

**Câu 1:** Quản trị chiến lược: Các khái niệm chiến lược trong lĩnh vực kinh doanh; Định nghĩa; Vai trò, yêu cầu khi xây dựng và thực hiện chiến lược; Các giai đoạn phát triển của chiến lược?

**Câu 2:** Xác định mục tiêu của doanh nghiệp: khái niệm; phân loại; những mục tiêu tăng trưởng; các yếu tố ảnh hưởng đến mục tiêu?

**Câu 3:** Xây dựng hệ thống thu thập thông tin quản trị: nhu cầu thông tin, mô hình MIS, phát triển một hệ thống thu thập thông tin, thực hiện hệ thống và tìm đề quan sát môi trường?

**Câu 4:** Các chiến lược cấp Cty/DN khác nhau mà Cty/DN theo đuổi để cực đại hoá giá trị của mình:

- Chiến lược tăng trưởng tập trung: thâm nhập thị trường; phát triển thị trường; phát triển sản phẩm,
- Chiến lược phát triển hội nhập: dọc ngược chiều (về phía sau), dọc thuận chiều (về phía trước).
- Chiến lược tăng trưởng bằng đa dạng hoá: đồng tâm; theo chiều ngang; kết hợp.
- Chiến lược suy giảm: cắt giảm chi phí; thu hồi lại vốn đầu tư; thu hoạch; giải thể (thanh lý)
- Chiến lược hỗn hợp
- Những chiến lược hướng ngoại: sát nhập; mua lại; liên doanh.

**Câu 5:** Nhóm chiến lược và chiến lược kinh doanh ở cấp đơn vị kinh doanh (SBU): Vị thế cạnh tranh của một doanh nghiệp; hiệu ứng chu kỳ sống và các chiến lược tương ứng trong từng giai đoạn; mối quan hệ giữa các giai đoạn của chu kỳ sống, vị thế cạnh tranh, và chiến lược đầu tư ở cấp đơn vị kinh doanh?

**Câu 6:** Các vấn đề liên quan đến thực thi chiến lược: bản chất của quá trình thực hiện chiến lược; những khó khăn chung khi thực hiện chiến lược; nguyên tắc cần tuân thủ trong quá trình thực hiện chiến lược?

**Câu 7:** Đánh giá chiến lược: thực chất quá trình đánh giá chiến lược; tiến trình kiểm tra (6 bước); các loại kiểm tra cơ bản; các phương diện đánh giá; những kỹ thuật để đo lường?

**Câu 8:** Thành lập ma trận IFE, EFE của một Cty/DN: xác định "Mức độ quan trọng" + "Phân loại" và "Số điểm quan trọng" theo chủ quan của bản thân; từ đó đánh giá môi trường nội bộ, môi trường bên ngoài DN; đề xuất sơ bộ các chiến lược cho DN? Giải thích tại sao chọn các chiến lược đó?

**Câu 9:** Xây dựng ma trận BCG cho các đơn vị kinh doanh chiến lược (SBU) khác nhau trong cấu trúc KD của một công ty/doanh nghiệp: đánh giá tình hình hoạt động của các SBU; ra các quyết định về vốn đầu tư cho các SBU; đề xuất sơ bộ các chiến lược cho SBU? Giải thích tại sao chọn các chiến lược đó?

**Câu 10:** Thành lập ma trận Nguy cơ - Cơ hội - Điểm yếu - Điểm mạnh (SWOT): liệt kê các nguy cơ - cơ hội - điểm yếu - điểm mạnh; kết hợp các yếu tố (Nhận xét và phân tích); hình thành các chiến lược?

**Câu 11:** Thành lập ma trận vị trí chiến lược và đánh giá hành động (SPACE): chọn một nhóm các yếu tố thể hiện: sức mạnh tài chính (FS), lợi thế cạnh tranh (CA), sự ổn định của môi trường (ES) & sức mạnh của ngành (IS); ấn định giá trị, tính điểm trung bình, đánh số điểm trung bình; tùy hoàn cảnh của mỗi DN có thể kết hợp các chiến lược có tính khả thi: phòng thủ – tấn công – thận trọng – cạnh tranh?

**Câu 12:** Thành lập ma trận hoạch định có khả năng định lượng (QSPM) của một Cty/DN: xác định các chiến lược; Lựa chọn chiến lược; Xây dựng các giải pháp; Tiến độ thực hiện, kiểm soát và điều chỉnh?

TP.HCM, ngày 08 tháng 10 năm 2018

DUYỆT

  
Đặng Mạnh Cường

GIẢNG VIÊN

  
Vũ Tuấn Quỳnh