

TP.HCM, ngày tháng năm 2011

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC KỸ NĂNG GIAO TIẾP TRONG KINH DOANH

1. Thông tin chung về học phần:

- Tên học phần: **Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh**
- Số tín chỉ: 2
 - Lý thuyết: 25 tiết
 - Thảo luận: 15 tiết
 - Làm bài tập trên lớp: 5tiết

2. Bộ môn phụ trách giảng dạy: Bộ môn Quản trị, Khoa Kinh - Thương

3. Mô tả học phần:

- Học phần này cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về giao tiếp, đặc biệt là giao tiếp trong kinh doanh như: Nội dung và hình thức giao tiếp; bản chất xã hội và hiệu quả của giao tiếp; các đặc điểm trong giao tiếp xã hội và giao tiếp trong kinh doanh; những nguyên tắc và kỹ năng cơ bản trong giao tiếp phục vụ cho công việc kinh doanh.

4. Mục tiêu của học phần:

Cung cấp cho sinh viên

- Kiến thức: Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức về tầm quan trọng, hiệu quả của quá trình giao tiếp, hình thành thái độ và phong cách của nhà trị kinh doanh.
- Kỹ năng: giao tiếp nội bộ và giao tiếp bên ngoài..
- Thái độ, chuyên cần: Chủ động, tích cực trong việc học tập, nghiên cứu môn học; tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh tế hiện đại phù hợp với xu thế phát triển hiện nay. Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp.

5. Nội dung chi tiết học phần:

Nội dung	Hình thức tổ chức dạy học (tiết)			Tổng	
	Lên lớp				Tự học
	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận		
CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT TÂM LÝ QUẢN TRỊ KINH DOANH. I. Sơ lược về các hiện tượng tâm lý con người II. Một số phương pháp tìm hiểu tâm lý trong hoạt động quản trị và kinh doanh.	4			4	
CHƯƠNG II: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ GIAO TIẾP I. Giao tiếp và các cấp độ giao tiếp	3			3	

II. Vai trò, chức năng của giao tiếp					
CHƯƠNG III: CÁC PHƯƠNG TIỆN GIAO TIẾP I. Ngôn ngữ II. Các phương tiện phi ngôn ngữ	5		5		10
CHƯƠNG IV: KỸ NĂNG GIAO TIẾP TRONG QUẢN TRỊ KINH DOANH I. Kỹ năng lắng nghe II. Kỹ năng đặt câu hỏi III. Kỹ năng thuyết phục IV. Kỹ năng thuyết trình V. Kỹ năng đọc và tóm tắt văn bản VI. Kỹ năng viết	10	4	10		24
CHƯƠNG V: THƯƠNG LƯỢNG TRONG KINH DOANH I. Khái niệm về thương lượng II. Đặc điểm thương lượng trong kinh doanh III. Các kiểu thương lượng.	3	1			4
Tổng cộng	25	5	15		45

6. Tài liệu học tập:

- Tâm lý trong quản trị kinh doanh, TS. Thái Trí Dũng
- Kỹ năng giao tiếp và thương lượng trong kinh doanh, TS. Thái Trí Dũng, NXB Lao động – Xã hội.

7. Phương pháp, hình thức kiểm tra – đánh giá kết quả học phần:

- **Thang điểm đánh giá:** 10
- **Kiểm tra – đánh giá:**
 - Kiểm tra giữa kỳ: 30%
 - Kiểm tra cuối kỳ: 70%