

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA QHCC - TT

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 1, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Kỹ năng giao tiếp và Đàm phán		
Mã học phần:	71MANA40193	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	241_71MANA40193_01, 02		
Hình thức thi: Tiểu luận (Thuyết trình tại lớp)	Thời gian làm bài:	14	ngày
☒ GV giao đề bài trong thời gian giảng dạy lớp học phần	☐ TT. Khảo thí thiết lập và giao đề bài trên hệ thống thi CTE theo lịch thi Phòng Đào tạo công bố		
☐ Cá nhân	☒ Nhóm	Số SV/nhóm:	8-10SV
Quy cách đặt tên file	241_GTĐP_Nhóm_Chủ đề đàm phán (đại diện 1 bạn trong nhóm nộp).		

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

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số/Rubric số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO 1	Vận dụng các lý thuyết của kỹ năng giao tiếp, đàm phán để xử lý các vấn đề trong logistics	Tiểu luận	20%	1	2	PI 5.1, PI 5.2
CLO 2	Vận dụng các phương tiện giao tiếp bằng ngôn ngữ và phi ngôn ngữ để làm việc nhóm và thuyết trình tự tin trước khách hàng và công chúng.	Tiểu luận	20%	2	2	PI 6.1, PI 6.2
CLO 3	Vận dụng các kỹ năng giao tiếp, đàm phán cơ bản	Tiểu luận	20%	3	2	PI 7.1, PI 7.2

	để phân biệt các vấn đề phát sinh trong học tập và công việc					
CLO 4	Thể hiện sự tự tin, chủ động trong giao tiếp, có thái độ tôn trọng và hợp tác với người khác trong quá trình học tập, làm việc.	Tiểu luận	20%	4	2	PI 12.1, PI 12.2
CLO 5	Thể hiện sự trung thực và trách nhiệm trong công việc được giao	Tiểu luận	20%	5	2	PI 13.1, PI 13.2

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

Nhóm sinh viên viết báo cáo về 01 cuộc đàm phán tại lớp trong buổi học của tuần cuối cùng theo các chủ đề gợi ý (đàm phán thương mại, đàm phán tài trợ cho chương trình, sự kiện của sinh viên; đàm phán trong lĩnh vực du lịch; đàm phán với nhà tuyển dụng...).

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

a. Yêu cầu về nội dung đàm phán:

- Nhóm tiến hành chọn đề tài và tình huống đàm phán báo cho giảng viên trước ngày thi 1 tuần.
- Tuyệt đối không trình bày các chủ đề có tính chất vi phạm pháp luật, tuyên truyền kêu gọi kinh doanh lừa đảo, tuyên truyền hoặc bài xích chính trị tôn giáo.

b. Quy định về thời gian trình bày:

Mỗi nhóm có khoảng 20-30 phút để trình bày.

Các nhóm sẽ trình bày tại lớp để lấy điểm cuối kỳ và viết bài tiểu luận nộp trên cte của trường. Các thành viên phải tham gia vào quá trình làm việc nhóm và thể hiện được nhiệm vụ cá nhân trong buổi thuyết trình. Lưu ý buổi thi này, sinh viên không được vắng mặt.

3. Rubric và thang điểm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 đến 10	Khá Từ 6.5 đến dưới 8	Trung bình Từ 5 đến dưới 6.5	Kém Dưới 5
1.Vận dụng lý thuyết giao tiếp và đàm phán để thực	20%	Đúng cấu trúc	Còn 1 lỗi sai	Có từ 2-3 lỗi sai	Trên 3 lỗi sai

hiện đúng cấu trúc cuộc đàm phán					
2. Sử dụng tốt các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ trong giao tiếp và đàm phán	20%	Thể hiện tốt các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ	Còn mắc 1-3 lỗi sai	Từ 3-5 lỗi sai	Trên 5 lỗi sai
3. Vận dụng các kỹ năng giao tiếp, đàm phán cơ bản để phản biện các vấn đề phát sinh trong học tập và công việc	20%	- Linh hoạt, sáng tạo, tư duy phản biện trong việc thiết kế các tình huống đàm phán.	- Vận dụng 1 cách rập khuôn các chiến lược đàm phán	- Sử dụng từ 1 đến 2 chiến lược đàm phán trong thực hành tình huống	- Không sử dụng chiến lược đàm phán
4. Thể hiện sự tự tin trong giao tiếp, đàm phán	20%	Giọng nói tác phong chuẩn mực	Giọng nói nhỏ, tác phong phù hợp	Giọng nói chưa tự tin	Chưa thể hiện sự tự tin về tác phong
5. Sự phối hợp trong nhóm	20%	- Có tính liên tục và hỗ trợ giữa các thành viên.	- Phối hợp nhuần nhuyễn không gián đoạn.	- Thành viên không nắm rõ thứ tự và nội dung trình bày.	- Có dưới 3 thành viên trình bày hoặc các thành viên không nắm rõ thứ tự, phối hợp gián đoạn.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 11 năm 2024

Người duyệt đề

Giảng viên ra đề



ThS. Lê Hải Yến



ThS. Nguyễn Thị Đào Lưu