

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

---



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT**  
**MÔN: LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI TRONG KINH**  
**DOANH**

**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
**TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC - MÃ NGÀNH 7340101**

**HẢI PHÒNG, 2023**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT**  
**MÔN: LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI TRONG KINH**  
**DOANH**

**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC - MÃ NGÀNH 7340101**

*(Ban hành theo Quyết định số ... ngày .../.../20...  
của Hiệu trưởng Nhà trường)*

**Phê duyệt**

**Trình duyệt**

**Hiệu trưởng**  
**TS Nguyễn Tiến Thanh**

**Phụ trách ngành**  
**TS Nguyễn Thị Hoàng Đan**

# LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI TRONG KINH DOANH

**Mã học phần: GAB33021 – Số tín chỉ: 02**

Dùng cho (các) ngành: Quản trị kinh doanh

Điều kiện tiên quyết (nếu có): Kinh tế vi mô

Hình thức đào tạo: Trực tiếp và trực tuyến

Đơn vị phụ trách: Khoa Quản trị kinh doanh

Giảng viên phụ trách giảng dạy:

1. TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

2. TS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

## 1. Mô tả chung về học phần

Học phần Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh giúp cho sinh viên ngành Quản trị kinh doanh tiếp cận và tìm hiểu kiến thức về lý thuyết trò chơi và ứng dụng các nguyên lý của lý thuyết trò chơi trong quản trị kinh doanh.

Hoàn thành học phần này sinh viên sẽ hiểu được các nội dung của Lý thuyết trò chơi, cách ứng dụng Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh, phát triển các kỹ năng cần thiết để vận dụng những kiến thức về Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh phục vụ cho công tác quản trị trong doanh nghiệp. Thông qua các tình huống nghiên cứu và nhận định về Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh, sinh viên cũng có thể sáng tạo xử lý linh hoạt các công việc liên quan đến công tác quản trị kinh doanh, hình thành kỹ năng tư duy, phân tích và ra quyết định cũng như các kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề nói chung và các vấn đề thuộc lĩnh vực quản trị kinh doanh nói riêng.

Học phần này tập trung vào tính ứng dụng của lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh. Ngoài ra, học phần cũng đề cập đến vấn đề sàng lọc, đánh tín hiệu của việc giao dịch trong điều kiện thông tin bất cân xứng.

## 2. Các chữ viết tắt

DN: Doanh nghiệp

ĐG: Đánh giá

CĐR: Chuẩn đầu ra

SV: Sinh viên

### 3. Chuẩn đầu ra của học phần

Sau hoàn thành học phần, người học có thể:

| Mã | Chuẩn đầu ra học phần  |
|----|--|
| a3 | <b>Vận dụng</b> nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định.   |
| a4 | <b>Phân tích</b> lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh... |
| b2 | <b>Sử dụng</b> khả năng tra cứu thu thập thông tin, xử lý thông tin khi nghiên cứu tình huống và từ nghiên cứu các nội dung của học phần.  |
| b3 | <b>Sử dụng</b> kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic, tư duy phản biện trong từng nội dung của học phần.   |
| c2 | <b>Thực hiện</b> năng lực làm việc độc lập, năng lực làm việc đội nhóm.  |
| c3 | <b>Duy trì</b> tác phong làm việc nghiêm túc, chuyên nghiệp, có ý thức học hỏi phát triển bản thân.  |

### 4. Giáo trình và tài liệu học tập

#### 4.1. Giáo trình và tài liệu học tập:

[1]. Lê Hồng Nhật (2018). *Lý thuyết trò chơi và ứng dụng trong kinh doanh*. NXB Thanh niên.

#### 4.2. Tài liệu tham khảo:

[2]. A.M Brandenburger và B. J. Nalebuff (2018). *Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh* (sách dịch). NXB Thống kê.

[3]. A.K. Dixit và B. J. Nalebuff (2016). *Tư duy chiến lược- Lý thuyết trò chơi thực hành* (sách dịch). NXB Tri Thức.

[4]. Túc Xuân Lễ, Hình Quân Lâm (2014). *Trí tuệ kinh doanh và lý thuyết trò chơi*. NXB Hồng Đức.

[5]. Tài liệu tham khảo trên mạng internet, trên các phương tiện truyền thông đại chúng, báo, đài và tài liệu thực tế của các doanh nghiệp.

## 5. Chiến lược học tập

SV cần tích cực và chủ động tham gia vào quá trình học tập; cần tham gia đầy đủ các giờ học theo quy định, không ngừng phấn đấu để duy trì sự tiến bộ liên tục trong học tập; hoàn thành nhiệm vụ học tập đúng tiến độ.

Để hoàn thành tốt học phần này, SV cần:

+ Sưu tầm, đọc và nghiên cứu tài liệu trước ở nhà để chuẩn bị bài thảo luận theo nhóm về các vấn đề được giao.

+ Nghiên cứu các tình huống thực tế liên quan đến nội dung môn học.

+ Thảo luận các tình huống, trả lời các câu hỏi của giảng viên và SV các nhóm khác trong giờ.

+ Tham gia đầy đủ các tiết học, không đi học muộn, trốn, bỏ học về sớm.

Các hoạt động giảng dạy và học tập nhằm giúp SV đạt được các chuẩn đầu ra của học phần gồm:

- ✓ Nghe giảng: Giảng lý thuyết, giảng theo phương pháp nêu vấn đề, giảng theo tình huống
- ✓ Thảo luận nhóm: theo từng chủ đề, tình huống, thuyết trình kết quả nghiên cứu thảo luận theo từng chủ đề, tình huống được giao trước.

## 6. Nội dung, kế hoạch giảng dạy và đánh giá

| Nội dung và kế hoạch giảng dạy, đánh giá   | Hoạt động học tập của người học |     |   |    | CĐR                              |
|--|---------------------------------|-----|---|----|----------------------------------|
|  | Trên lớp                        | ST  | Tự học  | SG |                                  |
| Giới thiệu học phần, cách học, phân chia nhóm theo chủ đề thảo luận và các quy định thực hiện. |                                 | 0,5 |   |    |                                  |
| <b>Chương 1. Đại cương về lý thuyết trò</b>  | Nghe giảng                      | 2   | SV đọc trước tài liệu [1], [2], [3], [4], [5] về ma trận trò chơi, tình thế lưỡng nan của người tù, cân bằng chiến lược áp đảo và cân bằng Nash | 6  | a3<br>a4<br>b2<br>b3<br>c2<br>c3 |
| 1.1 Giới thiệu   | Thảo luận tình huống            | 2   |   |    |                                  |
| 1.2 Một số khái niệm cơ bản  |                                 |     |   | 5  |                                  |
| 1.3 Biểu diễn trò chơi trong ma trận   |                                 |     |   |    |                                  |
| 1.4 Thế lưỡng nan của người tù   |                                 |     |   |    |                                  |
| 1.5 Cân bằng chiến lược áp đảo   |                                 |     |   |    |                                  |
| 1.6 Cân bằng Nash  | Bài tập                         | 1   | SV nghiên cứu trước tình huống  | 5  |                                  |

|  |  |                                     |  |                            |   |
|--|--|-------------------------------------|--|----------------------------|---|
|  |  |                                     | SV nghiên cứu nội dung thảo luận và bài tập  |                            |   |
| <p><b>Chương 2. Các nội dung của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh</b></p> <p>2.1 Tương tác chiến lược</p> <p>2.1.1 Bài toán Prisoners' dilemma (PD)</p> <p>2.1.2 Thế cân bằng trong kinh doanh</p> <p>2.1.3 Bài toán đàm phán</p> <p>2.2. Chiến lược cạnh tranh</p> <p>2.2.1 Cạnh tranh theo sản lượng (Cournot competition)</p> <p>2.2.2 Cạnh tranh theo giá (Bertrand competition)</p> <p>2.3. Chiếm lĩnh thị trường</p> <p>2.3.1 Gia nhập thị trường</p> <p>2.3.2 Vấn đề chèn ép</p> <p>2.3.2.1 Bản chất của vấn đề chèn ép trong kinh doanh</p> <p>2.3.2.2 Các cơ chế ngăn ngừa vấn đề chèn ép</p> <p>2.4. Hướng đến sự hợp tác kinh doanh</p> <p>2.4.1 Làm sao đạt đến sự hợp tác</p> <p>2.4.2 Điều kiện cho sự hợp tác</p> <p>2.4.3 Sự trừng phạt được cảnh báo trước</p> | <p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận</p> <p>Thực hành</p> <p>Bài tập</p> | <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>2</p> | <p>SV đọc trước tài liệu [1], [2], [3], [4], [5] về tương tác chiến lược và chiến lược cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường và hợp tác toàn diện</p> <p>SV nghiên cứu trước tình huống</p> <p>SV nghiên cứu nội dung thảo luận và bài tập</p> | <p>6</p> <p>4</p> <p>6</p> | <p>a3</p> <p>a4</p> <p>b2</p> <p>b3</p> <p>c2</p> <p>c3</p> |
| <p><b>ĐG1: 20% Bài tự luận</b></p> <p><b>Vận dụng</b> nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định.</p> <p><b>Phân tích</b> lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh đã học trong tài liệu</p>  |  | 1                                   | SV nghiên cứu lại các nội dung liên quan đến chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh đã học trong tài liệu [1], [2], [3], [4], [5]                                       | 6                          | <p>a3</p> <p>a4</p> <p>b2</p> <p>b3</p> <p>c3</p>           |

|  |  |                             |  |                            |   |
|--|--|-----------------------------|--|----------------------------|---|
| <p><b>Chương 3. Ứng dụng lý thuyết trò chơi trong kinh doanh</b></p> <p>3.1. Lựa chọn là một trò chơi</p> <p>3.2. Biến thể yếu thành thể mạnh</p> <p>3.3. Giành chiến thắng nhờ sách lược tối ưu</p> <p>3.4. Luật chơi đi ngược với số đông</p> <p>3.5. Hợp tác là con đường đúng đắn</p> <p>3.6. Sách lược trước đối thủ mạnh</p> <p>3.7. Trò chơi kết hợp âm dương hài hòa</p> <p>3.8. Tránh thiệt chọn lợi</p> <p>3.9. Giấu kỹ át chủ bài</p> <p>3.10. Từ nhẫn nhịn đến chiến thắng</p> <p>3.11. Biết nhìn xa trông rộng</p> <p>3.12. Đề cao tinh thần tự lực cánh sinh</p> | <p>Nghe giảng</p> <p>Phân tích tình huống</p> <p>Thảo luận</p> | <p>2</p> <p>1</p> <p>12</p> | <p>SV đọc trước vấn đề của nội dung chương 3 bên trong các tài liệu [1], [2], [3], [4], [5]</p> <p>SV nghiên cứu trước tình huống</p> <p>SV nghiên cứu nội dung thảo luận và làm bài tập</p> | <p>6</p> <p>2</p> <p>8</p> | <p>a3</p> <p>a4</p> <p>b2</p> <p>b3</p> <p>c2</p> <p>c3</p> |
| <p><b>Đánh giá 2: 30%</b></p> <p><b>Bài thuyết trình thảo luận</b></p> <p><i>Các nhóm SV sẽ lựa chọn bốc thăm 1 trong các chủ đề rủi ro của chương 6 để nghiên cứu thảo luận. SV Vận dụng lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh nhằm phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh...</i></p> <p><i>SV làm PowerPoint để trình bày cho chủ đề mình đã bốc thăm. Các nhóm SV khác đóng góp ý kiến cùng nhau thảo luận.</i></p> <p><i>Tổng kết đánh giá thảo luận</i></p>     |  | <p>1</p>                    | <p>SV đọc trước tài liệu [1], [2], [3], [4], [5]</p> <p>Làm bài thuyết trình bằng PowerPoint</p>   | <p>10</p> <p>16</p>        | <p>a3</p> <p>a4</p> <p>b2</p> <p>b3</p> <p>c2</p> <p>c3</p> |
| <p>Tổng kết học phần</p>   |  | <p>0,5</p>                  |  |                            |   |
| <p><b>Tổng thời lượng (số tiết/ số giờ)</b></p>  |  | <p><b>30</b></p>            |  | <p><b>80</b></p>           |   |

ST-Số tiết chuẩn SG-Số giờ

## 7. Đánh giá kết quả học tập

Hoạt động đánh giá của học phần gồm:

| Phân loại         | Phương pháp đánh giá             | Tỷ trọng    | Chuẩn đầu ra |    |    |    |    |    |
|-------------------|----------------------------------|-------------|--------------|----|----|----|----|----|
|                   |                                  |             | a3           | a4 | b2 | b3 | c2 | c3 |
| Quá trình         | ĐG1. Bài tự luận trên lớp        | 20%         | x            | x  | x  | x  |    | x  |
|                   | ĐG2. Thuyết trình thảo luận nhóm | 30%         | x            | x  | x  | x  | x  | x  |
| Kết thúc học phần | ĐG3. Bài thi tự luận             | 50%         | x            | x  |    | x  |    |    |
| <b>Tổng cộng:</b> |                                  | <b>100%</b> |              |    |    |    |    |    |

### 8. 1. Hoạt động đánh giá 1 - Chuẩn đầu ra: a3, a4, b2, b3, c3 - Tỷ lệ: 20% điểm học phần

- Hình thức đánh giá: Bài đánh giá tự luận trên lớp

- Mô tả bài đánh giá:

+ Về nội dung: Phân tích quy trình QTRR, đánh giá và giải thích các nội dung thuộc về QTRR

+ Yêu cầu:

**Vận dụng** nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định.

**Phân tích** lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh...

- Ma trận đánh giá:

| Tiêu chí đánh giá   | Khung điểm                                       |   |   |   |   |
|---|--|---|---|---|---|
|   | A  | B   | C   | D   | F   |
|   | 8,5 ÷ 10   | 7,0 ÷ 8,4                                   | 5,5 ÷ 6,9                                   | 4,0 ÷ 5,4                                   | < 4,0   |
| <b>CDRa3: (30%) Vận dụng</b> nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định. | Vận dụng được 85% yêu cầu của CDR a3 bên trở lên | Vận dụng được 70-84% yêu cầu của CDR a3 bên | Vận dụng được 55-69% yêu cầu của CDR a3 bên | Vận dụng được 40-54% yêu cầu của CDR a3 bên | Vận dụng được dưới 40% yêu cầu của CDR a3 bên |
| <b>CDRa4: (30) Phân tích</b> lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối  | Phân tích được 85% yêu cầu                       | Phân tích được 70-84% yêu                   | Phân tích được 55-69% yêu                   | Phân tích được 40-54% yêu                   | Phân tích được dưới 40% yêu                   |



| Tiêu chí đánh giá   | Khung điểm             |                    |                    |                    |                     |
|---|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
|   | A                      | B                  | C                  | D                  | F                   |
|   | 8,5 ÷ 10               | 7,0 ÷ 8,4          | 5,5 ÷ 6,9          | 4,0 ÷ 5,4          | < 4,0               |
| chiều phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh...           | của CĐR a4 bên trở lên | cầu của CĐR a4 bên | cầu của CĐR a4 bên | cầu của CĐR a4 bên | cầu của CĐR a4 bên  |
| <b>CĐRb2: (10%) Sử dụng</b> kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic, tư duy phản biện trong quá trình phân tích tình huống, thực hành và làm bài tập. | Đạt mức độ 85% trở lên | Đạt mức độ 70-84%  | Đạt mức độ 55-69%  | Đạt mức độ 40-54%  | Đạt mức độ dưới 40% |
| <b>CĐRb3: (10%) Sử dụng</b> kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic trong từng nội dung.  | Đạt mức độ 85% trở lên | Đạt mức độ 70-84%  | Đạt mức độ 55-69%  | Đạt mức độ 40-54%  | Đạt mức độ dưới 40% |
| <b>CĐRc3: (20%) Thể hiện</b> tác phong làm việc nghiêm túc, có ý thức học hỏi trong quá trình học   | Xuất sắc               | Tốt                | Khá                | Trung bình         | Yếu                 |

Kết quả đánh giá chung:

$$\text{Điểm ĐG2} = 30\%a3 + 30\%a4 + 10\%b2 + 10\%b3 + 20\%c3$$

## 8. 2. Hoạt động đánh giá 2 - Chuẩn đầu ra: a3, a4, b2, b3, c2, c3 - Tỷ lệ: 30% điểm học phần

- Hình thức đánh giá: *Thuyết trình thảo luận nhóm*

- Mô tả bài đánh giá:

+ Các nội dung thuyết trình thảo luận bao gồm: *Các nhóm SV sẽ lựa chọn bốc thăm 1 trong các Vận dụng lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh của chương 3 nhằm phân tích những tình huống để nghiên cứu thảo luận.*

Thời gian được thực hiện tại giờ thảo luận của chương 6

+ Cách thức thực hiện: Mỗi nhóm sinh viên sẽ đảm nhận 1 chủ đề trong chương 3 (được bốc thăm) để trình bày, các nhóm SV sẽ lần lượt thuyết trình thảo luận tại mỗi nội dung trên và vận dụng kiến thức về ứng dụng lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để thảo luận.

+ Yêu cầu: Các nhóm SV phải nghiên cứu trước tài liệu để làm bài thuyết trình. Trước buổi thuyết trình nộp kết quả nghiên cứu chuẩn bị trước bằng file mềm vào hòm thư cho giảng viên trước giờ thảo luận 18 giờ, nộp 1 bản handout vào buổi thuyết trình trên lớp. SV phải có mặt trong giờ thảo luận, nếu vắng mặt không lý do và bài ĐG2 bằng 0 điểm.

- Ma trận đánh giá:

| Tiêu chí đánh giá   | Khung điểm  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|
|   | A   | B  | C  | D  | F  |
|   | 8,5 ÷ 10  | 7,0 ÷ 8,4  | 5,5 ÷ 6,9  | 4,0 ÷ 5,4  | < 4,0  |
| <b>a3: (20) Vận dụng</b> nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định.   | <i>Giải thích</i> được 85% yêu cầu của CDR a2 bên trở lên | <i>Giải thích</i> được 70-84% yêu cầu của CDR a2 bên | <i>Giải thích</i> được 55-69% yêu cầu của CDR a2 bên | <i>Giải thích</i> được 40-54% yêu cầu của CDR a2 bên | <i>Giải thích</i> được dưới 40% yêu cầu của CDR a2 bên |
| <b>a4: (20) Phân tích</b> lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh... | <i>Vận dụng</i> được 85% yêu cầu của CDR a4 bên trở lên   | <i>Vận dụng</i> được 70-84% yêu cầu của CDR a4 bên   | <i>Vận dụng</i> được 55-69% yêu cầu của CDR a4 bên   | <i>Vận dụng</i> được 40-54% yêu cầu của CDR a4 bên   | <i>Vận dụng</i> được dưới 40% yêu cầu của CDR a4 bên   |
| <b>b2: (20%) Sử dụng</b> khả năng tra cứu thu thập thông tin, xử lý thông tin khi nghiên cứu bài tập và các nội dung được giao nghiên cứu trước ở nhà.  | Đạt mức độ 85% trở lên                                    | Đạt mức độ 70-84%                                    | Đạt mức độ 55-69%                                    | Đạt mức độ 40-54%                                    | Đạt mức độ dưới 40%                                    |
| <b>b3: (20%) Sử dụng</b> kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic, tư duy phản biện trong quá trình phân tích tình huống, thảo luận, thực hành và làm bài tập.   | Đạt mức độ 85% trở lên                                    | Đạt mức độ 70-84%                                    | Đạt mức độ 55-69%                                    | Đạt mức độ 40-54%                                    | Đạt mức độ dưới 40%                                    |
| <b>c2: (10%) Thực hiện</b> năng lực làm việc độc lập, năng lực làm việc đội nhóm.   | Xuất sắc  | Tốt  | Khá  | Có tham dự giờ thảo luận                             | Có tham dự giờ thảo luận                               |

| Tiêu chí đánh giá   | Khung điểm |           |           |                          |                          |
|---|------------|-----------|-----------|--------------------------|--------------------------|
|   | A          | B         | C         | D                        | F                        |
|   | 8,5 ÷ 10   | 7,0 ÷ 8,4 | 5,5 ÷ 6,9 | 4,0 ÷ 5,4                | < 4,0                    |
| <b>c3: (10%) Duy trì</b> tác phong làm việc nghiêm túc, có ý thức kỷ luật trong các các hoạt động học tập | Xuất sắc   | Tốt       | Khá       | Có tham dự giờ thảo luận | Có tham dự giờ thảo luận |

Kết quả đánh giá chung:

$$\text{Điểm ĐG2} = 20\%a3 + 20\%a4 + 20\%b2 + 20\%b3 + 10\%c2 + 10\%c3$$

### 8.3. Hoạt động đánh giá 3 - Chuẩn đầu ra: a3, a4, b3 - Tỷ lệ: 50% điểm học phần

- Hình thức đánh giá: Sinh viên làm bài đánh giá cá nhân theo lịch của Phòng đào tạo. Bài ĐG có thời lượng trong vòng 60-90 phút. Nội dung của bài thi sẽ bao gồm toàn bộ chương trình. Bài ĐG sẽ cho dưới dạng tự luận. Sinh viên được phép sử dụng tài liệu. Điểm bài ĐG cuối kỳ chiếm tỷ trọng 50%.

- Mô tả bài đánh giá:

**Vận dụng** nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định.

**Phân tích** lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh...

**Sử dụng** kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic, tư duy phản biện trong phân tích vấn đề.

- Ma trận đánh giá:

| Tiêu chí đánh giá  | Khung điểm                               |   |                                     |                                     |   |
|--|--|---|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
|  | A  | B   | C                                   | D                                   | F   |
|  | 8,5 ÷ 10                                 | 7,0 ÷ 8,4                                 | 5,5 ÷ 6,9                           | 4,0 ÷ 5,4                           | < 4,0                                     |
| <b>CDRa3 chiếm 40%</b><br><b>Vận dụng</b> nguyên nhân, bản chất của lý thuyết trò chơi trong kinh doanh để giải quyết các vấn đề trong tình huống kinh doanh giả định. | <i>Giải thích</i> với mức độ 85% trở lên | <i>Giải thích</i> với mức độ 70-84%       | <i>Giải thích</i> với mức độ 55-69% | <i>Giải thích</i> với mức độ 40-54% | <i>Giải thích</i> với mức độ dưới 40%     |
| <b>CDRa4 chiếm 40%</b><br><b>Phân tích</b> lý thuyết trò chơi (game theory) trong kinh doanh, nhằm đối chiếu phân  | <i>Vận dụng</i> được các nội dung        | <i>Vận dụng</i> được các nội dung với mức | <i>Vận dụng</i> được các nội dung   | <i>Vận dụng</i> được các nội dung   | <i>Vận dụng</i> được các nội dung với mức |

| Tiêu chí đánh giá  | Khung điểm             |                   |                   |                   |                     |
|--|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
|  | A                      | B                 | C                 | D                 | F                   |
|  | 8,5 ÷ 10               | 7,0 ÷ 8,4         | 5,5 ÷ 6,9         | 4,0 ÷ 5,4         | < 4,0               |
| tích những tình huống chiến lược, diễn ra trong đàm phán, cạnh tranh theo sản lượng - theo giá, vấn đề chèn ép trong kinh doanh... | với mức độ 85% trở lên | độ 70-84%         | với mức độ 55-69% | với mức độ 40-54% | độ dưới 40%         |
| <b>CDR b3 chiếm 20%</b><br><b>Sử dụng</b> kỹ năng phân tích, tổng hợp, tư duy logic, tư duy phản biện trong khi làm bài đánh giá.  | Đạt mức độ 85% trở lên | Đạt mức độ 70-84% | Đạt mức độ 55-69% | Đạt mức độ 40-54% | Đạt mức độ dưới 40% |

Kết quả đánh giá chung:

$$\text{Điểm } \text{ĐG2} = 40\%a3 + 40\%a4 + 20\%b3$$

## 8. 1. Cách tính kết quả học tập chung của học phần

Kết quả học tập chung của học phần được tính như sau:

$$\text{Điểm học phần} = 0,2 \times \text{điểm bài } \text{ĐG1} + 0,3 \times \text{điểm bài } \text{ĐG2} + 0,5 \times \text{điểm bài } \text{ĐG3}$$

### 1. Các phương tiện, trang thiết bị dạy và học

- Thiết bị hỗ trợ giảng dạy: máy vi tính, máy chiếu, âm thanh
- Phòng học đảm bảo 2 SV/ 1 bàn, có đủ ánh sáng, phấn, bảng
- SV khi lên lớp cần chuẩn bị đầy đủ thiết bị phục vụ cho quá trình học tập như tài liệu (có tối thiểu 1 trong các tài liệu học tập), vở, giấy trắng, máy tính bỏ túi, thước kẻ, bút viết, ...
- Thư viện và internet phục vụ SV trong quá trình học (ngoài giờ lên lớp).

### 2. An toàn của sinh viên và giảng viên

Để tạo một môi trường cởi mở và an toàn cho các buổi học trong lớp, giảng viên phải tôn trọng SV, yêu cầu SV tôn trọng giảng viên và tôn trọng lẫn nhau, tránh căng thẳng, thậm chí cả khi cần phải bày tỏ ý kiến bất đồng trong giờ thảo luận.

SV phải tuân thủ các quy định an toàn và an ninh học đường. Nếu có vấn đề phát sinh xảy ra, SV cần báo cho giảng viên và bảo vệ nhà trường.

### **3. Kỷ luật, khiếu nại và hỗ trợ**

- SV được chỉ được công nhận điểm đánh giá học phần khi thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- + Phải thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ học tập.
- + Có mặt trên lớp tối thiểu 80% tổng số tiết môn học.
- + Không có gian lận trong quá trình làm bài tập đánh giá.
- + Phải tham gia đầy đủ cả 3 đánh giá.

- SV trượt tại ĐG nào vẫn tiếp tục học các phần tiếp theo và được cải thiện ĐG thông qua việc thực hiện các nhiệm vụ học tập.

- SV không tham gia ĐG nào mà không có lý do thì ĐG đó được 0 điểm và không được phép cải thiện ĐG, SV không tham gia ĐG có lý do sẽ được ĐG bổ sung (thời gian được sắp xếp trong quá trình học).

- SV được quyền khiếu nại về điểm bài ĐG của mình ngay sau khi nhận được kết quả. Thời gian khiếu nại kết thúc sau 2 tiết học tiếp theo kể từ khi nhận được kết quả ĐG.

- Để hoàn thành học phần này điều kiện tối thiểu SV phải đạt điểm trung bình trung học phần là 5,5 điểm trở lên (theo thang điểm 10). Nếu vẫn không đạt, phải học lại.

SV gặp bất kỳ khó khăn gì trong quá trình học tập có thể liên hệ trực tiếp với giảng viên, Trưởng khoa/bộ môn, Văn phòng hỗ trợ SV, Phòng Đào tạo, Ban Thanh tra của Nhà trường để được hướng dẫn, hỗ trợ.

**Chủ tịch Hội đồng  
xây dựng CTĐT ngành**

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 20...*  
**Người biên soạn**