

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Ngành đào tạo: **Đại học Quản trị kinh doanh**

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 762/QĐ-ĐHTB, ngày 01 tháng 12 năm 2021 của  
Hiệu trưởng trường Đại học Thái Bình)

### 1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần bằng tiếng Việt: **QUẢN TRỊ KINH DOANH NHÀ HÀNG**
- Tên học phần bằng tiếng Anh: **Hospitality Management**
- Mã học phần: **0101002981**. Số tín chỉ (Lý thuyết/Thực hành/tự nghiên cứu): 3 (2,1,5)
- Áp dụng cho ngành/chuyên ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh.
  - + Trình độ đào tạo: Đại học.
  - + Hình thức đào tạo: Chính quy
- Yêu cầu của học phần: Bắt buộc
- Các học phần tiên quyết: Không
- Các học phần học trước: Quản trị bán hàng, Quản trị nhân sự.
- Các học phần học song hành:
- Các yêu cầu khác đối với học phần (nếu có):
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
  - + Nghe giảng lý thuyết: 20 giờ
  - + Làm bài tập trên lớp: 3 giờ
  - + Thảo luận: 5 giờ
  - + Thực hành, thực tập 30 giờ (phòng thực hành, thực tế ở hiện trường...):
  - + Kiểm tra trên lớp: 2 giờ
  - + Tự học: 75 giờ
- Khoa/Bộ môn phụ trách học phần: Bộ môn Quản trị, Khoa Kinh tế - QTKD

### 2. Mô tả học phần

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức tổng quan về hệ thống hoạt động đặc trưng của khách sạn và một số các phương pháp quản lý hoạt động trong các bộ phận quan trọng của bộ phận lễ tân. Bên cạnh đó, sinh viên có khả năng phân tích được các đặc tính khác biệt của việc kinh doanh phòng và các dịch vụ khách trong khách sạn. Đồng thời sinh viên có khả năng dự đoán, quản lý và điều chỉnh hoạt động của khách sạn đi theo hướng kinh doanh có lợi nhuận nhất.

Học phần Quản trị kinh doanh nhà hàng là học phần kiến thức chuyên ngành của chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh. Đây là học phần bắt buộc đối với sinh viên ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở các kiến thức căn bản của học phần, sinh viên sẽ tiếp cận được kiến thức của các học phần khác trong chương trình đào tạo ở năm thứ ba.

### 3. Mục tiêu của học phần

Mã số	Mô tả mục tiêu học phần	CDR của CTĐT PLOs	Mức độ
[1]	[2]	[3]	[4]
G1	Có kiến thức cơ bản về quản trị nhà hàng khách sạn như: Khái quát về ngành công nghiệp, quản trị khách sạn - nhà hàng, các bộ phận tác nghiệp chủ yếu của khách sạn - nhà hàng; công tác quản trị khách sạn - nhà hàng: hoạch định, tổ chức và điều hành, các hoạt động marketing và quản lý chi phí, quản lý con người trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng.	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.2 PLO1.5.1	3/5
	Vận dụng được các nội dung chuyên sâu về quản trị khách sạn - nhà hàng như: hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng; tổ chức trong kinh doanh khách sạn nhà hàng; các hoạt động marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng; quản lý chi phí, quản lý con người trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng.	PLO1.2 PLO1.3.2 PLO1.3.2 PLO1.4.1 PLO1.4.2 PLO1.5.1	3/5
G2	Có khả năng tổ chức, điều hành và kiểm tra giám sát các bộ phận cũng như các hoạt động cơ bản của một khách sạn - nhà hàng theo tiêu chuẩn quy định.	PLO2.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3	3/5
	Có kỹ năng vận dụng một cách khoa học các chiến lược điển hình vào kinh doanh khách sạn - nhà hàng nhằm tạo ra hiệu quả cao nhất.	PLO2.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3	3/5
	Có kỹ năng giải quyết được các vấn đề then chốt trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn nhà hàng, đặc biệt là vấn đề dịch vụ và con người.	PLO2.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3	3/5
G3	Có năng lực làm việc độc lập, làm việc theo nhóm để giải quyết công việc chuyên môn, vấn đề phức tạp trong điều kiện làm việc thay đổi của các tổ chức.	PLO3.1 PLO3.2	3/5
	Có năng lực lập kế hoạch, định hướng, đánh giá, giám sát, điều phối, quản lý và đưa ra quyết định trong quản lý và điều hành tổ chức	PLO3.1 PLO3.2	3/5

### 4. Chuẩn đầu ra của học phần

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

Mục tiêu học phần	Chuẩn đầu ra học phần		Chuẩn đầu ra CTĐT	Mức độ đạt được
	Ký hiệu	Mô tả		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Kiến thức</b>				

G1	CLO1.1	Khái quát được về ngành công nghiệp, quản trị khách sạn - nhà hàng như: lịch sử và các xu hướng cơ bản trong phát triển, các bộ phận tác nghiệp chủ yếu của khách sạn - nhà hàng. Xây dựng được mô hình cơ cấu tổ chức của khách sạn - nhà hàng.	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.1 PLO1.5.1	3/5
	CLO1.2	Xây dựng được quy trình hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng xác định được hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.1 PLO1.5.1	3/5
	CLO1.3	Xây dựng được được cách thức tổ chức, điều hành và kiểm tra giám sát các bộ phận cũng như các hoạt động cơ bản của một khách sạn - nhà hàng theo tiêu chuẩn quy định.	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.1 PLO1.5.1	3/5
	CLO1.4	Xây dựng được quy trình đánh giá và kiểm tra công tác marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng. Từ đó vận dụng một cách khoa học các các hoạt động marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng nhằm tạo ra hiệu quả cao nhất.	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.1 PLO1.5.1	3/5
	CLO1.5	Phân tích được chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng. Từ đó giải quyết được các vấn đề then chốt trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn nhà hàng, đặc biệt là vấn đề quản lý con người và dịch vụ trong khách sạn - nhà hàng.	PLO1.2 PLO1.3.1 PLO1.4.1 PLO1.4.2 PLO1.5.1	3/5
<b>Kỹ năng</b>				
G2	CLO2.1	Tổ chức, điều hành và kiểm tra giám sát các bộ phận cũng như các hoạt động cơ bản của một khách sạn - nhà hàng theo tiêu chuẩn quy định.	PLO2.1.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3.1 PLO2.3.2	3/5
	CLO2.2	Hoạch định chiến lược điển hình vào kinh doanh khách sạn - nhà hàng	PLO2.1.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3.1 PLO2.3.2	3/5
	CLO2.3	Tính toán được chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	PLO2.1.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2	3/5

			PLO2.3.1 PLO2.3.2	
	CLO2.4	Hình thành các kỹ năng tác nghiệp trong quy trình quản trị nguồn nhân lực của khách sạn - nhà hàng	PLO2.1.1 PLO2.2.1 PLO2.2.2 PLO2.3.1 PLO2.3.2	3/5
<b>Mức tự chủ và trách nhiệm</b>				
G3	CLO3.1	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, có ý thức chịu trách nhiệm	PLO3.1	3/5
	CLO3.2	Có tư duy phản biện khoa học, sáng tạo để đưa ra các giải pháp thay thế trong quản trị kinh doanh.	PLO3.1 PLO3.2	3/5
	CLO3.3	Có năng lực lập kế hoạch, điều phối, quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động kinh doanh khách sạn - nhà hàng.	PLO3.1 PLO3.2	3/5

### 5. Tài liệu phục vụ môn học

Giáo trình chính:	[1] Giáo trình Quản trị khách sạn - nhà hàng, NXB đại học Mở TP.HCM
Tài liệu tham khảo thêm:	[2] Nguyễn Văn Mạnh; Hoàng Thị Lan Hương (2013), <i>Quản trị kinh doanh khách sạn</i> , NXB ĐH Kinh tế Quốc dân. [3] Nguyễn Quyết Thắng (2014), <i>Quản trị kinh doanh khách sạn (Từ lý thuyết đến thực tiễn)</i> , NXB Tài Chính [4] Hội đồng cấp chứng chỉ nghiệp vụ du lịch Việt Nam (2009), <i>Tiêu chuẩn kỹ năng nghề du lịch Việt Nam Quản trị khách sạn</i> , Tổng cục DLVN.
Các loại học liệu khác:	

### 6. Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích	CDR của HP đạt được	Phương pháp, hình thức học của người học
Thuyết trình, giảng giải	- Giảng viên trình chiếu, giải thích và phân tích các nội dung kiến thức theo từng bài học: giải thích các nội dung lý thuyết của bài học, phân tích các ví dụ cụ thể gắn với nội dung lý thuyết, giải đáp những thắc mắc của sinh viên giúp sinh viên đạt được các chuẩn đầu ra về kiến thức.	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5	Bài bản (lắng nghe, tiếp nhận thông tin)

	<p>- Sinh viên nghiên cứu tự học trước khi lên lớp theo hướng dẫn trong đề cương chi tiết của học phần; lắng nghe, quan sát, ghi chép nội dung bài học và nêu các câu hỏi cần thiết.</p>		
Đàm thoại, vấn đáp	<p>- Giảng viên nêu các câu hỏi hướng dẫn, gợi ý, yêu cầu sinh viên trình bày cách làm, kết quả. Giảng viên nhận xét, kết luận giúp sinh viên chuẩn hóa các kiến thức kỹ năng theo nội dung của từng bài học giúp người học đạt được các chuẩn đầu ra về kiến thức</p> <p>- Sinh viên chuẩn bị nội dung thảo luận trước khi lên lớp theo hướng dẫn trong đề cương chi tiết của học phần; trình bày nội dung thảo luận và trả lời phản biện các câu hỏi của sinh viên và giảng viên trong lớp, ghi chép nội dung thảo luận để bổ sung, chỉnh sửa; Sinh viên liên hệ thực tiễn trả lời vấn đáp theo yêu cầu của giảng viên.</p>	<p>CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3</p>	Tương tác
Hướng dẫn làm bài tập, Làm mẫu	<p>- Giảng viên xây dựng hệ thống bài tập phù hợp với nội dung từng chương; giảng viên thực hiện làm một số bài tập mẫu, hướng dẫn và hỗ trợ người học giải quyết vấn đề; hướng dẫn sinh viên làm các bài tập về nhà; hướng dẫn sinh viên thực hiện các kỹ năng tổ chức, điều hành và kiểm tra giám sát các bộ phận cũng như các hoạt động cơ bản của một khách sạn - nhà hàng theo tiêu chuẩn quy định; vận dụng một cách khoa học các chiến lược điển hình vào kinh doanh khách sạn - nhà hàng nhằm tạo ra hiệu quả cao nhất; Giải quyết được các vấn đề then chốt trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn nhà hàng, đặc biệt là vấn đề dịch vụ và con người; tính toán được chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng.</p> <p>- Sinh viên chuẩn bị nội dung bài tập trước khi lên lớp theo hướng dẫn trong đề cương chi tiết của học phần; ghi chép và làm bài tập tại lớp theo hướng dẫn của</p>	<p>CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3</p>	<p>Bài bản (lắng nghe, tiếp nhận thông tin) Tương tác - Ôn luyện, tìm kiếm, học nhóm - Giải quyết vấn đề, - Sáng tạo</p>

	giảng viên; liên hệ thực tiễn để giải thích ý nghĩa kinh tế cho các tình huống cụ thể.		
Hướng dẫn và đánh giá thực hành	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giảng viên giao nội dung và nhiệm vụ cho sinh viên thực hành tại cơ sở; Hướng dẫn, tổ chức và quản lý, đánh giá sinh viên trong quá trình thực hành tại cơ sở.</li> <li>- Sinh viên thực hành các nội dung tại cơ sở theo sự hướng dẫn đánh giá của lãnh đạo cơ sở thực hành; tham gia các hoạt động theo chỉ đạo của nhân viên phụ trách đảm bảo đúng giờ giấc, trang phục và các nội quy của cơ sở; hoàn thành các nội dung giáo viên bộ môn giao; báo cáo tiến độ và kết quả thực hành làm căn cứ để đánh giá cho điểm thực hành của học phần</li> </ul>	<p>CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3</p>	<p>Tương tác - Ôn luyện, tìm kiếm, học nhóm - Giải quyết vấn đề, - Sáng tạo</p>
Hướng dẫn tự học, tự nghiên cứu và làm bài tập	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giảng viên giao nhiệm vụ về nhà bao gồm hệ thống bài tập, câu hỏi thảo luận nhằm củng cố kiến thức, kỹ năng đã học; đồng thời hướng dẫn sinh viên tự chuẩn bị nghiên cứu kiến thức cho bài học sau trong các tài liệu tham khảo.</li> <li>- Sinh viên chuẩn bị nội dung bài mới; làm bài tập ở nhà theo yêu cầu của giảng viên và trao đổi trước lớp để làm rõ nội dung bài tập được giao.</li> </ul> <p>Giúp người học phát triển khả năng tự học, tự nghiên cứu để có thể tiếp tục học tập và nghiên cứu độc lập, từ đó đó giúp người học trở nên độc lập và tự tin hơn trong việc giải quyết vấn đề, phát triển kỹ năng quản lý thời gian và lập kế hoạch, nâng cao khả năng tìm kiếm và sử dụng thông tin, và tăng cường sự đam mê và tự tin trong học tập. Ngoài ra, việc hướng dẫn tự học, tự nghiên cứu còn giúp người học phát triển khả năng học tập suốt đời và thích nghi với những thay đổi trong công việc và cuộc sống.</p>	<p>CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2</p>	<p>Chủ động tìm hiểu và khám phá kiến thức một cách tự nhiên, độc lập và sáng tạo. Sử dụng hiệu quả kiến thức tìm được.</p>
Kiểm tra	Đánh giá ý thức, thái độ, khả năng tiếp nhận và vận dụng kiến thức đã học vào thực tế, đáp ứng được yêu cầu của môn	<p>CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4</p>	<p>Ôn luyện kiến thức, kỹ năng, thông</p>

	học.	CLO2.1 CLO2.2 CLO2.3 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2	tin và cách làm bài kiểm tra.
--	------	--	-------------------------------------

### 7. Kế hoạch giảng dạy chi tiết

Buổi học	Nội dung		CDR học phần (CLOs)
(1)	(2)		
Tuần 1	Lý thuyết	<p><b>Chương 1: Khái quát về quản trị khách sạn - nhà hàng</b></p> <p><b>1.1. Khái quát về ngành công nghiệp khách sạn - nhà hàng</b></p> <p>1.1.1. Lịch sử hình thành phát triển ngành khách sạn - nhà hàng</p> <p>1.1.2. Các đặc điểm của ngành khách sạn - nhà hàng</p> <p>1.1.3. Bộ máy tổ chức</p> <p>1.1.4. Các loại hình khách sạn - nhà hàng</p> <p>1.1.5. Các hình thức quản lý khách sạn - nhà hàng trên thế giới</p> <p>1.1.6. Xu hướng kinh doanh khách sạn - nhà hàng trên thế giới</p> <p><b>1.2. Khái quát về quản trị khách sạn - nhà hàng</b></p> <p>1.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của quản trị khách sạn - nhà hàng</p> <p>1.2.2. Sự khác biệt của quản trị KSNH</p> <p>1.2.3. Các trường phái quản trị khách sạn - nhà hàng</p> <p>1.2.4. Tiến trình và các cấp quản trị trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng</p>	CLO1.1 CLO3.1
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	
Tuần 2	Lý thuyết	<p><b>1.3. Các bộ phận tác nghiệp chủ yếu</b></p> <p>1.3.1. Phân loại các khu vực bộ phận trong khách sạn</p> <p>1.3.2. Bộ phận tiểu sảnh</p> <p>1.3.3. Bộ phận ẩm thực</p> <p>1.3.4. Bộ phận quản gia</p>	CLO1.1 CLO2.4 CLO3.1 CLO3.2
	Thảo luận	Nội dung thảo luận về xu hướng kinh doanh khách sạn - nhà hàng hiện nay	

	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	
Tuần 3	Lý thuyết	<b>Chương 2: Hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng</b> 2.1. Tầm quan trọng của công tác hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 2.2. Các mô hình chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 2.3. Quy trình hoạch định chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 2.4. Công tác triển khai kiểm tra và đánh giá thực thi chiến lược	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2
	Thảo luận	Nội dung thảo luận về các mô hình chiến lược trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	
Tuần 4	Lý thuyết	<b>Chương 3: Tổ chức và điều hành kinh doanh khách sạn - nhà hàng</b> 3.1. Tầm quan trọng của công tác tổ chức trong kinh doanh khách sạn nhà hàng 3.2. Các nguyên lý căn bản và mục tiêu của công tác tổ chức, điều hành trong kinh doanh khách sạn nhà hàng 3.3. Các mô hình tổ chức trong kinh doanh khách sạn nhà hàng 3.4. Công tác kiểm tra, giám sát và đánh giá hiệu quả công tác tổ chức điều hành kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2
	Kiểm tra	Kiểm tra định kỳ, nội dung chương 1, 2 và 3	
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	
Tuần 5	Lý thuyết	<b>Chương 4: Marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng</b> 4.1. Vai trò, đặc điểm của marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 4.2. Tổ chức bộ phận Sale trong marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 4.3. Các phương pháp định giá sản phẩm trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 4.4. Quy trình đánh giá và kiểm tra công tác marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2
	Thảo luận	Nội dung thảo luận về quy trình đánh giá và kiểm tra công tác marketing trong kinh doanh khách	



		sạn - nhà hàng	
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	
Tuần 6	Lý thuyết	<b>Chương 5: Quản lý chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng</b> 5.1. Vai trò của quản lý chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 5.2. Phân tích chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1
	Bài tập	Làm bài tập chương 5 về phân tích chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO2.2 CLO3.1
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO3.2
Tuần 7	Lý thuyết	<b>Chương 5: Quản lý chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng</b> 5.3. Các phương pháp quản lý chi phí 5.4. Sự phối hợp giữa quản trị chi phí và các chức năng khác trong vận hành kinh doanh	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1
	Bài tập	Làm bài tập chương 5 về phân tích chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO2.2
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO3.1 CLO3.2
Tuần 8	Lý thuyết	<b>Chương 6: Quản lý con người và dịch vụ trong khách sạn - nhà hàng</b> 6.1. Vai trò của dịch vụ và các loại hình dịch vụ trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng 6.2. Yếu tố con người trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1
	Thảo luận	Nội dung thảo luận về yếu tố con người trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO2.2
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO3.1 CLO3.2
Tuần 9	Lý thuyết	<b>Chương 6: Quản lý con người và dịch vụ trong khách sạn - nhà hàng</b> 6.3. Phối hợp tối ưu giữa con người và dịch vụ trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5
	Bài tập	Làm bài tập chương 6 về phối hợp tối ưu giữa con người và dịch vụ trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO2.1 CLO2.2
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO3.1 CLO3.2
Tuần 10	Lý thuyết	<b>Chương 6: Quản lý con người và dịch vụ trong khách sạn - nhà hàng (tiếp)</b> 6.4. Các mô hình quản trị dịch vụ trong kinh	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3

		doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.4
	Thảo luận	Nội dung thảo luận về các mô hình quản trị dịch vụ trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.5 CLO2.1
	Kiểm tra	Kiểm tra định kỳ, nội dung chương 4, 5 và 6	CLO2.2
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO3.1 CLO3.2
Tuần 11	Thực hành	Tổ chức và điều hành kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3
Tuần 12	Thực hành	Marketing trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3
Tuần 13	Thực hành	Quản lý chi phí trong kinh doanh khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3
Tuần 14	Thực hành	Quản lý con người và dịch vụ trong khách sạn - nhà hàng	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2

			CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3
Tuần 15	Thực hành	Báo cáo kết quả và tổng kết thực hành học phần	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5
	Tự học	SV chuẩn bị nội dung theo yêu cầu của giáo viên	CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3

### 8. Đánh giá kết quả học tập

Sử dụng thang 10 điểm cho tất cả các hình thức đánh giá trong học phần.

TT	Hình thức đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra HP (CLOs)	Trọng số
1	Chuyên cần	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, vắng không quá 20% số tiết học.	Hàng tuần	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3	10%
2	Quá trình	- Sinh viên làm 3 bài kiểm tra cá nhân 1 tiết/bài. - Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra (theo đáp án, thang điểm của giảng viên)	Tuần 4, Tuần 10 và TB các bài thực hành	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3	40%
3	Cuối kỳ	Thi kết thúc học phần; Hình thức thi: Báo cáo tiểu luận kết thúc học phần Tiêu chí đánh giá bài thi: theo thang điểm đã được	Theo lịch thi của nhà trường và kế hoạch thực hành	CLO1.1 CLO1.2 CLO1.3 CLO1.4 CLO1.5 CLO2.1	50%

		phê chuẩn.	học phần	CLO2.2 CLO3.1 CLO3.2 CLO3.3	
--	--	------------	----------	--------------------------------------	--

## 9. Thông tin về giảng viên

### 9.1. Giảng viên 1

- Họ và tên: **Nguyễn Thị Hoa**

- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sỹ kinh tế

- Email: nguyenhoakt45b@gmail.com

Điện thoại liên hệ:

0962.012.562

### 9.2. Giảng viên 2

- Họ và tên: **Viên Thị An**

- Chức danh, học hàm, học vị: Tiến sỹ Kinh tế

- Email: vienthian@gmail.com

Điện thoại liên hệ: 0978.005.035

## 10. Các quy định chung

Cam kết của giảng viên	Giảng đúng kế hoạch giảng dạy, đúng đề cương chi tiết học phần và đúng thời lượng tiết học, thời gian quy định
Yêu cầu đối với sinh viên	Tham dự đầy đủ các buổi học theo quy định, chuẩn bị, đọc bài trước khi lên lớp
Quy định về tham dự lớp học	Trang phục theo quy định của Trường, Khoa; có giáo trình, tài liệu môn học
Quy định về hành vi trong lớp học	Nghiêm túc, tích cực học tập
Quy định về học vụ	Làm đầy đủ các yêu cầu của giảng viên.
Các quy định khác	Thực hiện đúng quy tắc ứng xử của Trường

Thái Bình, ngày ..... tháng .... năm 2021

**Trưởng khoa**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Trưởng bộ môn**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Giảng viên**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

.....

.....

.....