

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH
-----o0o-----



GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: THỰC HÀNH XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
NGÀNH: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP

(Ban hành kèm theo Quyết định số 402 /QĐ- CĐTMDL ngày 05 tháng 07 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)

Lưu hành nội bộ

Thái Nguyên, 2022

LỜI MỞ ĐẦU

Kinh doanh thương mại dịch vụ là một trong những ngành không thể thiếu được của nền kinh tế. Kể từ khi nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa tới nay doanh nghiệp thương mại đã phát triển nhanh chóng về số lượng và chất lượng hoạt động. Các hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp cũng ngày càng được hoàn thiện và phát triển không ngừng.

Trong bối cảnh đó, để nắm rõ và thực hiện được những hoạt động xúc tiến thương mại và để có tài liệu phục vụ giảng dạy cho học sinh chuyên ngành trong trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch, tập thể tác giả đã biên soạn giáo trình “Thực hành xúc tiến thương mại” Giáo trình được biên soạn để làm tài liệu giảng dạy cho học sinh chuyên ngành Kinh doanh thương mại tại trường Cao đẳng Thương mại và du lịch trình độ trung cấp đồng thời giáo trình là tài liệu tham khảo cho những bạn đọc nghiên cứu về chuyên ngành thương mại.

Giáo trình Nghiệp vụ kinh doanh thương mại được nhóm tác giả biên soạn theo năm chương bám sát vào nội dung chính của kinh doanh thương mại dịch vụ trong doanh nghiệp bao gồm:

Bài 1: Tổng quan về xúc tiến thương mại

Bài 2: Khuyến mại

Bài 3: Quảng cáo

Bài 4: Trưng bày, giới thiệu hàng hóa

Bài 5: Hội chợ triển lãm thương mại

Trong quá trình biên soạn giáo trình “Thực hành xúc tiến thương mại” tác giả đã nhận được những ý kiến đóng góp hiệu quả của các giảng viên khoa quản trị kinh doanh, các thầy cô giáo trong hội đồng khoa học nhà trường. Tác giả xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ của các đồng nghiệp.

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót và những hạn chế. Chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý, bổ sung của độc giả để giúp cho quá trình được hoàn thiện hơn. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về Khoa Quản trị kinh doanh, trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch – số 478 đường Thống Nhất, phường Tân Thịnh, TP Thái Nguyên

Tập thể tác giả

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	2
BÀI 1 :	9
NHẬN BIẾT VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI	9
2 Thực hành phân biệt các hoạt động xúc tiến thương mại	12
3. Trình tự thực hiện.....	13
BÀI 2: KHUYẾN MẠI	14
1. Các bước thực hiện một chương trình khuyến mại.....	16
2. Xây dựng kế hoạch khuyến mại với từng nhóm mặt hàng	17
3. Thực hành đăng ký thực hiện chương trình khuyến mại theo quy định	18
BÀI 3: QUẢNG CÁO	20
1. Quy trình quảng cáo	22
2. Thực hành lập kế hoạch quảng cáo	24
BÀI 4: TRUNG BÀY GIỚI THIỆU SẢN PHẨM	25
1 Nội dung, yêu cầu kỹ thuật	27
1.1. Chuẩn bị giới thiệu hàng hóa	27
1.2. Giới thiệu hàng hóa cho khách hàng.....	27
1.3. Kết thúc giới thiệu hàng hóa	28
2. Thực hành giới thiệu hàng hóa.....	28
2.1. Giới thiệu hàng hóa tại cửa hàng, trung tâm thương mại	28
2.2. Thực hành giới thiệu hàng hóa trên internet	28
2.3. Thực hành giới thiệu hàng hóa tại hội chợ triển lãm.	29
BÀI 5: HỘI CHỢ TRIỂN LÃM.....	30
1. Giao đề tài và chia nhóm.....	32
2. Thực hành.....	32
2.1. Chuẩn bị cho hội chợ	32
2.2. Thực hiện.....	32
2.3. Đánh giá sau khi tham gia hội chợ.....	32
3. Đăng ký tham gia hội chợ triển lãm.....	32
PHỤ LỤC	35

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: Thực hành xúc tiến thương mại

2. Mã số môn học: MH23

3. Vị trí, tính chất của môn học

3.1. Vị trí:

Môn học Thực hành xúc tiến thương mại là môn học bắt buộc nằm trong nhóm các môn học chuyên môn, được xây dựng dùng cho trình độ trung cấp chuyên ngành Kinh doanh thương mại

3.2. Tính chất:

Môn học Thực hành xúc tiến thương mại là môn học quan trọng thuộc nhóm các môn khoa học xã hội, trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các hoạt động xúc tiến thương mại

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

Học sinh nắm được các kiến thức cơ bản về Thực hành xúc tiến thương mại bao gồm: Khuyến mại, quảng cáo, giới thiệu, trưng bày sản phẩm và hội chợ triển lãm

4.2. Về kỹ năng:

Sau khi học xong môn học, người học hình thành được kỹ năng:

- + Thực hiện đúng, thành thạo nghiệp vụ xúc tiến thương mại như kỹ năng khuyến mại, quảng cáo, trưng bày, giới thiệu sản phẩm, hội chợ triển lãm
- + Thực hành tốt các hoạt động đăng ký hoạt động xúc tiến thương mại
- + Thực hiện tốt các kỹ năng làm việc nhóm
- + Kiểm tra và đánh giá được hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Học sinh có khả năng tự học, tự nghiên cứu ngoài các giờ học trên lớp, chủ động tư duy, sáng tạo, tham gia vào các công trình nghiên cứu khoa học.

Học sinh có thái độ nghiêm túc khi nghiên cứu học phần, tích cực, chủ động, sáng tạo trong học tập; rèn luyện được tác phong công nghiệp, lễ l貌 làm việc của người lao động tốt.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/bài tập/thảo luận	Kiểm tra/thi

I	Các môn học chung	12	255	94	148	13
MH01	Chính trị	2	30	15	13	2
MH02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH04	Giáo dục quốc phòng và an ninh	2	45	21	21	3
MH05	Tin học	2	45	15	29	1
MH06	Ngoại ngữ	4	90	30	56	4
II	Các môn học chuyên môn	64	1590	539	1004	47
II.1	Môn học cơ sở	18	270	256		14
MH07	Kinh tế vi mô	3	45	43	-	2
MH08	Quản trị học	3	45	43	-	2
MH09	Marketing kinh doanh	3	45	43	-	2
MH10	Tâm lý khách hàng	2	30	28	-	2
MH11	Tài chính doanh nghiệp	2	30	28	-	2
MH12	Thông kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH13	Khoa học hàng hóa	3	45	43	-	2
II.2	Môn học chuyên môn	44	1290	255	1004	31
MH14	Kinh tế thương mại - dịch vụ	2	30	28	-	2
MH15	Ngoại ngữ chuyên ngành TM	4	60	57	-	3
MH16	Nghiệp vụ kd TM-DV	5	75	71	-	4
MH17	Quản lý chất lượng dịch vụ	2	30	28	-	2
MH18	Quản trị DN TM- DV	3	45	43	-	2
MH19	Nghiệp vụ thanh toán	2	30	28	-	2
MH20	Thực hành kinh doanh TM-DV I	3	90	-	86	4
MH21	Thực hành kinh doanh TM-DV II	3	90	-	86	4
MH22	Thực hành bán hàng siêu thị	2	60	-	56	4
MH23	Thực hành xúc tiến thương mại	2	60	-	56	4
MH24	Thực tập tốt nghiệp	16	720	-	720	
II.3	Môn học tự chọn	2	30	28	-	2
MH25	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH26	Khởi sự kinh doanh	2	30	28	-	2
Tổng cộng		76	1845	633	1152	60

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng	Lý	Thực hành,	Kiểm

		số	thuyết	thí nghiệm, thảo luận, bài tập	tra
1	Tổng quan về xúc tiến thương mại	8	0	8	
2	Khuyến mại	20	0	19	1
3	Quảng cáo	12	0	11	1
4	Trung bày, giới thiệu hàng hóa	12	0	12	
5	Hội chợ triển lãm thương mại	8	0	6	2
	Tổng	60		56	4

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng chuẩn phòng học thực hành

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projektor, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTBXH, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Vấn đáp/ Thuyết trình	Vấn đáp/ Thuyết trình	Sau 10 giờ.
Định kỳ	Vấn đáp/ Thuyết trình	Vấn đáp/ Thuyết trình	Sau 29 giờ
Kết thúc môn học	Vấn đáp/ Thuyết trình	Vấn đáp/ Thuyết trình	Sau 60 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.
- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng trung cấp Kinh doanh thương mại

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

- * Thực hành: Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: Thực hành mẫu, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....
- * Thảo luận: Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.
- * Hướng dẫn tự học theo nhóm: Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)
- Tham dự đầy đủ 100% các buổi học thực hành. Nếu người học vắng bất kỳ buổi học nào phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.
- Tự học và thảo luận nhóm: là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung

cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.
- Tham dự thi kết thúc môn học.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình marketing căn bản – ĐHKQTĐ - GS. TS Trần Minh Đạo - NXB Đại học Kinh tế quốc dân – 2010
- Giáo trình Quản trị marketing - Tài liệu nội bộ trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch
- Giáo trình Quản trị kinh doanh - ĐHKQTĐ - Chủ biên GS. TS Nguyễn Thành Độ, PGS. TS. Nguyễn Ngọc Huyền - NXB Đại học Kinh tế quốc dân – 2007
- Giáo trình Quản trị doanh nghiệp - ĐHKQTĐ - Chủ biên PGS. TS Lê Văn Tâm, TS. Ngô Kim Thanh - NXB Lao động xã hội - 2004
- Tài liệu khác: sách, báo, tạp chí chuyên ngành và các văn bản có liên quan.

BÀI 1 :

NHẬN BIẾT VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

GIỚI THIỆU BÀI

Bài 1 là bài giới thiệu bức tranh tổng quan về xúc tiến thương mại, giới thiệu về các hoạt động của xúc tiến thương mại bao gồm: Khuyến mại, quảng cáo, giới thiệu trưng bày hàng hóa và hội chợ triển lãm.

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Nắm được khái niệm và nội dung của xúc tiến thương mại;
- Mô tả được đặc trưng của các công cụ xúc tiến thương mại;
- Phân biệt được các công cụ xúc tiến thương mại;

2. Về kỹ năng:

- Nhận biết và phân biệt được các công cụ của xúc tiến hỗn hợp
- Tìm ra những dấu hiệu của các hoạt động xúc tiến thương mại

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu thực hành xúc tiến thương mại trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP BÀI 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (Thực hành mẫu, diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (bài 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận bài 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN BÀI 1

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài

liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ BÀI 1

- Nội dung:
 - + Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - + Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
Trong quá trình học tập, người học cần:
Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- Phương pháp:
 - + Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)
 - + Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có