

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ  
Khoa: QUẢN TRỊ KINH DOANH

**BẢNG TRỌNG SỐ NỘI DUNG MÔN HỌC**

Môn: Negotiation and Conflict Resolution

Mã môn học: BSA3028 - E

Số tín chỉ: 03

Nội dung/Chương	Tỷ lệ (%)	Cấp độ 1(%) (Tái hiện-Biết)	Cấp độ 2(%) (Tái tạo-Hiểu và Áp dụng)	Cấp độ 3(%) (Lập luận-Phân tích và đánh giá)	Cấp độ 4(%) (Sáng tạo)
1. Nature of Negotiation	10	10			
2. Types of Negotiation	10	10			
3. Stages in Negotiation	15	10	5		
4. Key tools in Negotiation	35	5	15	15	
5. Negotiation Tactics	30	5	10	15	
<b>Tổng</b>	<b>100</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>30%</b>	

CẤU TRÚC ĐỀ THI MÔN HỌC

Môn: Negotiation and Conflict Resolution

Mã môn học: BSA3028 - E

Số tín chỉ: 03

Thời gian làm bài: 90 phút

Nội dung	%	Cấp độ 1 (Tái hiện-Biết)						Cấp độ 2 (Tái tạo-Hiểu+Áp dụng)						Cấp độ 3 (Lập luận-Phân tích và đánh giá)						Cấp độ 4 (Sáng tạo)					
		Trắc nghiệm			Tự luận			Trắc nghiệm			Tự luận			Trắc nghiệm			Tự luận			Trắc nghiệm			Tự luận		
		SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ	SL	TG	Đ
I	10	5	1.5	1.75																					
II	10	5	1.5	1.75																					
III	15	5	1.5	1.75			2	2.5	2.5																
IV	35	3	1.5	1.75			2	2.5	2.5	1	15	15				1	15	15							
V	30	2	1.5	1.75						1	10	10				1	15	15							
Tổng	100	20	30	35			4	10	10	2	25	25				2	30	30							
%	100	35						10			25			30											
%	100	35						35						30											

- Các chữ viết tắt: SL: Số lượng câu hỏi; TG: thời gian cho mỗi câu hỏi; Đ: điểm số cho mỗi câu hỏi (Thang điểm 100).
- Ghi chú: Mỗi đề thi gồm 24 câu hỏi trắc nghiệm trong đó có 20 cấp độ 1 và 4 câu cấp độ 2 (câu hỏi lựa chọn nhiều phương án, câu hỏi đúng/sai), 2 câu hỏi tự luận cấp độ 2 và 2 câu hỏi tự luận cấp độ 3.

Người biên soạn



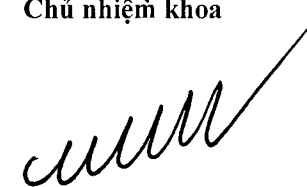
TS. Nguyễn Đăng Minh

Chủ nhiệm bộ môn



TS. Đỗ Tiên Long

Hà Nội, ngày 29 tháng 9 năm 2014  
Chủ nhiệm khoa



PGS. TS. Hoàng Văn Hải