

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT  
MÔN: TIẾP THỊ NÔNG SẢN THỰC PHẨM**

\*\*\*\*\*

**A. Thông tin về giảng viên:**

Giảng viên: Lê Thị Nghĩa.

Nơi làm việc: BM Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

Điện thoại: Home: ..... , Mobile: 0919579741

Email: lthinghia@tvu.edu.vn

**B. Thông tin về môn học:**

1. Số tín chỉ/dvht:

- Lý thuyết: 01
- Thực hành: 01

2. Đối tượng học: Bậc học: Đại học

Ngành: Công nghệ thực phẩm Chuyên ngành: ..... (nếu có)

Hệ: Chính quy

3. Điều kiện tiên quyết/song hành: *Không*

4. Mục tiêu/Kết quả HT: Sau khi học xong môn học này, SV sẽ có khả năng:

4.1. Về kiến thức:

- Xác định hoạch định tiếp thị sản phẩm thực phẩm
- Xác định phân tích cơ may thị trường
- Xác định lựa chọn thị trường trọng điểm
- Nắm được các kênh phân phối và phân phối hàng hóa vật chất
- Xác định phương pháp quảng bá sản phẩm

4.2. Về kỹ năng nghề nghiệp:

- Thu thập và phân tích thông tin thị trường
- Tiêu thụ sản phẩm và quảng bá sản phẩm

4.3. Về thái độ và kỹ năng mềm:

- Thái độ học tập và làm việc nghiêm túc
- Kỹ năng giao tiếp

5. Nội dung và mục tiêu/KQHT chi tiết môn học:

Chủ đề/Bài học	MT/KQHT về kiến thức	MT/KQHT về kỹ năng nghề nghiệp	MT/KQHT về thái độ và kỹ năng mềm
- Nhập môn tiếp thị sản phẩm thực phẩm	Am hiểu các khái niệm, các quan điểm về marketing		Nghiêm túc

*Trường Đại học Trà Vinh*

- Môi trường marketing	Xác định được môi trường marketing của doanh nghiệp	Phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp, đi thực tế	Sáng tạo, Nghiêm túc
- Nghiên cứu hành vi khách hàng	Xđ được hành vi mua của khách hàng	Nghiên cứu hành vi khách hàng, đi thực tế	Sáng tạo, Nghiêm túc, làm việc nhóm
- Nghiên cứu marketing	Xác định được các bước nghiên cứu marketing	Nghiên cứu marketing, đi thực tế	Sáng tạo, Nghiêm túc, làm việc nhóm
- Phân khúc thị trường	Hiểu được cách phân khúc thị trường	Phân khúc thị trường, đi thực tế	Sáng tạo, Nghiêm túc, làm việc nhóm
- Chiến lược 4P	Xác định được Chiến lược 4P	Lập kế hoạch 4P đi thực tế	Sáng tạo, Nghiêm túc, làm việc nhóm

6. Kế hoạch giảng dạy chi tiết:

Chủ đề/Bài học	Cách tổ chức giảng dạy	Yêu cầu đối với SV	Cách đánh giá	Định mức tiêu hao trang thiết bị, vật tư công cụ,...phục vụ giảng dạy/sinh viên
- Nhập môn tiếp thị sản phẩm thực phẩm	03	Nghiêm túc, làm việc nhóm	- Đặt câu hỏi vấn đáp.	
- Môi trường marketing	05	Nghiêm túc, làm việc nhóm	- Đặt câu hỏi vấn đáp.	
- Nghiên cứu hành vi khách hàng	04	Nghiêm túc, làm việc nhóm	- Đặt câu hỏi vấn đáp. - Bài tập thực hành nhóm.	Giấy A0 và bút lông, nam châm
- Nghiên cứu marketing	08	Nghiêm túc, làm việc nhóm	- Đặt câu hỏi vấn đáp. - Bài tập thực hành nhóm	Giấy A0 và bút lông, nam châm

Chủ đề/Bài học	Cách tổ chức giảng dạy	Yêu cầu đối với SV	Cách đánh giá	Định mức tiêu hao trang thiết bị, vật tư công cụ,...phục vụ giảng dạy/sinh viên
- Phân khúc thị trường	02	Nghiêm túc, làm việc nhóm	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đặt câu hỏi vấn đáp.</li> <li>- Bài tập thực hành nhóm</li> </ul>	Giấy A0 và bút lông, nam châm
- Chiến lược 4P	04	Nghiêm túc, độc lập, chủ động trong công việc	SV đi tiếp cận thực tế, Giải quyết tình huống và báo cáo	Giấy A0 và bút lông, nam châm

### 7. Đánh giá:

- + Đánh giá quá trình: 50%, gồm:
- Lập bảng kế hoạch về tiếp thị sản phẩm thực phẩm, Phân tích cơ may thị trường, Lựa chọn thị trường trọng điểm
- + Đánh giá cuối môn học: 50%
- Lập bảng kế hoạch về tiếp thị sản phẩm thực phẩm, Phân tích cơ may thị trường, Lựa chọn thị trường trọng điểm, xác định các kênh phân phối và phương pháp quảng bá sản phẩm

### ❖ 8. Tài liệu học tập:

#### - Sách, giáo trình chính:

1. Philipkotler –NXB Thống kê – 2000- Tiếp thị sản phẩm
2. Đinh Tiến Minh, 2013, Marketing căn bản, ĐH Kinh tế tp HCM

#### - Sách tham khảo:

1. TS Trần Xuân Kiên - NXB Thanh niên- Tiếp thị chìa khóa vàng trong kinh doanh
2. TS Vũ Đình Thắng- NXB Thống kê - Giáo trình Marketing nông nghiệp

Trà Vinh, ngày 20 tháng 08 năm 2018

BỘ MÔN

Nguyễn Kim Phụng

GIÁNG VIÊN

Lê Thị Nghĩa