỹ năng giao tiếp trong điều kiện thực tế kinh doanh hiện nay.

6. Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích	CDR của HP đạt được
Thuyết trình	Cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức nền tảng của môn học một cách khoa học, logic.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6
Thảo luận	Thông qua việc hỏi đáp giữa giáo viên và sinh viên để làm rõ các nội dung kiến thức trong môn học.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6
Làm việc nhóm	Giúp sinh viên hiểu rõ và biết vận dụng các nội dung môn học vào các vấn đề thực tiễn.	CO5, CO6, CO9
Nghiên cứu bài học, đọc tài liệu tham khảo	Giúp người học tăng cường năng lực tự học, tự nghiên cứu.	CO7, CO8

8. Nhiệm vụ của sinh viên

- Dự lớp: đọc trước giáo trình, phát hiện vấn đề, nghe giảng, nêu các câu hỏi và tham gia thảo luận về các vấn đề do giáo viên và sinh viên khác đặt ra.
- Nghiên cứu: đọc tài liệu tham khảo, tham gia thuyết trình.
- Thảo luận tổ hoặc thuyết trình tại lớp do giảng viên phân công.
- Tham khảo các tài liệu do giảng viên hướng dẫn.
- Tự học, tự nghiên cứu ở nhà những vấn đề đã được nghe giảng tại lớp.

9. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên (thang điểm 10)

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	CDR của HP	Điểm tối đa
1	Chuyên cần	10	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học. Thời gian tham dự buổi học bắt buộc	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6	5 5
2	Thuyết trình	15	Chất lượng bài thuyết trình	CO3, CO4, CO5, CO6	10
3	Bài kiểm tra định kỳ	25	Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6	10
4	Thi tự luận kết thúc HP	50	Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6	10

10. Học liệu

10.1. Tài liệu học tập

[1] Thái Trí Dũng. 2010. Tâm lý học quản trị kinh doanh. NXB Lao động - Xã hội [658.409 D503]

[2] Tổng Kim Sơn. 2017. Giáo trình Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh. Đại học Nam Cần Thơ.

10.2. Tài liệu tham khảo

11. Nội dung chi tiết học phần

Tuần	Nội dung	Tài liệu	CDR của HP
	1. Khái quát chung về tâm lý học		
1	- Quản lý kinh doanh trong kinh tế thị trường - Khái quát chung về tâm lý học	[1] Chương 1.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6
2	2. Nhu cầu, động cơ, khí chất của con người		
	- Nhu cầu, động cơ, khí chất của con người - Đặc điểm tâm lý của người lao động - Tâm lý người mua, người bán - Thực hành. - Kiểm tra	[1] Chương 2	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	3. Tâm lý trong quảng cáo		
3	- Loại hình, Cơ sở tâm lý của quảng cáo - Thực hành	[1] Chương 3	CO4, CO5, CO6, CO7, CO8

	4. Lý luận chung về giao tiếp		
4	<ul style="list-style-type: none"> - Khái niệm, mục đích giao tiếp: Giao tiếp là gì? Mục đích của giao tiếp. Phân loại giao tiếp - Quy trình giao tiếp: thăm dò ý tứ. Thu thập thông tin. Đánh giá và điều chỉnh giao tiếp. - Các công cụ giao tiếp: Ngôn ngữ nói. Ngôn ngữ viết. Ngôn ngữ biểu cảm. Phong cách giao tiếp. Một số quy tắc giao tiếp cơ bản. 	[1] Chương 4	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	5. Kỹ năng giao tiếp		
5	<ul style="list-style-type: none"> - Cách giao tiếp cơ bản trong kinh doanh, trong đời sống. - Cách giao tiếp trong đàm phán - Cách giao tiếp trong đấu thầu - Thực hành. - Kiểm tra 	[1] Chương 5	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8

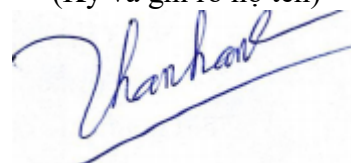
12. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Phòng học có bảng lớn, máy chiếu
- Phương tiện: tăng âm

Cần Thơ, ngày 06 tháng 8 năm 2018

P. TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)



ThS. Trần Trung Chuyển

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)



PGS.TS. Nguyễn Tri Khiêm

HIỆU TRƯỞNG

(Ký tên, đóng dấu)



NGND.GS.TS. Võ Tòng Xuân