DANH MỤC SÁCH MARKETING

STT đầu sách	Số ĐKCB	Tác giả	Tên sách	Năm XB	Nhà XB	Số giá	Mô tả nội dung
1	**8625-8633**	ThS. Nguyễn Văn Dung	Quản lý quan hệ khách hàng- Customer Relationship Management	2010	GT-VT	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày về quản lý quan hệ khách hàng, lựa chọn và thực hiện chiến lược quản lý quan hệ khách hàng, tận dụng sức mạnh tiềm ẩn của quản lý quan hệ khách hàng để giảm thiểu mâu thuẫn với khách hàng và duy trì mối quan hệ trong những trường hợp của mâu thuẫn phát sinh.
2	**8634-8655**	PGS.TS. Nguyễn Thị Mùi, ThS. Ngô Minh Cách	GT Marketing dịch vụ tài chính	2009	Tài Chính	**MAR1.1**	GT cung cấp những kiến thức cơ bản và những nghệ thuật trong thực hành các nghiệp vụ Marketing dịch vụ tài chính hiện nay nhằm đạt được mục tiêu và chiến lược phát triển của các định chế tài chính thực hiện.
3	**8656-8665, 6126, 6128-6135, 5497-5501, 5503, 5504**	GS.TS. Trần Minh Đạo - PGS.TS. Vũ Trí Dũng	GT Marketing quốc tế	2007	ĐHKTQD	**MAR1.1**	GT giới thiệu tổng quan về Marketing quốc tế; Môi trường và nghiên cứu Marketing quốc tế; Phân đoạn và lựa chọn thị trường; Phân tích cạnh tranh và chiến lược quốc tế của công ty; Thâm nhập và mở rộng thị trường quốc tế; Quyết định về sản phẩm và giá trên thị trường quốc tế; Quyết định xúc tiến hỗn hợp trên thị trường quốc tế; và Marketing xuất nhập khẩu.
4	**8666-8675**	TS. Đào T.Minh Thanh - ThS. Nguyễn Sơn Lam	Nghiên cứu Marketing	2010	Tài Chính	**MAR1.1**	Cuốn sách nêu những vấn đề cơ bản về nghiên cứu Marketing; Phác thảo quá trình nghiên cứu Marketing; Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu; Lập và phê chuẩn dự án nghiên cứu chính thức; Phương pháp thu thập thông tin thứ cấp, sơ cấp; Đo lường và đánh giá, thiết kế bảng câu hỏi trong nghiên cứu Marketing; Chọn mẫu, xử lý và phân tích thông tin; Trình bày và báo cáo kết quả nghiên cứu.

5	**8676-8685, 6496-6500, 5559-5562**	PGS.TS Trương Đình Chiến	Quản trị kênh phân phối	2008	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày những kiến thức cơ bản về tổ chức và quản lý hệ thống kênh phân phối sản phẩm như: sự hoạt động của kênh phân phối, cấu trúc kênh, hành vi và các hình thức tổ chức các kiểu kênh liên kết dọc. Những vấn đề về xây dựng kênh phân phối và phát triển các chính sách công cụ quản lý hoạt động của các kênh phân phối.
6	**8686-8695**	Vũ Minh Đức	Quản trị giá trong doanh nghiệp	2008	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày khái quát về giá cả và quản trị giá; Phân tích các yếu tố trọng yếu trong thiết lập và quản lý giá; Các vấn đề về thiết lập chiến lược giá; Xác định các mức giá cụ thể cho sản phẩm theo các đoạn thị trường, các giai đoạn chu kỳ sống của sản phẩm; Phối hợp giá cả và các chính sách bộ phận của Marketing-mix.
7	**6226-6240**	GS.TS Hoàng Đức Thân	GT giao dịch và đàm phán kinh doanh	2006	Thống kê	**MAR1.1**	GT trang bị những kiến thức lý luận, phương pháp luận và các kỹ năng thực hành cơ bản về giao dịch và đàm phán kinh doanh.
8	**5505-5507**	Ken Langdon(Nhóm BKD47 dịch)	100 Ý tưởng bán hàng hay nhất mọi thời đại	2009	Tri thức	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày 100 ý tưởng bán hàng hay nhất mọi thời đại như: Ý tưởng kinh doanh tuyệt vời nhất để thực hiện việc quản lý tài khoản khách hàng; Mẹo kinh doanh tuyệt vời nhất dành cho các giám đốc khách hàng; Ý tưởng bán hàng tuyệt vời nhất để thiết lập một chiến dịch bán hàng phức tạp.
9	**6041-6048, 6050**	PGS.TS. Nguyễn Viết Lâm	Nghệ thuật bán hàng cá nhân	2008	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày những kiến thức cơ bản về nghệ thuật bán hàng cá nhân; Công việc thuộc quy trình bán hàng cá nhân cơ bản, điển hình: Chuẩn bị bán; Thực hiện bán; Kết thúc và hoàn tất quá trình bán.
10	**5555, 5556**	Nguyễn Trọng Thùy	Những điều kiện thương mại quốc tế Incoterms 2000	2008	Tài Chính	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày toàn bộ những điều kiện thương mại quốc tế Incoterms 2000 - bộ quy tắc chính thức của Phòng Thương mại Quốc tế bằng cả tiếng Anh và tiếng Việt.
11	**5539-5542, 5544, 5545**	PGS.TS Lưu Văn Nghiêm	Marketing dịch vụ	2008	ĐH KTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày bản chất của Marketing dịch vụ; Nêu rõ quan điểm và phương pháp giải quyết những vấn đề về Marketing trong dịch vụ.

12	**6501-6510**	PGS.TS. Nguyễn Viết Lâm	GT nghiên cứu marketing	2007	ĐHKTQD	**MAR1.1**	GT giới thiệu khái quát về hoạt động nghiên cứu marketing và qui trình chung của một cuộc nghiên cứu marketing; Nội dung và cách thức tiến hành công việc thuộc giai đoạn thiết kế dự án nghiên cứu chính thức; Thu thập dữ liệu ngoài hiện trường; Xử lý dữ liệu; Phân tích và giải thích; Báo cáo kết quả nghiên cứu.
13	**6591-6596, 6598, 6599**	PGS.TS Lưu Văn Nghiêm	PR-Quản trị quan hệ công chúng	2009	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách đề cập bản chất và cơ sở lý thuyết của QHCC; Nghiên cứu QHCC; Công chúng và công luận; QHCC và pháp luật; Phương pháp kỹ thuật thực hiện mục tiêu QHCC quảng cáo - thông báo và xuất bản; Kênh truyền thông và các phương tiện thông tin đại chúng; Khủng hoảng và sự tín nhiệm; Chiến dịch QHCC; Đạo đức và trách nhiệm QHCC; Các trào lưu QHCC.
14	**73, 74**	Lê Văn Tư	Thị trường hối đoái	2003	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu tổng quan về thị trường hối đoái; Cơ chế hoạt động của thị trường hối đoái; và Các bài tập thực hành.
15	**5522-5524**	Trung tâm thông tin và tư vấn DN	Công nghệ chăm sóc khách hàng	2008	LĐ-XH	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu các phương pháp và kỹ năng liên quan đến các chi tiết trong quản lý bán hàng; Các chi tiết thực hành trên từng lĩnh vực, theo từng bước, từng khâu, từng quy trình và từng khía cạnh của công tác quản lý bán hàng.
16	**5525, 5526**	Hennry Nguyễn, Ng.Thùy Linh (dịch)	Marketing du kích trong 30 ngày	2008	LĐ-XH	**MAR1.1**	Cuốn sách chỉ ra điểm bắt đầu của chiến lược marketing, những công cụ và phương pháp cần thiết để thành công; Những lời khuyên, lời chỉ dẫn đơn giản, dễ hiểu giúp chiến lược marketing phát triển lên một tầm cao mới.
17	**6351-6365**	BA. Trần Đình Hải	Bán hàng và quản trị bán hàng	2005	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày sự phát triển và vai trò của bán hàng trong tiếp thị, hành vi mua sắm của NTD và của tổ chức, các chiến lược bán hàng; Kỹ thuật bán hàng; Môi trường bán hàng; và Quản lý mại vụ.

18	**5649-5656**	TS. Trịnh Quốc Trung	Marketing ngân hàng	2009	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày Marketing trong kinh doanh ngân hàng; Khách hàng của ngân hàng; Chiến lược marketing của ngân hàng; Nghiên cứu và phân đoạn thị trường; Quản lý và phát triển dịch vụ ngân hàng; Định giá và phân phối sản phẩm; Xúc tiến, truyền thông trong hoạt động ngân hàng; marketing quan hệ; marketing đối nội; và Quản trị marketing ngân hàng.
19	**6166-6170, 6172-5648**	Ths. Ngô Minh Cách…	Quản trị Marketing	2009	Tài Chính	**MAR1.1**	Cuốn sách cung cấp những kiến thức cơ bản và những nghệ thuật trong thực hành các nghiệp vụ quản trị Marketing trong doanh nghiệp như: Lập kế hoạch chiến lược và quản trị quá trình marketing; Phân tích các cơ hội marketing; Lựa chọn thị trường mục tiêu và chiến lược định vị; Quản trị chiến lược sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến hỗn hợp; Tổ chức thực hiện và kiểm tra chương trình marketing.
20	**5587-5589**	MBA. Nguyễn Văn Dung	Marketing du lịch	2009	GTVT	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày ý nghĩa và đặc trưng của Marketing trong du lịch và lữ hành; Môi trường kinh doanh; Hiểu được phối thức marketing trong du lịch và lữ hành; Phân khúc thị trường; Vai trò của giá, CNTT, truyền thông và tiếp thị du lịch.
21	**5638-5640**	Bảo Châu	Lập chiến lược quảng cáo	2008	LĐ-XH	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày sơ lược về cách thức hoạch định chiến lược quảng cáo; Quá trình của hoạch định quảng cáo; Điều tra thị trường và công tác phân tích; Hoạch định và sách lược quảng cáo; Hoạch định dự tính chi phí và đánh giá hiệu quả quảng cáo; và Phương pháp soạn thảo một bản hoạch định quảng cáo.
22	**194-196**	Nguyễn Bích…	GT Nguyên lý marketing	2005	Hà Nội	**MAR1.1**	GT trình bày đại cương về Marketing; Thị trường và công tác nghiên cứu thị trường; Chiến lược Marketing của doanh nghiệp; Chiến lược sản phẩm; Chiến lược giá; Chiến lược phân phối; và Chiến lược khuyến mại.

23	**5472**	Hoàng Minh Thư	Marketing truyền thông	2008	LĐ-XH	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu tổng quan về Marcom tiếp thị truyền thông; Những kiến thức dành cho người mới bắt đầu hoạt động trong ngành tiếp thị truyền thông; Sự tăng tốc phát triển của ngành tiếp thị truyền thông; và Cách thực hiện một chương trình tiếp thị truyền thông.
24	**6**	TS. Nguyễn Thị Xuân Hương	Xúc tiến bán hàng trong KD thương mại ở VN	2001	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày những nội dung cơ bản của xúc tiến bán hàng trong kinh doanh thương mại; Xúc tiến bán hàng qua các thời kỳ phát triển của nền thương mại VN; và Những chiến lược, phương hướng, biện pháp cơ bản đẩy mạnh xúc tiến bán hàng trong kinh doanh thương mại.
25	**127, 100**	Lê Thành Châu	Hỏi đáp về thị trường chứng khoán mới	2003	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách đề cập đến những hỏi đáp về thị trường chứng khoán và các nghị định, quyết định, thông tư, công văn, quy chế và các văn bản hướng dẫn thi hành.
26	**149, 1188, 1189**	Nguyễn Xuân Quang	GT Marketing thương mại	2005	LĐ-XH	**MAR1.1**	GT trình bày khái niệm, bản chất của Marketing thương mại; Cơ hội hấp dẫn và thị trường của doanh nghiệp; Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động thương mại của doanh nghiệp; Nghiên cứu khách hàng và cách mua sắm; Chiến lược về sản phẩm, giá, địa điểm phân phối và quá trình xúc tiến bán.
27	**132**	Trịnh Thị Sâm	Luật kinh tế và thương mại	2004	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày khái quát chung về Luật kinh tế; Địa vị pháp lý của các doanh nghiệp; Luật phá sản; Chế độ pháp lý về hợp đồng kinh tế; Giải quyết tranh chấp kinh tế; và Khái quát chung về Luật thương mại; Địa vị pháp lý của thương nhân; Các hành vi thương mại.
28	**106**	Đặng Đình Đào	GT kinh tế các ngành thương mại - dịch vụ	2003	Thống kê	**MAR1.1**	GT trình bày những vấn đề cơ bản về phát triển TM-DV; Quá trình phát triển của ngành TM-DV; Các quản lý của Nhà nước và hạch toán kinh doanh trong TM-DV; Đặc điểm và hướng phát triển một số ngành TM-DV cơ bản: Ngành dịch vụ du lịch, dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ đầu tư.

29	**131**	Đặng Đình Đào	Kinh tế & quản lý ngành thương mại dịch vụ	2004	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu những vấn đề cơ bản về phát triển TM-DV; Quá trình phát triển, cơ sở vật chất, chính sách, tổ chức và quản lý hoạt động TM-DV; Khái quát một số lĩnh vực dịch vụ quan trọng trong nền kinh tế quốc dân.
30	**6431-6440**	TS. Hà Nam Khánh Giao	Quản trị bán hàng-đội ngũ bán hàng tốt chưa?	2004	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách khái quát quản trị bán hàng và quy trình bán hàng; Lập kế hoạch Marketing; Quy trình mua hàng của tổ chức; Đạo đức bán hàng; Tổ chức lực lượng bán hàng; Ước tính nhu cầu; Định mức bán hàng; Thiết kế lãnh thổ; Mô hình bán hàng; Tuyển mộ và chọn lọc đội ngũ bán hàng; Huấn luyện bán hàng; và Các chương trình lương - thưởng.
31	**47**	Nguyễn Bách Khoa	Marketing các nguồn nhân lực	2003	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày các nguồn nhân lực, từ góc độ quản lý đến Marketing; Người tuyển dụng thực chất là nhà quản trị marketing giao tiếp truyền thông; Tối ưu hóa việc quản lý các đợt tuyển dụng; Truyền thông nội bộ, đòn bẩy của sự thay đổi.
32	**1190**	Nguyễn Bách Khoa…	Marketing thương mại quốc tế	2003	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu các học thuyết thương mại quốc tế và quản trị Marketing toàn cầu; Văn hóa thế giới và hành vi mua quốc tế; Hệ thống và công nghệ thông tin Marketing trong thương mại quốc tế; Kế hoạch hóa và kiểm soát hoạt động Marketing thương mại quốc tế.
33	**306**	TS. Vũ Thị Phượng, Dương Quang Huy	Giao tiếp trong kinh doanh	2006	Tài chính	**MAR1.1**	Cuốn sách đề cập đến hoạt động giao tiếp; Làm thế nào để nói đạt kết quả; Phát triển kỹ năng viết trong giao tiếp; Những vấn đề giao tiếp qua báo cáo; Những vấn đề giao tiếp khi xin việc làm; và Một số yếu tố có ảnh hưởng tới quá trình giao tiếp giữa các nền văn hóa.
34	**72**	Khoa thương mại	Thị trường EU & khả năng xuất khẩu hàng hoá của VN	2002	LĐ - XH	**MAR1.1**	Cuốn sách giới thiệu tổng quan về thị trường EU; Những khó khăn và thuận lợi của các doanh nghiệp VN thị xuất khẩu hàng sang EU; Thực trạng xuất khẩu hàng hóa VN vào thị trường EU; Định hướng và giải pháp đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu hàng hóa của VN vào thị trường EU giai đoạn 2000-2010.

35	**48**	Đào T.Bích Hòa…	BT tình huống kỹ thuật thương mại quốc tế	2003	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách đưa ra những tình huống phát sinh trong giai đoạn đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế; Bài tập thực hành tính giá, soạn sửa hợp đồng, hỏi giá, chào hàng trong hoạt động thương mại quốc tế.
36	**5931-5940, 9424-9438**	PGS. TS Lưu Văn Nghiêm	Tổ chức sự kiện (sách chuyên khảo)	2009	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách khái quát những vấn đề lý luận và hệ thống hóa các hoạt động kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ chuyên ngành quảng cáo, marketing, du lịch, quan hệ công chúng như: Bản chất, dự toán ngân sách và lập kế hoạch tổ chức sự kiện, khách mời, không gian, địa điểm và những vấn đề quan tâm khác.
37	**6670-6679**	PGS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân	Giao tiếp trong kinh doanh & cuộc sống	2006	Thống kê	**MAR1.1**	Cuốn sách đề cập những vấn đề lý luận cơ bản về giao tiếp: Khái niệm, tầm quan trọng, các phương tiện, loại hình và quá trình giao tiếp; Các nguyên tắc trong giao tiếp; Kỹ năng nghe hiểu; Kỹ năng thuyết trình; Kỹ năng viết; và Giao tiếp phi ngôn ngữ.
38		Nguyễn Bích…	GT nguyên lý marketing	2005	Hà Nội	**MAR1.1**	GT trình bày đại cương về Marketing; Thị trường và công tác nghiên cứu thị trường; Chiến lược Marketing của doanh nghiệp; Chiến lược sản phẩm; Chiến lược giá; Chiến lược phân phối; và Chiến lược khuyến mại.
39	**9439-9453**	MBA. Nguyễn Văn Dung	Quản trị hoạt động thị trường tiêu dùng	2009	Tài Chính	**MAR1.1**	Cuốn sách xác định các phân khúc và thị trường mục tiêu; Quản trị hệ thống bán lẻ, bán sỉ; và Hoạt động Logistics thị trường: xử lý đơn hàng, tồn kho, vận chuyển.
40	**9454-9468**	PGS. TS Dương Thị Liễu	Kỹ năng thuyết trình	2009	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Cuốn sách trang bị những kiến thức chung về thuyết trình và các kỹ năng cần thiết để thực hiện các buổi thuyết trình thành công như: Đặc điểm, các hình thức, các phương pháp thuyết trình; Tiến hành thuyết trình; và Các loại bài thuyết trình.

41	**9469-9483**	PTS. Phan Văn Thăng…(David J. Luck)	Nghiên cứu Marketing (Marketing Research)	2009	LĐ - XH	**MAR1.1**	Cuốn sách trình bày những vấn đề cơ bản về nghiên cứu Marketing; Những mục tiêu và kế hoạch nghiên cứu, các mô hình nghiên cứu; Thực hiện thu thập dữ liệu; Xử lý và phân tích dữ liệu; Trình bày và theo dõi kết quả: trình bày kết quả nghiên cứu và báo cáo, quản trị nghiên cứu Marketing.
42	**9484-9498**	PGS. TS Trương Đình Chiến	Quản trị Marketing	2010	ĐHKTQD	**MAR1.1**	Nội dung của cuốn sách từ quản trị thông tin Marketing đến quản trị chiến lược Marketing và quản trị các nhóm biện pháp marketing cụ thể như: quản trị thương hiệu, giá bán, kênh phân phối và quản trị truyền thông tích hợp.
43	**15829-15831**	Vũ Huy Thông	GT hành vi người tiêu dùng	2010	KTQD	**MAR1.1**	Giới thiệu những nội dung căn bản nhất của môn học hành vi người tiêu dùng và ứng dụng trong hoạt động quản trị kinh doanh marketing.
44	**305**	Thu Thuỷ	Những chiến lược marketing hiệu quả kỳ diệu	2005	LĐ - XH	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 3 phần: Marketing-phương pháp, bài học và kinh nghiệm; Những chiến lược marketing hiệu quả kỳ diệu; Marketing hiệu quả ngược.
45	**20573-20581, 20920**	Lưu Đan Thọ, Lượng Văn Quốc	Marketing mối quan hệ và quản trị quan hệ khách hàng	2016	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 6 chương: Tổng quan về marketing mối quan hệ; Quy trình phát triển chiến lược marketing mối quan hệ; Quy trình thấu hiểu và xây dựng mối quan hệ dài hạn; Marketing mối quan hệ tạo ra giá trị và sự trải nghiệm cho khách hàng; Quy trình từ marketing mục tiêu đến marketing mối quan hệ một đối một; Quy trình marketing mối quan hệ tích hợp đa kênh.
46	**20582-20591**	TS. Nguyễn Xuân Điền	GT Quản trị học	2014	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về quản trị; Vận dụng quy luật và các nguyên tắc quản trị; Thông tin và quyết định trong quản trị; Chức năng hoạch định; Chức năng tổ chức; Chức năng kiểm tra.

47	**20592-20601**	ThS. Ngô Minh Cách, ThS. Nguyễn Sơn Lam	Quản trị bán hàng	2010	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về bán hàng và quản trị bán hàng; Hành vi mua của khách hàng; Xác định mục tiêu và hoạch định chiến lược bán hàng; Tổ chức lực lượng bán hàng; Đánh giá và động viên lực lượng bán hàng; Nghệ thuật và kỹ năng bán hàng trực tiếp; Chế độ khách hàng lớn và bán hàng qua quan hệ.
48	**20602-20611**	TS. Đào Thị Minh Thanh, Nguyễn Quang Tuấn	Quản trị kênh phân phối	2010	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về kênh phân phối và quản trị kênh phân phối; Cấu trúc và thành viên kênh phân phối; Môi trường kênh phân phối; Chiến lược kênh phân phối; Quyết định thiết kế kênh phân phối; Quyết định dòng phân phối vật chất; Quản lý điều hành và kiểm soát kênh phân phối.
49	**20612-20621**	PGS.TS. Đào Thị Minh Thanh, ThS. Nguyễn Quang Tuấn	GT Quản trị thương hiệu	2016	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về thương hiệu và quản trị thương hiệu; Chiến lược thương hiệu; Đặc tính và hình ảnh của thương hiệu; Xác định các yếu tố cấu thành thương hiệu; Bảo vệ thương hiệu; Chiến lược marketing hỗn hợp nhằm tạo dựng thương hiệu; Định giá và phát triển thương hiệu.
50	**20622-20631**	ThS. Ngô Minh Cách, TS. Đào Thị Minh Thanh	GT Quan hệ công chúng	2015	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 7 chương: Những hiểu biết căn bản về quan hệ công chúng; Hoạch định chiến lược PR của tổ chức; Quan hệ PR nội bộ; Quan hệ báo chí; Tổ chức sự kiện; Quản trị khủng hoảng; Quan hệ cộng đồng.
51	**20632-20641**	Lưu Đan Thọ, Tôn Thất Hoàng Hải, Cao Minh Nhựt	Marketing B2B - Marketing khách hàng tổ chức	2016	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 8 chương: Tổng quan về marketing khách hàng tổ chức; Marketing mối quan hệ và quản trị quan hệ khách hàng trong B2B; Phân tích thị trường công ty; Thiết lập, phát triển và quản trị mối quan hệ B2B; Chức năng mua hàng và hành vi khách hàng B2B; Sản phẩm, dịch vụ B2B; Chiến lược phân phối và quản trị chuỗi cung ứng; Chiến lược xúc tiến B2B.

52	**20642-20651**	PGS.TS. Nguyễn Văn Dần, ThS. Nguyễn Hồng Nhung	Giáo trình Kinh tế vi mô I	2014	Tài chính	**MAR1.1**	Nội dung giáo trình gồm 8 chương: Nền kinh tế và Kinh tế học; Những vấn đề cơ bản về cung và cầu; Co giãn cung cầu và chính sách của Chính phủ; Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng; Lý thuyết về hành vi của hãng kinh doanh; Cấu trúc thị trường sản phẩm; Thị trường yếu tố sản xuất cạnh tranh; Vai trò của Chính phủ trong nền kinh tế thị trường.
53	**20652-20661**	TS. Bùi Văn Danh, MBA. Nguyễn Văn Dung, ThS. Lê Quang Khôi	Quản trị bán hàng - Sales management	2012	Phương Đông	**MAR1.1**	Nội dung sách gồm 9 chương: Tổng quan về quản trị bán hàng; Các phương thức bán hàng mới; Hoạch định chức năng bán hàng; Dự báo doanh số tiềm năng; Quản trị viên bán hàng; Tuyển dụng-Đào tạo-Đãi ngộ; Quản trị thời gian, năng suất và thành quả; Các phương thức bán hàng ra nước ngoài.
54	**20662-20666**	PGS.TS. Lưu Văn Nghiêm	Tổ chức sự kiện (sách chuyên khảo)	2012	ĐH KTQD	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm: Bản chất của tổ chức sự kiện; Hoạch định tổ chức sự kiện; Tổ chức và tính toán thời gian; Chiến lược tổ chức sự kiện; Danh sách khách mời; Địa điểm tổ chức sự kiện; Tổ chức đưa đón khách; Khách tới sự kiện; Không gian thực hiện sự kiện; Tổ chức ăn uống trong sự kiện; Những vấn đề quan tâm khác.
55	**20667-20671**	TS. Nguyễn Thành Hiếu	Quản trị chuỗi cung ứng (sách chuyên khảo)	2015	ĐH KTQD	**MAR1.2**	Nội dung cuốn sách gồm 12 chương dựa trên 4 nội dung cơ bản: Khái niệm về quản trị chuỗi cung ứng; Những hoạt động cơ bản của quản trị vận hành chuỗi cung ứng; Thiết kế chuỗi cung ứng; Đo lường hoạt động chuỗi cung ứng.
56	**20672-20676**	PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc	Phân tích kinh doanh (Lý thuyết và thực hành)	2009	Tài chính	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 8 chương: Những vấn đề lý luận cơ bản của phân tích kinh doanh; Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh; Phân tích tình hình sử dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh; Phân tích chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm hoàng hóa; Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và lợi nhuận; Phân tích hoạt động đầu tư tài chính, hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư và hoạt động khác; Phân tích tình hình tài chính.

57	**20677-20686**	MBA. Nguyễn Văn Dung	Kinh tế quốc tế (Bài tập và đáp án)	2012	Phương Đông	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm: Năng suất lao động và lợi thế so sánh; Mô hình nhân tố chuyên biệt và phân phối thu nhập; Nguồn lực và thương mại-mô hình Heckscher-Ohlin; Mô hình thương mại tiêu chuẩn; Hiệu quả kinh tế quy mô, cạnh tranh không hoàn hảo và thương mại quốc tế; Sự di chuyển nhân tố quốc tế; Các công cụ của chính sách thương mại; Chính sách thương mại các quốc gia; Hạch toán thu nhập quốc gia và cán cân thanh toán; Tỷ giá hối đoái và thị trường ngoại hối; Chính sách ỷ giá hối đoái.
58	**20687-20696**	TS. Robert W.Haas (biên dịch: ThS. Hồ Thanh Lan)	Marketing công nghiệp - Industrial Marketing	2014	Hồng Đức	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 4 phần chính: Những nhận thức khái quát về môi trường của Marketing công nghiệp; Khách hàng công nghiệp và hành vi thị trường; Quá trình marketing công nghiệp: phân khúc, hoạch định, chiến lược và thu thập thông tin; Marketing mix công nghiệp.
59	**20697-20706**	PGS.TS. Nguyễn Văn Dần, TS. Đỗ Thị Thục	Giáo trình Kinh tế vĩ mô I	2016	Tài chính	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm: Nhập môn kinh tế học vĩ mô; Mục tiêu và công cụ chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô; Hạch toán tổng sản phẩm quốc dân; Tổng cầu và chính sách tài khóa; Tiền tệ và chính sách tiền tệ; Tổng cầu và tổng cung; Kinh tế vĩ mô của nền kinh tế mở; Lạm phát và thất nghiệp.
60	**20707-20716**	PGS.TS. Nguyễn Văn Dần, TS. Phạm Quỳnh Mai	Bài tập và trắc nghiệm Kinh tế học vĩ mô	2016	Tài chính	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm: Nhập môn kinh tế học vĩ mô; Mục tiêu và công cụ chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô; Hạch toán tổng sản phẩm quốc dân; Tổng cầu và chính sách tài khóa; Tiền tệ và chính sách tiền tệ; Tổng cầu và tổng cung; Kinh tế vĩ mô của nền kinh tế mở; Lạm phát và thất nghiệp. Mỗi chương đều được chia làm 2 phần: Bài tập thực hành và Câu hỏi trắc nghiệm".

61	**20717-20726**	ThS. Đỗ Công Nông	Giáo trình Quản trị kinh doanh	2010	Tài chính	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về quản trị kinh doanh và sự phát triển tư tưởng quản trị kinh doanh; Doanh nghiệp và môi trường kinh doanh của doanh nghiệp; Quyết định quản trị kinh doanh; Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp; Quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp; Quản trị chất lượng trong doanh nghiệp; Quản trị rủi ro trong doanh nghiệp.
62	**20727-20737**	Lưu Đan Thọ, Lượng Văn Quốc	Quản trị quan hệ khách hàng (Lý thuyết và tình huống ứng dụng của các công ty Việt Nam)	2016	Tài chính	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 7 chương: Tổng quan về quản trị quan hệ khách hàng; Hoạch định chiến lược và thực hiện CRM; Thấu hiểu mối quan hệ và marketing mối quan hệ; Quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng; Quản trị quan hệ khách hàng và sự trải nghiệm; CRM và dịch vụ khách hàng; CRM với bán hàng và marketing.
63	**20738-20747**	PGS.TS. Trương Đình Chiến	Giáo trình Truyền thông Marketing tích hợp (IMC)	2016	ĐH KTQD	**MAR1.2**	Giáo trình bao gồm 16 chương đi từ những nội dung tổng quát về chương trình truyền thông marketing tích hợp đến nội dung các công việc chủ yếu trong qui trình thực hiện truyền thông marketing, tiếp theo là hoạt động quản trị các công cụ truyền thông marketing cụ thể, cuối cùng là các vấn đề đánh giá hiệu quả hoạt động truyền thông, truyền thông quốc tế và các khía cạnh kinh tế xã hội của hoạt động truyền thông.
64	**20748-20757**	Damian Ryan (Dịch: Thảo Nguyên)	Tiếp thị số từ A đến Z (Understanding Digital Marketing) - Những chiến lược tiếp thị làm mưa làm gió trong kỷ nguyên số)	2015	Lao động	**MAR1.2**	Cuốn sách giúp bạn và doanh nghiệp lựa chọn các kênh quảng cáo và tiếp thị trực tuyến có khả năng đưa những ý tưởng, sản phẩm và dịch vụ của bạn ra thị trường; Trang bị lợi thế cạnh tranh vốn rất khó nắm bắt để duy trì được vị thế hàng đầu; Khẳng định tương lai doanh nghiệp bằng cách giúp bạn hiểu cặn kẽ nguồn gốc của tiếp thị số và các xu hướng đang định hình; mang đến một hình dung về qui mô của thị trường trực tuyến, những cơ hội bỏ ngỏ và các nhà cung cấp dịch vụ số có khả năng giúp DN của bạn tận dụng chúng; Cung cấp những ví dụ thực tiễn về thành công trong lĩnh vực tiếp thị số.

65	**20758-20768**	PGS.TS. Nguyễn Thị Ngọc Huyền, PGS.TS. Đoàn Thị Thu Hà, PGS.TS.Đỗ Thị Hải Hà	Giáo trình Quản lý học	2016	ĐH KTQD	**MAR1.2**	Nội dung giáo trình gồm 20 chương, chia làm 7 phần: Tổng quan về quản lý; Môi trường quản lý; Quyết định quản lý; Lập kế hoạch; Tổ chức; Lãnh đạo; Kiểm soát. Giới thiệu những nội dung cốt yếu của quản lý theo cách tiếp cận quá trình quản lý. Các chủ đề được lựa chọn để đáp ứng yêu cầu của chương trình đào tạo đại học, trong khi vẫn có sự mở rộng linh hoạt để phù hợp với việc thiết kế các bậc đào tạo cao hơn.
66	**20769-20778**	Phùng Xuân Nhạ	Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam - Lý luận và thực tiễn (sách chuyên khảo)	2013	ĐH Quốc gia HN	**MAR1.2**	Cuốn sách chuyên khảo được tiếp tục bổ sung, phát triển các kết quả nghiên cứu đã có, phân tích một cách hệ thống, cập nhật các vấn đề lý luận và thực tiễn của FDI ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Cuốn sách tập trung phân tích các luận cứ khoa học và làm rõ thực trạng các chính sách cũng như kết quả hoạt động FDI ở Việt Nam trong hơn 20 năm qua, từ đó đưa ra một số gợi ý điều chỉnh chính sách biện pháp điều tiết các hoạt động thu hút và sử dụng nguồn vốn FDI ở Việt Nam.
67	**20779-20783**	Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham	Marketing quốc tế	2015	Kinh tế TP.HCM	**MAR1.2**	Cuốn sách được chia thành 6 phần (19 chương, 26 tình huống). Kết cấu chung của mỗi chương bao gồm mục tiêu học tập, nội dung chính, các thuật ngữ quan trọng và câu hỏi thảo luận. Gồm các nội dung: Tổng quan; Môi trường văn hóa của thị trường toàn cầu; Đánh giá các cơ hội của thị trường toàn cầu; Xây dựng chiến lược marketing toàn cầu; Thực thi chiến lược marketing toàn cầu; Phụ lục (Sổ tay quốc gia và 26 tình huống).
68	**20784-20794**	PGS.TS. Vũ Kim Dũng	Hướng dẫn thực hành Kinh tế học vi mô	2008	LĐ-XH	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 8 chương: Tổng quan về kinh tế học vi mô; Cung-cầu; Độ co giãn; Lý thuyết hành vi người tiêu dùng; Lý thuyết hành vi người sản xuất; Các cấu trúc thị trường; Thị trường lao động; Vai trò của Chính phủ trong nền kinh tế thị trường.

69	**20795-20826**	GS.TS. Phạm Ngọc Kiểm, TS. Nguyễn Công Nhự	Giáo trình Thống kê doanh nghiệp	2003	Thống kê	**MAR1.2**	Giáo trình gồm 2 phần (9 chương). Phần 1: trình bày những nguyên lý cơ bản của khoa học thống kê ứng dụng trong hoạt động kinh tế và quản trị kinh doanh; Phần 2: trình bày những ứng dụng thống kê cụ thể cho công tác nghiên cứu, quản lý, điều hành hoạt động sản xuất, kinh doanh doanh nghiệp.
70	**20827-20837**	TS. Vũ Huy Thông	Giáo trình hành vi người tiêu dùng	2010	ĐHKTQD	**MAR1.2**	Giáo trình gồm 10 chương giới thiệu những nội dung căn bản nhất của môn học hành vi người tiêu dùng và ứng dụng trong hoạt động quản trị kinh doanh marketing.
71	**20838-20847**	PGS.TS Nguyễn Văn Công	Bài tập nguyên lý kinh tế vĩ mô	2012	Lao động	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm: Đối tượng và phương pháp nghiên cứu của kinh tế học vĩ mô; Đo lường các biến số kinh tế vĩ mô; Tăng trưởng kinh tế; Tiết kiệm, đầu tư và hệ thống tài chính; Thất nghiệp; Tổng cầu và tổng cung; Tổng cầu và chính sách tài khóa; Tiền tệ và chính sách tiền tệ; Lạm phát; Kinh tế học vĩ mô cho nền kinh tế mở.
72	**20848-20857**	Hoàng Xuân Phương, Nguyễn Thị Ngọc Châu	Phong cách PR chuyên nghiệp	2012	LĐ-XH	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 4 phần: Cách viết thông cáo báo chí; Kỹ năng tạo dựng quan hệ với giới thiệu truyền thông; Cách thức tổ chức họp báo; Phương pháp làm việc hiệu quả giữa doanh nghiệp và công ty truyền thông (PR Agency).
73	**20858-20867**	Philip Kotler (Lược dịch: Phan Thăng)	Marketing căn bản (Marketing Essentials)	2010	LĐ-XH	**MAR1.2**	Cuốn sách trình bày những tình huống thực tiễn, thể hiện tính chất đầy kịch tính của marketing hiện đại: sự thất bại của hệ thống truyền hình cáp của công ty CBS, cuộc đấu tranh vô tiền khoáng hậu giữa "Coca Cola" và "Pepsi Cola", sự vươn lên từ hàng thứ 7 lên hàng thứ 2 trên thị trường bia của công ty "Miller", ảnh hưởng của các nữ nhân viên chào hàng của công ty "Avon" đối với việc mua hàng tại nhà. chiến dịch kéo dài của công ty "Columbia Records" nhằm quảng cáo cho ban nhạc "Memet work"...Mỗi chương đều có giới thiệu những sự kiện quan trọng hay những cuộc xung đột trong lĩnh vực marketing.

74	**20868-20877**	ThS. Nguyễn Tiến Dũng	Bài giảng Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh (Research Methodology in Business)	2014	ĐHBKHN	**MAR1.2**	Nội dung chính của bài giảng: Tổng quan về nghiên cứu trong kinh doanh; Xác định đề tài, mục tiêu và các giả thuyết nghiên cứu; Thu thập dữ liệu thứ cấp; Các phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp; Chọn mẫu nghiên cứu; Thiết kế bản câu hỏi; Thu thập, chuẩn bị và phân tích dữ liệu; Viết báo cáo và thuyết trình kết quả nghiên cứu.
75	**20878-20887**	GS.TSKH Vũ Huy Từ	Giáo trình kỹ năng giao tiếp đàm phán trong kinh doanh	2010	ĐHQL&KD HN	**MAR1.2**	Giáo trình kết cấu gồm 4 chương: Kỹ năng xử lý văn bản; Kỹ năng thuyết trình; Giao tiếp trong kinh doanh; Đàm phán trong kinh doanh và một phụ chương: Giao tiếp tìm việc làm.
76	**20888-20897**	TS. Nguyễn Thượng Thái	Giáo trình Marketing dịch vụ	2006	Bưu điện	**MAR1.2**	Giáo trình đề cập đến các nội dung sau: Khái quát về Marketing dịch vụ; Nghiên cứu về Marketing trong doanh nghiệp dịch vụ; Sản phẩm trong Marketing dịch vụ; Quản lý quá trình giao tiếp với khách hàng; Chất lượng dịch vụ; Quản lý con người trong Marketing dịch vụ; Khả năng tiếp cận dịch vụ; Định giá dịch vụ; Xúc tiến trong Marketing dịch vụ; Marketing dịch vụ bưu chính, viễn thông.
77	**20898-20908**	Philip Kotler (Dịch: Vũ Trọng Hùng. Phan Thăng)	Quản trị marketing phần 1	2003	Thống kê	**MAR1.2**	Cuốn sách được chia thành 6 phần. Phần 1: những cơ sở xã hội, quản trị và chiến lược của lý thuyết và thực tiễn marketing. Phần 2: những khái niệm và công cụ để phân tích mọi thị trường và môi trường marketing nhằm phát hiện ra những cơ hội. Phần 3: những nguyên tắc để đo lường, dự báo thị trường và tiến hành phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu. Phần 4: rá soát các vấn đề thiết kế chiến lược marketing cho công ty ở những vị trí khác nhau trên thị trường, vị trí toàn cầu, các giai đoạn trong chu kỳ sống của sản phẩm. Phần 5: đề cập đến marketing chiến thuật và cách thức công ty xử lý từng yếu tố trong marketing-mix-sản phẩm, giá cả, phân phối và khuyến mãi. Phần 6: xem xét phương diện hành chính của marketing, cụ thể là cách thức công ty tổ chức, thực hiện và kiểm tra các nỗ lực marketing.

78	**20909-20919**	Philip Kotler (Dịch: Vũ Trọng Hùng. Phan Thăng)	Quản trị marketing phần 2	2003	Thống kê	**MAR1.2**	Cuốn sách được chia thành 6 phần. Phần 1: những cơ sở xã hội, quản trị và chiến lược của lý thuyết và thực tiễn marketing. Phần 2: những khái niệm và công cụ để phân tích mọi thị trường và môi trường marketing nhằm phát hiện ra những cơ hội. Phần 3: những nguyên tắc để đo lường, dự báo thị trường và tiến hành phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu. Phần 4: rá soát các vấn đề thiết kế chiến lược marketing cho công ty ở những vị trí khác nhau trên thị trường, vị trí toàn cầu, các giai đoạn trong chu kỳ sống của sản phẩm. Phần 5: đề cập đến marketing chiến thuật và cách thức công ty xử lý từng yếu tố trong marketing-mix-sản phẩm, giá cả, phân phối và khuyến mãi. Phần 6: xem xét phương diện hành chính của marketing, cụ thể là cách thức công ty tổ chức, thực hiện và kiểm tra các nỗ lực marketing.
79	**22326-22330**	Philip Kotler (dịch: Lê Hoàng Anh)	Thấu hiểu tiếp thị từ A đến Z - 80 khái niệm nhà quản lý cần biết	2019	Trẻ	**MAR1.2**	Cuốn sách nêu bật 80 khái niệm căn bản của tiếp thị, chia sẻ với chúng ta những suy ngẫm sâu sắc và sáng tạo thu thập được qua 40 năm kinh nghiệm từng trải của mình. Những lập luận xuất sắc của ông đã làm sáng tỏ những chủ đề như thương hiệu, lợi thế cạnh tranh, tính sáng tạo, quản lý quan hệ khách hàng, tiếp thị trên cơ sở dữ liệu, khác biệt hóa, đổi mới, định vị, và phân khúc thị trường. Các chủ đề từ "Advertising - Quảng cáo" đến "Zest - Sự say mê" được sắp xếp theo thứ tự chữ cái cho phép người đọc dễ dàng truy cập lời khuyên của ông. Với những từ ngữ thích đáng và rõ ràng, cuốn sách này đủ toàn diện cho các nhà quản lý muốn hoàn tất giai đoạn vỡ lòng về tiếp thị, nhưng cũng là một nguồn tư liệu mới mẻ và tiên tiến nhất cho những nhà tiếp thị dày dạn kinh nghiệm muốn theo kịp với tư duy mới nhất.

80	**22331-22332**	Eric Ries (dịch: Nguyễn Dương Hiếu, Trịnh Hoàng Kim Phượng, Đặng Nguyễn Hiếu Trung)	Khởi nghiệp tinh ngọn	2018	Tổng hợp TP.HCM	**MAR1.2**	Quyển sách này chia làm 3 phần: Tầm nhìn; Lèo lái và Tăng tốc. "Tầm nhìn": lý giải sự cần thiết phải có một ngành mới - quản trị kinh doanh khởi nghiệp. "Lèo lái": đào sâu vào chi tiết của phương pháp Khởi nghiệp tinh gọn, đưa ra một bước ngoặt quan trọng thông qua cốt lõi là xoay phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi. trong phần "Tăng tốc" chúng ta sẽ khám phá các kỹ thuật cho phép Khởi nghiệp tinh gọn có những bước ôm cua thần tốc qua vòng xoay phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi, ngay cả khi chúng ta đang vận hành.
81	**22333-22337**	Philip Kotler, Gary Armstrong (dịch: Lại Hồng Vân, Kim Phượng, Hoài Phương, Chí Trung)	Nguyên lý tiếp thị - Principles of Marketing	2012	Lao động xã hội	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 20 chương. Tiếp thị: tạo dựng và giành lấy giá trị khách hàng. DN và Chiến lược tiếp thị. Phân tích Môi trường tiếp thị. Quản lý thông tin tiếp thị. Thị trường người tiêu dùng và hành vi mua hàng của người tiêu dùng. Thị trường tổ chức và hành vi mua hàng của tổ chức. Chiến lược tiếp thị hướng đến khách hàng. Xây dựng và tạo giá trị khách hàng trong sản phẩm, dịch vụ và thương hiệu. Phát triển sản phẩm mới và các chiến lược vòng đời sản phẩm. Định giá. Chiến lược định giá. Các kênh tiếp thị. Bán lẻ và bán buôn. Chuyển tải giá trị khách hàng. Quảng cáo và Quan hệ công chúng. Bán hàng cá nhân và Khuyến mại bán hàng. Tiếp thị trực tiếp và trực tuyến. Tạo ra lợi thế cạnh tranh. Thị trường toàn cầu. Tiếp thị bền vững Trách nhiệm xã hội và đạo đức.
82	**28057-28061**	Philip Kotler (Nhóm dịch Khoa Marketing - ĐHKTQD)	Nguyên lý Marketing - Principles of Marketing	2021	ĐHKTQD, Alpha books	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 4 phần (Khái niệm makerting & quy trình makerting; Hiểu về thị trường & giá trị của người tiêu dùng; Thiết kế chiến lược & hỗn hợp marketing hướng đến giá trị khách hàng; Mở rộng hoạt động makerting)

83	**28577-28591**	Trần Minh Đạo	Giáo trình Marketing căn bản	2022	KTQD	**MAR1.2**	Nội dung sách gồm 10 chương (Chương 1 - Bản chất của makerting; Chương 2 -Hệ thống thông tin & nghiên cứu makerting; Chương 3 - Môi trường makerting; Chương 4 - Hành vi khách hàng; Chương 5 - Lựa chọn của thị trường mục tiêu & định vị thị trường; Chương 6 - Chiến lược, kế hoạch, tổ chức & kiểm tra makerting; Chương 7 - Các quyết định về sản phẩm; Chương 8 - Các quyết định về giá; Chương 9 - Quyết định về phân phối; Chương 10 - Chiến lược xúc tiến hỗn hợp)
84	**28592**	Dương Thị Liễu	Kỹ năng thuyết trình	2011	KTQD	**MAR1.2**	Cuốn sách được biên soạn nhằm trang bị cho người đọc những kiến thức chung về thuyết trình & các kỹ năng cần thiết để thực hiện các buổi thuyết trình thành công phục vụ cho học tập, công việc, nâng cao khả năng giao tiếp & phát triển cá nhân.
85	**28593-28595**	Huỳnh Văn Sơn, Nguyễn Thị Mỹ Hạnh, Nguyễn Thế Huy…	Rèn luyện kỹ năng sống và kỹ năng mềm cho sinh viên	2019	Giáo Dục	**MAR1.2**	Sách được biên soạn nhằm giúp các bạn sinh viên hình thành những kỹ năng cần thiết để sẵn sàng hành trang vào cuộc sống. Sách có 30 bài học với nhiều hình thức hoạt động đa dạng, giúp sinh viên nắm vững lý thuyết, từ đó vận dụng nhuần nhuyễn các kỹ năng học được vào cuộc sống hằng ngày