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: Nhượng quyền thương mại (Franchise)
- Mã học phần: HOS418
- Số tín chỉ: 3
- Bậc đào tạo: Đại học
- Loại học phần: Bắt buộc
- Học phần tiên quyết: Không
- Số giờ tín chỉ: 45, trong đó:
- Đơn vị phụ trách: Khoa du lịch
- Số giờ tín chỉ: 3, trong đó:
- Lý thuyết: 45
- Thực hành: 0
- Thực tập: 0
- Đồ án/ Khóa luận 0

2. Thông tin về giảng viên

Giảng viên 1:

- Họ và tên: Nguyễn Tấn Trung
- Chức danh, học vị: Tiến 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: 0914050518
- Email: trungnt2@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 5 chương trình bày các kiến thức: Môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức tổng quát về lĩnh vực nhượng quyền thương mại (franchise), pháp luật

nhượng quyền thương mại, các loại hình nhượng quyền thương mại, triển khia kế hoach nhượng quyền thương mại. Giúp sinh viên làm quen với các khái niệm, thuật ngữ chuyên môn, và có một lượng kiến thức cần thiết về hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền thương mại trong du lịch nói riêng

Bên cạnh đó, môn học tích hợp giảng dạy các kỹ năng tư duy như phản biện, giải quyết vấn đề và kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm.

4. Mục tiêu của học phần

Học phần có những mục tiêu:

- Trình bày cho sinh viên các kiến thức về nhượng quyền thương mại tại Việt nam và thế giới

- Giải thích các mô hình nhượng quyền thương mạ, nắm vững pháp luật trong nhương quyền thương mại, hợp đồng nhượng quyền thương mại, chọn lựa sản phẩm nhượng quyền thương mại, thành lập công ty nhượng quyền, lập kế hoạch nhượng quyền thương mại

-Lập kế hoạch nhượng quyền và triển khai kinh doanh, sinh viên biết chọn lựa sản phẩm tốt, các mô hình nhượng quyền thương mại.

- Nhận định các giá trị đạo đức nghề nghiệp, có tinh thần và thái độ phục vụ chuyên nghiệp, từ đó có sự đam mê cũng như trách nhiệm về bản thân và công việc của mình.

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

Mã CĐR	Nội dung chuẩn đầu ra
Kiến thức	
CLO1	Mô tả các mô hình nhượng quyền thương mại, trình bày các hệ thống nhượng quyền trong kinh doanh
CLO2	Hiểu các kiến thức pháp luật trong nhượng quyền thương mại
CLO3	Vận dụng các mô hình nhượng quyền thương mại trong kinh doanh
Kỹ năng	
CLO4	Thực hiện được kế hoạch nhượng quyền thương mại
CLO5	Điều chỉnh bảng kế hoạch nhượng quyền thương mại, Phát triển kế hoạch nhượng quyền thương mại
Mức độ tự chủ và trách nhiệm	
CLO6	Có ý thức được trách nhiệm với công việc: lịch sự, ân cần, sẵn sàng phục vụ khách và giúp đỡ đồng nghiệp.
CLO7	Hình thành lòng yêu nghề, lấy khách hàng là trung tâm.

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	X	X	X		
CLO2	X								X	
CLO3								X		
CLO4					X			X		
CLO5					X	X		X		
CLO6									X	X
CLO7									X	X

Ghi chú: PLOs *(ProgrammeLearningOutcomes): Chuẩn đầu ra cấp CTĐT*

CLOs*(Course LearningOutcomes): 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	**Lý thuyết về nhượng quyền thương mại**	**CLO1. CLO2**
1.1.	Khái quát về nhượng quyền thương mại	
1.2.	Các hình thức nhượng quyền	
1.3.	Những nội dung quan trọng trong nhượng quyền thương mại	
1.4.	Tính đồng bộ và hệ thống của nhượng quyền thương mại	
1.5.	Vấn đề hành chính và chi phí	
Chương 2.	**Đánh giá nhượng quyền thương mại**	**CLO2, CLO3**
2.1.	Lược sử nhượng quyền thương mại	
2.2.	Vai trò của nhượng quyền thương mại trong kinh doanh	
2.3.	Một số đặc điểm của nhượng quyền thương mại	
Chương 3.	**Nghiên cứu quy định về nhượng quyền thương mại**	**CLO4, CLO5**
3.1.	Nhượng quyền thương mại trong văn bản luật	
3.2.	Đối với người bán – người cho thuê thương hiệu (franchisor)	

3.3.	Đối với người mua – người thuê thương hiệu (franchisee)	
Chương 4.	**Nghiên cứu thực tiễn về nhượng quyền thương mại**	**CLO4. CLO5.CLO6**
4.1.	Tình huống McDonald's, KFC, Lotteria	
4.2.	Tình huống An Phước, Pier Cardin	
4.3.	Tình huống Phở 24, Cà phê Trung Nguyên	
4.4.	Tình huống Shop 24	
4.5.	Tình huống Accor Hotels & Resorts, Marriott Hotels & Resorts	
Chương 5.	**Tiềm năng phát triển nhượng quyền thương mại tại Việt Nam**	**CLO5,CLO6, CLO7**
5.1	Dự báo thị trường	
5.2	Các vấn đề phát sinh	
5.3	Quy định của pháp luật	
5.4	Bảo vệ quyền thương mại	
5.5	Xúc tiến nhượng quyền thương mại	
5.6	Cải tiến và nâng cao nhượng quyền thương mại	
5.7	Nhượng quyền thương mại và bối cảnh hậu gia nhập WTO	

6.2. Thực hành

	Nội dung	**Đáp ứng CLOs**
6.2.1.	**Bài tập cá nhân**	
	Người học trả lời các câu hỏi của giảng viên	CLO 1, CLO 2, CLO3
6.2.2.	**Bài tập nhóm**	
	-Người học thảo luận với nhóm các câu hỏi của giảng viên -Các nhóm thuyết trình trước lớp.	CLO4, CLO5

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	Lý thuyết về nhượng quyền thương mại	5	1	0	0	6	

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					Ghi chú
		Lý thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng	
2	Đánh giá nhượng quyền thương mại	5	5	0	0	10	
3	Nghiên cứu quy định về nhượng quyền thương mại	5	2	0	0	7	
4	Nghiên cứu thực tiễn về nhượng quyền thương mại	5	10	0	0	15	
5	Tiềm năng phát triển nhượng quyền thương mại tại Việt Nam	5	2	0	0	7	
Tổng		**25**	**20**	**0**	**0**	**45**	**45**

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIỂU LUẬN

1. Có mấy hình thức nhượng quyền thương mại trên thế giới?
2. Vai trò của nhượng quyền thương mại trong kinh doanh?
3. Các tình huống nhượng quyền thương mại thực tế tại Việt Nam.
4. Anh chị hãy triển khai mô hình kinh doanh nhượng quyền quán cà phê, trà sữa, thức ăn nhanh?

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
- Phương pháp nghiên cứu trường hợp

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

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7
Thuyết trình				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			
Phương pháp nghiên cứu trường hợp				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
- Bài luận

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

Phương pháp học tập	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7
Thuyết trình			X	X			
Làm việc nhóm		X	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: Thuyết trình, 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	CLO7
Tiểu luận		X	X	X	X		
Thuyết trình			X	X	X	X	
Dự lớp				X	X		

13.Tài liệu phục vụ cho học phần

13.1. Tài liệu chính

Robert Hayes, Cẩm nang hướng dẫn nhượng quyền trong kinh doanh,NXB Tổng Hợp TPHCM

13.2. Tài liệu tham khảo

Bài giảng nhượng quyền thương mại (giảng viên cung cấp), Lưu hành nội bộ.

TP.Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2025

Hiệu trưởng	**Trưởng Bộ môn**	**Giảng viên biên soạn**
Duyệt	(Ký và ghi rõ họ tên)	(Ký và ghi rõ họ tên)