

## Detailed syllabuses of Marketing management

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG

---

**ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC**  
**<125020 – QUẢN TRỊ MARKETING >**

### 1. THÔNG TIN CHUNG (General information)

Tên môn học (tiếng Việt):	Quản trị Marketing
Tên môn học (tiếng Anh):	Marketing management
Mã môn học:	125020
Thuộc khối kiến thức:	Chuyên ngành
Khoa/Bộ môn phụ trách:	Quản trị - Kinh tế quốc tế
Giảng viên phụ trách:	TS. Nguyễn Văn Dũng Email: <a href="mailto:nguyendunglhu@yahoo.com">nguyendunglhu@yahoo.com</a>
Giảng viên tham gia giảng dạy:	TS. Nguyễn Văn Dũng Email: <a href="mailto:nguyendunglhu@yahoo.com">nguyendunglhu@yahoo.com</a>
Số tín chỉ:	2
Lý thuyết:	15 tiết
Thực hành:	0
Bài tập:	30 tiết
Tính chất của môn	Bắt buộc đối với sinh viên ngành
Môn học tiên quyết:	Không
Môn học trước:	Marketing cơ bản

### 2. MÔ TẢ MÔN HỌC (Course description)

Cung cấp cho sinh viên kiến thức và kỹ năng trong việc hoạch định chiến lược Marketing trên cơ sở phân tích và dự báo nhu cầu thị trường; hiểu được hành vi của người tiêu dùng và của tổ chức, tìm kiếm các cơ hội kinh doanh. Qua đó vận dụng các kiến thức đã học để hoạch định chiến lược marketing hỗn hợp nhằm giúp công ty tăng cường lợi thế cạnh tranh trên thương trường.

### 3. CHUẨN ĐẦU RA MÔN HỌC (Course learning outcomes)

<b>CĐRMH</b>	<b>CĐR của chương trình</b>	<b>Mô tả CĐRMH</b>
CO1	PLO1	Vận dụng hoạt động quản trị marketing để giải quyết các tình huống thực tiễn trong kinh doanh
CO2	PLO2	Đánh giá được những ảnh hưởng của việc thay đổi, biến động trong môi trường marketing.
CO3	PLO5	Lập kế hoạch marketing phù hợp cho từng đối tượng khách hàng.
CO4	PLO4	Triển khai các hoạt động marketing đến đúng từng nhóm khách hàng để duy trì sự hợp tác của khách hàng.
CO5	PLO7	Truyền đạt ý tưởng về thương hiệu, sản phẩm, giá, hoạt động phân phối và xúc tiến thương mại.
CO6	PLO8	Vận dụng các hoạt động marketing đến khách hàng luôn tuân thủ đạo đức kinh doanh.

### 4. NỘI DUNG MÔN HỌC, KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (Course content, Lesson plan)

<b>Buổi học (2 tiết)</b>	<b>Nội dung</b>	<b>CĐRMH</b>	<b>Hoạt động dạy và học</b>	<b>Hoạt động đánh giá</b>
1	<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ MARKETING</b>	CO1	<b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn đọc tài liệu <b>Học ở lớp:</b>	<b>A1.1</b> Đưa những câu hỏi nhỏ về mục 1.1; 1.2

	<p>1.1 Quan điểm cốt lõi về marketing</p> <p>1.2. Quản trị marketing là gì?</p>		<p>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học;</p> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <p>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</p>	<p>cho điểm cộng (10%)</p>
2	<p>1.3. Các quan điểm quản trị marketing giúp ích cho việc định hướng chiến lược marketing</p> <p>1.4 Vai trò và các mục tiêu của hệ thống marketing</p>	CO1	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <p>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học;</p> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <p>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</p>	<p><b>A1.2</b> Đưa những câu hỏi nhỏ về mục 1.3 và 1.4 cho điểm cộng (10%)</p>
3	<p><b>CHƯƠNG 2: QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH VÀ LẬP KẾ HOẠCH MARKETING</b></p> <p>2.1 Quá trình marketing</p> <p>2.2. Các phương pháp hoạch định marketing</p>	CO2	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <p>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</p> <p>- Trả lời câu hỏi của GV</p> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <p>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</p>	<p><b>A3.1</b> Đưa những tình huống tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p> <p><b>A2.1</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)</p>
4	<p>2.3. Kế hoạch tiếp thị hàng năm</p> <p>2.4. Lý thuyết phân bổ hợp lý các nguồn</p>	CO2	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p>	<p><b>A1.3</b> Đưa những câu hỏi nhỏ về mục 2.2 cho</p>

	lực marketing		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p>điểm cộng (10%)</p> <p><b>A3.2</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
5	<p><b>CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG – KHÁCH HÀNG – VÀ CÁC CƠ HỘI MARKETING</b></p> <p>3.1 Phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu</p> <p>3.2. Phân tích các yếu tố môi trường</p>	CO3	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.2</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.3</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
	<p>3.3 Phân tích hành vi người tiêu dùng của khách hàng và của tổ chức</p> <p>3.4. Phân tích và lựa chọn các cơ hội tham gia thị trường</p>	CO3	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp</li> </ul>	<p><b>A2.3</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.4</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>

			trước ở nhà.	
7	<p><b>CHƯƠNG 4: HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING – MIX</b></p> <p><b>4.1 HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM</b></p> <p>4.1.1 Tạo thêm điểm khác biệt và định vị sản phẩm</p>	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.4</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.5</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
8	<p>4.1.2 Chiến lược phát triển sản phẩm mới</p> <p>4.1.3 Quản trị chu kỳ đời sống của sản phẩm</p>	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.5</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.6</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
14	<p><b>4.2 HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC VÀ CHÍNH SÁCH ĐỊNH GIÁ</b></p> <p>4.2.1 Khái niệm</p> <p>4.2.2 Các yếu tố ảnh</p>	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn tình huống vận dụng</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ</li> </ul>	<p><b>A3.7</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p> <p><b>A2.6</b> Cho</p>

	<p>hướng đến việc định giá</p> <p>Yếu tố bên trong</p> <p>Yếu tố bên ngoài</p>		<p>hoặc chưa hiểu trong buổi học;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thảo luận tình huống</li> <li>- <b>Học ở nhà:</b></li> <li>- Làm bài tập về nhà</li> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p>SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)</p>
15	4.2.3 Các phương pháp định giá	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn bài tập vận dụng</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm bài tập vận dụng</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm bài tập về nhà</li> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A3.8</b> Đưa những bài tập tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p> <p><b>A2.7</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)</p>
	4.2.3 Các phương pháp định giá	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV hướng dẫn bài tập vận dụng</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm bài tập vận dụng</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm bài tập về nhà</li> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.8</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)</p>
	<p>4.2.4 Chính sách phân biệt giá</p> <p>4.2.5 Chính sách</p>	CO4	<p><b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn tình huống vận dụng</p>	<p><b>A3.9</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng</p>

	định giá cho sản phẩm mới		<b>Học ở lớp:</b> - Làm bài tập vận dụng <b>Học ở nhà:</b> - Làm bài tập về nhà - Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.	dẫn thi cuối kỳ (60%) <b>A2.9</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)
	4.2.6 Chính sách thay đổi giá	CO4	<b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn bài tập vận dụng <b>Học ở lớp:</b> - Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học; - Làm bài tập vận dụng <b>Học ở nhà:</b> - Làm bài tập về nhà - Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.	<b>A3.10</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%) <b>A2.10</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)
17	<b>4.3 QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC PHÂN PHỐI VÀ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG</b> 4.3.1 Kênh phân phối và nhà trung gian 4.3.2 Lựa chọn và quản trị các kênh phân phối	CO4	<b>Đạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn tình huống vận dụng <b>Học ở lớp:</b> - Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học; - Trả lời tình huống <b>Học ở nhà:</b> - Thảo luận tình huống	<b>A3.11</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%) <b>A2.11</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)

			- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.	
18	4.3.3 Hệ thống phân phối và quản trị lực lượng bán hàng	CO4	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng dẫn tình huống vận dụng</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học;</li> <li>- Thảo luận tình huống</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm bài tập về nhà</li> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A3.12</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p> <p><b>A2.12</b> Cho SV điểm cộng nếu có đáp án nhanh và đúng (30%)</p>
20	<p><b>4.4 HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC CHIÊU THỊ</b></p> <p>4.4.1 Bản chất, vai trò của xúc tiến hỗn hợp</p> <p>4.4.2 Các công cụ của chiêu thị:</p> <p>Quảng cáo</p> <p>Khuyến mãi</p> <p>Quan hệ công chúng</p> <p>Bán hàng trực tiếp</p> <p>Marketing trực tiếp</p>	CO4	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.13</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p>
21	4.4.3 Tầm quan trọng của các công cụ chiêu thị trong thị	CO4	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p>	<p><b>A2.14</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các</p>



	trường.		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p>câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.13</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
	4.4.4 Lập kế hoạch chi phí cho các hoạt động cổ động – chiêu thị.	CO4	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.15</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.14</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
	<p><b>CHƯƠNG 5:</b></p> <p><b>PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH VÀ CÁC CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH</b></p> <p>5.1 Xác định đối thủ của doanh nghiệp</p> <p>5.2 Xác định chiến lược của đối thủ</p>	CO5	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp</li> </ul>	<p><b>A2.16</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.15</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>

			trước ở nhà.	
22	<p>5.3 Xác định mục tiêu của đối thủ</p> <p>5.4 Đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ</p> <p>5.5 Tiên đoán các kiểu phản ứng của đối thủ</p>	CO5	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.17</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.16</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
	<p>5.6 Thiết kế hệ thống tình báo cạnh tranh</p> <p>5.7 Lựa chọn chiến lược để tấn công, né tránh</p> <p>5.8 Phương pháp phân tích cách đánh giá của khách hàng</p>	CO5	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học</li> <li>- Trả lời câu hỏi của GV</li> </ul> <p><b>Học ở nhà:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.</li> </ul>	<p><b>A2.18</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.17</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)</p>
	<p><b>CHƯƠNG 6: TỔ CHỨC THỰC HIỆN VÀ KIỂM TRA HOẠT ĐỘNG MARKETING</b></p> <p>6.1 Tổ chức hoạt</p>	CO6	<p><b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu</p> <p><b>Học ở lớp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu</li> </ul>	<p><b>A2.19</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%)</p> <p><b>A3.18</b> Đưa</p>

	động marketing 6.2 Tổ chức thực hiện		trong buổi học - Trả lời câu hỏi của GV <b>Học ở nhà:</b> - Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.	những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)
	6.3 Quản trị chất lượng toàn diện trong thực hiện kế hoạch 6.4 Kiểm tra các hoạt động marketing	CO6	<b>Dạy:</b> GV thuyết giảng và hướng đọc tài liệu <b>Học ở lớp:</b> - Trao đổi những vấn đề chưa rõ hoặc chưa hiểu trong buổi học - Trả lời câu hỏi của GV <b>Học ở nhà:</b> - Xem trước tài liệu GV cung cấp trước ở nhà.	<b>A2.20</b> Cho SV điểm cộng nếu trả lời đúng các câu hỏi (30%) <b>A3.19</b> Đưa những câu hỏi tại lớp để hướng dẫn thi cuối kỳ (60%)

## 5. ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC (Course assessment)

Bảng 3. Phương pháp đánh giá

Thành phần đánh giá	CĐRMH	Tỷ lệ (%)
A1. Quá trình (tham gia xây dựng bài, tham gia thảo luận nhóm, đi học đúng giờ)	CO5	10%
A2. Viết tiểu luận nhóm, báo cáo nhóm trước lớp, làm bài tập tại lớp.	CO3,CO4,CO6	30%

A3. Thi cuối kỳ	CO1,CO2,CO3.	60%
-----------------	--------------	-----

## 6. QUY ĐỊNH CỦA MÔN HỌC (Course requirements and expectations)

- Dự lớp: theo quy định của nhà trường
- Sinh viên đọc nghiên cứu tài liệu môn học do giảng viên cung cấp trước mỗi buổi học.
- Làm bài tập về nhà, trả lời các câu hỏi ngắn và bài tập nhanh trên lớp: sẽ được cho điểm cộng vào điểm quá trình 10% hoặc điểm 30% của sinh viên.

## 7. TÀI LIỆU HỌC TẬP, THAM KHẢO

Lê Thế Giới (2011), Quản trị Marketing, NXB Tài Chính.

Nguyễn Văn Dung (2012), Quản trị Marketing, NXB Lao Động

Philip Kotler (2013), Quản trị Marketing (tài liệu dịch), NXB Thống kê, Hà Nội.

Trương Đình Chiến (2010), Quản trị Marketing, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân.

Vũ Thế Dũng (2004), Quản trị tiếp thị, NXB Khoa học và Kỹ thuật.

Andrew Whalley (2010), Strategic Marketing, Publishing Aps ISBN

MTD Training (2010), Effective Marketing, Publishing Aps ISBN

**Trưởng khoa/ bộ môn**

(Ký và ghi rõ họ tên)

**Giảng viên biên soạn**

(Ký và ghi rõ họ tên)