

CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC
NGÀNH THỦY SẢN

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Mã số học phần: 350190

I. Thông tin về học phần**Tên học phần:** KHỞI NGHIỆP**Tên Tiếng Anh:** START-UP A BUSINESS**Đơn vị phụ trách:**

- *Bộ môn:* Thủy sản
- *Khoa:* NÔNG NGHIỆP THỦY SẢN

Số tín chỉ: 2 tín chỉ (1 tín chỉ lý thuyết, 1 tín chỉ thực hành/ thí nghiệm)

Phân bố thời gian: 8 tuần lý thuyết và 6 tuần thực hành (4 tiết lý thuyết/tuần + 5 tiết thực hành/tuần)

Học kỳ: 7 (học kỳ 1 năm thứ 4)**Các giảng viên phụ trách học phần:**

- *GV phụ trách chính:* Phạm Thị Bình Nguyễn (SĐT: 0978755895; Email: phamnguyen@tvu.edu.vn)
- *Danh sách giảng viên cùng GD:* Phạm Văn Đây (SĐT: 0984749477, email: phvday@tvu.edu.vn)

Điều kiện tham gia học tập học phần:

- *Môn học tiên quyết:* Quản lý kinh tế, Marketing trong thủy sản
- *Môn học trước hoặc song song:* không có
- **Học phần thuộc khối kiến thức:**

| Đại cương <input type="checkbox"/> | | Chuyên nghiệp <input type="checkbox"/> | | | | | | Phương pháp – Kỹ năng <input type="checkbox"/> | |
|------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------|
| Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> | Cơ sở ngành <input type="checkbox"/> | | Chuyên ngành <input type="checkbox"/> | | Chuyên sâu <input type="checkbox"/> | | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> |
| | | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> | Bắt buộc <input type="checkbox"/> | Tự chọn <input type="checkbox"/> | | |
| | | | | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |

Ngôn ngữ giảng dạy: tiếng Anh Tiếng Việt **II. Lần biên soạn/hiệu chỉnh**

- Lần thứ: 2

- Ngày hiệu chỉnh: 23/5/2018

- Lý do và nội dung hiệu chỉnh:

(a) Thiết kế mới theo chương trình cải tiến AUN-QA (version 2018)

(b) Cập nhật đề cương môn học hàng năm theo Quy định của Trường Đại học Trà Vinh: cập nhật nội dung, PPGD tích cực và Rubric đánh giá.

III. Mô tả học phần

Môn học nhằm giới thiệu cho sinh viên kiến thức về: tư duy khởi nghiệp, tư duy hành động của doanh nhân trong việc làm ra giá trị cho xã hội, một số công cụ đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp sáng tạo và các bước chuẩn bị cần thiết; rèn luyện cho sinh viên kỹ năng: tư duy hướng đến hiệu quả để áp dụng vào thực tiễn, áp dụng các bước trong tư duy thiết kế để hình thành và phát triển các ý tưởng trong kinh doanh, nhận diện các mô hình kinh tế chia sẻ trên thị trường và phân tích những ưu và nhược điểm của các mô hình kinh doanh và giáo dục sinh viên thái độ làm việc hiệu quả, hướng đến mục tiêu.

IV. Mục tiêu và kết quả học tập mong đợi

* Mục tiêu:

Học phần nhằm trang bị cho sinh viên các kiến thức về: Xác định các kiến thức cơ bản và nâng cao về khởi nghiệp. Nhận định về kinh doanh và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Phân tích được thị trường và cơ hội kinh doanh. Đánh giá được các yếu tố thể hiện tính khả thi của một ý tưởng/dự án kinh doanh. Lập kế hoạch về Marketing cho ý tưởng/dự án kinh doanh. *Kỹ năng về:* Tham gia thiết lập một dự án khởi nghiệp bao gồm các kế hoạch về tổ chức nhân sự, nghiên cứu thị trường, marketing,... Vận dụng các kỹ năng: làm việc nhóm, tư duy, tìm kiếm, tổng hợp, phân tích, đánh giá, sáng tạo, khám phá,... để viết một kế hoạch kinh doanh. *Thái độ về:* Hình thành ý thức và tinh thần khởi nghiệp. Nhận thức đúng về vấn đề bảo vệ môi trường khi khởi nghiệp. Sinh viên tích cực và chủ động lập kế hoạch khởi nghiệp, quan tâm đến vấn đề bình đẳng giới trong công việc. Sinh viên có ý thức tự chủ, tự lập nghiệp, tinh thần trách nhiệm với quyết tâm vượt qua thử thách cao về những rủi ro thường gặp của các nhà khởi nghiệp.

* Kết quả học tập mong đợi của học phần:

Học phần đóng góp cho Chuẩn đầu ra sau đây của CTĐT theo mức độ sau: (Bảng dưới đây là trích ngang của Matrix : Sự đóng góp của mỗi học phần cho ELOs của CTĐT).

N : Không đóng góp/không liên quan

S : Có đóng góp/liên quan nhưng không nhiều

H : Đóng góp nhiều/liên quan nhiều

| Mã HP | Tên HP | ELO1 | ELO2 | ELO3 | ELO4 | ELO5 | ELO6 | ELO7 | ELO8 | ELO9 | ELO10 | ELO11 |
|-------|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| | Khởi nghiệp | S | S | S | S | H | H | H | H | N | S | H |

| Ký hiệu | KQHTMĐ của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên thực hiện được | CĐR của CTĐT |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Kiến thức | | |
| CELO 1 | Giải thích các yếu tố liên quan đến khởi tạo doanh nghiệp | ELO1 |
| CELO 2 | Phân tích môi trường hoạt động khởi nghiệp và các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp | ELO2 |
| CELO 3 | Lựa chọn ý tưởng kinh doanh để khởi nghiệp | ELO2 |
| CELO 4 | Đánh giá chất lượng của ý tưởng kinh doanh. | ELO3 |

| | | |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| CELO 5 | Xây dựng dự án kinh doanh | ELO4 |
| CELO 6 | Mô phỏng mô hình hoạt động kinh doanh và khởi nghiệp | ELO4 |
| Kĩ năng | | |
| CELO 7 | Vận dụng tốt tư duy phân tích, phán đoán, phân biện và giải quyết vấn đề để xây dựng và tổ chức thực hiện dự án kinh doanh | ELO5 |
| CELO 8 | Làm việc độc lập và lãnh đạo nhóm, quản lý dự án kinh doanh | ELO6 |
| CELO 9 | Giao tiếp đa phương tiện để Marketing cho sản phẩm kinh doanh | ELO7, 8 |
| Thái độ | | |
| CELO 10 | Tuân thủ luật pháp, tác phong làm việc chuyên nghiệp, giữ gìn đạo đức nghề nghiệp, thể hiện ý thức bảo vệ môi trường và con người trong kinh doanh | ELO10 |
| CELO 11 | Định hướng tương lai rõ ràng, thể hiện ham muốn khởi nghiệp và học tập suốt đời. | ELO11 |

V. Phương pháp giảng dạy và học tập

1. Phương pháp giảng dạy

- Thuyết giảng kết hợp trình chiếu video
- Đặt câu hỏi ngắn
- Thảo luận theo cặp/nhóm
- Hướng dẫn viết dự án kinh doanh và tổ chức thực hiện tình huống thành lập công ty kinh doanh và thực hiện mô hình hoạt động kinh doanh

2. Phương pháp học tập

- Sinh viên tự đọc tài liệu, pháp triển giả thuyết và câu hỏi liên quan
- Sinh viên tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm
- Thực hiện mô hình kinh doanh giả định:
- Mỗi nhóm sinh viên đóng vai 01 công ty kinh doanh (lĩnh vực chuyên ngành)
 1. Xây dựng kế hoạch kinh doanh
 2. Đăng ký kinh doanh và tư cách pháp nhân
 3. Tìm kiếm đối tác đầu ra
 4. Tìm nguồn cung ứng nguyên liệu
 5. Marketing thị trường
 6. Sản xuất sản phẩm kinh doanh và cung ứng sản phẩm
 7. Theo dõi thị trường, hoạch toán kinh phí
 8. Duy trì hoạt động kinh doanh

VI. Nhiệm vụ của sinh viên

- Chuyên cần: Sinh viên phải tham dự ít nhất 80% cho phần lí thuyết và 100% cho phần thực hành.
- Chuẩn bị cho bài giảng: Sinh viên phải đọc textbook, các bài báo khoa học liên quan do giảng viên cung cấp; làm các bài tập nhỏ tại lớp, tham gia hoạt động kinh doanh giả định.
- Thái độ: tích cực tham gia đặt câu hỏi, trao đổi, cầu thị.

VII. Đánh giá và cho điểm

1. Thang điểm: 10

2. Trọng số

Đánh giá quá trình: 50% Thi cuối kỳ: 50%: Viết dự án khởi nghiệp

VIII. Nội dung môn học

1. Nội dung cơ bản, cốt lõi tối thiểu (chiếm khoảng 80% thời lượng giảng dạy):

Môn học nhằm giúp cho người học (i) Tư duy khởi nghiệp, Tư duy hành động của doanh nhân trong việc làm ra giá trị cho xã hội, Một số công cụ đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp sáng tạo và các bước chuẩn bị cần thiết, (ii) Lập kế hoạch kinh doanh/dự án khởi nghiệp; iii) Nâng cao kỹ năng chọn lựa ý tưởng, phân tích thị trường, đánh giá ý tưởng kinh doanh khởi nghiệp.

2. Nội dung cập nhật, giới thiệu thêm (chiếm khoảng 20% thời lượng giảng dạy):

Kỹ năng trình bày trước đám đông và kỹ năng đàm phán, quản lý thời gian & tổ chức công việc; kỹ năng giao tiếp và tư duy sáng tạo.

Phương pháp đánh giá

| Chương | CELOs | Hình thức đánh giá | Nội dung đánh giá |
|------------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chương 1: Tổng quan về khởi nghiệp kinh doanh | CELO1 | Câu hỏi ngắn | Trả lời đúng và đủ theo sự hiểu biết và tài liệu tham khảo |
| Chương 2: Xây dựng ý tưởng khởi nghiệp | CELO1 | Câu hỏi ngắn | Câu hỏi: 1. Mục tiêu lựa chọn ý tưởng 2. Phân tích ý tưởng sáng tạo 3. Đánh giá ý tưởng |
| Chương 3: Các thủ tục pháp lý thành lập doanh nghiệp | CELO1 | Câu hỏi ngắn | Câu hỏi: 1. Trình bày các thủ tục pháp lý thành lập doanh nghiệp 2. Trình bày các bước thành lập doanh nghiệp |
| Chương 4: Case studies: Bài tập thực hành | CELO 2, 3, 4, 5,6, 7,8,9 | Hoạt động nhóm thành lập môi trường kinh doanh gồm các công ty kinh doanh và doanh nghiệp cung ứng và xuất khẩu, nhà nước. | Hoàn thành hoạt động và kinh doanh có lời qua việc hoạch toán kinh tế sau khi kết thúc hoạt động |
| Chương 5: Phân tích Case Study | CELO 2, 3, 4 | Thuyết trình | Thuyết trình các thông tin thảo luận qua phân tích kết quả của hoạt động trải nghiệm |
| Chương 6: Tổ chức và phát triển kinh doanh | CELO 5, 6, 7 | Bài tập cá nhân và bài tập nhóm | Bài tập nhóm: Xây dựng kế hoạch phát triển kinh doanh |
| Chương 7: Xây dựng kế | CELO 2,3,4,10,11 | Thuyết trình và trả lời câu hỏi | Mỗi nhóm lập và thực hiện mô phỏng một kế |

| | | | |
|------------------------------------|--|--|------------------------------------|
| hoạch kinh doanh/dự án khởi nghiệp | | | hoạch kinh doanh/dự án khởi nghiệp |
|------------------------------------|--|--|------------------------------------|

Bảng 1. Matrix đánh giá KQHTMĐ của học phần

| Các KQHTMĐ của HP | Câu hỏi ngắn (10 %) | Thuyết trình (20 %) | Thực hành (20%) | Thi cuối kỳ (50 %) |
|-------------------|---------------------|---------------------|-----------------|--------------------|
| CELO1 | X | X | | |
| CELO2 | X | X | | X |
| CELO3 | X | X | X | X |
| CELO4 | X | X | X | X |
| CELO5 | X | X | X | |
| CELO6 | X | X | X | |
| CELO7 | X | X | X | |
| CELO8 | X | X | X | |
| CELO9 | X | X | X | |
| CELO10 | X | X | X | |
| CELO11 | X | X | X | |

VIII. Nội dung chi tiết của học phần

A. Phần lý thuyết (4 tuần)

| Tuần | Nội dung chi tiết | KQHTMĐ của học phần |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1 | Chương 1: Tổng quan về khởi nghiệp kinh doanh 1.1 Khái niệm về khởi nghiệp 1.2 Khái niệm về kinh doanh | CELO 1 |

| | | |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| | <p>1.3 Vai trò nghề kinh doanh</p> <p>1.4 Những đặc thù nổi bật của nghề kinh doanh</p> <p>1.5 Một số lợi thế và rào cản trong kinh doanh</p> <p>1.5.1 Giới</p> <p>1.5.2 Môi trường</p> <p>1.5.3 Dân tộc</p> | |
| 2 | <p>Chương 2: Động não hình thành ý tưởng khởi nghiệp</p> <p>2.1 Mục đích ý nghĩa</p> <p>2.2 Các nguyên tắc động não hình thành ý tưởng</p> <p>2.3 Tính khả thi của ý tưởng kinh doanh</p> | CELO 2,3 |
| 3 | <p>Chương 3: Các thủ tục pháp lý thành lập doanh nghiệp</p> <p>3.1 Đăng ký kinh doanh</p> <p>3.2 Quy trình đăng ký hộ kinh doanh, thành lập doanh nghiệp</p> <p>3.3 Thủ tục làm con dấu pháp nhân</p> <p>3.4 Thủ tục sau khi đăng ký hộ kinh doanh, thành lập doanh nghiệp</p> | CELO 2 |
| 4 | <p>Chương 4: Case studies: Bài tập thực hành</p> <p>Trải nghiệm kinh doanh bằng mô hình kinh doanh và đóng vai</p> | CELO 2,3,4,5,6,7,8,9 |
| 5 | <p>Chương 5: Phân tích Case Study</p> <p>5.1 Kế hoạch Marketing</p> <p>5.2 Kế hoạch tổ chức Sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ</p> <p>5.3 Kế hoạch nhân sự</p> <p>5.4 Kế hoạch tài chính</p> | CELO 3, 5, 6, 7, 9 |
| 6,7,8,9 | <p>Chương 6: Tổ chức và phát triển kinh doanh</p> <p>6.1 Tìm kiếm nhà cung cấp thích hợp</p> <p>6.2 Tạo lập các mối quan hệ với khách hàng</p> <p>6.2.1 Các đặc điểm cơ bản trong việc tạo lập mối quan hệ kinh doanh</p> <p>6.2.2 Cơ sở dữ liệu và cách tiếp cận khách hàng mục tiêu</p> <p>6.2.3 Phát triển nhóm quan hệ cộng sinh</p> <p>6.3 Giao dịch với khách hàng</p> <p>6.3.1 Chào hàng để khách chú ý</p> <p>6.3.2 Bán được hàng và những điều cần lưu ý</p> <p>6.3.3 Hậu mãi và giữ cam kết với khách hàng</p> <p>6.4 Quản lý luồng tiền và sổ sách kế toán</p> <p>6.5 Quản lý thời gian và theo dõi sát quá trình kinh doanh</p> <p>6.6 Mở rộng và phát triển kinh doanh</p> | CELO 5,6,7,8,9 |
| 10 | <p>Chương 7: Viết dự án kinh doanh/khởi nghiệp</p> <p>7.1. Giới thiệu chung</p> <p>7.1.1. Tên dự án, địa điểm triển khai, thời gian triển khai</p> <p>7.1.2 Lý do hình thành ý tưởng</p> <p>7.1.3 Mục tiêu, kết quả mong đợi của ý tưởng kinh doanh</p> | CELO 2,3,4,5,6,7,10,11 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>7.1.4 Giới thiệu về sản phẩm/dịch vụ của ý tưởng kinh doanh</p> <p>7.1.5 Sự độc đáo, sáng tạo của ý tưởng</p> <p>7.1.6 Năng lực quản lý, triển khai ý tưởng</p> <p>2. Nội dung chính</p> <p>7.2.1 Kế hoạch Marketing</p> <p>7.2.2 Kế hoạch tổ chức sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ, tính thương mại của sản phẩm</p> <p>7.2.3 Kế hoạch nhân sự</p> <p>7.2.4 Kế hoạch tài chính</p> <p>3. Kết luận</p> <p>7.3.1 Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm</p> <p>7.3.2 Tính khả thi của dự án</p> | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

B. Phần thực hành (8 tuần)

| Tuần | Nội dung chi tiết | KQHTMD của học phần (thieu celo9) |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Bài 1: Xây dựng ý tưởng | CELO 1 |
| 1 | Bài 2: Chọn lựa và phân tích ý tưởng | CELO 2 |
| 2 | Bài 3: Đánh giá ý tưởng | CELO 3 |
| 2 | Bài 4: Đóng vai vào tình huống kinh doanh giả định | CELO 4, 5,6,7,8,9 |
| 2 | Bài 5: Phân tích và đánh giá tình huống kinh doanh | CELO 2 5,6,7 |
| 3 | Bài 6: Xây dựng kế hoạch phát triển cho ý tưởng kinh doanh ban đầu đã được chọn lựa | CELO 4, 5,6,7 |
| 4 | Bài 7: Viết dự án khởi nghiệp | CELO 2,3,4, 10,11 |

IX. Giáo trình/ tài liệu tham khảo

- Sách, giáo trình chính: Tác gia, nam, sách, nxb
 - a) Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice. Donald F. Kuratko (2016), Cengage Learning.
 - b) *Khởi nghiệp tinh gọn*. Eric Ries (2012). Dương Hiếu, Kim Phương & Hiếu Trung dịch, NXB Thời Đại.
 - c) Giáo trình: Khởi sự kinh doanh và tạo lập doanh nghiệp. Nguyễn Ngọc Huyền (2011), NXB Đại học kinh tế quốc dân.
- Sách tham khảo:
 - a) Khởi sự kinh doanh có lòng ghép giới. Học viện Phụ nữ Việt Nam (2016), Nhà xuất bản Phụ nữ.
 - b) Giáo trình Quản trị marketing, chương 2. Trương Đình Chiến (2014), NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.
 - c) Khởi nghiệp ngay. Jeremy Harbour (2014), Nhà xuất bản Thanh Hóa.
 - d) Quản trị Marketing. Philip Kotler và Kevin Keller (2013), NXB Lao động xã hội.
 - e) 18 Bước để xây dựng Doanh nghiệp. Nguyễn Ngọc Nhã Thư (2010), NXB Lao Động.
 - f) Khởi nghiệp thành công: Thành lập và phát triển công ty riêng của bạn. Michael H. Morris (2010). Hà My dịch, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
 - g) Chương trình Khởi sự kinh doanh của CEFE – CHLB Đức.nam?

X. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần:

- Phòng học, thực hành: phòng học, phòng seminar
- Phương tiện phục vụ giảng dạy: Máy tính, máy chiếu, loa

ĐH Trà Vinh, ngày 5 tháng 8 năm 2018

TRƯỞNG BỘ MÔN
(Kí và ghi rõ họ tên)



Phan Thị Thanh Trúc

TRƯỞNG KHOA
(Kí và ghi rõ họ tên)

GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN
(Kí và ghi rõ họ tên)



Phạm Thị Bình Nguyễn



Lâm Thái Hùng

PHỤ LỤC

KHOA NÔNG NGHIỆP – THỦY SẢN
BỘ MÔN THỦY SẢN
LỚP:
MÃ LỚP:

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc

PHIẾU ĐÁNH GIÁ

1. Họ và tên (giảng viên đánh giá):
2. Chức danh, học vị:
3. Đơn vị công tác:
4. Họ và tên sinh viên thực hiện:
5. Môn học:
6. Địa điểm thực hiện:.....
7. Thời gian đánh giá:.....

Rubric 1: Câu hỏi ngắn

| Tiêu chí | Điểm số (10đ) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|-------------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------------------|
| Thái độ tham dự | 5.0 | Tích cực tham gia các hoạt động | Có tham gia các hoạt động | Ít tham gia các hoạt động | Không tham gia các hoạt động |
| Thời gian tham dự | 5.0 | Phần lí thuyết: mỗi buổi học là 5% và không được vắng trên 2 buổi Phần thực hành: phải tham dự 100%, hoặc sẽ bị cấm thi | | | |

Rubric 2: Đánh giá Thuyết Trình

| Tiêu chí | Điểm số (10đ) | Mức chất lượng | | | |
|-------------------|---------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| | | Rất tốt 100% | Khá 75% | TB 50% | Kém 0% |
| Nội dung | 3.0 | Phong phú | Đầy đủ | Khá đầy đủ, thiếu 1 nội dung quan trọng | Thiếu nhiều nội dung quan trọng |
| Trình bày báo cáo | 3.0 | Mạch lạc, rõ ràng, Lập luận khoa học và logic | Khá mạch lạc, rõ ràng, lập luận khá khoa học và logic, còn một vài sai sót nhỏ | Tương đối rõ ràng, lập luận có dựa vào căn cứ khoa học nhưng còn một sai sót quan trọng | Thiếu rõ ràng, lập luận không có căn cứ khoa học và logic |

| | | | | | |
|--------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Tương tác với người nghe | 1.0 | Tương tác tốt | Tương tác khá tốt | Tương tác bằng mắt, cử chỉ tương đối tốt, còn vài sai sót nhỏ | Không có tương tác bằng mắt và cử chỉ/sai sót lớn trong tương tác |
| Trả lời câu hỏi | 2.0 | Trả lời đầy đủ, rõ ràng, và thỏa đáng tất cả các câu hỏi quan trọng | Trả lời khá thỏa đáng đa số câu hỏi quan trọng | Trả lời tương đối thỏa đáng một số câu hỏi quan trọng, còn nhiều câu chưa trả lời được | Trả lời sai tất cả các câu hỏi quan trọng |
| * Sự phối hợp trong nhóm | 1.0 | Nhóm phối hợp tốt | Nhóm phối hợp khá tốt | Nhóm có phối hợp nhưng chưa tốt | Không thể hiện sự phối hợp |

Rubric 3: đánh giá bài tập thực hành

| Tiêu chí | | Điểm số (10đ) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|--------------------------------------------------|--------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Thái độ tham gia | Tham gia thực hiện | 2.0 | Tích cực và chủ động đưa ra ý tưởng mang tính mới để thực hiện | Tham gia thực hiện và đưa ra ý tưởng mang tính mới để thực hiện | Tham gia thực hiện | Không tham gia |
| Lập kế hoạch thực hiện | | 3.0 | Hoàn toàn hợp lý, không cần điều chỉnh | Khá hợp lý, điều chỉnh chút ít theo góp ý | Chưa hợp lý, có điều chỉnh theo góp ý | Không hợp lý và không điều chỉnh theo góp ý |
| Thực hiện mô hình tình huống kinh doanh giả định | | 5.0 | Hiệu quả được tính bằng lợi nhuận thu được khi thực hiện mô hình kinh doanh giả định (đạt doanh số cao nhất so với tất cả các nhóm còn lại) | Hiệu quả được tính bằng lợi nhuận thu được khi thực hiện mô hình kinh doanh giả định (đạt doanh số xếp thứ 2 so với tất cả các nhóm còn lại) | Hiệu quả được tính bằng lợi nhuận thu được khi thực hiện mô hình kinh doanh giả định (đạt doanh số xếp thứ 3 so với tất cả các nhóm còn lại) | Hiệu quả được tính bằng lợi nhuận thu được khi thực hiện mô hình kinh doanh giả định (không thu được lợi nhuận hoặc bị thua lỗ) |

Rubric 4: Đánh giá dự án khởi nghiệp (Thi cuối kỳ)

| Tiêu chí | | Điểm số (10đ) | Tốt 100% | Khá 75% | Trung bình 50% | Kém 0% |
|---------------------------|--------------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Quá trình thực hiện dự án | Giai đoạn chuẩn bị | 1.0 | Chuẩn bị tốt mọi điều kiện cho việc thực hiện dự án, có thể khởi động ngay | Chuẩn bị được đa số điều kiện cho việc thực hiện, có thể khởi động | Chuẩn bị được một số điều kiện cho việc thực hiện nhưng cần bổ sung | Không chuẩn bị được điều kiện nào |

| | | | | | | |
|-----------------|----------------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| | | | | và bổ sung sau | thêm mới có thể khởi động | |
| | Giai đoạn thực hiện | 1.0 | Thực hiện hoàn toàn đúng phương pháp | Thực hiện khá đúng phương pháp, sai sót nhỏ và có sửa chữa | Thực hiện tương đối đúng phương pháp, sai sót quan trọng và có sửa chữa | Thực hiện không đúng phương pháp, sai sót không sửa chữa |
| | | 1.0 | Triển khai đúng kế hoạch | Triển khai khá đúng kế hoạch, có chậm trễ nhưng không gây ảnh hưởng | Triển khai tương đối đúng kế hoạch, có chậm trễ gây ảnh hưởng nhưng khắc phục được | Triển khai chậm trễ, gây ảnh hưởng không khắc phục được |
| | Mức độ đạt được mục tiêu thành phần | 2.0 | Giai đoạn 1: Xây dựng, chọn lựa, phân tích ý tưởng Giai đoạn 2: Đánh giá ý tưởng Giai đoạn 3: Phân tích thị trường Giai đoạn 4: Lập kế hoạch/dự án khởi nghiệp Giai đoạn 5: Đánh giá kết quả | | | |
| Báo cáo kết quả | Tìm tài liệu | 1.0 | Báo cáo kết quả tìm tài liệu liên quan Đến chủ đề được phân công | | | |
| | Trình bày kế hoạch | 1.0 | Báo cáo tiến trình thực hiện Phân tích SWOT Báo cáo kế hoạch thực hiện | | | |
| | Báo cáo kết quả sản phẩm | 2.0 | Sản phẩm mang lại lợi ích và lợi nhuận tối đa và cao nhất so với các nhóm còn lại (2đ) Sản phẩm mang lại lợi ích và lợi nhuận xếp thứ 2 so với các nhóm còn lại (1,5đ) Sản phẩm mang lại lợi ích và lợi nhuận xếp thứ 3 so với các nhóm còn lại (1đ) Sản phẩm mang lại lợi ích và lợi nhuận xếp thứ 4 so với các nhóm còn lại (0,5đ) Sản phẩm không mang lại lợi ích và lợi nhuận cho nhóm (0đ) | | | |
| | Phân tích khó khăn, thuận lợi và đề xuất giải pháp | 1.0 | Phân tích đúng khó khăn, thuận lợi và đề xuất giải pháp khắc phục khó khăn (1đ) Phân tích đúng khó khăn, thuận lợi nhưng chưa đề xuất giải pháp khắc phục khó khăn (0,5đ) | | | |