

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NHA TRANG

Khoa: Kinh tế

Bộ môn: Quản trị Du lịch

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần:

Tên học phần: **QUẢN TRỊ KHU DU LỊCH**

- Tiếng Việt: **QUẢN TRỊ KHU DU LỊCH**

- Tiếng Anh: **RESORT MANAGEMENT**

Mã học phần: TOM356

Số tín chỉ: 03

Đào tạo trình độ: Đại học

Học phần tiên quyết: Kinh tế du lịch; Quản trị ẩm thực; Quản trị kinh doanh khách sạn; Quản trị kinh doanh nhà hàng ; Quản trị sự kiện và hội nghị; Quản trị nhân sự; Quản trị chiến lược.

2. Thông tin về giảng viên:

Họ và tên: Nguyễn Thị Hồng Trâm

Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ

Điện thoại: 0983822883

Email: tramnth@ntu.edu.vn

Địa chỉ trang web/nguồn dữ liệu internet của giảng viên (*nếu có*):

Địa điểm, lịch tiếp SV: Văn phòng Bộ môn Quản trị du lịch, thứ 4 hàng tuần.

3. Mô tả tóm tắt học phần:

Trang bị kiến thức về vai trò, vị trí của khu du lịch đối với nền kinh tế; đầu tư kinh doanh resort; các sản phẩm và dịch vụ trong khu du lịch; các đặc điểm của quản trị khu du lịch, chiến lược marketing khu du lịch.

4. Mục tiêu:

Giúp sinh viên có đủ kiến thức và kỹ năng để trong tổ chức và điều hành hoạt động kinh doanh của các khu du lịch trong tương lai.

5. Kết quả học tập mong đợi (KQHT): Sau khi học xong học phần, sinh viên có thể:

- Nhận biết được khái niệm resort
- Phân biệt được các loại resort
- Phân tích được vai trò kinh doanh resort
- Phân biệt được các loại đầu tư kinh doanh resort
- Phân tích được dự án đầu tư kinh doanh resort
- Phân tích được các loại hình lưu trú và tiện nghi trong resort
- Giải thích được cách thức tổ chức bán phòng trong resort
- Giải thích được cách thức tổ chức kinh doanh ẩm thực trong resort
- Đánh giá được xu hướng kinh doanh ẩm thực trong resort
- Phân tích được đặc điểm dịch vụ bổ sung trong resort

- l) Giải thích được xu hướng thay đổi dịch vụ bổ sung trong kinh doanh resort
- m) Phân biệt được các dịch vụ bổ sung trong kinh doanh resort
- n) Phân tích được vai trò, vị trí chiến lược marketing trong kinh doanh resort
- o) Phân tích được môi trường marketing trong kinh doanh resort
- p) Xây dựng được chiến lược marketing trong kinh doanh resort

6. Kế hoạch dạy học:

6.1 Lý thuyết:

STT	Chương/Chủ đề	Nhằm đạt KQHT	Số tiết	Phương pháp dạy – học	Chuẩn bị của người học
1	Tổng quan về kinh doanh resort		8	Thuyết giảng	- Đọc Q1. Tr5-27
1.1	Khái niệm resort	a			
1.2	Đặc điểm resort	a			
1.3	Phân loại resort	b		Thảo luận nhóm	Chuẩn bị các câu hỏi
1.4	Vai trò của kinh doanh resort	c			Q1.Tr28
2	Đầu tư kinh doanh resort		7	Thuyết giảng	- Đọc Q1. Tr31-48
2.1	Khái niệm và phân loại	d			
2.2	Các phương thức đầu tư	d			
2.3	Thẩm định tính khả thi của dự án đầu tư	e		Thảo luận nhóm	Chuẩn bị các câu hỏi
2.4	Quản lý dự án đầu tư	e			Q1.Tr51
3	Kinh doanh sản phẩm, dịch vụ chính tại resort		10	Thuyết giảng	- Đọc Q1. Tr131-163
3.1	Các loại hình cơ sở lưu trú và tiện nghi	f			
3.2	Tổ chức các bộ phận bên trong khối kinh doanh lưu trú	g		Thảo luận nhóm	Chuẩn bị các câu hỏi
3.3	Tổ chức bán phòng	g			
3.4	Tổ chức bộ phận ẩm thực	h			
3.5	Xu hướng và đặc điểm kinh doanh ẩm thực	i			Q1.Tr149 và 164
4	Kinh doanh sản phẩm, dịch vụ bổ sung tại resort		10	Thuyết giảng	- Đọc Q1. Tr165-179
4.1	Dịch vụ và đặc điểm dịch vụ bổ sung trong resort	j			
4.2	Xu hướng thay đổi dịch vụ kinh doanh dịch vụ bổ sung	j		Thảo luận nhóm	Chuẩn bị các câu hỏi
4.3	Dịch vụ chăm sóc sức khỏe trong kinh doanh resort	l			
4.4	Dịch vụ giải trí trong kinh doanh resort	m			Q1.Tr177
5	Chiến lược marketing trong kinh doanh Resort		10	Thuyết giảng	- Đọc Q1. Tr53-95
5.1	Vai trò, vị trí chiến lược marketing trong	n			

5.2	kinh doanh resort				Chuẩn bị các câu hỏi Q1.Tr96
5.3	Sự Phân tích môi trường marketing tại resort	n		Thảo luận nhóm	
5.4	Mục tiêu chiến lược marketing	n			
5.5	Chiến lược marketing tại resort	o			
	Thực thi, kiểm tra, đánh giá chiến lược marketing tại resort	p			

6.2 Thực hành: Không

7. Tài liệu dạy và học:

STT	Tên tác giả	Tên tài liệu	Năm xuất bản	Nhà xuất bản	Địa chỉ khai thác tài liệu	Mục đích sử dụng	
						Tài liệu chính	Tham khảo
1.	Hồ Huy Tựu & Lê Chí Công	Giáo trình đại cương Quản trị khu nghỉ dưỡng	2015	NXB Đại học Kinh tế quốc dân	Thư viện	√	
2.	Robert Christie Mill	Resorts: Management and Operation	2007	Wiley	Giảng viên	√	
3.	Peter Muphy	The Business of Resort Management	2007	Butterworth-Heinemann	Giảng viên	√	
4.	Son Hồng Đức	Quản trị Kinh doanh Khu nghỉ dưỡng (Resort): Lý luận và thực tiễn	2012	Phuong Đông	Giảng viên		√
5.	Hồng Vân, Công Mỹ, Hoàng	Kinh doanh nhà hàng Đường vào nghề	2007	NXB Trẻ	Giảng viên		√

	Giang						
--	-------	--	--	--	--	--	--

8. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần:

- Đi học đầy đủ. Vắng không quá 20% số tiết của học phần.
- Tham gia các buổi thuyết trình do nhóm thực hiện.
- Có tài liệu đầy đủ.
- Nộp bài thuyết trình nhóm theo đúng thời gian và nội dung yêu cầu.
- Nghiên cứu và tìm hiểu bộ các nội dung mà giảng viên yêu cầu.

9. Đánh giá kết quả học tập:

9.1 Lịch kiểm tra giữa kỳ (dự kiến):

<i>Lần kiểm tra</i>	<i>Tiết thứ</i>	<i>Hình thức kiểm tra</i>	<i>Chủ đề/Nội dung được kiểm tra</i>	<i>Nhằm đạt KQHT</i>
1	1	Viết	Chủ đề 1,2,3	a,b,c,d,e,f,g,h
2	1	Viết	Chủ đề 4,5	i,j,k,l,m, n,o,p

9.2 Thang điểm học phần:

TT	Các chỉ tiêu đánh giá	Nhằm đạt KQHT	Trọng số (%)
1.	Tham gia học trên lớp: <i>lên lớp đầy đủ, chuẩn bị bài tốt, tích cực thảo luận...</i>	a,b,c,d,e,f,g,h,i,j,k,l,m,n,o,p	10
2.	Thuyết trình tại lớp theo nhóm	a,b,c,d,e,f,g,h,i,j,k,l,m,n,o,p	20
3.	Kiểm tra giữa kỳ	a,b,c,d,e,f,g,h	10
4.	Kiểm tra cuối kỳ	i,j,k,l,m, n,o,p	10
5.	Thi kết thúc học phần	a,b,c,d,e,f,g,h,i,j,k,l,m,n,o,p	50

TRƯỞNG BỘ MÔN
(Ký và ghi họ tên)

GIẢNG VIÊN
(Ký và ghi họ tên)

Lê Chí Công

Nguyễn Thị Hồng Trâm

