



---

---

---

---

---

---

---

---

### Về giảng viên

- TS Đinh Tiên Minh
- Bộ môn Marketing
- Khoa KDQT - Marketing
- Đại học Kinh tế Tp.HCM
- Email: [info@dinhvienminh.net](mailto:info@dinhvienminh.net)
- Website: [www.dinhvienminh.net](http://www.dinhvienminh.net)



---

---

---

---

---

---

---

---

### MỤC LỤC

- 1 Thời gian học
- 2 Mô tả môn học
- 3 Nhiệm vụ của sinh viên
- 4 Đánh giá kết quả học tập
- 5 Kế hoạch giảng dạy
- 6 Tài liệu tham khảo



---

---

---

---

---

---

---

---

## 1. THỜI GIAN HỌC

### ❖ 3 đơn vị học trình:

- Tổng cộng: 12 buổi
- Số buổi học lý thuyết: 8
- Số buổi thảo luận và thuyết trình: 4



4

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. MÔ TẢ MÔN HỌC

- Giới thiệu những khái niệm và hoạt động MQT của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.
- Tìm hiểu một quốc gia hoặc một khu vực thị trường trước khi quyết định xâm nhập.
- Các hình thức xâm nhập thị trường thế giới thường được sử dụng.
- Các chiến lược Marketing áp dụng cho mỗi tình huống cụ thể tại mỗi thị trường.



5

---

---

---

---

---

---

---

---

## 3. NHIỆM VỤ CỦA SINH VIÊN

- Tham dự giờ giảng trên lớp.
- Tham gia thảo luận các tình huống.
- Làm việc nhóm theo đề tài.
- Xem bài trước khi đến lớp.
- Đọc thêm các tài liệu do giảng viên giới thiệu.
- Mạnh dạn nêu thắc mắc về bài học.



6

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP

##### ❖ Bài tập, thảo luận, thuyết trình:

❖ 40% tổng điểm.

##### ❖ Kiểm tra giữa kỳ:

❖ 10% tổng điểm.

##### ❖ Bài thi hết môn:

❖ 50% tổng điểm.



7

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)

##### ❖ Tiểu luận:

❖ Lớp chia nhóm.

❖ Thời gian chuẩn bị: 3 tuần (từ ngày hôm nay).

❖ Nộp dàn bài:

❖ Duyệt dàn bài:

❖ Nộp tiểu luận hoàn thiện:

❖ Email: [info@dinh tien minh.net](mailto:info@dinh tien minh.net)



8

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)

##### ❖ Chủ đề thuyết trình:

1. Các kỹ thuật NCTT thế giới
2. Các rào cản trong NCTT thế giới
3. Nguồn dữ liệu thứ cấp trong NCTT thế giới
4. Cơ sở của việc phân khúc thị trường thế giới
5. Chiến lược định vị sản phẩm/ thương hiệu địa phương hay thống nhất cho tập đoàn toàn cầu
6. Sự leo thang của giá (price escalation) và phương án hạn chế sự leo thang của giá trên TTTG
7. Các phương án phân phối sản phẩm ra TTTG



15

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### **4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)**

##### **❖ Chủ đề thuyết trình:**

1. Xuất khẩu trực tiếp (Direct export)
2. Xuất khẩu gián tiếp (Indirect export)
3. Nhượng giấy phép (Licencing)
4. Nhượng quyền thương hiệu (Franchising)
5. Sản xuất theo hợp đồng (Outsourcing)
6. Nhà máy lắp ráp (Assembly)
7. Công ty liên doanh (Joint-Venture)
8. Công ty 100% vốn nước ngoài (Wholly owned subsidiary)



16

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### **4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)**

##### **❖ Nội dung bài tiểu luận:**

1. Tên đề tài.
2. Tóm tắt (1/2 trang).
3. Giới thiệu tổng quan (các vấn đề liên quan đến chủ đề) (2-3 trang).
4. Cơ sở lý thuyết (các khái niệm, lý thuyết liên quan đến chủ đề) (2-3 trang).
5. Phân tích nội dung chính (4-5 trang).
6. Kết luận và gợi ý (2-3 trang).
7. Tài liệu tham khảo (Lưu ý khi trích dẫn).
8. Phụ lục: bảng biểu số liệu (nếu có).



17

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### **4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)**

##### **❖ Quy định bài viết (WORD):**

1. Số trang tối đa: 30 trang A4.
2. Font chữ: Time New Roman.
3. Cỡ chữ: 12
4. Cách dòng: Double (Line spacing)
5. Tên file: MQT\_FTGTK20\_NHÓM xx.DOC



18

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP (tt)

##### ❖ Qui định bài thuyết trình (PPT):

1. Tối đa 30 slide.
2. Thời gian trình bày: 25 phút.
3. Nộp bản in PPT vào ngày thuyết trình.
4. Ngày thuyết trình:
5. Ngôn ngữ thuyết trình: Tiếng Anh



19

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 5. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

Buổi	Nội dung
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Giới thiệu môn học, giới thiệu tài liệu tham khảo</li> <li>• <b>Bài 1: Tổng quan môn học Marketing Quốc tế</b></li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bài 2: Môi trường kinh doanh Quốc tế</b></li> <li>• Bài tập nhóm</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bài 3: Nghiên cứu Thị trường Thế giới</b></li> <li>• Sinh viên thực hiện phỏng vấn nhóm tại lớp</li> <li>• Sinh viên thực hiện phỏng vấn cá nhân tại nhà</li> </ul>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bài 4: Phương thức thâm nhập TTTG</b></li> <li>• Kiểm tra giữa kỳ (T7, 30/08/2014)</li> </ul>



20

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 5. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (tt)

Buổi	Nội dung
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thuyết trình (2 nhóm)</li> <li>• <b>Bài 5: Chiến lược sản phẩm quốc tế</b></li> </ul>
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thuyết trình (2 nhóm)</li> <li>• <b>Bài 6: Chiến lược giá quốc tế</b></li> </ul>
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thuyết trình (2 nhóm)</li> <li>• <b>Bài 7: Chiến lược phân phối quốc tế</b></li> </ul>
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thuyết trình (2 nhóm)</li> <li>• <b>Bài 8: Chiến lược chiêu thị quốc tế</b></li> </ul>



21

---

---

---

---

---

---

---

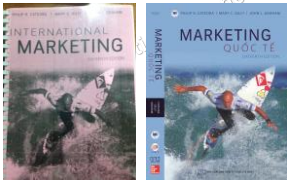
---

---

---

### 6. TÀI LIỆU THAM KHẢO (Bắt buộc)

❖Philip Graham Cateora, Mary Gilly & John Graham, *International Marketing*, 16<sup>th</sup> Edition, McGraw Hill, 2013.



22

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 6. TÀI LIỆU THAM KHẢO (Đọc thêm)

❖Masaaki Kotabe & Kristiaan Helsen, *Global Marketing Management*, 5<sup>th</sup> Edition, John Wiley & Sons, Inc, 2010.

❖Nguyễn Đông Phong & Ctg, *Marketing Quốc tế*, NXB Kinh tế Tp.HCM, 2014.



23

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 6. TÀI LIỆU THAM KHẢO (Slides)

www.dinhvien.net



24

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

