

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 3, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Quản trị bán hàng trong kinh doanh khách sạn (E)		
Mã học phần:	72HOSP40163	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_72HOSP40163_01		
Hình thức thi: Tiểu luận	Thời gian làm bài:	14	ngày
<input checked="" type="checkbox"/> Cá nhân	<input type="checkbox"/> Nhóm		
Quy cách đặt tên file	233_SALES_HOTENSV_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	Conceptualize the definitions in sales management such as business-to-business buying behaviour and contract management to improve hospitality establishments sales and revenues.	Individual Report (no presentation)	20%	Question 1	2 marks	PLO4
CLO2	Design new services to adapt with contemporary demands of business clients to attract key prospects and maintain key accounts for hospitality establishments.	Individual Report (no presentation)	20%	Question 2	2 marks	PLO4
CLO3	Establish professional presentation skills and contract as well as business report writing to adapt quickly to the real working environment at hospitality establishments	Individual Report (no presentation)	20%	Question 3	2 marks	PLO6

CLO4	Establish ability to answer questions related to sales management to improve chances of being selected as a potential candidate for sales position at hospitality establishments	Individual Report (no presentation)	20%	Question 4	2 marks	PLO9
CLO5	Aware the value of understanding sales management knowledge and skills and establish the long-life learning motivation	Individual Report (no presentation)	20%	Question 5	2 marks	PLO12

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

1. Đề bài

Each student will become a sales executive of the selected accommodation and he/she will compose a sales plan for the key prospect.

Question 1: Introduction to the accommodation and to the key prospect (2 marks)

- 1.1 What is the service level of the accommodation? (0.5 mark)
- 1.2 What are target B2B customer of the accommodation? (0.5 mark)
- 1.3 Which organization will be the key prospect? (0.5 mark)
- 1.4 Which source of data was used to find the key prospect? (0.5 mark)

Question 2: Consulting duty of a sales executive (2 marks)

- 2.1 Identify 5 service features of the accommodation (0.5 mark)
- 2.2 Link these service features to the key prospect's benefits (0.5 mark)
- 2.3 Identify 3 competitors of the accommodation (0.5 mark)
- 2.4 Identify similar service features of the competitors (0.5 mark)

Question 3: Contract management (2 marks)

- 3.1 Which piece of information is required in the page 1 of the service contract? (0.5 mark)
- 3.2 Article of offer + acceptance (0.5 mark)
- 3.3 Article of consideration (0.5 mark)
- 3.4 Article of general terms (0.5 mark)

Question 4: Negotiation and reference (2 marks)

- 4.1 Identify BATNA, worst case, and desired price (0.5 mark)
- 4.2 Draw a negotiation diagram to illustrate section 4.1 (0.5 mark)
- 4.3 Cite from at least 10 reliable sources (0.5 mark)
- 4.4 Format the reference in the APA 6th standard (0.5 mark)

Question 5: Report outlining (2 marks)

- 5.1 Spelling check (0.5 mark)
- 5.2 Page layout (0.5 mark)
- 5.3 File naming (0.5 mark)
- 5.4 Font and size consistency (0.5 mark)

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

Criteria	Weight (%)	Excellent From 8 – 10 points	Good From 6 – less than 8 points	Average From 4 – less than 6 points	Fail under 4 points
Content	70%	The content can demonstrate the academic knowledge which was lectured. Moreover, it has relevant examples from the industry	The content partially demonstrates the lectured knowledge. Furthermore, it provides limited examples from the industry.	The content has no relation to the lectured knowledge. However, it can show some relevant examples.	The content is out-of-topic.
Report layout	20%	The report is well-structured with chapters. Moreover, some mistakes (less than 5 defects) such as spelling, font, and size might be found.	The report is structured in an unprofessional manner. Furthermore, mistakes (from 6 – 15 defects) such as spelling, font, and size might be found.	The report has an ambiguous structure. Additionally, various (from 16 to 25 defects) mistakes such as spelling, font, and size might be found.	The report has no structure. Besides, enormous mistakes (over 26 defects) such as spelling, font, and size might be found.
Reference	10%	Citing from reliable sources (over 10 sources) and presenting in a correct format (both in-text and reference list)	Citing from some unreliable sources (over 10 sources) and presenting in a correct format (both in-text and reference list)	Citing from less than 10 sources (some sources are unreliable) and presenting in an incorrect format (lack of in-text and/or reference list)	No reference
	100%				

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2024

Người duyệt đề



ThS. Nguyễn Thị Ngọc Linh

Giảng viên ra đề



ThS. Trần Đức Trung