



TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA DU LỊCH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần: **Ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh lưu trú**
- Mã học phần: **HOS432**
- Số tín chỉ: 3 (2/1/0)
- Bậc đào tạo: Đại học
- Loại học phần (bắt buộc/tự chọn): Bắt buộc
- Học phần tiên quyết/ Học phần trước: Không
- Đơn vị phụ trách: Khoa Du lịch
- Số giờ tín chỉ: 45, trong đó:
 - Lý thuyết: 45
 - Thực hành: 0

2. Thông tin về giảng viên

Giảng viên 1:

- Họ và tên: Phan Trần Tuyên
- Chức danh, học vị: Thạc sĩ
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa Du lịch - Trường Đại học Văn Hiến
- Điện thoại: 0369 858 696
- Email: tuyenpt@vhu.edu.vn

Giảng viên 2:

- Họ và tên:
- Chức danh, học vị:
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa - Trường Đại học
- Điện thoại:
- Email:

3. Tóm tắt nội dung học phần

Môn học bao gồm 7 chương, trình bày các kiến thức: Tổng quan về thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trú; Các mô hình kinh doanh trong thương mại

điện tử.; Tác động của thương mại điện tử đối với hoạt động kinh doanh lưu trú; Ứng dụng thương mại điện tử (E-commerce) trong lĩnh vực kinh doanh lưu trú; Thương mại điện tử trên di thiết bị di động (Mobile Commerce) và hoạt động kinh doanh lưu trú thông qua mạng xã hội; Thanh toán điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trú (E – payment); An ninh trong thương mại điện tử.

Bên cạnh đó, môn học tích hợp giảng dạy các kỹ năng như giải quyết vấn đề, xử lý tình huống và kỹ năng làm việc nhóm.

4. Mục tiêu của học phần

Học phần có những mục tiêu:

- Cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử và ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh dịch vụ lưu trú/
- Cung cấp cho người học kiến thức chuyên sâu về những hoạt động kinh doanh thông qua thương mại điện tử trong dịch vụ lưu trú. Học phần còn cung cấp những kiến thức về việc sử dụng các biện pháp Marketing thông qua hoạt động thương mại điện tử. Từ đó người học có thể áp dụng được trong thực tế làm việc sau khi ra trường
- Phát triển kỹ năng giải quyết vấn đề, khả năng làm việc nhóm hiệu quả.

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

TT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
5.1	Về kiến thức	
5.1.1	CLO1	Hiểu được các kiến thức cơ bản về lĩnh vực thương mại điện tử
5.1.2	CLO2	Xây dựng được các kế hoạch ứng dụng thương mại điện tử cho doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú
5.2	Về kỹ năng	
5.2.1	CLO3	Vận dụng các kiến thức đã học để phát triển mạng lưới kinh doanh
5.2.2	CLO4	Sử dụng công nghệ thông tin trong quản lý cơ sở lưu trú
5.3	Mức tự chủ và trách nhiệm	
5.3.1	CLO5	Có ý thức trách nhiệm với công việc: lịch sự, ân cần, sẵn sàng phục vụ khách và giúp đỡ đồng nghiệp.
5.3.2	CLO6	Luôn cập nhập kiến thức

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo và Chuẩn đầu ra học phần

Chuẩn đầu ra	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
CLO1	X									
CLO2		X	X							
CLO3							X	X		
CLO4						X	X			
CLO5									X	
CLO6							X			X

Ghi chú: *PLOs (Programme Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra cấp CTĐT*

CLOs (Course Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra học phần

6. Nội dung chi tiết của học phần

6.1. Lý thuyết

Chương	Nội dung	Đáp ứng CLOs
Chương 1	Tổng quan về thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trú	
1.1	Lịch sử hình thành và phát triển của thương mại điện tử	<i>CLO1 CLO3 CLO5</i>
1.2	Tổng quan về kinh doanh điện tử (E-business)	
1.3	Tổng quan về thương mại điện tử (E-commerce)	
1.4	Đặc điểm của loại hình kinh doanh thương mại điện tử	
1.5	Lợi ích việc ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh lưu trú	
Chương 2	Các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử	<i>CLO1 CLO3 CLO5</i>
2.1	Tổng quan về các mô hình thương mại điện tử	
2.2	Mô hình Business-to-Business	
2.3	Mô hình Business-to-Consumer	
2.4	Mô hình Consumer-to-Business	
2.5	Mô hình Consumer -to- Consumer	
2.6	Mô hình Business-to-Government	
Chương 3	Tác động của thương mại điện tử đối với hoạt động kinh doanh lưu trú	

Chương	Nội dung	Đáp ứng CLOs
3.1	Tác động của Internet đối với hoạt động kinh doanh lưu trú	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5
3.2	Tác động của Internet đối với xu hướng tiêu dùng của khách hàng trong lĩnh vực lưu trú	
3.3	Tác động của Internet đối với các mô hình kinh doanh lưu trú truyền thống	
3.4	Mối quan hệ giữa khách hàng và nhà cung ứng lưu trú thông qua thương mại điện tử	
3.5	Xu hướng kinh doanh lưu trú trong thời đại mới.	
Chương 4	Ứng dụng thương mại điện tử (E-commerce) trong lĩnh vực kinh doanh lưu trú	
4.1	Khái niệm thương mại điện tử (E-commerce) trong lưu trú	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5
4.2	Marketing trong thời đại công nghệ thông tin và thương mại điện tử	
4.3	Một số phương thức thương mại điện tử phổ biến trong kinh doanh lưu trú	
4.4	Lập kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử	
4.5	Chiến lược Marketing Đẩy (Push marketing) và Marketing Kéo (Pull marketing)	
Chương 5	Thương mại điện tử trên di thiết bị di động (Mobile commerce) và hoạt động kinh doanh lưu trú thông qua mạng xã hội	
5.1	Tổng quan về thương mại điện tử trên di thiết bị di động (Mobile commerce)	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5
5.2	Cách thức thu hút người xem cho website thương mại điện tử lưu trú	
5.3	Search Engine Marketing (SEM)	
5.4	Ứng dụng mạng xã hội trong kinh doanh lưu trú	
Chương 6	Thanh toán điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trú (E – payment)	
6.1	Tổng quan về thanh toán điện tử (E – payment)	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5
6.2	Thẻ thanh toán trực tuyến	
6.3	Tiền điện tử	
6.4	Ví điện tử	
6.5	Thanh toán trong ngân hàng điện tử	
6.6	Các phương tiện thanh toán khác	
Chương 7	An ninh trong thương mại điện tử	
7.1.	Các vấn đề cơ bản về an ninh trong thương mại điện tử	CLO2

Chương	Nội dung	Đáp ứng CLOs
7.2.	Các loại đe dọa và tấn công thương mại điện tử	CLO3
7.3.	Một số giải pháp công nghệ đảm bảo an toàn trong thương mại điện tử liên quan đến lĩnh vực lưu trữ	CLO4 CLO5

6.2. Thực hành

	Nội dung
6.2.1.	Bài tập cá nhân
	Tìm hiểu các chiến lược marketing của đơn vị kinh doanh lưu trữ thông qua thương mại điện tử.
6.2.2.	Bài tập nhóm
	- Người học thảo luận với nhóm các câu hỏi của giảng viên - Các nhóm báo cáo kết quả làm việc trước lớp.

7. Phân bổ thời gian theo tiết và điều kiện thực hiện:

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					Ghi chú
		Lý thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng	
1	Tổng quan về thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trữ	4	0	2		6	
2	Các mô hình kinh doanh trong thương mại điện tử	4	0	2		6	
3	Tác động của thương mại điện tử đối với hoạt động kinh doanh lưu trữ	4	0	2		6	
4	Ứng dụng thương mại điện tử (E-commerce) trong lĩnh vực kinh doanh lưu trữ	5	0	3		8	
5	Thương mại điện tử trên di thiết bị di động (Mobile commerce) và hoạt động kinh doanh lưu trữ thông qua mạng xã hội	5	0	2		7	

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					Ghi chú
		Lý thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng	
6	Thanh toán điện tử trong hoạt động kinh doanh lưu trú (E – payment)	4	0	2		6	
7	An ninh trong thương mại điện tử	4	0	2		6	
Tổng		30		15		45	

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIỂU LUẬN

1. Vai trò của việc ứng dụng thương mại điện tử trong việc kinh doanh lưu trú .
2. Các cách thức thu hút khách hàng thông qua thương mại điện tử
3. Lập kế hoạch ứng dụng thương mại điện tử cho một đơn vị kinh doanh lưu trú bất kỳ.

8. Phương pháp giảng dạy:

Giảng viên giảng dạy với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

- Thuyết trình
- Phát vấn
- Giải quyết vấn đề
- Đọc và tóm lược nội dung tài liệu

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp giảng dạy

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
Thuyết trình	X	X	X	X	X	X
Phát vấn	X		X	X		
Giải quyết vấn đề		X	X	X	X	X
Đọc và tóm lược nội dung tài liệu	X	X	X	X		

9. Phương pháp học tập

Sinh viên học tập với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

- Thuyết trình
- Làm việc nhóm
- Tự học, tự nghiên cứu

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp học tập

Phương pháp học tập	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
Thuyết trình	X		X	X		X
Làm việc nhóm	X		X	X	X	X
Tự học, tự nghiên cứu	X	X	X	X	X	

10. Nhiệm vụ của sinh viên

Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp và giờ thuyết trình (sinh viên chỉ được vắng mặt tối đa 20% thời gian lên lớp của học phần).

Đọc tài liệu tham khảo bắt buộc và bổ trợ do giảng viên giới thiệu.

Hoàn thành đầy đủ các bài tập cá nhân, bài tập nhóm.

Tham gia kỳ thi kết thúc học phần.

11. Thang điểm đánh giá: Điểm đánh giá quá trình và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến 1 chữ số thập phân.

12. Phương pháp kiểm tra, đánh giá kết quả học tập

Sinh viên được đánh giá kết quả học tập trên cơ sở hai điểm thành phần như sau:

1. *Điểm đánh giá quá trình: trọng số 40% bao gồm:*
 - a. Điểm chuyên cần: Dự lớp, trọng số 10%
 - b. Điểm kiểm tra thường xuyên: Trắc nghiệm, trọng số 30%
2. *Điểm thi kết thúc học phần: trọng số 60%*

Hình thức thi: Tiểu luận

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và phương pháp kiểm tra, đánh giá

Hình thức đánh giá	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6
Tiểu luận		X	X		X	
Trắc nghiệm	X	X	X	X		
Dự lớp	X	X	X	X	X	X

13. Tài liệu phục vụ cho học phần (các tài liệu xuất bản từ năm 2017 trở lại đây và cung cấp được cho Trung tâm Học liệu nơi đặt tài liệu)

13.1. Tài liệu chính

1. Bài giảng Ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh lưu trú , ĐH Văn Hiến.

13.2. Tài liệu tham khảo

1. Trương Đình Hòa, Giáo trình thương mại điện tử căn bản, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân, Hà Nội, 2015.
2. Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, and Iwan Setiawan, Marketing 4.0 (Moving from traditional to Digital). NXB Trẻ, 2017.
3. Sunil Gupta, Driving Digital Strategy (Kinh doanh trong thời đại 4.0). NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân, 2018.
4. Brian Halligan and Dharmesh Shah, Inbound marketing (Thu hút thế giới về với bạn trong môi trường trực tuyến). NXB Tổng hợp Tp. Hồ Chí Minh, 2019.

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2025

Hiệu trưởng
Duyệt

Trưởng Bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên biên soạn
(Ký và ghi rõ họ tên)