**(56) THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

**1. Tên học phần**: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

**2. Mã học phần**: INT3024

**3. Số tín chỉ**: **4** **Học phần**: *Tự chọn*

Lý thuyết: 45 tiết

Thực hành (thực hành, thảo luận, bài tập, kiểm tra): 15 tiết

Tự học: 97 giờ

**4. Phân bố thời gian**

Thời điểm thực hiện: Học kỳ 7

Số tiết/ tuần: 4 tiết

Tổng số tuần: 15 tuần

**5. Bộ môn/ Khoa phụ trách**: Khoa Công nghệ thông tin

**6. Điều kiện ràng buộc**: Không

**7. Mô tả học phần**

Học phần Thương mại điện tử là học phần tự chọn, nằm trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp, phần kiến thức chuyên sâu của ngành. Học phần cung cấp kiến thức cho sinh viên về các vấn đề cơ bản của thương mại điện tử: lợi ích, nền tảng, các mô hình, các hình thức ứng dụng, cơ sở hạ tầng để phát triển thương mại điện tử, thanh toán điện tử, an toàn trong giao dịch thương mại điện tử, xây dựng giải pháp thương mại điện tử cho doanh nghiệp...

**8. Mục tiêu học phần**

Học phần này nhằm trang bị cho sinh viên:

*8.1. Về kiến thức*:

- Trình bày được các vấn đề cơ bản như khái niệm thương mại điện tử, các mô hình thương mại điện tử, lợi ích của nó, các điều kiện để phát triển thương mại điện tử, sự phát triển của thương mại điện tử Việt Nam.

*8.2. Về kỹ năng*:

- Tìm giải pháp và thực hiện được giải pháp thương mại điện tử.

- Thực hiện được một mô hình nhỏ về thương mại điện tử.

- Tổ chức, xây dựng được giải pháp trong giao dịch thương mại điện tử.

*8.3. Về thái độ*:

- Tích cực tìm hiểu các mặt tích cực, lợi ích từ thương mại điện tử trong xã hội hiện đại.

**9. Nhiệm vụ của sinh viên**

- Phải nghiên cứu trước giáo trình, chuẩn bị các ý kiến hỏi, đề xuất khi nghe giảng

- Sưu tầm, nghiên cứu các các tài liệu có liên quan đến nội dung của từng phần, từng chương, mục hay chuyên đề theo sự hướng dẫn của giảng viên;

- Tham dự đầy đủ các giờ giảng của giảng viên và các buổi tổ chức thảo luận dưới sự hướng dẫn và điều khiển của giảng viên theo quy chế.

**10. Tài liệu tham khảo**

[1]. Efraim Turban. Electronic Commerce: A managerial Perspective. Pearson International Edition, 2010.

[2]. Gary P. Perry and James T. Perry. Electronic Commerce. Thomson Learning, 2002.

[3]. Ravi Kalakota. Electronic Commerce A manager’s Guide 2004.

[4]. Emmanuel Lallana, Rudy Quimbo, Zorayda Ruth Andam, ePrimer: Gới thiệu về thương mại điện tử (Philippines: DAI-AGILE, 2000).

**11. Trang, thiết bị dạy - học**: Máy tính, máy chiếu.

**12. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên**

Theo Điều 10, Điều 19, Điều 21, Điều 22 của Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 43/2007/QĐ- BGDĐT, ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, sinh viên tham dự học mỗi học phần được đánh giá loại đạt nếu:

- Có đăng ký học học phần đúng thời hạn và đảm bảo điều kiện tiên quyết vào đầu môi học kỳ với phòng Đào tạo nhà trường.

- Tích cực tham dự lớp học, hoàn thành đầy đủ các điểm đánh giá bộ phận (Ai) và điểm kết thúc học phần (ĐKTHP). Sinh viên vắng mặt không có lý do chính đáng trong buổi kiếm tra đánh giá điểm bộ phận hoặc thi kết thúc học phần sẽ nhận điểm 0.

- Có điểm học phần (ĐHP) đạt một trong các mức điểm A, B, C, D.

**13. Thang điểm**

Thang điểm tính theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 43/2007/QĐ- BGDĐT, ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo và Thông tư số 57/2012/TT-BGDĐT, ngày 27/12/2012 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 43/2007/QĐ- BGDĐT, ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, cụ thể như sau:

| **Xếp loại** | | **Thang điểm 10** | **Thang điểm chữ** | **Thang điểm 4** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Đạt  (Tích lũy) | Giỏi | 9,0 – 10,0 | A+ | 4,0 |
| 8,5 – 8,9 | A | 3,8 |
| Khá | 8,0 – 8,4 | B+ | 3,5 |
| 7,0 – 7,9 | B | 3,0 |
| Trung bình | 6,5 – 6,9 | C+ | 2,5 |
| 5,5 – 6,4 | C | 2,0 |
| Trung bình yếu | 5,0 – 5,4 | D+ | 1,5 |
| 4,0 – 4,9 | D | 1,0 |
| Không đạt | Kém | < 4,0 | F | 0 |

**14. Nội dung học phần**

**Chương 1. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

*Tổng số: 8 tiết, trong đó Lý thuyết:6 tiết, Thực hành: 2 tiết; Tự học: 13 giờ*

* 1. Số hóa và nền “kinh tế số”
  2. Khái niệm thương mại điện tử
  3. Các đặc trưng của thương mại điện tử
  4. Các chức năng của thương mại điện tử
  5. Các mô hình thương mại điện tử
  6. Lợi ích của thương mại điện tử
  7. Hạn chế của thương mại điện tử
  8. Các loại hình giao dịch thương mại điện tử
  9. Lịch sử phát triển của thương mại điện tử

**Chương 2. CƠ SỞ ĐỂ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

*Tổng số: 20 tiết, trong đó Lý thuyết: 15 tiết, Thực hành: 5 tiết; Tự học: 32 giờ*

* 1. Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội
  2. Cơ sở hạ tầng pháp lý
  3. Cơ sở hạ tầng công nghệ
  4. Cơ sở hạ tầng nhận lực
  5. Cơ sở hạ tầng thanh toán
  6. Cơ sở hạ tầng chuyển phát
  7. Vấn đề an toàn, bảo mật và an ninh mạng

**Chương 3. CÁC HÌNH THỨC GIAO DỊCH TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

*Tổng số: 12 tiết, trong đó Lý thuyết: 9 tiết, Thực hành: 3 tiết; Tự học: 20 giờ*

* 1. Tổng quan về giao dịch điện tử
  2. Giao dịch điện tử B2C
  3. Giao dịch điện tử B2B
  4. Chính phủ điện tử

**Chương 4. XÂY DỰNG GIẢI PHÁP THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

*Tổng số: 16 tiết, trong đó Lý thuyết: 12 tiết, Thực hành: 4 tiết; Tự học: 26 giờ*

4.1. Quy trình xây dựng giải pháp thương mại điện tử  
4.2. Nghiên cứu thị trường

4.2.1. Khái niệm về thị trường TMĐT  
4.2.2. Cách thức lấy và cung cấp thông tin trên mạng  
4.2.3. Nguồn thông tin tìm kiếm và đối thủ cạnh tranh  
4.2.4. Nghiên cứu thị trường trong TMĐT  
4.2.5. Quản lý quan hệ khách hàng  
4.2.6. Hồ sơ khách hàng và cá thể hóa khách hàng  
4.2.7. Sử dụng thư điện tử trong giao dịch điện tử

4.3. Lập kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử  
4.4. Xây dựng Website  
4.5. Marketing trực tuyến

4.5.1. Cách thức thu hút khách hàng đến trang web  
4.5.2. Những nhân tố giúp bán sản phẩm dịch vụ hiệu quả qua mạng  
4.5.3. Những hàng hóa dịch vụ có thể kinh doanh qua mạng  
4.5.4. Quảng cáo trong TMĐT

**Chương 5. DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VỚI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

*Tổng số:4 tiết, trong đó Lý thuyết: 3 tiết, Thực hành: 1 tiết; Tự học: 6 giờ*

5.1. Thực trạng  
5.2. Xu hướng phát triển

**15. Phương pháp đánh giá học phần**

Quy định số lần kiểm tra bài tập hoặc tiểu luận, thi, số bài thực hành, trọng số của mỗi lần đánh giá:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| TC | (1) | | (2) | | (3) | | (4) | |
|  | SL | HS | SL | HS | SL | HS | SL | HS |
| 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 |

    (1) Điểm kiểm tra thường xuyên trong quá trình học tập;

    (2) Điểm đánh giá nhận thức và thái độ tham gia thảo luận;

    (3) Điểm đánh giá thực hành;

    (4) Điểm chuyên cần (vắng 2% tổng số tiết trừ 1 điểm, tính theo thang điểm 10).

Điểm thi kết thúc học phần trọng số 60%. Hình thức thi: Thi thực hành.

**16. Phương pháp dạy và học:** Giảng dạy lý thuyết kết hợp với thực hành.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ban Giám hiệu** | **Trưởng khoa** | **Trưởng bộ môn** | **Người soạn**  **Nguyễn Quỳnh Nga** |