

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
 ĐƠN VỊ: KHOA DU LỊCH

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Anh văn chuyên ngành sales - marketing		
Mã học phần:	71SALE40043	Số tin chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	232_71SALE40043_01		
Hình thức thi: Tiểu luận	Thời gian làm bài:	14	ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
Quy cách đặt tên file	231_ENGSALESMKT_TENNHOM_TIEULUAN		

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Quy ước đặt tên file đề thi/đề bài:
- + Mã học phần_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TIEUL_De 1

2. Giao nhận đề thi

Sau khi kiểm duyệt đề thi, đáp án/rubric. **Trưởng Khoa/Bộ môn** gửi đề thi, đáp án/rubric về Trung tâm Khảo thí qua email: khaothivanlang@gmail.com bao gồm file word và file pdf (*nén lại và đặt mật khẩu file nén*) và nhắn tin + họ tên người gửi qua số điện thoại **0918.01.03.09** (Phan Nhất Linh).

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO1	Tổng hợp được những khái niệm về sales & marketing (bằng tiếng Anh) trong ngành lữ hành nhằm giúp doanh nghiệp lữ hành đạt được những thành công trong kinh doanh thông qua việc tiếp cận thị trường quốc tế.	Tiểu luận nhóm không thuyết trình	20%	Câu 1	2 điểm	PI 4.3
CLO2	Thiết kế được những gói tour hoặc gói dịch vụ bằng tiếng Anh nhằm phát triển thị trường khách quốc tế cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lữ hành tại Việt Nam	Tiểu luận nhóm không thuyết trình	20%	Câu 2	2 điểm	PI 5.6
CLO3	Thiết lập được kỹ năng làm việc nhóm và tư duy phân tích, giải quyết các vấn đề liên quan đến sales & marketing bằng tiếng Anh nhằm giúp người học có thể dễ dàng thích ứng với môi trường làm việc quốc tế tại các doanh nghiệp lữ hành	Tiểu luận nhóm không thuyết trình	20%	Câu 5	2 điểm	PI 6.3

CLO4	Thành thạo trong việc xử lý các câu hỏi liên quan đến sales & marketing bằng tiếng Anh nhằm trình bày quan điểm của người học với khách hàng & đối tác	Tiểu luận nhóm không thuyết trình	20%	Câu 4	2 điểm	PI 7.1
CLO5	Nhìn nhận giá trị của việc am hiểu tiếng Anh chuyên ngành sales & marketing nhằm tiếp tục phấn đấu, trau dồi, học tập suốt đời để nâng cao vị thế của bản thân của người học	Tiểu luận nhóm không thuyết trình	20%	Câu 3	2 điểm	PI 10.4

Chú thích các cột:

(1) Chỉ liệt kê các CLO được đánh giá bởi đề thi kết thúc học phần (tương ứng như đã mô tả trong đề cương chi tiết học phần). Lưu ý không đưa vào bảng này các CLO không dùng bài thi kết thúc học phần để đánh giá (có một số CLO được bố trí đánh giá bằng bài kiểm tra giữa kỳ, đánh giá qua dự án, đồ án trong quá trình học hay các hình thức đánh giá quá trình khác chứ không bố trí đánh giá bằng bài thi kết thúc học phần). Trường hợp một số CLO vừa được bố trí đánh giá quá trình hay giữa kỳ vừa được bố trí đánh giá kết thúc học phần thì vẫn đưa vào cột (1)

(2) Nêu nội dung của CLO tương ứng.

(3) Hình thức kiểm tra đánh giá có thể là: trắc nghiệm, tự luận, dự án, đồ án, vấn đáp, thực hành trên máy tính, thực hành phòng thí nghiệm, báo cáo, thuyết trình, ..., phù hợp với nội dung của CLO và mô tả trong đề cương chi tiết học phần.

(4) Trọng số mức độ quan trọng của từng CLO trong đề thi kết thúc học phần do giảng viên ra đề thi quy định (mang tính tương đối) trên cơ sở mức độ quan trọng của từng CLO. Đây là cơ sở để phân phối tỷ lệ % số điểm tối đa cho các câu hỏi thi dùng để đánh giá các CLO tương ứng, bảo đảm CLO quan trọng hơn thì được đánh giá với điểm số tối đa lớn hơn. Cột (4) dùng để hỗ trợ cho cột (6).

(5) Liệt kê các câu hỏi thi số (câu hỏi số ... hoặc từ câu hỏi số... đến câu hỏi số...) dùng để kiểm tra người học đạt các CLO tương ứng.

(6) Ghi điểm số tối đa cho mỗi câu hỏi hoặc phần thi.

(7) Trong trường hợp đây là học phần cốt lõi - sử dụng kết quả đánh giá CLO của hàng tương ứng trong bảng để đo lường đánh giá mức độ người học đạt được PLO/PI - cần liệt kê

ký hiệu PLO/PI có liên quan vào hàng tương ứng. Trong đề cương chi tiết học phần cũng cần mô tả rõ CLO tương ứng của học phần này sẽ được sử dụng làm dữ liệu để đo lường đánh giá các PLO/PI. Trường hợp học phần không có CLO nào phục vụ việc đo lường đánh giá mức đạt PLO/PI thì để trống cột này.

III. Nội dung đề bài

Đề bài

Each group will be the sales & marketing team of the chosen tour operator. Each group will compose a business report about the product, the promotion, and B2B customers of the chosen tour operator.

Câu 1: Introduction to the tour operator and market analysis (2 điểm)

- 1.1 Briefly introduce to the tour operator (0.5 điểm)
- 1.2 Present the specialization of the tour operator (0.5 điểm)
- 1.3 Identify the market segment of the tour operator (0.5 điểm)
- 1.4 Identify three competitors of the tour operator (0.5 điểm)

Câu 2: Product analysis (2 điểm)

- 2.1 Introduce to the package tour (0.5 điểm)
- 2.2 Analyse the package tour's core product (0.5 điểm)
- 2.3 Analyse the package tour's facilitating product (0.5 điểm)
- 2.4 Analyse the package tour's supporting product and augmented product (0.5 điểm)

Câu 3: Promotion (2 điểm)

- 3.1 Create an integrated marketing communication (IMC) for the package tour by combining several promotion tools (0.5 điểm)
- 3.2 State the reasons for chosen promotion tools (0.5 điểm)
- 3.3 Predict the outcomes of the IMC (0.5 điểm)
- 3.4 State the reasons for the predicted outcomes (0.5 điểm)

Câu 4: B2B customer and conclusion (2 điểm)

- 4.1 Identify a B2B customer that might buy the package tour (0.5 điểm)
- 4.2 Identify the decision making unit (DMU) of the chosen B2B customer (0.5 điểm)
- 4.3 Which level of product element is the most important? (0.5 điểm)
- 4.4 Which competitors might target the same chosen B2B customer (0.5 điểm)

Câu 5: Outline – structure & reference (2 điểm)

- 5.1 Report writing style (0.5 điểm)
- 5.2 Spelling (0.5 điểm)
- 5.3 Cited from at least 10 reliable sources (0.5 điểm)
- 5.4 Format citation according to APA 6 (0.5 điểm)

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Báo cáo tiểu luận:

- Trang bìa
- Mục lục
- Danh mục hình ảnh
- Danh mục bảng biểu

- Nội dung bài
- Tài liệu tham khảo

3. Rubric và thang điểm

Tiêu chí	Trọng số %	Tốt Từ 8 – 10đ	Khá Từ 6 – dưới 8đ	Trung bình Từ 4 – dưới 6đ	Yếu Dưới 4đ
Nội dung	70%	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung phù hợp với tên đề tài. Phân tích chi tiết, và tập trung giải quyết được các vấn đề nghiên cứu. Các phân tích nhận định có cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung phù hợp với tên đề tài, nhưng phân tích sơ sài, chưa chi tiết, và chưa tập trung giải quyết toàn bộ được các vấn đề nghiên cứu. Một số phân tích, nhận định thiếu cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung chưa phù hợp hoàn toàn vào tên đề tài. Các phân tích còn lan man, chưa chi tiết. Có nhiều phân tích nhận định không có cơ sở.	Những vấn đề chính cần nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, và nội dung không phù hợp với tên đề tài. Các phân tích còn lan man, chưa chi tiết. Tất cả các phân tích nhận định không có cơ sở. Nhiều ý phân tích thiếu mạch lạc, mâu thuẫn nhau.
Trình bày	15%	Trình bày rõ ràng, dễ nhìn, tuân thủ quy định trình bày của giảng viên. Toàn bài sử dụng quy cách trình bày đồng nhất	Trình bày rõ ràng, dễ nhìn, tuân thủ quy định trình bày của giảng viên. Còn 3 - 5 chỗ chưa sử dụng quy cách trình bày đồng nhất	Trình bày rõ ràng, có tuân thủ quy định trình bày của giảng viên. Còn 5 - 7 chỗ chưa sử dụng quy cách trình bày đồng nhất	Trình bày cầu thả, không tuân thủ quy định trình bày của giảng viên. Toàn bài chưa sử dụng quy cách trình bày đồng nhất
Trích dẫn và tài liệu tham khảo	15%	Tài liệu tham khảo rất phong phú. Có trích dẫn	Tài liệu tham khảo khá phong phú. Có một số lý	Tài liệu tham khảo không phong phú. Không có	Có rất ít tài liệu tham khảo. Không có trích dẫn

		đầy đủ các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Các bảng biểu được đặt tên, đánh số đầy đủ, được ghi nguồn đầy đủ (trừ những bảng biểu do tác giả tự phân tích, tính toán)	thuyết (khái niệm) chưa được trích dẫn. Có một số bảng biểu chưa được đặt tên, đánh số và ghi nguồn đầy đủ.	trích dẫn các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Có nhiều bảng biểu chưa được đặt tên, đánh số và ghi nguồn.	các lý thuyết (khái niệm) được nêu ra trong đề tài. Có rất nhiều bảng biểu chưa được đặt tên, đánh số và ghi nguồn.
	100%				

Người duyệt đề

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 03 năm 2024

Giảng viên ra đề



TS. Trần Thị Thùy Trang

ThS. Trần Đức Trung