

## MẪU ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

(Dành cho học phần lý thuyết + thảo luận / lý thuyết + thực hành)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI  
Bộ môn: Quản trị tác nghiệp TMQT

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

### ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

Học phần: Đàm phán thương mại quốc tế

Trình độ đào tạo: Đại học chính quy

**1. Tên học phần (tiếng Việt): Đàm phán thương mại quốc tế**

**Tên học phần (tiếng Anh):** International trade negotiation

**2. Mã học phần: ITOM1621**

**3. Số tín chỉ: 3**

**4. Cấu trúc:**

- Giờ lý thuyết: 36
- Giờ thảo luận: 9
- Giờ thực hành:
- Giờ báo cáo thực tế:
- Giờ tự học: 90

**5. Điều kiện của học phần:**

- Học phần tiên quyết: Mã HP:
- Học phần học trước: Mã HP:
- Học phần song hành: QTTN TMQT Mã HP: ITOM 0511, ITOM 0512
- Điều kiện khác:

**6. Mục tiêu của học phần**

Người học được cung cấp những kiến thức cơ bản về đàm phán thương mại quốc tế, các chiến lược đàm phán, các kỹ thuật đàm phán qua thư và đàm phán trực tiếp, nội dung và quy trình đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế, nội dung và quy trình đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại quốc tế, văn hóa đàm phán của một số quốc gia trên thế giới.

Ngoài ra, người học được rèn luyện các kỹ năng trong đàm phán thương mại quốc tế như: kỹ năng lập kế hoạch đàm phán, tổ chức đàm phán, đánh giá quá trình đàm phán và những kỹ năng khác cần thiết trong quá trình đàm phán như: kỹ năng đặt câu hỏi và trả lời câu hỏi, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng lập luận và thuyết phục,...

**7. Chuẩn đầu ra của học phần**

- CLO1: Người học hiểu và phân tích được những nội dung cơ bản như bản chất, đặc điểm, vai trò của đàm phán thương mại quốc tế.
- CLO2: người học nắm được những đặc điểm cơ bản trong văn hóa đàm phán của một số đối tác và có thể đề xuất những chiến lược, kỹ thuật đàm phán phù hợp với văn hóa của từng đối tác.
- CLO3: Người học hiểu, phân tích và vận dụng được những hình thức đàm phán, những nguyên tắc đàm phán, những chiến lược và cách tiếp cận trong đàm phán, những kỹ thuật đàm phán qua thư và đàm phán trực tiếp.
- CLO4: Người học có thể diễn giải, vận dụng, tổ chức các nội dung đàm phán và quy trình đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế, nội dung và quy trình đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại quốc tế.
- CLO5: Người học có kỹ năng đàm phán qua thư và đàm phán trực tiếp, kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức đàm phán, đánh giá đàm phán
- CLO6: Người học có thái độ tích cực, chủ động, trách nhiệm với việc tham gia các giờ học và

các công việc được giao,

### 8. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

- Tiếng Việt: Học phần Đàm phán thương mại quốc tế nghiên cứu các vấn đề cơ bản trong đàm phán thương mại quốc tế bao gồm đặc điểm và vai trò của đàm phán thương mại quốc tế, các hình thức đàm phán thương mại quốc tế, một số chiến lược, các phương pháp tiếp cận trong đàm phán thương mại quốc tế. Đặc biệt học phần nghiên cứu về văn hóa đàm phán của một số đối tác trên thế giới; những nội dung, các kỹ thuật, quy trình tổ chức đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế cũng như nội dung, quy trình tiến hành đàm phán ký kết hiệp định thương mại quốc tế. Ngoài những kiến thức cơ bản về đàm phán thương mại quốc tế, người học còn được cung cấp những tình huống về đàm phán ký kết hợp đồng và đàm phán ký kết hiệp định thương mại quốc tế.

- Tiếng Anh: The module introduces the nature of international trade negotiation, negotiation culture of some nations, strategies, techniques and the process of international trade negotiation, including international trade contract negotiation and international trade agreement negotiation. The module also introduces some cases of international trade negotiation.

### 9. Cán bộ giảng dạy học phần

9.1. CBGD cơ hữu: PGS, TS Doãn Kế Bôn, TS Lê Thị Việt Nga, Ths Mai Thanh Huyền

9.2. CBGD kiêm nhiệm:

9.3. CBGV thỉnh giảng:

9.4. Chuyên gia thực tế:

### 10. Đánh giá học phần

Thành phần đánh giá	Trọng số	Bài đánh giá	Trọng số con	Rubric	Liên quan đến CDR của HP	Hướng dẫn đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<b>1. Điểm chuyên cần (Đ<sub>1</sub>)</b>	<b>0,1</b>	Chuyên cần	0,5	R1	CLO6	GV đánh giá mức độ đi học đầy đủ, chuyên cần của SV
		Ý thức học tập trên lớp	0,5		CLO6	GV đánh giá mức độ phát biểu, trao đổi ý kiến của SV liên quan đến bài học và hiệu quả của các đóng góp; mức độ vi phạm kỷ luật của SV trên lớp (vào lớp muộn, gây mất trật tự, không chú ý nghe giảng, không tuân thủ điều hành của GV)
<b>2. Điểm thực hành (Đ<sub>2</sub>)</b>	<b>0,3</b>					
2.1. Điểm kiểm tra (Đ <sub>kt</sub> )	0,15	Bài kiểm tra số 1	0,5		CLO1, CLO2,	GV chấm bài kiểm tra

		Bài kiểm tra số 2	0,5		CLO3, CLO4	
2.2. Điểm đổi mới phương pháp học tập (Đ <sub>dm</sub> )	0,15	Nội dung báo cáo và thuyết trình	0,7	R2	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO5, CLO6,	GV đánh giá mức độ đạt yêu cầu về hình thức và nội dung bài thảo luận nhóm; về giá phần trình bày slide, khả năng thuyết trình và bảo vệ bài báo cáo
		Làm việc nhóm	0,3	R3	CLO6	Các nhóm thảo luận tổ chức họp đánh giá mức độ tham gia nhóm, mức độ đóng góp cho nhóm, việc tổ chức và phối hợp các thành viên của nhóm
3. Điểm thi hết HP (Đ <sub>3</sub> )	0,6	Bài thi cuối kỳ: Thi tự luận theo Ngân hàng đề thi			CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	Bộ môn phân công GV chấm bài thi theo quy định

- Thang điểm 10 được sử dụng để đánh giá học phần bao gồm các điểm thành phần, điểm thi cuối kỳ và điểm học phần theo quy định của khảo thí. Điểm học phần bằng tổng các điểm thành phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần sau đó quy đổi sang thang điểm chữ.

\* Ghi chú:

(1) Điểm học phần được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{hp} = \sum_1^3 k_i \mathbf{Đ}_i$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{hp}$ : Điểm học phần, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_i$ : Điểm thành phần i (i = 1,2,3)

$k_i$ : Trọng số điểm thành phần i (i = 1,2,3)

(2) Điểm thực hành được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{th} = \frac{\mathbf{Đ}_{kt} + \mathbf{Đ}_{dm}}{2}$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{th}$ : Điểm thực hành, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_{kt}$ : Điểm kiểm tra trung bình các bài kiểm tra

$$\mathbf{Đ}_{kt} = \frac{\sum_1^n \mathbf{Đ}_{kt_i}}{n}$$

( $\mathbf{Đ}_{kt_i}$ : Điểm kiểm tra i, n: Số bài kiểm tra)

$\mathbf{Đ}_{dm}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân.

Điểm đổi mới có thể có nhiều điểm thành phần sẽ được tính như sau:

$$\mathbf{Đ}_{dm} = \sum k_i \mathbf{Đ}_{dm_i}$$

( $\mathbf{Đ}_{dm_i}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập thành phần thứ i

$k_i$ : Trọng số điểm đổi mới phương pháp học tập thành phần thứ i)

**\*/Rubric đánh giá điểm thành phần**

Thành phần đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
		Mức F (0-3,9 điểm)	Mức D (4,0-5,4 điểm)	Mức C (5,5-6,9 điểm)	Mức B (7,0-8,4 điểm)	Mức A (8,5-10 điểm)	
R1	<i>Chuyên cần</i>	Vắng mặt trên lớp trên 40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 30-40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 20-30%	Vắng mặt trên lớp từ trên 10-20%	Vắng mặt trên lớp từ 0-10%	0,5
	<i>Ý thức học tập trên lớp</i>	Không phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học; có rất nhiều vi phạm kỷ luật	Hiếm khi phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp không hiệu quả; có nhiều vi phạm kỷ luật	Thỉnh thoảng phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp ít khi hiệu quả; thỉnh thoảng vi phạm kỷ luật	Thường xuyên phát biểu và trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp hiệu quả; hiếm khi vi phạm kỷ luật	Tích cực phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp rất hiệu quả; không vi phạm kỷ luật	0,5
R2	<i>Nội dung báo cáo</i>	Không có nội dung hoặc nội dung không phù hợp yêu cầu	Hầu như các nội dung không phù hợp yêu cầu, luận giải không rõ ràng	Một số nội dung chưa phù hợp yêu cầu, chưa luận giải rõ ràng	Nội dung phù hợp yêu cầu, luận giải rõ ràng và dễ hiểu	Nội dung rất phù hợp yêu cầu, luận giải rất rõ ràng và rất dễ hiểu	0,5
	<i>Thuyết trình</i>	<i>Slide trình bày</i> quá sơ sài, không đủ số lượng theo quy định <i>Phần trình bày</i> không logic, vượt quá thời gian quy định; sử dụng thuật ngữ không đúng, phát âm không rõ, giọng nói nhỏ. Người nghe không hiểu. <i>Trả lời câu hỏi</i> yếu	<i>Slide trình bày</i> với số lượng phù hợp, sử dụng từ ngữ và hình ảnh rõ ràng <i>Phần trình bày</i> đầy đủ, giọng nói nhỏ, phát âm còn một số từ không rõ, sử dụng thuật ngữ phức tạp, chưa có tương tác với người trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> kém	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần (mở bài, thân bài và kết luận). <i>Phần trình bày</i> có bố cục 3 phần rõ ràng, giọng nói vừa phải, rõ ràng, dễ nghe; thời gian trình bày đúng quy định, thỉnh thoảng có tương tác	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần thể hiện sự thành thạo trong trình bày. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn, dễ hiểu. Sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. Thời gian trình bày	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần. Thuật ngữ sử dụng đơn giản để hiểu. Thể hiện sự thành thạo trong trình bày và ngôn ngữ. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn. Bố cục rõ ràng; giọng nói rõ ràng, lưu loát; thu hút sự chú ý của người	0,5



		nhóm.	góp ý kiến	đóng góp ý kiến.	đóng góp ý kiến hay.	kiến hay, hiệu quả cho các hoạt động của nhóm.	
--	--	-------	------------	------------------	----------------------	--	--

### 11. Danh mục tài liệu tham khảo của học phần

T	Tên tác giả	Năm XB	Tên sách, giáo trình, tên bài báo, văn bản	NXB, tên tạp chí/ nơi ban hành VB
<b>Tài liệu chính</b>				
1	Bộ môn QTTN TMQT	2019	Bài giảng chung của bộ môn <b>“Đàm phán thương mại quốc tế”</b>	
<b>Sách giáo trình, sách tham khảo</b>				
2	GS, TS Hoàng Đức Thân	2019	Giao dịch và đàm phán kinh doanh quốc tế	NXB ĐH KTQD
3	A.Ashley		Handbook of commercial correspondence	Oxford University press
4				
<b>Các website, phần mềm,...</b>				
5.				
6.				

### 12. Kế hoạch và nội dung giảng dạy của học phần

St t	Các nội dung cơ bản theo chương, mục (đến 3 chữ số)	Phân bố thời gian			CĐR của chương	Phương pháp giảng dạy	Hoạt động học của SV	Tài liệu tham khảo
		LT	TL/TH	KT				
BÀI MỞ ĐẦU		1						
1.	Mục tiêu, đối tượng nghiên cứu của học phần					Thuyết giảng		
2.	Phương pháp nghiên cứu							
3.	Nội dung của học phần							
4.	Giới thiệu tài liệu tham khảo, hướng đề tài thảo luận							
Chương 1: KHÁI QUÁT VỀ ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ		5	2		CLO1 CLO3 CLO6	Thuyết giảng, diễn giải, câu hỏi gợi mở, giải quyết vấn đề,	Nghe giảng, thảo luận, phân tích, vận dụng, trình	[1] trang 1-13, [2] trang 113-148
1.1.	<b>Khái niệm, đặc điểm</b>							

	<b>và vai trò của đàm phán thương mại quốc tế</b>					tranh luận, giao bài về nhà	bày, tự nghiên cứu	
1.1.1.	Khái niệm về đàm phán thương mại quốc tế							
1.1.2.	Đặc điểm của đàm phán thương mại quốc tế							
1.1.3.	Vai trò của đàm phán thương mại quốc tế							
1.2.	<b>Nguyên tắc trong đàm phán thương mại quốc tế</b>							
1.2.1.	Xuất hiện vùng thỏa thuận đàm phán							
1.2.2.	Tập trung lợi ích của các bên							
1.2.3.	Kết hợp tính khoa học và tính nghệ thuật							
1.2.4.	Dựa trên những tiêu chuẩn khách quan							
1.3.	<b>Phân loại đàm phán thương mại quốc tế</b>							
1.3.1.	Căn cứ vào mục đích đàm phán							
1.3.2.	Căn cứ vào nội dung đàm phán							
1.3.3.	Căn cứ vào hình thức đàm phán							
1.3.4.	Căn cứ vào số thành viên tham gia đàm phán							
1.4.	<b>Các chiến lược trong đàm phán thương mại quốc tế</b>							
1.4.1.	Chiến lược đàm phán kiểu cứng							
1.4.2.	Chiến lược đàm phán kiểu mềm							
1.4.3.	Chiến lược đàm phán kiểu hợp tác							
1.5.	<b>Các phương pháp tiếp cận trong đàm phán thương mại quốc tế</b>							
1.5.1.	Phương pháp tiếp cận cạnh tranh/ thắng – thua							
1.5.2.	Phương pháp tiếp cận cộng tác/ thắng – thắng							

1.5.3.	Phương pháp tiếp cận nhượng bộ/ thua - thắng							
1.5.4.	Phương pháp tiếp cận né tranh/ thua – thua							
1.5.5.	Phương pháp tiếp cận thỏa hiệp							
Chương 2: VĂN HÓA ĐÀM PHÁN CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI		7	2		CLO2 CLO6	Thuyết giảng, câu hỏi gợi mở, giao bài về nhà	Nghe giảng, trả lời, thảo luận, tự nghiên cứu	[1] trang 2-34 [2] trang 339-411
2.1.	<b>Đàm phán thương mại quốc tế ở một số nước châu Á</b>							
2.1.1.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Nhật Bản							
2.1.2.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Trung Quốc							
2.1.3.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Hàn Quốc							
2.1.4.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Ấn Độ							
2.1.5.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Việt Nam							
2.2.	<b>Đàm phán thương mại quốc tế ở một số nước châu Âu</b>							
2.2.1.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Anh							
2.2.2.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Pháp							
2.2.3.	Đàm phán thương mại quốc tế ở một số nước Đức							
2.3.	<b>Đàm phán thương mại quốc tế ở một số nước châu Mỹ</b>							
2.3.1.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Mỹ							
2.3.2.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Brazil							
2.3.3.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Canada							
2.4.	<b>Đàm phán thương mại quốc tế ở một số nước châu Úc, Châu Phi</b>							
2.4.1.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Nam Phi							

2.4.2.	Đàm phán thương mại quốc tế ở Australia							
	Chương 3: ĐÀM PHÁN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	1 4	3	1	CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	Thuyết giảng, diễn giải, câu hỏi gợi mở, giao tự nghiên cứu, nhập vai nhà đàm phán	Nghe giảng, thảo luận, trả lời câu hỏi, tự nghiên cứu, vận dụng và nhập vai nhà đàm phán	[1] trang 35-69 [2] 137-255 [3] trang 7-75
3.1.	<b>Nội dung đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế</b>							
3.1.1.	Tên hàng							
3.1.2.	Chất lượng							
3.1.3.	Số lượng							
3.1.4.	Giá cả							
3.1.5.	Bao bì							
3.1.6.	Giao hàng							
3.1.7.	Thanh toán							
3.1.8.	Một số nội dung khác							
3.2.	<b>Kỹ thuật đàm phán qua thư</b>							
3.2.1.	Những nguyên tắc cơ bản trong việc soạn thảo thư thương mại							
3.2.2.	Kỹ thuật viết thư hỏi hàng							
3.2.3.	Kỹ thuật viết thư chào hàng							
3.2.4.	Kỹ thuật viết thư đặt hàng							
3.2.5.	Kỹ thuật viết thư mặc cả/ hoàn giá							
3.2.6.	Kỹ thuật viết thư chấp nhận							
3.2.7.	Kỹ thuật viết thư xác nhận							
3.3.	<b>Kỹ thuật đàm phán trực tiếp</b>							
3.3.1.	Kỹ thuật mở đầu							
3.3.2.	Kỹ thuật đặt câu hỏi							
3.3.3.	Kỹ thuật lắng nghe							
3.3.4.	Kỹ thuật trả lời							
3.3.5.	Kỹ thuật lập luận, thuyết phục							
3.3.6.	Kỹ thuật nhượng bộ							
3.3.7.	Kỹ thuật giải quyết tình huống bế tắc trong đàm phán							
3.3.8.	Kỹ thuật kết thúc đàm							

	phán							
3.5.	<b>Kỹ thuật giao tiếp phi ngôn ngữ trong đàm phán trực tiếp</b>							
3.5.1.	Khái niệm và vai trò của giao tiếp phi ngôn ngữ							
3.5.2.	Một số vấn đề cần chú ý về giao tiếp phi ngôn ngữ trong đàm phán							
3.2.	<b>Quy trình đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế</b>							
3.5.1.	Giai đoạn lập kế hoạch							
3.5.2.	Giai đoạn tổ chức đàm phán							
3.5.3.	Giai đoạn kiểm tra, đánh giá, rút kinh nghiệm							
Chương 4: ĐÀM PHÁN KÝ KẾT CÁC THỎA THUẬN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ		7	2	1	CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	Thuyết giảng, diễn giải, câu hỏi gợi mở, giao tự nghiên cứu, nhập vai nhà đàm phán	Nghe giảng, thảo luận, trả lời câu hỏi, tự nghiên cứu, vận dụng và nhập vai nhà đàm phán	[1] trang 70-101 [2] trang 417-434
4.1.	<b>Khái niệm, đặc điểm, vai trò của các thỏa thuận thương mại quốc tế</b>							
4.1.1.	Khái niệm và đặc điểm							
4.1.2.	Vai trò							
4.2.	<b>Nguyên tắc và mục đích của đàm phán ký kết các thỏa thuận thương mại quốc tế</b>							
4.2.1.	Nguyên tắc							
4.2.2.	Mục đích							
4.3.	<b>Nội dung đàm phán ký kết các thỏa thuận thương mại quốc tế</b>							
4.3.1.	Những nội dung điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế về hàng hóa							
4.3.2.	Những nội dung điều chỉnh hoạt động							

	thương mại quốc tế về dịch vụ							
4.3.3.	Những nội dung điều chỉnh hoạt động đầu tư quốc tế							
4.3.4.	Những nội dung khác (bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, doanh nghiệp vừa và nhỏ, giải quyết tranh chấp,...)							
4.4.	<b>Quy trình đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại quốc tế (mô hình ADB)</b>							
4.4.1.	Giai đoạn chuẩn bị đàm phán							
4.4.2.	Giai đoạn đàm phán (đưa ra bản chào, tham vấn trước khi đàm phán, tiến hành đàm phán, kết thúc đàm phán)							
4.4.3.	Ký kết, thông qua thỏa thuận thương mại quốc tế							
4.4.4.	Giai đoạn thực hiện thoả thuận thương mại quốc tế							
4.4.5.	Giám sát, rà soát, đánh giá quá trình thực hiện							
4.5.	<b>Một số trường hợp đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại quốc tế của Việt Nam</b>							
4.5.1.	Đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam							
4.5.2.	Đàm phán ký kết Hiệp định EVFTA							

**(\*) Ghi chú:**

- Phân bố thời gian (LT/TL/TH/KT): Xác định số tiết lý thuyết (LT), thảo luận (TL) / thực hành (TL), kiểm tra (KT) theo từng chương.
- CDR của chương: Xác định CDR cần đạt được của từng chương (theo CDR của HP).
- Phương pháp giảng dạy: Nêu tên các phương pháp giảng dạy sử dụng trong từng chương để đạt CDR (giải thích cụ thể, thuyết giảng, giải quyết vấn đề, phương pháp tình huống, thảo luận, học nhóm, thực tập, thực tế,...)
- Hoạt động học của SV: Xác định các nội dung SV cần chuẩn bị tại nhà (đọc tài liệu nào, nội dung nào, làm bài tập, trả lời câu hỏi,...); Hoạt động tại lớp (thảo luận nhóm, làm bài tập,...).

- Tài liệu tham khảo: Nêu tên, chương, mục các TLTK cần thiết cho từng chương (căn cứ vào danh mục TLTK trong mục 11).

**TRƯỞNG KHOA**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày tháng năm  
**TRƯỞNG BỘ MÔN**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**TS Nguyễn Duy Đạt**

**TS Lê Thị Việt Nga**

**HIỆU TRƯỞNG**

**GS. TS Đinh Văn Sơn**