

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ
KHOA LUẬT



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KỸ NĂNG TƯ VẤN PHÁP LUẬT KINH DOANH
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

CẦN THƠ – 2018

BẢNG TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
BT	Bài tập
CAND	Công an nhân dân
CTQG	Chính trị quốc gia
LT	Lý thuyết
LVN	Làm việc nhóm
MT	Mục tiêu

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ

KHOA LUẬT

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC

KỸ NĂNG TƯ VẤN PHÁP LUẬT KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC.

- Tên môn học: Kỹ năng tư vấn pháp luật kinh doanh thương mại điện tử
- Đối tượng áp dụng: + Ngành Luật kinh tế.
 - + Bachelor: Đại học
 - + Hệ Chính quy
- Số tín chỉ: 02; Số tiết: 30 tiết lý thuyết
- Khoa phụ trách giảng dạy: Khoa Luật

2. MỤC TIÊU CHUNG CỦA MÔN HỌC.

Sau khi học xong môn học Kỹ năng tư vấn pháp luật kinh doanh thương mại điện tử sinh viên đạt được các kết quả sau đây:

2.1. Về kiến thức.

- Có những hiểu biết cơ bản và phân tích được kiến thức về tư vấn pháp luật trong lĩnh vực thương mại.
- Có những kiến thức về Kỹ năng tư vấn các loại việc cụ thể về tư vấn thành lập doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp và tổ chức lại doanh nghiệp; tư vấn về quản lý nội bộ doanh nghiệp; tư vấn đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại; tư vấn thực hiện một số hoạt động thương mại thông dụng; tư vấn pháp luật về đầu tư; tư vấn pháp luật về giải thể, phá sản...

2.2. Về kỹ năng.

- Tư vấn cho các đối tượng là doanh nghiệp, người góp vốn vào doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức liên quan đến hoạt động thương mại;
- Soạn thảo các văn bản thông dụng trong hoạt động tư vấn về tư vấn pháp luật trong lĩnh vực thương mại.
- Tham gia giải quyết các vụ việc thông thường về tranh chấp, bất đồng trong lĩnh vực thương mại.
- Tham gia tháo gỡ vướng mắc về pháp lý trong quản trị nội bộ doanh nghiệp, gia nhập và rút khỏi thị trường trong hoạt động thương mại;
- Tham gia các hoạt động xây dựng và thực hiện chính sách, pháp luật thương mại.

2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm.

- Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm cũng như chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm;
- Tự định hướng và đưa ra các kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ quan điểm cá nhân;
- Trau dồi, phát triển năng lực đánh giá và tự đánh giá; và phát triển kỹ năng lập luận, hùng biện của người học;
- Có kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, quản lý, điều khiển, theo dõi kiểm tra hoạt động, làm việc nhóm, lập mục tiêu, phân tích chương trình.

2.4. Về thái độ.

- Hình thành nhận thức đúng đắn về hoạt động tư vấn tư vấn pháp luật trong lĩnh vực thương mại;
- Hình thành thái độ khách quan đối với lợi ích khách hàng cần được bảo vệ trong mối tương quan với lợi ích của phía bên kia, của nhà nước và cộng đồng.
- Hình thành tính cách tự tin, chủ động trong nghiên cứu khoa học.
- Nhận thức được giá trị khoa học và giá trị thực tiễn của môn học.
- Có ý thức tuân thủ pháp luật;

3. NỘI DUNG CHI TIẾT MÔN HỌC

Vấn đề 1. Những vấn đề chung về tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp

- 1.1. Khái niệm, đặc điểm và tầm quan trọng của tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp
- 1.2. Các yêu cầu cơ bản của tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh
- 1.3. Các hình thức tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp
- 1.4. Các bước cơ bản trong hoạt động tư vấn pháp luật
 - 1.4.1. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng
 - 1.4.2. Xác định vấn đề pháp lý cần tư vấn
 - 1.4.3. Thoả thuận hợp đồng dịch vụ tư vấn
 - 1.4.4. Xác định nguồn luật áp dụng
 - 1.4.5. Trả lời tư vấn

Vấn đề 2. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng, nghiên cứu hồ sơ, phân tích vụ việc thương mại và xác định các vấn đề pháp lý

- 2.1. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng
- 2.2. Kỹ năng nghiên cứu hồ sơ
- 2.3. Kỹ năng phân tích vụ việc thương mại
- 2.4. Kỹ năng xác định các vấn đề pháp lý

Vấn đề 3. Tư vấn thành lập doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp và tổ chức lại doanh nghiệp

- 3.1. Tư vấn thành lập doanh nghiệp

- 3.1.1. Nhận và phân tích yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng
- 3.1.2. Cơ sở pháp lý
- 3.1.3. Tư vấn lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp
- 3.1.4. Tư vấn các hợp đồng trong thành lập doanh nghiệp
- 3.1.5. Tư vấn hồ sơ thành lập doanh nghiệp
- 3.1.6. Tư vấn thực hiện các thủ tục pháp lý
- 3.2. Tư vấn góp vốn và chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp
 - 3.2.1. Tư vấn góp vốn vào doanh nghiệp
 - 3.2.2. Tư vấn chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp
- 3.3. Tư vấn tổ chức lại doanh nghiệp
 - 3.3.1. Nhận và phân tích yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng
 - 3.3.2. Xác định hình thức tổ chức lại doanh nghiệp
 - 3.3.3. Tư vấn các hợp đồng trong tổ chức lại doanh nghiệp
 - 3.3.4. Tư vấn hồ sơ và thủ tục pháp lý

Vấn đề 4. Tư vấn về quản lý nội bộ doanh nghiệp

- 4.1. Tư vấn lựa chọn mô hình tổ chức quản lý phù hợp
- 4.2. Tư vấn soạn thảo, hoàn thiện điều lệ và một số văn bản thường sử dụng trong quản lý nội bộ doanh nghiệp
- 4.3. Tư vấn kiểm soát giao dịch có nguy cơ phát sinh tư lợi
- 4.4. Tư vấn xử lý tình huống tranh chấp trong quản lý nội bộ doanh nghiệp

Vấn đề 5. Tư vấn đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại

- 5.1. Nhận diện các loại hợp đồng thương mại và xác định nguồn luật áp dụng
- 5.2. Tư vấn đàm phán hợp đồng
- 5.3. Tư vấn soạn thảo hợp đồng
- 5.4. Tư vấn thực hiện hợp đồng thương mại

Vấn đề 6. Tư vấn thực hiện một số hoạt động thương mại thông dụng

- 6.1. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá
 - 6.1.1. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá giữa thương nhân với thương nhân
 - 6.1.2. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá giữa thương nhân với người tiêu dùng
 - 6.1.3. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá qua phương tiện điện tử
- 6.2. Tư vấn thủ tục và những vấn đề cần lưu ý trong thực hiện các hành vi khuyến mại
 - 6.2.1. Tư vấn lựa chọn hình thức khuyến mại
 - 6.2.2. Tư vấn thủ tục khuyến mại
 - 6.2.3. Tư vấn thực hiện hành vi khuyến mại (tư vấn kiểm soát rủi ro trong hoạt động khuyến mại)
- 6.3. Tư vấn thủ tục và những vấn đề cần lưu ý trong thực hiện các hành vi quảng cáo
 - 6.3.1. Tư vấn lựa chọn hình thức quảng cáo
 - 6.3.2. Tư vấn thủ tục quảng cáo
 - 6.3.3. Tư vấn thực hiện hành vi quảng cáo (tư vấn kiểm soát rủi ro trong hoạt động quảng cáo)

Vấn đề 7. Tư vấn pháp luật về đầu tư

7.1. Tư vấn về các hình đầu tư

- 7.1.1. Tư vấn đầu tư vào tổ chức kinh tế
- 7.1.2. Tư vấn đầu tư trực tiếp theo hợp đồng
- 7.1.3. Tư vấn đầu tư vào khu kinh tế đặc biệt
- 7.1.4. Tư vấn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài

7.2. Tư vấn thủ tục đầu tư

- 7.2.1. Tư vấn thủ tục quyết định chủ trương đầu tư
- 7.2.2. Tư vấn thủ tục cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư
- 7.3. Tư vấn về đảm bảo, ưu đãi, hỗ trợ đầu tư

Vấn đề 8. Tư vấn pháp luật về giải thể, phá sản

8.1. Tư vấn pháp luật về giải thể

- 8.1.1. Tư vấn trường hợp và điều kiện giải thể
- 8.1.2. Tư vấn thủ tục giải thể

8.2. Tư vấn pháp luật về phá sản

8.2.1. Tư vấn về quyền và nghĩa vụ của chủ nợ, người lao động, doanh nghiệp mất khả năng thanh toán

8.2.2. Tư vấn về nộp đơn, mở thủ tục phá sản, tổ chức hội nghị chủ nợ...

8.2.3. Tư vấn về việc bảo vệ quyền lợi của các chủ thể trong từng giai đoạn của thủ tục phá sản: Chủ nợ, người lao động, con nợ

8.2.4. Tư vấn đề nghị xem xét lại các quyết định trong thủ tục phá sản, khiếu nại việc thi hành Quyết định tuyên bố doanh nghiệp, hợp tác xã phá sản

4. MỤC TIÊU NHẬN THỨC CHI TIẾT

MT VD	Bậc 1	Bậc 2	Bậc 3
1. Những vấn đề chung về tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp	1A1. Nêu được khái niệm tư vấn pháp luật. 1A2. Nêu được đặc điểm của tư vấn pháp luật. 1A3. Nêu được những nguyên tắc cơ bản của hoạt động tư vấn pháp luật.	1B1. Phân tích được đặc điểm của tư vấn pháp luật. 1B2. Phân tích được nội dung các nguyên tắc của hoạt động tư vấn pháp luật. 1B3. Phân tích được các hình	1C1. Đánh giá được vai trò của tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp. 1C2. Đánh giá được các yêu cầu cơ bản của Kỹ năng tư vấn pháp luật.

	<p>1A4. Nêu được các hình thức tư vấn pháp luật.</p> <p>1A5. Nêu được các Kỹ năng tư vấn pháp luật.</p>	<p>thức tư vấn pháp luật.</p>	
<p>2. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng, nghiên cứu hồ sơ, phân tích vụ việc thương mại và xác định các vấn đề pháp lý</p>	<p>2A1. Nêu được các Kỹ năng tiếp xúc khách hàng.</p> <p>2A2. Nêu được cách phân loại khách hàng.</p> <p>2A3. Nêu được quy trình làm việc với khách hàng trong việc nhận yêu cầu tư vấn, nghiên cứu hồ sơ, phân tích vụ việc thương mại và xác định vấn đề cần tư vấn.</p>	<p>2B1. Phân tích được nội dung của Kỹ năng tiếp xúc khách hàng.</p> <p>2B2. Phân tích được các công việc cần tiến hành trong quá trình nghiên cứu hồ sơ vụ việc, xác định vấn đề tư vấn pháp luật.</p>	<p>2C1. Đánh giá được các Kỹ năng cần lưu ý khi tiếp xúc khách hàng.</p> <p>2C2. Bình luận được các vấn đề pháp lý về việc soạn thảo hợp đồng dịch vụ pháp lý.</p>
<p>3. Tư vấn thành lập doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp và tổ chức lại doanh nghiệp</p>	<p>3A1. Nêu được các bước cần tiến hành trong việc tiếp nhận và phân tích yêu cầu của khách hàng về thành lập doanh nghiệp; góp vốn và chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp; tổ chức lại doanh nghiệp.</p> <p>3A2. Nêu được cơ sở pháp lý của Kỹ năng tư vấn việc thành lập doanh nghiệp, góp vốn, chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp, tổ chức lại doanh nghiệp.</p> <p>3A3. Nêu được nội dung tư vấn thành lập lập doanh nghiệp.</p>	<p>3B1. Phân tích được cơ sở pháp lý của Kỹ năng tư vấn thành lập doanh nghiệp, góp vốn, chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp, tổ chức lại doanh nghiệp.</p> <p>3B2. Phân tích được nội dung tư vấn thành lập lập doanh nghiệp.</p> <p>3B3. Phân tích được nội dung tư vấn góp vốn và chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp.</p> <p>3B4. Phân tích được nội dung tư vấn tổ chức lại doanh nghiệp.</p>	<p>3C1. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn thành lập doanh nghiệp.</p> <p>3C2. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn góp vốn và chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp.</p> <p>3C3. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn tổ chức lại doanh nghiệp.</p>

	<p>3A4. Nêu được nội dung tư vấn góp vốn và chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp.</p> <p>3A5. Nêu được nội dung tư vấn tổ chức lại doanh nghiệp.</p>		
<p>4. Tư vấn về quản lý nội bộ doanh nghiệp</p>	<p>4A1. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn lựa chọn mô hình tổ chức quản lý phù hợp.</p> <p>4A2. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn soạn thảo, hoàn thiện điều lệ và một số văn bản thường sử dụng trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p> <p>4A3. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn kiểm soát giao dịch có nguy cơ phát sinh tư lợi.</p> <p>4A4. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn xử lý tình huống tranh chấp trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p>	<p>4B1. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn lựa chọn mô hình tổ chức quản lý phù hợp.</p> <p>4B2. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn soạn thảo, hoàn thiện điều lệ và một số văn bản thường sử dụng trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p> <p>4B3. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn kiểm soát giao dịch có nguy cơ phát sinh tư lợi.</p> <p>4B4. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn xử lý tình huống tranh chấp trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p>	<p>4C1. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn lựa chọn mô hình tổ chức quản lý phù hợp.</p> <p>4C2. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn soạn thảo, hoàn thiện điều lệ và một số văn bản thường sử dụng trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p> <p>4C3. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn kiểm soát giao dịch có nguyên cơ phát sinh tư lợi.</p> <p>4C4. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn xử lý tình huống tranh chấp trong quản lý nội bộ doanh nghiệp.</p>
<p>5. Tư vấn đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại</p>	<p>5A1. Nêu được nội dung Kỹ năng nhận diện các loại hợp đồng thương mại và xác định nguồn luật áp dụng.</p> <p>5A2. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn đàm phán hợp đồng thương mại.</p> <p>5A3. Nêu được nội</p>	<p>5B1. Phân tích được nội dung Kỹ năng nhận diện các loại hợp đồng thương mại và xác định nguồn luật áp dụng.</p> <p>5B2. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn đàm</p>	<p>5C1. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn đàm phán hợp đồng.</p> <p>5C2. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn soạn thảo hợp đồng.</p> <p>5C3. Vận dụng được các Kỹ năng để tư vấn thực</p>

	<p>dung Kỹ năng tư vấn soạn thảo hợp đồng thương mại.</p> <p>5A4. Nêu được nội dung Kỹ năng tư vấn thực hiện hợp đồng thương mại.</p>	<p>phân hợp đồng thương mại.</p> <p>5B3. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn soạn thảo hợp đồng thương mại.</p> <p>5B4. Phân tích được nội dung Kỹ năng tư vấn thực hiện hợp đồng thương mại.</p>	<p>hiện hợp đồng thương mại.</p>
<p>6. Tư vấn thực hiện một số hoạt động thương mại thông dụng</p>	<p>6A1. Nêu được nguồn luật áp dụng đối với quan hệ mua bán hàng hoá giữa thương nhân - thương nhân, thương nhân - người tiêu dùng, mua bán qua phương tiện điện tử.</p> <p>6A2. Nêu được Kỹ năng thực hiện các quyền và nghĩa vụ cơ bản của bên mua, bên bán.</p> <p>6A3. Nêu được Kỹ năng lựa chọn các hình thức khuyến mại.</p> <p>6A4. Nêu được Kỹ năng thực hiện thủ tục thông báo, đăng kí khuyến mại.</p> <p>6A5. Nêu được Kỹ năng thực hiện các hành vi khuyến mại hợp pháp.</p> <p>6A6. Nêu được Kỹ năng lựa chọn các hình thức quảng cáo.</p> <p>6A7. Nêu được Kỹ năng thực hiện thủ tục quảng cáo.</p> <p>6A8. Nêu được Kỹ</p>	<p>6B1. Phân tích được vai trò và phạm vi điều chỉnh của nguồn luật.</p> <p>6B2. Phân tích được Kỹ năng thực hiện các quyền và nghĩa vụ cơ bản của bên bán, bên mua.</p> <p>6B3. Phân tích được Kỹ năng lựa chọn hình thức khuyến mại phù hợp.</p> <p>6B4. Phân tích được Kỹ năng thực hiện thủ tục khuyến mại.</p> <p>6B5. Phân tích được Kỹ năng đảm bảo thực hiện hành vi khuyến mại hợp pháp.</p> <p>6B6. Phân tích được Kỹ năng lựa chọn hình thức quảng cáo phù hợp.</p> <p>6B7. Phân tích được Kỹ năng thực hiện thủ tục quảng cáo.</p>	<p>6C1. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được các rủi ro pháp lý trong quan hệ mua bán hàng hoá.</p> <p>6C2. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được cách thức bảo vệ quyền lợi cho các bên trong giao dịch mua bán hàng hoá: thương nhân - thương nhân, thương nhân - người tiêu dùng, mua bán qua giao phương tiện điện tử.</p> <p>6C3. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được cách thức xử lý các rủi ro, tranh chấp trong hoạt động mua bán hàng hoá.</p> <p>6C4. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được lựa chọn hình thức khuyến mại, quảng cáo phù hợp với nhu cầu của thương nhân.</p> <p>6C5. Vận dụng</p>

	năng thực hiện các hành vi quảng cáo hợp pháp.	6B8. Phân tích được Kỹ năng đảm bảo thực hiện hành vi quảng cáo hợp pháp.	các Kỹ năng để tư vấn được việc thực hiện khuyến mại, quảng cáo hợp pháp. 6C6. Tư vấn xử lý được các rủi ro trong hoạt động khuyến mại, quảng cáo.
7. Tư vấn pháp luật về đầu tư	7A1. Nêu được Kỹ năng lựa chọn các hình thức đầu tư. 7A2. Nêu được Kỹ năng thực hiện thủ tục đầu tư. 7A3. Nêu được Kỹ năng nhận diện quy định về đảm bảo, ưu đãi, hỗ trợ đầu tư cho từng dự án đầu tư cụ thể.	7B1. Phân tích được Kỹ năng lựa chọn hình thức đầu tư cho khách hàng. 7B2. Phân tích được Kỹ năng thực hiện thủ tục đầu tư và phân tích được ý nghĩa của các loại giấy tờ trong hồ sơ. 7B3. Phân tích được quy định về đảm bảo, ưu đãi, hỗ trợ đầu tư.	7C1. Nhận biết được nhu cầu của khách hàng để từ đó vận dụng các kiến thức tư vấn cho khách hàng lợi ích, rủi ro của mỗi hình thức đầu tư. 7C2. Vận dụng Kỹ năng, kiến thức để tư vấn thực hiện thủ tục đầu tư (chuẩn bị hồ sơ, khai hồ sơ, xử lý thông tin ...). 7C3. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được cho khách hàng các quyền lợi có được từ quy định bảo đảm, ưu đãi, hỗ trợ đầu tư của Nhà nước Việt Nam và cách thức để được hưởng ưu đãi, hỗ trợ đầu tư.
8. Tư vấn pháp luật về giải thể, phá sản	8A1. Nêu được Kỹ năng nhận diện 4 trường hợp giải thể. 8A2. Nêu được Kỹ năng nhận diện điều kiện giải thể. 8A3. Nêu được Kỹ năng thực hiện thủ	8B1. Phân tích được Kỹ năng nhận diện 4 trường hợp giải thể. 8B2. Phân tích được Kỹ năng đảm bảo các quy	8C1. Nhận diện được nhu cầu, tình huống của khách hàng để tư vấn trường hợp giải thể phù hợp. 8C2. Vận dụng các Kỹ năng để tư

<p>tục giải thể.</p> <p>8A4. Nêu được Kỹ năng áp dụng các quy định về trình tự, điều kiện và hậu quả pháp lý của các bước: Mở thủ tục phá sản, tổ chức hội nghị chủ nợ, tổ chức thực hiện phục hồi kinh doanh, tuyên bố phá sản.</p> <p>8A5. Nêu được các Kỹ năng nhận diện quyền và nghĩa vụ của các chủ thể sau trong thủ tục phá sản: DN, HTX mất khả năng thanh toán, chủ nợ, người lao động.</p> <p>8A6. Nêu được Kỹ năng bảo vệ quyền lợi bằng quyền đề nghị xem xét quyết định, khiếu nại trong thủ tục phá sản.</p>	<p>định về điều kiện giải thể.</p> <p>8B3. Phân tích được Kỹ năng thực hiện thủ tục giải thể.</p> <p>8B4. Phân tích được Kỹ năng áp dụng các quy định về trình tự, điều kiện và hậu quả pháp lý của các bước: Mở thủ tục phá sản, tổ chức hội nghị chủ nợ, tổ chức thực hiện phục hồi kinh doanh, tuyên bố phá sản.</p> <p>8B5. Phân tích được Kỹ năng thực hiện quyền, nghĩa vụ của chủ nợ, người lao động, DN, HTX mất khả năng thanh toán trong thủ tục phá sản.</p> <p>8B6. Phân tích được giá trị pháp lý của các quyết định trong thủ tục phá sản và phân tích Kỹ năng bảo vệ quyền lợi bằng quyền đề nghị xem xét quyết định, khiếu nại trong thủ tục phá sản.</p>	<p>vấn được các điều kiện cần đáp ứng để tiến hành giải thể.</p> <p>8C3. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được việc chuẩn bị hồ sơ, thực hiện thủ tục giải thể.</p> <p>8C4. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được quyền, nghĩa vụ nộp đơn.</p> <p>8C5. Tư vấn được việc thực hiện trình tự các bước trong thủ tục phá sản.</p> <p>8C6. Vận dụng các Kỹ năng để tư vấn được các nội dung pháp lý nhằm bảo vệ quyền lợi của người lao động, chủ nợ, DN, HTX mất khả năng thanh toán trong thủ tục phá sản.</p>
--	---	--

5. LỊCH TRÌNH CHI TIẾT

Thời lượng	Nội dung giảng dạy	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên

Tiết 1-3	Chương 1: Những vấn đề chung về tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp 1.1. Khái niệm, đặc điểm và tầm quan trọng của tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp 1.2. Các yêu cầu cơ bản của tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp 1.3. Các hình thức tư vấn pháp luật trong lĩnh vực doanh nghiệp 1.4. Các bước cơ bản trong hoạt động tư vấn pháp luật 1.4.1. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng 1.4.2. Xác định vấn đề pháp lý cần tư vấn 1.4.3. Thoả thuận hợp đồng dịch vụ tư vấn 1.4.4. Xác định nguồn luật áp dụng 1.4.5. Trả lời tư vấn	- Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp	Nghe giảng Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống
Tiết 4-6	Chương 2: Kỹ năng tiếp xúc khách hàng, nghiên cứu hồ sơ, phân tích vụ việc thương mại và xác định các vấn đề pháp lý 2.1. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng 2.2. Kỹ năng nghiên cứu hồ sơ 2.3. Kỹ năng phân tích vụ việc thương mại 2.4. Kỹ năng xác định các vấn đề pháp lý	- Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp	Nghe giảng Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống
Tiết 7-12	Chương 3. Tư vấn thành lập doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp và tổ chức lại doanh nghiệp 3.1. Tư vấn thành lập doanh nghiệp 3.1.1. Nhận và phân tích yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng 3.1.2. Cơ sở pháp lý 3.1.3. Tư vấn lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp 3.1.4. Tư vấn các hợp đồng trong thành lập doanh nghiệp 3.1.5. Tư vấn hồ sơ thành lập doanh nghiệp 3.1.6. Tư vấn thực hiện các thủ tục pháp lý 4.2. Tư vấn góp vốn và chuyển	- Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp	Nghe giảng Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống

	<p>nhượng vốn góp trong doanh nghiệp</p> <p>3.2.1. Tư vấn góp vốn vào doanh nghiệp</p> <p>3.2.2. Tư vấn chuyển nhượng vốn góp trong doanh nghiệp</p> <p>3.3. Tư vấn tổ chức lại doanh nghiệp</p> <p>3.3.1. Nhận và phân tích yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng</p> <p>3.3.2. Xác định hình thức tổ chức lại doanh nghiệp</p> <p>3.3.3. Tư vấn các hợp đồng trong tổ chức lại doanh nghiệp</p> <p>3.3.4. Tư vấn hồ sơ và thủ tục pháp lý</p>		
Tiết 13-15	<p>Chương 4: Tư vấn về quản lý nội bộ doanh nghiệp</p> <p>4.1. Tư vấn lựa chọn mô hình tổ chức quản lý phù hợp</p> <p>4.2. Tư vấn soạn thảo, hoàn thiện điều lệ và một số văn bản thường sử dụng trong quản lý nội bộ doanh nghiệp</p> <p>4.4. Tư vấn kiểm soát giao dịch có nguy cơ phát sinh tư lợi</p> <p>4.4. Tư vấn xử lý tình huống tranh chấp trong quản lý nội bộ doanh nghiệp</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
Tiết 16-21	<p>Chương 5: Vấn đề 5. Tư vấn đàm soạn thảo hợp đồng thương mại</p> <p>5.1. Nhận diện các loại hợp đồng thương mại và xác định nguồn luật áp dụng</p> <p>5.2. Tư vấn đàm phán hợp đồng</p> <p>5.5. Tư vấn soạn thảo hợp đồng</p> <p>5.6. Tư vấn thực hiện hợp đồng thương mại</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
Tiết 22-24	<p>Chương 6: Tư vấn thực hiện một số hoạt động thương mại thông dụng</p> <p>6.1. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>6.1.1. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá giữa thương nhân với thương nhân</p> <p>6.1.2. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá giữa thương nhân với người tiêu dùng</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>

	<p>6.1.3. Tư vấn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá qua phương tiện điện tử</p> <p>6.2. Tư vấn thủ tục và những vấn đề cần lưu ý trong thực hiện các hành vi khuyến mại</p> <p>6.2.1. Tư vấn lựa chọn hình thức khuyến mại</p> <p>6.2.2. Tư vấn thủ tục khuyến mại</p> <p>6.2.3. Tư vấn thực hiện hành vi khuyến mại (tư vấn kiểm soát rủi ro trong hoạt động khuyến mại)</p> <p>6.3. Tư vấn thủ tục và những vấn đề cần lưu ý trong thực hiện các hành vi quảng cáo</p> <p>6.3.1. Tư vấn lựa chọn hình thức quảng cáo</p> <p>6.3.2. Tư vấn thủ tục quảng cáo</p> <p>6.3.3. Tư vấn thực hiện hành vi quảng cáo (tư vấn kiểm soát rủi ro trong hoạt động quảng cáo)</p>		
Tiết 25-27	<p>Chương 7: Tư vấn pháp luật về đầu tư</p> <p>7.3. Tư vấn về các hình đầu tư</p> <p>7.1.1. Tư vấn đầu tư vào tổ chức kinh tế</p> <p>7.1.2. Tư vấn đầu tư trực tiếp theo hợp đồng</p> <p>7.1.3. Tư vấn đầu tư vào khu kinh tế đặc biệt</p> <p>7.1.4. Tư vấn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài</p> <p>7.4. Tư vấn thủ tục đầu tư</p> <p>7.2.1. Tư vấn thủ tục quyết định chủ trương đầu tư</p> <p>7.2.2. Tư vấn thủ tục cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư</p> <p>7.3. Tư vấn về đảm bảo, ưu đãi, hỗ trợ đầu tư</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
Tiết 28-30	<p>Chương 8: Tư vấn pháp luật về giải thể, phá sản</p> <p>8.1. Tư vấn pháp luật về giải thể</p> <p>8.1.1. Tư vấn trường hợp và điều kiện giải thể</p> <p>8.1.2. Tư vấn thủ tục giải thể</p> <p>8.2. Tư vấn pháp luật về phá sản</p> <p>8.2.1. Tư vấn về quyền và nghĩa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>

	<p>vụ của chủ nợ, người lao động, doanh nghiệp mất khả năng thanh toán</p> <p>8.2.2. Tư vấn về nộp đơn, mở thủ tục phá sản, tổ chức hội nghị chủ nợ...</p> <p>8.2.3. Tư vấn về việc bảo vệ quyền lợi của các chủ thể trong từng giai đoạn của thủ tục phá sản: Chủ nợ, người lao động, con nợ</p> <p>8.2.4. Tư vấn đề nghị xem xét lại các quyết định trong thủ tục phá sản, khiếu nại việc thi hành Quyết định tuyên bố doanh nghiệp, hợp tác xã phá sản</p>		
--	---	--	--

6. ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC.

- **Đánh giá quá trình:** 50 % tổng số điểm

+ Điểm chuyên cần: 20% (số buổi dự học, có chuẩn bị bài, tham gia phát biểu, thảo luận trong giờ học)

+ Điểm thường xuyên: 30% (sinh viên làm 01 bài kiểm tra cá nhân, làm 01 bài báo cáo nhóm)

- **Đánh giá kết thúc môn học:** 50% tổng số điểm học phần

+ Hình thức đánh giá: Thi tự luận (thời gian thi 60 phút)

7. HỌC LIỆU

A. TÀI LIỆU THAM KHẢO BẮT BUỘC

1. Học viện tư pháp (2016), *Giáo trình kỹ năng tư vấn pháp luật cho doanh nghiệp (phần chuyên sâu)*, Nxb Tư Pháp, Hà Nội.
2. Bộ luật tố tụng dân sự 2015
3. Luật thương mại 2005
4. Luật trọng tài thương mại 2010
5. Luật doanh nghiệp 2014
6. Luật đầu tư 2014

B. TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÔNG BẮT BUỘC

1. Đào Trí Úc (2015), *Những điều cần biết về pháp luật tiếp cận thông tin*, Nxb ĐHQG Hà Nội.
2. Trường Đại học Quốc Gia Tp HCM, *Giáo trình công nghệ thông tin trong thương mại điện tử*, Nxb. CAND, Hà Nội, 2015.

3. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình luật thương mại* (tập 1 và tập 2), Nxb. CAND, Hà Nội, 2017.
4. Đoàn Trung Kiên (2009), *Giáo trình luật đầu tư*, Nxb Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.
5. Luật thi hành án dân sự 2014
6. Nghị định của Chính phủ số 63/2011/NĐ-CP ngày 28/07/2011 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật trọng tài thương mại.