

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2022

## ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC THƯ TÍN THƯƠNG MẠI TIẾNG TRUNG QUỐC

### A. THÔNG TIN CHUNG VỀ MÔN HỌC

1. Tên môn học (tiếng Việt) : THƯ TÍN THƯƠNG MẠI TIẾNG TRUNG QUỐC
2. Tên môn học (tiếng Anh) : Chinese Business Correspondence
3. Mã số môn học : CNL312
4. Trình độ đào tạo : Đại học
5. Ngành đào tạo áp dụng : Ngôn ngữ Anh
6. Số tín chỉ : 03
  - Lý thuyết : 02 tín chỉ
  - Thảo luận và bài tập : 01 tín chỉ
  - Thực hành : 00
  - Khác (ghi cụ thể) : 00
7. Phân bổ thời gian : 45 tiết
  - Tại giảng đường : 35 tiết
  - Tự học ở nhà : 90 giờ
  - Trực tuyến : 10 tiết
  - Khác (ghi cụ thể) : 00
8. Khoa quản lý môn học : Khoa Ngoại ngữ
9. Môn học trước : Tiếng Trung Quốc 4
10. Mô tả môn học

Thư tín thương mại tiếng Trung Quốc là môn học hướng dẫn sinh viên viết các thể loại thư cơ bản thường sử dụng trong lĩnh vực thương mại, như xây dựng quan hệ,

hỏi giá, báo giá, trả giá, đặt hàng, thực hiện hợp đồng, bồi thường... Qua môn học, sinh viên có thể soạn thảo các văn thư sử dụng trong lĩnh vực thương mại ở cấp độ cơ bản.

## **11. Yêu cầu môn học**

Sinh viên phải ôn tập bài cũ, hoàn thành tất cả các phần bài tập trong giáo trình và bài tập do giảng viên cung cấp, chuẩn bị trước bài mới theo yêu cầu của giảng viên, tích cực tham gia các bài tập nhóm và tham gia phát biểu xây dựng bài.

Sinh viên cần hoàn thành các bài tập trực tuyến trên phần mềm giảng dạy LMS-BUH theo đúng thời gian quy định.

Đối với bất kỳ sự gian lận nào trong bài tập (cá nhân và nhóm) hay bài thi hoặc vi phạm các vấn đề về liêm chính học thuật, sinh viên phải chịu mọi hình thức kỷ luật theo quy định của Trường và của giảng viên.

## **12. Học liệu của môn học**

### **12.1. Giáo trình**

[1] 杨东升.(2009). BCT 商务汉语写作教程. 北京语言大学出版社.

### **12.2. Tài liệu tham khảo**

[2] 李晓琪.(2009). 商务汉语写作教程. 北京大学出版社.

[3] 周红.(2011). 商务汉语写作（下册）. 学林出版社.

## **B. PHƯƠNG THỨC ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC**

### **Các thành phần đánh giá môn học**

<b>Thành phần đánh giá</b>	<b>Phương thức đánh giá</b>	<b>Trọng số</b>
A.1. Đánh giá quá trình	A.1.1. Chuyên cần	10%
	A.1.2. Kiểm tra giữa kỳ	20%
	A.1.3. Bài tập	20%
A.2. Đánh giá cuối kỳ	A.2.1. Thi cuối kỳ	50%

## NỘI DUNG CHI TIẾT GIẢNG DẠY

<b>Nội dung giảng dạy chi tiết</b>
建立业务关系
建立业务关系 (tt) 询盘和发盘
询盘和发盘 (tt)
还盘
还盘 (tt) 接受和成交
接受和成交 (tt)
合同的履行
合同的履行 (tt) 索赔和理赔
索赔和理赔 (tt)