**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT**

# Tên môn học: Chiến lược và kế hoạch kinh doanh

# Giảng viên

* Ths. Nguyễn Khánh Duy
* Ths. Đỗ Hoàng Minh
* Một số chuyên gia hiện đang là CEO ở các tập đoàn đa quốc gia, CEO của doanh nghiệp vừa và nhỏ, giám đốc chi nhánh/bộ phận của các công ty, ngân hàng, chuyên gia từ Sở Kế hoạch & đầu tư TPHCM.

# Bậc đào tạo

* Đại học Hệ đào tạo: Chính quy

# Thời lượng

* 4 tín chỉ
* 15 buổi

# Điều kiện tiên quyết (các môn học phải học trước)

Quản trị học, Marketing căn bản, Nguyên lý kế toán, kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, dự báo kinh tế & phân tích dữ liệu và tài chính doanh nghiệp (hoặc phân tích tài chính)

# Mô tả môn học

Môn học Chiến lược và kế hoạch kinh doanh được thiết kế trong Chương trình Đào tạo Cử nhân Kinh tế Kế hoạch & Đầu tư nhằm trang bị cho sinh viên kiến thức, kỹ năng về quản trị chiến lược, lập kế hoạch hàng năm cho các bộ phận trong công ty và lập dự án khởi nghiệp. Trong môn học này, sinh viên được yêu cầu đọc tài liệu học tập bằng tiếng Anh, được trao đổi kiến thức, kinh nghiệm về chiến lược, kế hoạch … với các chuyên gia trong thực tiễn.

# Mục tiêu

Sau khi học xong môn học, sinh viên sẽ có khả năng tốt hơn trong việc:

* Giải thích được, phân tích được mô hình quản trị chiến lược tổng quát.
* Phân tích và đánh giá được các chiến lược, phối hợp với các bộ phận khác nhau trong công ty để lập được chiến lược, và kế hoạch hàng năm của công ty.
* Sử dụng được các công cụ trong phân tích & lựa chọn chiến lược.
* Vận dụng được các kỹ thuật của quản trị chiến lược trong lập, triển khai, và đánh giá chiến lược.
* Lập được dự án khởi nghiệp, trình bày được các thủ tục pháp lý liên quan đến vấn đề khởi nghiệp và đăng ký kinh doanh.
* Phát triển tư duy chiến lược, kỹ năng lãnh đạo, ra quyết định, kỹ năng đàm phán, kỹ năng quản trị sự thay đổi, kỹ năng làm việc nhóm.
* Phát triển tinh thần doanh nghiệp của sinh viên.

# Phương pháp giảng dạy

* Giảng viên hỗ trợ việc học tập và nghiên cứu của sinh viên với các phương pháp: (1) diễn giảng, (2) diễn giảng có nêu vấn đề; (3) tổ chức thảo luận nhóm, (4) giảng dạy bằng tình huống, (5) phương pháp đóng vai, (6) phương pháp chậu cá. Ngoài ra, một số giảng viên thỉnh giảng là những chuyên gia có nhiều kinh nghiệm thực tế trong quản trị chiến lược, kế hoạch, khởi nghiệp, đăng ký kinh doanh …sẽ báo cáo chuyên đề, giao lưu và trao đổi với sinh viên.
* Bên cạnh việc tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm, thuyết trình, đóng vai, làm các bài tập thực hành; sinh viên cần tự học, tự nghiên cứu, chủ động trao đổi với giảng viên, các chuyên gia thỉnh giảng, những người có kinh nghiệm thực tế, bạn bè trong nhóm để có thể nắm vững kiến thức và làm tốt một bài tập lớn áp dụng kiến thức đã học vào thực tế.

# Phương pháp đánh giá

* Đánh giá quá trình (chuyên cần, bài tập, làm việc nhóm, thảo luận, kiểm tra giữa kỳ…): 50%
* Thi hết học phần: 50%
* Đánh giá quá trình học tập của sinh viên thông qua các bài tập thực hành, tình huống, thuyết trình, tiểu luận nhóm. Hình thức thi kết thúc môn học là bài tập lớn (đồ án môn học) được làm theo nhóm về lập, hoàn thiện chiến lược cho một công ty cụ thể của Việt Nam, công ty này có thể là một công ty mà sinh viên có mối quan hệ, hoặc một công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

# Tài liệu đọc bắt buộc

* Quỹ hoà bình Sasakawa, Trường ĐH Kinh tế TPHCM, ĐH Nông nghiệp Hà Nội, ĐH Kinh tế Huế (2009); Các tình huống giảng dạy cao học quản trị kinh doanh tại Việt Nam, NXB ĐHQG TPHCM
* Raymmond Alain-Thiétart (1999), Chiến lược doanh nghiệp, NXB Thanh Niên
* Edward Blackwell (2009), Lập Kế hoạch Kinh doanh, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân
* Fred R. David (2007), Strategic Management, Concepts & Cases, Pearson Prentice Hall
* Liam Fahey & Robert M. Randall (2009), MBA trong tầm tay – chủ đề quản lý chiến lược, NXB Tổng hợp TPHCM
* Henry Ford (2006), Cuộc đời và sự nghiệp của tôi, NXB Lao động
* Lê Nguyễn (2007), Akio Morita và Sony – Kiến tạo nền giải trí tương lai, PACE & NXB Trẻ
* David H.Bangs, JR (2007), Hướng dẫn lập kế hoạch kinh doanh, NXB Thống Kê
* Phạm Ngọc Thúy, Phạm Tuấn Cường, Lê Nguyễn Hậu, Tạ Trí Nhân (2008), Kế hoạch kinh doanh, NXB ĐHQG TPHCM

# Tài liệu tham khảo

* Cẩm Nang Kinh Doanh Harvard (2006), Chiến lược kinh doanh hiệu quả, NXB Tổng hợp TPHCM
* Viện nghiên cứu và đào tạo về quản lý (2006), Xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh – con đường đến thành công,NXB LĐ-XH
* David A.AAler (2003), Triển khai chiến lược kinh doanh, NXB Trẻ
* Tim Berry (2004), Hurdle: The book on Business Planning, Palo Alto Software, Inc
* Al Coke (2006) Seven steps to a Successful Business Plan, American Management Association
* Đỗ Minh Cương, Đỗ Huy Khánh, Vũ Quốc Ngữ (2007), Dự án kế hoạch kinh doanh - từ ý tưởng đến văn bản hoàn chỉnh, NXB Tổng hợp TPHCM
* Fred R. David (2006), Khái luận về quản trị chiến lược, NXB Thống Kê
* Rudolf Grunig, Richard Kuhn (2003), Hoạch định chiến lược theo quá trình, NXB Khoa học và kỹ thuật
* Dương Hữu Hạnh (2006), Kỹ thuật lập kế hoạch kinh doanh, NXB LĐ-XH
* Nguyễn Hữu Lam, Đinh Thái Hoàng, Phạm Xuân Lan (1998), Quản trị chiến lược – Phát triển vị thế cạnh tranh, NXB Giáo dục
* Mike McKeever (2009), Lập kế hoạch kinh doanh từ A đến Z, NXB Tổng hợp TPHCM
* Michael E. Porter (2009), Chiến lược cạnh tranh – những kỹ thuật phân tích ngành công nghiệp và đối thủ cạnh tranh, NXB Trẻ
* Michael E. Porter (2008), Lợi thế cạnh tranh – tạo lập và duy trì thành tích vượt trội trong kinh doanh,, NXB Trẻ
* Garry D. Smith, Danny R.Arnold, Body R.Bizzell (2003), Chiến lược & chính sách kinh doanh, NXB Thống Kê
* Bùi Đức Tuân (2005), Kế hoạch kinh doanh, NXB LĐ-XH
* Koenraad Tommissen (2008), Tư vấn quản lý – một quan điểm mới với sự hỗ trợ của các công cụ được tuyển chọn toàn diện, NXB Tổng hợp TPHC

# Nội dung môn học

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ngày**  **(số tiết)** | **Nôi dung giảng dạy**  **(Chương, phần, phương pháp giảng** | **Tài liệu đọc**  **(Tên chương)** |
| Ngày 1  (4 tiết) | Tổng quan về quản trị chiến lược | Fred R. David (2007): chapter 1, 2  Fahey, Randall (2009): Phần 1  Lê Nguyễn (2007)  Grunig, Kuhn (2003) |
| Ngày 2  (4 tiết) | Sứ mạng, tầm nhìn, mục tiêu, các giá trị (phần 1) | Fred R. David (2007): chapter 1, 2  Fahey, Randall (2009): Phần 1  Lê Nguyễn (2007)  Grunig, Kuhn (2003) |
| Ngày 3  (4 tiết) | Sứ mạng, tầm nhìn, mục tiêu, các giá trị (phần 2) | Collins and Porras, *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies* |
| Ngày 4  (4 tiết) | Tuyên bố giá trị | Anthony Tjan, *Value Propositions That Work* |
| Ngày 5  (4 tiết) | Mô hình kinh doanh | Osterwalder and Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers* |
| Ngày 6  (4 tiết) | Phân tích môi trường bên ngoài | Fred R. David (2007): chapter 3  Porter (2008)  Fahey, Randall (2009): Phần 2 |
| Ngày 7  (4 tiết) | Phân tích môi trường bên bên trong | Fred R. David (2007): chapter 4  Fahey, Randall (2009): Phần 2 |
| Ngày 8  (4 tiết) | Các chiến lược trong thực tiễn | Fred R. David (2007): chapter 5 |
| Ngày 9  (4 tiết) | Phân tích chiến lược và lựa chọn | Fred R. David (2007): chapter 6  Raymmond Alain- Thiétart, (1999): Chương 5, 6 |
| Ngày 10  (4 tiết) | Thực hiện và đánh giá chiến lược | Fred R. David (2007): chapter 7, 8, 9  Raymmond Alain-Thiétart (1999): Chương 7  Fahey, Randall (2009): Phần 4 |
| Ngày 11  (4 tiết) | - Kế hoạch kinh doanh  - Báo cáo chuyên đề của các chuyên gia thực tiễn về lập và triển khai kế hoạch kinh doanh | Phạm Ngọc Thuý & ctg (2008): chương 1, 2, 3 |