

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

TIẾNG ANH GIAO TIẾP KINH DOANH

A. THÔNG TIN CHUNG VỀ MÔN HỌC

- 1. Tên môn học (tiếng Việt) : TIẾNG ANH GIAO TIẾP KINH DOANH**
- 2. Tên môn học (tiếng Anh) : ENGLISH FOR BUSINESS COMMUNICATION**
- 3. Mã số môn học : ENB301**
- 4. Trình độ đào tạo : Đại học**
- 5. Ngành đào tạo áp dụng : NGÔN NGỮ ANH**
- 6. Số tín chỉ : 03**
 - Lý thuyết : 01
 - Thảo luận và bài tập : 02
 - Thực hành : 00
 - Khác (ghi cụ thể) : 00
- 7. Phân bổ thời gian :**
 - Tại giảng đường : 35
 - Tự học ở nhà : 90
 - Trực tuyến : 10
 - Khác (ghi cụ thể) : 00
- 8. Khoa quản lý môn học : Khoa Ngoại ngữ**
- 9. Môn học trước : Tiếng Anh - Nghe 3, Nói 3, Đọc 3, Viết 3**
- 10. Mô tả môn học**

Môn học được thiết kế nhằm giúp sinh viên phát triển các kỹ năng cơ bản trong giao tiếp kinh doanh như thiết lập quan hệ xã hội, giao tiếp qua điện thoại, tham dự hội nghị và kỹ năng thương thảo.

Sinh viên cũng có cơ hội tìm hiểu về tầm quan trọng của văn hóa và khác biệt văn hóa trong giao tiếp kinh doanh.

11. Yêu cầu môn học

- Sinh viên phải đọc trước giáo trình theo yêu cầu của giáo viên, đồng thời tìm đọc thêm các tài liệu có liên quan ở thư viện và trên Internet.

- Sinh viên cần rèn luyện kỹ năng thường xuyên và liên tục, vận dụng các kiến thức đã học trên lớp vào tất cả các giờ thực hành tiếng khác.
- Sinh viên cần tích cực tham gia thảo luận làm bài tập nhóm và nghiêm túc thực hiện các bài tập cá nhân, đồng thời tham gia phát biểu xây dựng bài.
- Sinh viên phải hoàn thành tất cả các bài tự học theo chỉ định của giảng viên để có thể nắm vững các kiến thức và kỹ năng cần thiết.

12. Học liệu của môn học

12.1. Giáo trình

[1] Sweeney, S. (2003). *English for Business Communication* (2nd ed.). CUP.

12.2. Tài liệu tham khảo

[2] Welch, B. et al. (2010). *English for Negotiating*. OUP.

[3] Thomson, K. (2010). *English for Meetings*. OUP.

B. PHƯƠNG THỨC ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC

Các thành phần đánh giá môn học

Thành phần đánh giá	Phương thức đánh giá	Trọng số
A.1. Đánh giá quá trình	A.1.1. Chuyên cần	10%
	A.1.2. Các bài tập nhà và trên lớp (làm cá nhân hoặc nhóm)	20%
	A.1.3. Kiểm tra nói	20%
A.2. Đánh giá cuối kỳ	A.2.1. Kiểm tra nói	50%

C. NỘI DUNG CHI TIẾT GIẢNG DẠY

Nội dung giảng dạy chi tiết
CHAPTER 1: CULTURAL DIVERSITY AND SOCIALIZING 1.1. Building a relationship 1.2. Culture and entertainment
CHAPTER 2: TELEPHONING 2.1. Could I leave a message?
CHAPTER 2: TELEPHONING

2.2. Good to hear from you again

CHAPTER 2: TELEPHONING

2.3. Unfortunately, there's a problem...

CHAPTER 3: MEETINGS

3.1. Making meetings effectively

CHAPTER 3: MEETINGS

3.2. Sorry to interrupt, but...

3.3. What do you mean by...?

CHAPTER 4: NEGOTIATIONS

4.1. Know what you want

CHAPTER 4: NEGOTIATIONS

4.2. Getting what you can

CHAPTER 4: NEGOTIATIONS

4.3. Not getting what you don't want