

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

### 1. Tên học phần : Tiếng Anh Thương mại 2 (Business English 2)

- Mã số học phần : XN339
- Số tín chỉ học phần : 03 tín chỉ
- Số tiết học phần : 45 tiết lý thuyết, và 90 tiết tự học.

### 2. Đơn vị phụ trách học phần:

- Bộ môn : Anh văn
- Khoa/Viện/Trung tâm/Bộ môn: Khoa Khoa học Xã hội và Nhân văn

### 3. Điều kiện tiên quyết: XN338

### 4. Mục tiêu của học phần:

#### 4.1. Kiến thức:

- 4.1.1. Sinh viên biết được các công việc trong lĩnh vực kinh doanh. Đồng thời, sinh viên có thể học được các kỹ năng cần thiết trong kinh doanh.
- 4.1.2. Sinh viên có thể nhận xét và phân biệt được vai trò, công việc của từng bộ phận trong kinh doanh như việc bán hàng qua mạng, quản lý nhân viên, giới thiệu sản phẩm, v.v..

#### 4.2. Kỹ năng:

- 4.2.1. Sinh viên có thể giao tiếp tốt các tình huống trong kinh doanh như chào hỏi, giới thiệu về công ty, giới thiệu sản phẩm, cách tiếp chuyện qua điện thoại, giải quyết mâu thuẫn, v.v..
- 4.2.2. Sinh viên có thể trình bày tốt các công việc trong kinh doanh như bán hàng qua mạng, thư giãn cho khách hàng, tiếp thị, giới thiệu sản phẩm mới, lập kế hoạch, quản lý nhân sự.
- 4.2.3. Sinh viên sẽ tự tin hơn khi trình bày trước đám đông và học được kỹ năng hợp tác làm việc theo nhóm.

#### 4.3. Thái độ:

- 4.3.1. Sinh viên sẽ ý thức được việc sử dụng tiếng Anh trong lĩnh vực chuyên môn và phân biệt được sự khác biệt về mặt nghĩa của từ vựng trong chuyên ngành kinh tế.
- 4.3.2. Sinh viên sẽ vận dụng những kỹ năng ngôn ngữ vào chuyên ngành kinh tế tốt hơn và có thể điều chỉnh việc học để có thể làm việc trong lĩnh vực kinh doanh.
- 4.3.3. Sinh viên có thể điều chỉnh hành vi và thái độ trong giao tiếp với mọi người. Có tinh thần trách nhiệm với các thành viên khi làm việc theo nhóm.

### 5. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:

Chương trình môn Tiếng Anh Thương mại 2 cung cấp cho người học từ vựng tiếng Anh chuyên ngành về kinh tế, tập trung vào các mảng đề tài như: giới thiệu nghề nghiệp, bán hàng qua mạng, đối phó với stress, tiếp thị, lập kế hoạch, giải quyết mâu thuẫn, giới thiệu sản phẩm. Người học có thể tăng cường kỹ năng nghe và nói trong các tình huống kinh doanh khi

nói về công ty, về việc bán hàng qua mạng, tiếp thị, quản lý nhân sự, giải quyết mâu thuẫn, giới thiệu sản phẩm.

## 6. Cấu trúc nội dung học phần:

### 6.1. Lý thuyết

	Nội dung	Số tiết	Mục tiêu
<b>Bài 1.</b>	Careers		
1.1.	Ideas about careers	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
1.2.	Telephoning: making contact	3	4.1.2; 4.2.1; 4.2.2; 4.3.1
<b>Bài 2.</b>	Selling online		
2.1.	Shopping online	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
2.2.	Negotiating: reaching agreement	2	4.1.2; 4.1.2; 4.2.2; 4.3.2
<b>Bài 3.</b>	Companies		
3.1.	Types of companies	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
3.2.	Presenting your company	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 4.</b>	Great ideas		
4.1.	Discuss ideas	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2
4.2.	Successful meetings	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 5.</b>	Stress		
5.1.	Causes of stress	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
5.2.	Stress in the workplace	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 6.</b>	Entertaining		
6.1.	Corporate entertaining	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
6.2.	Socializing: Small talk	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 7.</b>	Marketing		
7.1.	Ideas about marketing	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
7.2.	Telephoning: exchange information	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 8.</b>	Planning		
8.1.	Discuss planning	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
8.2.	Meetings: interrupting and clarifying	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 9.</b>	Managing people		
9.1.	Qualities of a good manager	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
9.2.	Socializing and entertaining	2	4.2.1; 4.2.2;

			4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 10.</b>	Conflict		
10.1.	Managing conflict	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
10.2.	Dealing with conflict	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
<b>Bài 12.</b>	Products		
12.1.	Discuss your favorite products	2	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
12.2.	Presenting products	2	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2

## 7. Phương pháp giảng dạy:

- Thuyết trình các nội dung chính trong bài học và giới thiệu các thuật ngữ chuyên ngành.
- Thảo luận các vấn đề của từng bài học và trình bày theo nhóm.

## 8. Nhiệm vụ của sinh viên:

Sinh viên phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Tham gia vào các hoạt động học trên lớp và tham gia thảo luận theo nhóm.
- Tham dự tối thiểu 80% số tiết học lý thuyết.
- Tham dự kiểm tra giữa học kỳ.
- Tham dự thi kết thúc học phần.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

## 9. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên:

### 9.1. Cách đánh giá

Sinh viên được đánh giá tích lũy học phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Mục tiêu
1	Điểm chuyên cần	Tham dự trên 80% số tiết học	10%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.3.1; 4.3.2
2	Điểm bài tập nhóm	Báo cáo trước lớp	10%	4.2.1; 4.2.2; 4.3.1; 4.3.2
3	Điểm kiểm tra giữa kỳ	- Thi viết (dạng trắc nghiệm)	20%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2;
4	Điểm thi kết thúc học phần	Thi viết (dạng trắc nghiệm) Tham dự đầy đủ 80% giờ học	60%	4.3.1; 4.3.2

### 9.2. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.
- Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định về công tác học vụ của Trường.

## 10. Tài liệu học tập:

Thông tin về tài liệu	Số đăng ký cá biệt
[1] Market leader : Pre-Intermediate business English- Course book / David Cotton, David Falvey, Simon Kent.- England: Longman, 2002.- 160 p., 30 cm, 0582507200.- 428.24/ C851.	MON.020326

[2] Market leader : Pre-Intermediate business English practice file / John Rogers.- England: Longman, 2002.- 96 p., 30 cm, 05825027235.- 428.24/ R724	MOL.065979
[3] International express intermediate (Student's book with Pocket book) / Liz Taylor.- 5th.- Oxford: Oxford Univ. Press, 1999, 140p. - Kèm 01 băng cassette (Units 1 - 10), 0194356574.- 428.24/ T244i	DIG.003376
[4] International express intermediate : Intermediate workbook / Mike Macfarlane, Karen Viney.- Oxford: Oxford Univ. Press, 1998.- 96 p., 30 cm, 0194356612.- 428.24/ M143	MON.005356

### 11. Hướng dẫn sinh viên tự học:

Tuần	Nội dung	Lý thuyết (tiết)	Mục tiêu
1	<b>Bài 1:</b> Careers	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 1
2	<b>Bài 2.</b> Selling online	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 2
3	<b>Bài 3.</b> Companies	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 3
4	<b>Bài 4.</b> Great ideas	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 4
5	<b>Review 1</b>	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài ôn 1
6	<b>Bài 5.</b> Stress	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 5
7	<b>Bài 6.</b> Entertaining	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 6
8	<b>Bài 7:</b> Marketing	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 7
9	<b>Bài 8.</b> Planning	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 8
10	<b>Bài 9.</b> Managing people	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 9
11	<b>Review 2</b>	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài ôn 2
12	<b>Bài 10.</b> Conflict	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 10
13	<b>Bài 12.</b> Products	6	Học từ vựng và đọc hiểu trong tài liệu số [2] và [3] bài số 12
14	Chuẩn bị bài tập báo cáo nhóm	6	Tập trình bày theo nhóm
15		6	

Cần Thơ, ngày 21 tháng 3 năm 2014

**TL. HIỆU TRƯỞNG  
TRƯỞNG KHOA**

**TRƯỞNG BỘ MÔN**