

TP. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 02 năm 2024

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC PHÂN TÍCH KINH DOANH

A. THÔNG TIN CHUNG VỀ MÔN HỌC

1. Tên môn học (tiếng Việt) : **PHÂN TÍCH KINH DOANH**
2. Tên môn học (tiếng Anh) : **BUSINESS ANALYSIS**
3. Mã số môn học : **ITS711**
4. Trình độ đào tạo : **Đại học**
5. Ngành đào tạo áp dụng : **Các ngành đào tạo bậc đại học**
6. Số tín chỉ : **03**
7. Phân bổ thời gian : **150 giờ**
 - Trực tiếp : 45 giờ
 - o Lý thuyết : 45 giờ
 - o Thực hành : 0 giờ
 - Trực tuyến : không vượt quá 30% tổng thời gian giảng dạy trực tiếp của môn học.
 - Tự học, tự nghiên cứu : 90 giờ
 - Khác (Làm bài tập về nhà) : 15 giờ
8. Khoa quản lý môn học : **Hệ thống thông tin quản lý**
9. Môn học trước : **Quản trị học**
10. Mô tả môn học

Phân tích kinh doanh là môn học bắt buộc thuộc khối kiến thức ngành. Môn học này cung cấp các kiến thức về nghề phân tích kinh doanh, các công việc của nhà phân tích kinh doanh, các kỹ năng, công cụ và kỹ thuật cơ bản và cần thiết để tiến hành phân tích hệ thống kinh doanh của một doanh nghiệp / tổ chức. Từ đó, doanh nghiệp có thể thực hiện cải tiến quy trình kinh doanh và hệ thống thông tin kinh doanh của mình.

11. Mục tiêu và chuẩn đầu ra của môn học

11.1. Mục tiêu của môn học (COx)

Ký hiệu mục tiêu (CO _x)	Mô tả mục tiêu	Nội dung CĐR CTĐT phân bổ cho môn học	Ký hiệu CĐR CTĐT (PLO _n)
(a)	(b)	(d)	(e)
CO1	Cung cấp cho người học các kiến thức tổng quan về lĩnh vực phân tích kinh doanh để giúp người học có thể áp dụng vào phân tích kinh doanh.	Có khả năng vận dụng thành thạo kiến thức nền tảng và chuyên sâu để giải quyết các vấn đề chuyên môn	PLO6
CO2	Giúp người học có khả năng sử dụng các kỹ thuật, công cụ cần thiết để thực hiện phân tích kinh doanh.	Có khả năng vận dụng thành thạo kiến thức nền tảng và chuyên sâu để giải quyết các vấn đề chuyên môn	PLO6
CO3	Cung cấp cho người học kiến thức về các hoạt động trong công việc phân tích kinh doanh, giúp người học có khả năng viết tài liệu phân tích kinh doanh cho các giải pháp ứng dụng.	Xác định các giải pháp ứng dụng trong lĩnh vực chuyên ngành và liên ngành	PLO7

11.2. Chuẩn đầu ra của môn học (CĐR MH) và sự đóng góp vào chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (CĐR CTĐT)

Ký hiệu CĐR MH (CLO _i)	Nội dung CĐR MH	Mức độ theo thang đo	Đáp ứng mục tiêu môn học (CO _x)	Ký hiệu CĐR CTĐT (PLO _n)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
CLO1	Hiểu được các kiến thức cơ bản về phân tích kinh doanh, các kỹ năng cần thiết và các kỹ thuật cần sử dụng cho phân tích kinh doanh	2	CO1	PLO6
CLO2	Vận dụng được kiến thức về các kỹ thuật cần thiết vào việc phân tích kinh doanh.	3	CO2	PLO6
CLO3	Thực hiện đầy đủ các công việc cần thiết của một nhà phân tích kinh doanh để xác định các giải pháp ứng dụng	3	CO3	PLO7

Ma trận tích hợp giữa CDR MH (CLOi), CDR CTĐT (PLOn) và Chỉ số đánh giá kết quả thực hiện (PI_{n.k}):

	PLO6		PLO7	
	PI6.1	PI6.2	PI7.1	PI7.2
CLO1	2			
CLO2		3		
CLO3			3	3

12. Phương pháp và hình thức dạy và học

12.1. Phương pháp dạy và học:

Phương pháp “Người học là trung tâm” sẽ được sử dụng trong môn học để giúp sinh viên tham gia tích cực. Kết quả học tập mong đợi dự kiến đạt được thông qua phương pháp giảng dạy theo định hướng kết hợp lý thuyết, thực hành, bài tập nhóm và bài tập cá nhân.

Áp dụng các phương pháp giảng dạy sau đan xen và lồng ghép trong từng buổi học: (1) Phương pháp Thuyết giảng; (2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm; (3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình.

Sinh viên cần phát huy tính tích cực, tự giác, chủ động trong quá trình học tập tại giảng đường và ở nhà nhằm nắm vững các tri thức căn bản, hình thành và phát triển năng lực tự học (sử dụng giáo trình, tài liệu tham khảo; lắng nghe, ghi chép, tìm kiếm thông tin, thảo luận, hỏi đáp...), trên cơ sở đó trau dồi các phẩm chất linh hoạt, độc lập, sáng tạo, độc đáo trong tư duy, chiếm lĩnh và làm chủ tri thức liên quan đến lĩnh vực hệ thống thông tin quản lý nói chung và hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp nói riêng. Sinh viên cần bố trí thời gian tự học ở nhà hợp lý để chuẩn bị bài học, tự nghiên cứu sâu để khám phá và làm chủ tri thức về lĩnh vực hệ thống thông tin quản lý nói chung và hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp nói riêng. Sinh viên cần có kỹ năng làm việc nhóm, phát huy tinh thần tương trợ, có thái độ nghiêm túc, trách nhiệm cao để tham gia các hoạt động nhằm hoàn thành các nhiệm vụ của nhóm học tập.

12.2. Hình thức dạy và học:

Giảng viên có thể chủ động lựa chọn hình thức giảng dạy là giảng dạy trực tiếp cho toàn bộ thời gian của môn học hoặc lựa chọn hình thức giảng dạy trực tuyến kết hợp trực tiếp, nhưng phải đảm bảo tổng thời gian giảng dạy trực tuyến không vượt quá 30% thời gian giảng dạy của cả môn học.

13. Quy định của môn học

- Quy định về nộp bài tập, bài kiểm tra: sinh viên không nộp bài tập và báo cáo đúng hạn được coi như không nộp bài.
- Quy định về chuyên cần: sinh viên được yêu cầu tham dự đầy đủ các buổi học.
- Quy định về liên chính học thuật: sinh viên tuân thủ Quy chế về liên chính học thuật hiện hành của Trường trong thực hiện các bài tập, báo cáo đồ án môn học.
- Nội quy lớp học: Sinh viên tham dự lớp học phải tuân thủ quy tắc ứng xử của Nhà Trường; sinh viên phải đến lớp đúng giờ, đảm bảo thời gian học trên lớp, có thái độ nghiêm túc và chủ động, tích cực trong học tập, nghiên cứu. Sinh viên phải có ý thức chuẩn bị giáo trình, học liệu, máy tính cá nhân (khi cần thiết) để phục vụ quá trình học tập.

14. Tài liệu học tập

14.1. Tài liệu bắt buộc

- [1] International Institute of Business Analysis, “*A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge® (BABOK® Guide)*”, Third Edition, IIBA, 2015.

14.2. Tài liệu tham khảo

- [2] Project Institute, “*Business Analysis for Practitioners: A practice guide*”, Project Management Institute, 2015.
- [3] Cox, A., “*Business analysis for dummies*”, John Wiley & Sons, 2023.

14.3. Tài liệu khác: Không có

B. PHƯƠNG THỨC ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC

1. Cơ cấu phương thức đánh giá môn học

Loại hình đánh giá	Phương pháp đánh giá		Số lượng bài đánh giá	CĐR MH được đánh giá	Trọng số
1. Đánh giá quá trình	1.1. Đánh giá tính chuyên cần		01		10%
	1.2. Đánh giá quá trình 1	Thảo luận nhóm	01	CLO1	20%
		Tiểu luận nhóm	01	CLO3	

Loại hình đánh giá	Phương pháp đánh giá	Số lượng bài đánh giá	CDR MH được đánh giá	Trọng số
	1.3. Đánh giá quá trình 2: Tự luận	01	CLO2	20%
2. Đánh giá cuối kỳ	2.1. Bài đánh giá cuối kỳ	01	CLO1, CLO3	50%

2. Phương pháp và công cụ đánh giá

2.1. Đánh giá quá trình

Điểm của một cột thành phần trong đánh giá quá trình là điểm bình quân gia quyền với quyền số là tỷ trọng của các bài đánh giá được sử dụng.

2.1.1. Đánh giá tính chuyên cần

- Hình thức đánh giá: Bài kiểm tra ngắn, Bài tập nhanh, Điểm danh ...
- Thời điểm, cách thức thực hiện bài đánh giá: trực tiếp hoặc trực tuyến trong các buổi học tùy cách thức GV tổ chức lớp học, nhằm mục tiêu đánh giá việc sinh viên tham dự đầy đủ các buổi học.
- Nội dung, kết cấu bài đánh giá: Không quy định
- Rubric đánh giá:

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt 10 - 8.5	Tốt 8.4 - 7.0	Đạt yêu cầu 6.9 - 5.0	Không đạt 4.9 - 0.0
Mức độ tham dự theo thời khóa biểu lớp học phần	50%	Tham dự > 90% số buổi học	Tham dự 80% - 90% số buổi học	Tham dự 70% - 80% số buổi học	Tham dự <70% số buổi học
Mức độ tham gia các hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp

2.1.2. Đánh giá quá trình 1

2.1.2.1 Thảo luận nhóm

- Hình thức đánh giá: Bài báo cáo thảo luận nhóm
- Thời điểm, cách thức thực hiện bài đánh giá: Trong quá trình học, giảng viên sẽ đưa ra các yêu cầu thảo luận liên quan đến nội dung các chương. Mỗi nhóm sẽ tìm hiểu và viết báo cáo, sau đó, nộp lại cho giảng viên trong buổi học tương ứng.

- c. Nội dung, kết cấu bài đánh giá: Nội dung thảo luận linh động từ chương 1 đến chương 3, mỗi chương có từ một đến hai câu.
- d. Tỷ trọng: 5%
- e. Rubric đánh giá:

Tiêu chí	CDR	Tỷ lệ	Mức chất lượng				
			Rất tốt	Tốt	Khá	Đạt yêu cầu	Không đạt
			10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.5	5.4 - 4.0	3.9 - 0
Hình thức báo cáo	CLO1, PI6.1	20%	Đẹp, rõ, không lỗi chính tả	Báo cáo đơn giản, có thể có một số điều chỉnh về hình thức và chính tả.	Báo cáo đơn điệu, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả.	Chất lượng hình thức đơn giản, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả.	Đơn điệu, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày		10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu tích cực với người nghe	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu với người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu tích cực với người nghe.	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu với người nghe.	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu với người nghe
Nội dung báo cáo		70%	Đáp ứng 80% - 100% yêu cầu	Đáp ứng 70% - 80% yêu cầu	Đáp ứng 50% - 70% yêu cầu	Đáp ứng 40% - 50% yêu cầu	Đáp ứng dưới 40% yêu cầu

2.1.2.2 Tiểu luận nhóm

- a. Hình thức đánh giá: Bài báo cáo tiểu luận nhóm
- b. Thời điểm, cách thức thực hiện bài đánh giá: Mỗi nhóm thực hiện một đề tài được giảng viên phân công với các yêu cầu cụ thể được giảng viên đưa ra. Sau đó, mỗi nhóm viết báo cáo, nộp lại cho giảng viên và trình bày trước lớp. Từng thành viên trong mỗi nhóm sẽ trả lời các câu hỏi liên quan đến bài tập lớn của nhóm được giảng viên đặt ra. Điểm cuối cùng của từng thành viên phụ thuộc vào điểm bài báo cáo nhóm và phần trả lời câu hỏi.
- c. Nội dung, kết cấu bài đánh giá: Xây dựng một tài liệu phân tích kinh doanh bao phủ các nội dung lý thuyết đã học. Chủ đề thực hiện là xây dựng các hệ thống

thông tin hỗ trợ quản trị, vận hành các hoạt động kinh doanh của các tổ chức / doanh nghiệp.

d. Tỷ trọng: 15%

e. Rubric đánh giá:

Tiêu chí	CDR	Tỷ lệ	Mức chất lượng				
			Rất tốt	Tốt	Khá	Đạt yêu cầu	Không đạt
			10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.5	5.4 - 4.0	3.9 - 0
Hình thức báo cáo		10%	Đẹp, rõ, không lỗi chính tả	Báo cáo đơn giản, có thể có một số điều chỉnh về hình thức và chính tả.	Báo cáo đơn điệu, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả.	Chất lượng hình thức đơn giản, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả.	Đơn điệu, chữ nhỏ, nhiều lỗi chính tả
Kỹ năng trình bày		10%	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu tích cực với người nghe	Nói rõ, tự tin, thuyết phục, giao lưu với người nghe	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu tích cực với người nghe.	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu với người nghe.	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu với người nghe
Thực hiện tất cả các nhiệm vụ cần thiết của một nhà phân tích kinh doanh để xác định các giải pháp ứng dụng chuyên ngành.	CLO3, PI 7.1	35%	Đáp ứng 80% - 100% yêu cầu	Đáp ứng 70% - 80% yêu cầu	Đáp ứng 50% - 70% yêu cầu	Đáp ứng 40% - 50% yêu cầu	Đáp ứng dưới 40% yêu cầu
Thực hiện tất cả các nhiệm vụ cần thiết của một nhà phân tích kinh doanh để xác định các giải pháp ứng dụng liên ngành.	CLO3, PI 7.2	35%	Đáp ứng 80% - 100% yêu cầu	Đáp ứng 70% - 80% yêu cầu	Đáp ứng 50% - 70% yêu cầu	Đáp ứng 40% - 50% yêu cầu	Đáp ứng dưới 40% yêu cầu
Trả lời câu hỏi		10%	Trả lời đúng tất cả câu hỏi	Trả lời đúng trên 4/5 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 3/5 số câu hỏi	Trả lời đúng trên 2/5 số câu hỏi	Trả lời đúng dưới 2/5 số câu hỏi

2.1.3. Đánh giá quá trình 2

a. Hình thức đánh giá: Tự luận

- b. Thời điểm, cách thức thực hiện bài đánh giá: Sau khi học xong chương 3, người học sẽ làm bài kiểm tra viết để kiểm tra các kiến thức về các kỹ thuật cần thiết đối với một nhà phân tích kinh doanh.
- c. Nội dung, kết cấu bài đánh giá: Nội dung kiểm tra đánh giá trong phạm vi chương 3, tùy thuộc vào mức độ khó, đề thi sẽ có từ 3 đến 5 yêu cầu.
- d. Rubric đánh giá:

Nội dung	CĐR	Tỷ lệ	Mức chất lượng				
			Rất tốt	Tốt	Khá	Đạt yêu cầu	Không đạt
			10 - 8.5	8.4 - 7.0	6.9 - 5.5	5.4 - 4.0	3.9 - 0
Chương 3	CLO2	100%	Thực hiện đúng 80% - 100% yêu cầu	Thực hiện đúng 70% - 80% yêu cầu	Thực hiện đúng 50% - 70% yêu cầu	Thực hiện đúng 40% - 50% yêu cầu	Thực hiện đúng dưới 40% yêu cầu

2.2. Đánh giá cuối kỳ

- Đề thi được trích xuất từ Ngân hàng câu hỏi trắc nghiệm khách quan đã được nghiệm thu của Trường.

- Hình thức đánh giá: (đánh dấu X lựa chọn hình thức đánh giá)

Hình thức đánh giá		Lựa chọn
Vấn đáp		
Tự luận		
Trắc nghiệm khách quan		X
Trắc nghiệm khách quan kết hợp tự luận		
Thực hành trên máy tính		
Tiểu luận/đề án/bài tập lớn (cá nhân)	Nộp bài không thuyết trình	
	Nộp bài có thuyết trình	
Tiểu luận/đề án/bài tập lớn (nhóm)	Nộp bài không thuyết trình	
	Nộp bài có thuyết trình	

- Thời gian làm bài (tối thiểu – tối đa): 60 phút
- Mô tả về kết cấu đề thi: 40 câu
- Mô tả về phạm vi nội dung của đề thi: Đề thi đánh giá nội dung các chương 1 đến 8 của học phần.
- Quy định về việc sử dụng tài liệu: Không sử dụng tài liệu
- Ma trận đề thi:

Nội dung	Các mức độ nhận thức				Tổng cộng
	Mức 1 (Nhận biết)	Mức 2 (Thông hiểu)	Mức 3 (Vận dụng)	Mức 4 (Vận dụng nâng cao)	
Chương 1 CLO1		3			0.75 điểm 7.5%
Chương 2 CLO1		5			1.25 điểm 12.5%
Chương 3 CLO1		16			4 điểm 40%
Chương 4 CLO3		3	2		1.25 điểm 12.5%
Chương 5 CLO3		1	1		0.5 điểm 5%
Chương 6 CLO3		3	1		1 điểm 10%
Chương 7 CLO3		2	1		0.75 điểm 7.5%
Chương 8 CLO3		1	1		0.5 điểm 5%
Tổng số câu	0	34	6	0	Số câu
Tổng số điểm	0%	8.5	1.5	0%	Số điểm
Tỷ lệ %	0%	85%	15%	0%	Tỷ lệ %

C. NỘI DUNG CHI TIẾT GIẢNG DẠY

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
5	<p>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH KINH DOANH</p> <p>1.1. Phân tích kinh doanh là gì?</p> <p>1.2. Ai là người phân tích kinh doanh?</p> <p>1.3. Giới thiệu về nghề phân tích kinh doanh</p> <p>1.4. Các khái niệm chính của phân tích kinh doanh</p> <p>1.4.1. Mô hình khái niệm cốt lõi của phân tích kinh doanh</p> <p>1.4.2. Các thuật ngữ quan trọng</p> <p>1.4.3. Sơ đồ phân loại yêu cầu</p> <p>1.4.4. Các bên liên quan</p> <p>1.4.5. Yêu cầu và thiết kế</p>	CLO1	<p>(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 để người học hiểu rõ các lý thuyết về phân tích kinh doanh, người làm công việc phân tích kinh doanh, nghề phân tích kinh doanh và các khái niệm chính của phân tích kinh doanh.</p> <p>Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên.</p> <p>(2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo tổng quan về phân tích kinh doanh cho một lĩnh vực ngành nghề cụ thể.</p>	<p>1.2. Báo cáo thảo luận nhóm: Nội dung về tổng quan phân tích kinh doanh ứng với một lĩnh vực ngành nghề cụ thể.</p> <p>2.1. Trắc nghiệm khách quan</p>	<p>[1] Chương 1, 2</p> <p>[3] Chương 1</p>
5	<p>CHƯƠNG 2: CÁC KỸ NĂNG CẦN THIẾT CỦA NHÀ PHÂN TÍCH KINH DOANH</p> <p>2.1. Tư duy phân tích và giải quyết vấn đề</p> <p>2.1.1. Tư duy sáng tạo</p> <p>2.1.2. Ra quyết định</p>	CLO1	<p>(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 2.6 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các kỹ năng cần thiết của nhà phân tích kinh doanh.</p>	<p>1.2. Báo cáo thảo luận nhóm: Nội dung về ứng dụng các kỹ năng cần thiết của nhà phân</p>	[1] Chương 9

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	<p>2.1.3. Học tập 2.1.4. Giải quyết vấn đề 2.1.5. Tư duy hệ thống 2.1.6. Tư duy khái niệm 2.1.7. Tư duy trực quan</p> <p>2.2. Các đặc điểm hành vi 2.2.1. Đạo đức 2.2.2. Chịu trách nhiệm cá nhân 2.2.3. Đáng tin cậy 2.2.4. Có tổ chức và quản lý thời gian 2.2.5. Khả năng thích nghi</p> <p>2.3. Kiến thức kinh doanh 2.3.1. Sự nhạy bén trong kinh doanh 2.3.2. Kiến thức ngành công nghiệp 2.3.3. Kiến thức về tổ chức 2.3.4. Kiến thức về giải pháp 2.3.5. Kiến thức về phương pháp luận</p> <p>2.4. Kỹ năng giao tiếp 2.4.1. Giao tiếp bằng lời nói 2.4.2. Giao tiếp không lời 2.4.3. Giao tiếp bằng văn bản 2.4.4. Lắng nghe</p> <p>2.5. Kỹ năng tương tác 2.5.1. Tạo thuận lợi 2.5.2. Lãnh đạo và gây ảnh hưởng 2.5.3. Làm việc nhóm 2.5.4. Đàm phán và giải quyết xung đột 2.5.5. Giảng dạy</p> <p>2.6. Các công cụ và kỹ thuật</p>		<p>Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên.</p> <p>(2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc áp dụng các kỹ năng của nhà phân tích kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể.</p> <p>(3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình: Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và đưa ra câu trả lời cụ thể cho những vấn đề giảng viên đặt ra về các kỹ năng cần thiết ứng dụng cụ thể như thế nào.</p>	<p>tích kinh doanh trong một doanh nghiệp / ngành công nghiệp cụ thể.</p> <p>2.1. Trắc nghiệm khách quan</p>	

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	2.6.1. Các công cụ và công nghệ năng suất văn phòng 2.6.2. Các công cụ và công nghệ phân tích kinh doanh 2.6.3. Các công cụ và công nghệ truyền thông Bài tập chương 2				
15	CHƯƠNG 3: CÁC KỸ THUẬT PHÂN TÍCH KINH DOANH 3.1. Các tiêu chuẩn chấp nhận và đánh giá 3.2. Điểm chuẩn và phân tích thị trường 3.3. Động não 3.4. Phân tích quy tắc kinh doanh 3.5. Từ điển dữ liệu 3.6. Phân rã chức năng 3.7. Sơ đồ dòng dữ liệu 3.8. Mô hình hóa dữ liệu 3.9. Phân tích quyết định 3.10. Phân tích tài liệu 3.11. Ước lượng 3.12. Nhóm tập trung 3.13. Thuật ngữ 3.14. Phân tích giao tiếp 3.15. Phỏng vấn 3.16. Thước đo và các chỉ số hiệu suất chính (KPI) 3.17. Sơ đồ tư duy (Mind Mapping) 3.18. Phân tích các yêu cầu phi chức năng	CLO1, CLO2	(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục từ 3.1 đến 3.29 để người học hiểu rõ lý thuyết về các kỹ thuật được sử dụng trong công việc phân tích kinh doanh. Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên. (2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc áp dụng các kỹ thuật của nhà phân tích kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể. (3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình: Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học	1.2. Báo cáo thảo luận nhóm: Nội dung về ứng dụng các kỹ thuật phân tích kinh doanh trong một doanh nghiệp / ngành công nghiệp cụ thể. 1.4. Tự luận: Các kỹ thuật phân tích kinh doanh 2.1. Trắc nghiệm khách quan	[1] Chương 10 [3] Chương 7

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	3.19. Quan sát 3.20. Mô hình hóa tổ chức 3.21. Tạo mẫu (Prototyping) 3.22. Phân tích và quản lý rủi ro 3.23. Ma trận vai trò và phân quyền 3.24. Phân tích nguyên nhân gốc rễ 3.25. Mô hình hóa phạm vi 3.26. Danh sách các bên liên quan, bản đồ, hoặc các Persona 3.27. Khảo sát hoặc bảng câu hỏi 3.28. Câu chuyện người dùng (User Stories) 3.29. Đánh giá nhà cung cấp Bài tập chương 3		dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và viết báo cáo trình bày việc ứng dụng các kỹ thuật cụ thể như thế nào.		
5	CHƯƠNG 4: LÊN KẾ HOẠCH VÀ GIÁM SÁT PHÂN TÍCH KINH DOANH 4.1. Lên kế hoạch tiếp cận phân tích kinh doanh 4.1.1. Mục đích 4.1.2. Mô tả 4.1.3. Đầu vào 4.1.4. Các thành phần 4.1.5. Hướng dẫn và các công cụ 4.1.6. Các kỹ thuật 4.1.7. Các bên liên quan 4.1.8. Đầu ra	CLO3	(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các hoạt động trong công việc lên kế hoạch và giám sát phân tích kinh doanh. Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên. (2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc	1.3. Tiểu luận nhóm: Thực hiện công việc lên kế hoạch phân tích kinh doanh 2.1. Trắc nghiệm khách quan	[1] Chương 3 [2] Chương 3 [3] Chương 2, 3, 11

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CDR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	<p>4.2. Lên kế hoạch cho sự tham gia của các bên liên quan 4.3. Lên kế hoạch quản trị phân tích kinh doanh 4.4. Lên kế hoạch quản lý thông tin phân tích kinh doanh 4.5. Xác định các cải tiến về hiệu suất phân tích kinh doanh <i>Bài tập chương 4</i></p>		<p>thực hiện việc lên kế hoạch và giám sát phân tích kinh doanh khi phát triển một hệ thống thông tin kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể. (3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình: Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và trả lời các câu hỏi về việc thực hiện công việc lên kế hoạch và giám sát phân tích kinh doanh cụ thể như thế nào.</p>		
2	<p>CHƯƠNG 5: GỢI MỞ VÀ CỘNG TÁC 5.1. Chuẩn bị cho gợi mở 5.1.1. Mục đích 5.1.2. Mô tả 5.1.3. Đầu vào 5.1.4. Các thành phần 5.1.5. Hướng dẫn và các công cụ 5.1.6. Các kỹ thuật 5.1.7. Các bên liên quan 5.1.8. Đầu ra 5.2. Tiến hành gợi mở 5.3. Xác nhận các kết quả gợi mở</p>	CLO3	<p>(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các hoạt động trong công việc gợi mở và cộng tác khi tiếp xúc với các bên liên quan. Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên. (2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên</p>	<p>1.3. Tiểu luận nhóm: Thực hiện công việc gợi mở và cộng tác 2.1. Trắc nghiệm khách quan</p>	<p>[1] Chương 4 [2] Chương 4 [3] Chương 6</p>

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	<p>5.4. Truyền thông thông tin phân tích kinh doanh</p> <p>5.5. Quản lý sự cộng tác của các bên liên quan</p> <p><i>Bài tập chương 5</i></p>		<p>để tìm hiểu và viết báo cáo về việc thực hiện việc gọi mở và cộng tác khi phát triển một hệ thống thông tin kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể.</p> <p>(3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình:</p> <p>Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và trả lời các câu hỏi về việc thực hiện công việc gọi mở và cộng tác cụ thể như thế nào.</p>		
3	<p>CHƯƠNG 6: QUẢN LÝ VÒNG ĐỜI CỦA CÁC YÊU CẦU</p> <p>6.1. Theo dõi các yêu cầu</p> <p>6.1.1. Mục đích</p> <p>6.1.2. Mô tả</p> <p>6.1.3. Đầu vào</p> <p>6.1.4. Các thành phần</p> <p>6.1.5. Hướng dẫn và các công cụ</p> <p>6.1.6. Các kỹ thuật</p> <p>6.1.7. Các bên liên quan</p> <p>6.1.8. Đầu ra</p> <p>6.2. Duy trì các yêu cầu</p> <p>6.3. Sắp xếp ưu tiên các yêu cầu</p> <p>6.4. Đánh giá sự thay đổi yêu cầu</p>	CLO3	<p>(1) Phương pháp Thuyết giảng:</p> <p>Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.5 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các hoạt động trong công việc quản lý vòng đời của các yêu cầu.</p> <p>Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên.</p> <p>(2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm:</p> <p>Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc thực hiện việc quản lý vòng đời các</p>	1.3. Tiểu luận nhóm: Thực hiện công việc quản lý vòng đời các yêu cầu 2.1. Trắc nghiệm khách quan	[1] Chương 5 [2] Chương 5

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	6.5. Chấp thuận yêu cầu <i>Bài tập chương 6</i>		yêu cầu khi phát triển một hệ thống thông tin kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể. (3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình: Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và trả lời các câu hỏi về việc thực hiện công việc quản lý vòng đời các yêu cầu cụ thể như thế nào.		
5	CHƯƠNG 7: PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC 7.1. Phân tích trạng thái hiện tại 7.1.1. Mục đích 7.1.2. Mô tả 7.1.3. Đầu vào 7.1.4. Các thành phần 7.1.5. Hướng dẫn và các công cụ 7.1.6. Các kỹ thuật 7.1.7. Các bên liên quan 7.1.8. Đầu ra 7.2. Định nghĩa trạng thái tương lai 7.3. Đánh giá rủi ro 7.4. Xác định chiến lược thay đổi <i>Bài tập chương 7</i>	CLO3	(1) Phương pháp Thuyết giảng: Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 7.1, 7.2, 7.3, 7.4 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các hoạt động trong công việc phân tích chiến lược. Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên. (2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm: Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc thực hiện việc phân tích chiến lược khi phát triển một hệ thống thông	1.3. Tiểu luận nhóm: Thực hiện công việc phân tích chiến lược 2.1. Trắc nghiệm khách quan	[1] Chương 6 [2] Chương 2 [3] Chương 8

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CĐR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
			<p>tin kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể.</p> <p>(3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình:</p> <p>Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và trả lời các câu hỏi về việc thực hiện công việc phân tích chiến lược cụ thể như thế nào.</p>		
5	<p>CHƯƠNG 8: PHÂN TÍCH YÊU CẦU VÀ ĐỊNH NGHĨA THIẾT KẾ</p> <p>8.1. Xác định và mô hình hóa yêu cầu</p> <p>8.1.1. Mục đích</p> <p>8.1.2. Mô tả</p> <p>8.1.3. Đầu vào</p> <p>8.1.4. Các thành phần</p> <p>8.1.5. Hướng dẫn và các công cụ</p> <p>8.1.6. Các kỹ thuật</p> <p>8.1.7. Các bên liên quan</p> <p>8.1.8. Đầu ra</p> <p>8.2. Kiểm chứng yêu cầu</p> <p>8.3. Xác nhận yêu cầu</p> <p>8.4. Định nghĩa kiến trúc yêu cầu</p> <p>8.5. Định nghĩa các tùy chọn thiết kế</p>	CLO3	<p>(1) Phương pháp Thuyết giảng:</p> <p>Giảng viên thuyết giảng các nội dung ở mục 8.1, 8.2, 8.3, 8.4, 8.5, 8.6 để người học hiểu rõ các lý thuyết về các hoạt động trong công việc phân tích yêu cầu và định nghĩa thiết kế.</p> <p>Giảng viên giải đáp các thắc mắc của học viên.</p> <p>(2) Phương pháp giảng dạy thông qua Làm việc/học tập theo nhóm:</p> <p>Người học làm việc theo nhóm nhỏ dưới sự hướng dẫn của giảng viên để tìm hiểu và viết báo cáo về việc thực hiện việc phân tích yêu cầu và định nghĩa thiết kế khi phát triển</p>	<p>1.3. Tiểu luận nhóm: Thực hiện công việc phân tích yêu cầu và định nghĩa thiết kế</p> <p>2.1. Trắc nghiệm khách quan</p>	<p>[1] Chương 7</p> <p>[2] Chương 4</p> <p>[3] Chương 8</p>

Thời lượng (giờ)	Nội dung giảng dạy	CDR MH	Hoạt động Phương pháp dạy và học	Bài đánh giá	Học liệu
	8.6. Phân tích giá trị tiềm năng và giải pháp được đề xuất <i>Bài tập chương 8</i>		một hệ thống thông tin kinh doanh tại một doanh nghiệp / tổ chức cụ thể. (3) Phương pháp giảng dạy bằng tình huống điển hình: Giảng viên cung cấp các tình huống điển hình là các doanh nghiệp / lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Người học dựa trên lý thuyết giảng viên đã cung cấp để phân tích và trả lời các câu hỏi về việc thực hiện công việc phân tích yêu cầu và định nghĩa thiết kế cụ thể như thế nào.		

TRƯỞNG BỘ MÔN



Phạm Xuân Kiên
TRƯỞNG KHOA



Nguyễn Văn Thi

NGƯỜI BIÊN SOẠN



Hồ Thị Linh

HIỆU TRƯỞNG



Nguyễn Đức Trung