

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG

- 1. Đơn vị cấp bằng:** Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp
- 2. Đơn vị thực hiện CTĐT:** Khoa Quản trị kinh doanh, Trường ĐH KTKTCN
- 3. Chuyên ngành đào tạo:**
 - + Tiếng Việt: Kinh doanh thương mại
 - + Tiếng Anh: Commercial Business
- 4. Mã ngành đào tạo: 7340121**
- 5. Tên văn bằng được cấp:**
 - + Tiếng Việt: Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại
 - + Tiếng Anh: The Degree of Bachelor in Commercial Business
- 6. Trình độ đào tạo:** Đại học
- 7. Thời gian đào tạo:** 04 năm; **Hình thức đào tạo:** Chính quy - Tập trung
- 8. Ngôn ngữ sử dụng:** Tiếng Việt
- 9. Thời điểm thiết kế/ Điều chỉnh bản mô tả CTĐT:** 10 / 09/ 2020
- 10. Nơi ban hành:** Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp
- 11. Mục tiêu của CTĐT**

11.1. Mục tiêu chung:

Đào tạo cử nhân kinh doanh thương mại có phẩm chất chính trị, có đạo đức nghề nghiệp, thái độ lao động và sức khỏe tốt, có tinh thần xã hội cao, nắm vững kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế, quản lý và xã hội nhân văn có kiến thức chuyên sâu về lý thuyết kinh doanh thương mại, kiến thức và kỹ năng chuyên nghiệp về hoạch định chiến lược, chính sách, kế hoạch kinh doanh thương mại trong kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế; có tư duy nghiên cứu độc lập; có năng lực nghiên cứu, tự bổ sung kiến thức theo yêu cầu công việc.

11.2. Mục tiêu cụ thể:

Về Kiến thức: Cử nhân kinh doanh thương mại được trang bị hệ thống kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế, quản lý và xã hội nhân văn có kiến thức chuyên sâu về kinh doanh thương mại và hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cụ thể

nghuận cứu thị trường, giao dịch đàm phán kinh doanh, tổ chức kinh doanh hàng hoá, dịch vụ ở thương mại nói riêng và hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp nói chung trong điều kiện hội nhập quốc tế.

Về Kỹ năng: Cử nhân kinh doanh thương mại có khả năng sử dụng thành thạo các phần mềm tin học để giải quyết các vấn đề quản trị trong kinh doanh thương mại. Xây dựng kế hoạch, truyền thông kinh doanh và quan hệ công chúng nhằm duy trì hình ảnh tạo dựng và bảo vệ thương hiệu cho sản phẩm, cho doanh nghiệp. Xây dựng phát triển hệ thống kênh phân phối, chuẩn bị cơ sở hạ tầng thương mại, kho vận và hoạt động cung ứng của doanh nghiệp. Đàm phán kí kết các hợp đồng kinh tế, thực hiện các nghiệp vụ về xuất nhập khẩu hàng hoá và thanh toán quốc tế. Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ giao dịch thương mại hiện đại(Thương mại điện tử)

Về năng lực tự chủ và trách nhiệm: Cử nhân kinh doanh thương mại có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm. Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ xác định. Lập kế hoạch điều phối quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động kinh doanh thương mại.

12. Chuẩn đầu ra của CTĐT

Mã số CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
1. Chuẩn về kiến thức	
CDR1	Nhận thức được thế giới quan, nhân sinh quan đúng đắn; Hiểu, vận dụng một cách khoa học các quan điểm của Đảng và Nhà nước
CDR2	Nắm vững những kiến thức cơ bản về Khoa học tự nhiên, Khoa học xã hội và Nhân văn để ứng dụng nghiên cứu, giải quyết các vấn đề của tổ chức
CDR3	Nắm vững những nội dung cơ bản về công tác quốc phòng – an ninh của Việt Nam trong điều kiện lịch sử cụ thể của đất nước.Có sức khoẻ tốt để học tập, làm việc suốt đời
CDR4	Có năng sử dụng ngoại ngữ: Đạt chuẩn 3/6 theo khung năng lực quốc gia về ngoại ngữ
CDR5	Có khả năng sử dụng tin học: Đạt khung năng lực quốc gia (IC3) theo thông tư số 03/2014/TT-BTTTT ngày 11/3/2014 của Bộ trưởng bộ Thông tin và truyền thông

	và thông tư liên tịch giữa bộ GD&ĐT và Bộ TTTT (TT7/2016/TTLT-BGDĐT-BTTTT ngày 21/6/2016)
CĐR6	Hiểu và vận dụng các kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế và xã hội nhân văn trong các hoạt động của doanh nghiệp thương mại
CĐR7	Hiểu và vận dụng các qui định của pháp luật vào hoạt động kinh doanh, nắm vững kiến thức nền tảng trong lĩnh vực quản lý, vận hành doanh nghiệp
CĐR8	Hiểu và vận dụng các kiến thức về xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại
CĐR9	Hiểu và vận dụng kiến thức về nghiên cứu thị trường, giao dịch đàm phán kinh doanh, tổ chức kinh doanh hàng hoá trong hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập quốc tế
CĐR10	Hiểu và vận dụng thành thạo phương pháp tổ chức quá trình cung ứng, phân phối, tổ chức các hoạt động Marketing thương mại và quản lý các quan hệ khách hàng của các doanh nghiệp thương mại
CĐR11	Vận dụng các kiến thức về quản lý kinh doanh để kiểm soát các nghiệp vụ trong kinh doanh thương mại; đồng thời có khả năng sử dụng được phần mềm thống kê trong phân tích kinh doanh, các phần mềm chuyên dụng như: Quản trị quan hệ khách hàng (CRM); các phần mềm quản lý kho vận; các phần mềm thanh toán trực tuyến
2. Chuẩn về kỹ năng (bao gồm kỹ năng cứng và kỹ năng mềm)	
CĐR12	Có khả năng xây dựng kế hoạch, truyền thông kinh doanh và quan hệ công chúng nhằm duy trì hình ảnh, tạo dựng và bảo vệ thương hiệu cho sản phẩm, cho doanh nghiệp
CĐR13	Có khả năng xây dựng phát triển hệ thống kênh phân phối, chuẩn bị cơ sở hạ tầng thương mại, kho vận và hoạt động cung ứng của doanh nghiệp.
CĐR14	Có khả năng đàm phán kí kết các hợp đồng kinh tế, thực hiện các nghiệp vụ về xuất nhập khẩu hàng hoá và thanh toán quốc tế
CĐR15	Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ giao dịch thương mại hiện đại (Thương mại điện tử)

CDR16	Có khả năng hoạch định và khởi tạo doanh nghiệp mới
CDR17	Thành thạo trong giao tiếp và thiết lập mối quan hệ
CDR18	Có kỹ năng làm việc theo nhóm (Team Work)
3. Chuẩn về năng lực tự chủ và trách nhiệm nghề nghiệp	
CDR19	Có khả năng tự học, tìm tòi và sáng tạo, khả năng độc lập để làm việc có kế hoạch và khoa học
CDR20	Có ý thức công dân, chấp hành nghiêm chỉnh mọi chủ trương, đường lối của Đảng, chính sách và pháp luật của Nhà nước.
CDR21	Có phẩm chất đạo đức cá nhân, ý thức kỷ luật lao động, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu...
CDR22	Có trách nhiệm đối với công việc, đáp ứng các chuẩn mực đạo đức của nhà kinh doanh, có tác phong làm việc khoa học, thái độ làm việc đúng mực.

13. Ma trận mục tiêu và chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo																								
	Kiến thức											Kỹ năng										Thái độ và trách nhiệm nghề nghiệp			
	CĐR 1	CĐR 2	CĐR 3	CĐR 4	CĐR 5	CĐR 6	CĐR 7	CĐR 8	CĐR 9	CĐR 10	CĐR 11	CĐR 12	CĐR 13	CĐR 14	CĐR 15	CĐR 16	CĐR 17	CĐR 18	CĐR 19	CĐR 20	CĐR 21	CĐR 22	CĐR 23	CĐR 24	CĐR 25
M1	X	X	X	X	X												X	X	X	X	X	X	X		
M2						X	X					X		X	X			X	X						X
M3							X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				X	X	X
M4												X	X	X	X	X									
M5																	X	X	X	X	X				
M6																						X	X	X	X

14. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp

- Làm tại các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương và địa phương: Làm ở các vị trí như hoạch định chính sách thương mại, quản lý khối các doanh nghiệp thương mại.
- Làm tại các doanh nghiệp: Quản trị viên thương mại, vị trí trong bộ phận kinh doanh, quản lý kinh doanh, quản lý khách hàng, điều hành kinh doanh, kinh doanh xuất nhập khẩu, phát triển thị trường, bộ phận kho vận,
- Làm tại các công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Quản lý và giám sát bán hàng, bộ phận nghiên cứu và phát triển.
- Làm tại các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức thương mại quốc tế: Bộ phận phát triển thương mại quốc tế, tham tán thương mại, tùy viên thương mại.
- Làm tại các viện nghiên cứu các trường đại học, cao đẳng: Giảng dạy và nghiên cứu các lĩnh vực thương mại.

15. Khả năng học tập nâng cao trình độ của người học sau khi tốt nghiệp

- Tiếp tục học tập ở bậc cao hơn (Thạc sĩ, Tiến sĩ) và có điều kiện liên thông sang các ngành đào tạo khác;
- Tự nghiên cứu, học tập, bổ sung các tri thức và kỹ năng còn thiếu nhằm đáp ứng với yêu cầu của vị trí công tác và quy hoạch phát triển nhân sự ở đơn vị công tác.

16. Tiêu chí tuyển sinh:

- Đối tượng tuyển sinh: Học sinh tốt nghiệp THPT hoặc tương đương;
- Hình thức tuyển sinh: Tuyển sinh trong cả nước; Phương thức tuyển sinh: Bao gồm 2 phương thức xét tuyển kết quả kỳ thi tốt nghiệp THPT quốc gia và xét tuyển học bạ THPT, đã được Bộ Giáo dục và Đào tạo phê duyệt; Tổ hợp xét tuyển ngành KDTM là A00, A01, D01, C01.

17. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp

17.1. Quy trình đào tạo:

- Đào tạo theo học chế tín chỉ.
- Quá trình đào tạo được tổ chức theo khóa học và năm học. Một năm có hai học kỳ chính, mỗi học kỳ chính có ít nhất 15 tuần thực học và 3 tuần kiểm tra, thi. Ngoài hai học kỳ chính, Nhà trường sẽ tổ chức thêm một học kỳ phụ (học kỳ hè) để cho những sinh viên thi không đạt ở các học kỳ chính được học lại.

17.2. Điều kiện tốt nghiệp

- Sinh viên hoàn tất chương trình đào tạo được xét tốt nghiệp và công nhận tốt nghiệp theo Điều 26, Chương IV tại Quy chế đào tạo đại học chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 686/QĐ-ĐHKTCTCN, ngày 10 tháng 10 năm 2018 của Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

- Đạt trình độ tiếng Anh theo quy định hiện hành: “*Quy định Về việc học, kiểm tra và chuẩn đầu ra ngoại ngữ trình độ đại học chính quy, liên thông và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ tại trường đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp*” ban hành theo Quyết

định số 740/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 20 tháng 10 năm 2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. và Quyết định 65/QĐĐHKTKTCN ngày 2/3/2021 của Hiệu trưởng trường ĐHKTCN về việc ban hành Quy định tạm thời về ngoại ngữ - tiếng Anh cho sinh viên không chuyên ngữ từ khóa 14 tại trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

- Đạt chứng chỉ Giáo dục Quốc phòng - an ninh; Chứng chỉ Giáo dục thể chất.

18. Phương pháp dạy/học và phương pháp kiểm tra đánh giá

18.1. Phương pháp dạy/học

Học tập chủ động, lấy người học làm trung tâm, kết hợp lý thuyết và thực hành thông qua các hoạt động dạy và học đa dạng như thuyết trình, thảo luận, nghiên cứu tình huống... nhằm tăng cường khả năng tự học của sinh viên, nâng cao kiến thức và nghiệp vụ chuyên môn, phát triển kỹ năng mềm cần thiết cho hoạt động nghiên cứu và phát triển nghề nghiệp, phương châm học tập suốt đời... Ngoài ra, giảng viên còn hướng dẫn, giám sát, kiểm tra, đánh giá sinh viên thông qua ứng dụng quản lý học tập trực tuyến LMS và khai thác sử dụng các công cụ phần mềm ứng dụng như Zoom, google meet.

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích
Thuyết trình	Cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức nền tảng của môn học một cách khoa học, logic.
Thảo luận	Thông qua việc hỏi đáp giữa giáo viên và sinh viên để làm rõ các nội dung kiến thức trong môn học.
Bài tập	Giúp sinh viên hiểu rõ và biết vận dụng các nội dung môn học vào các vấn đề thực tiễn.
Nghiên cứu bài học, đọc tài liệu tham khảo	Giúp người học tăng cường năng lực tự học, tự nghiên cứu

Cải tiến, nâng cao chất lượng dạy/học:

- Chương trình đào tạo được rà soát định kỳ 2 năm một lần hướng điều chỉnh đáp ứng yêu cầu của sinh viên tốt nghiệp.

- Hàng năm khoa xây dựng kế hoạch dự giờ của giảng viên đặc biệt là giảng viên trẻ để trao đổi chia sẻ kiến thức, phương pháp dạy nâng cao năng lực giảng viên.

- Thường xuyên lấy ý kiến phản hồi của sinh viên về phẩm chất, tài năng, trách nhiệm của giảng viên.

18.2 Thang điểm, hình thức, tiêu chí đánh giá và trọng số điểm

1. Đối với các học phần chỉ có lý thuyết hoặc có cả lý thuyết, thực hành môn học, tiểu luận, thảo luận:

a) Điểm tổng hợp đánh giá học phần (gọi tắt là điểm học phần) được xác định bởi các loại điểm: điểm thi kết thúc học phần (chiếm tỷ trọng 60%) và điểm quá trình (là điểm trung bình các điểm đánh giá bộ phận trong quá trình giảng dạy) (chiếm tỷ trọng 40%).

Trong đó các điểm đánh giá bộ phận được quy định như sau:

- Điểm kiểm tra định kỳ - tính hệ số 2, số lần kiểm tra định kỳ được quy định bằng số

tín chỉ của học phần đó.

- Điểm kiểm tra thường xuyên - tính hệ số 1, số lần kiểm tra thường xuyên tối thiểu là 1.

- Điểm chuyên cần - có hệ số bằng số tín chỉ của học phần đó; Điểm chuyên cần được đánh giá theo thời gian tham gia học tập trên lớp; Số lần đánh giá điểm chuyên cần: 1 lần, vào thời điểm kết thúc học phần.

b) Việc lựa chọn các hình thức đánh giá bộ phận, thi kết thúc học phần do Bộ môn đề xuất, được Hiệu trưởng phê duyệt và phải được quy định công khai trong đề cương chi tiết của học phần.

2. Đối với các học phần thực hành:

a) Điểm tổng hợp đánh giá học phần (gọi tắt là điểm học phần) là điểm trung bình của các loại điểm đánh giá bộ phận trong quá trình giảng dạy. Trong đó các điểm đánh giá bộ phận được quy định như sau:

- Điểm kiểm tra định kỳ là điểm đánh giá các bài thực hành định kỳ trong quá trình giảng dạy, được tính hệ số 1, số điểm kiểm tra định kỳ được quy định bằng số tín chỉ của học phần đó.

- Điểm chuyên cần: Điểm chuyên cần được đánh giá theo thời gian tham gia học tập trên lớp; Điểm chuyên cần có hệ số 1; Số lần đánh giá điểm chuyên cần: 1 lần, vào thời điểm kết thúc học phần.

b) Việc lựa chọn các hình thức đánh giá bộ phận do Bộ môn đề xuất, được Hiệu trưởng phê duyệt và phải được quy định công khai trong đề cương chi tiết của học phần.

3. Đánh giá kết quả rèn luyện cá nhân:

Đánh giá theo từng học kỳ học tập, dưới sự chủ trì của cố vấn học tập, có sự tham gia của tập thể lớp cùng thảo luận bình bầu sự tiến bộ của từng sinh viên. Điểm đánh giá rèn luyện cá nhân bao gồm:

- Tinh thần, thái độ, mức độ đạt được kết quả học tập các môn học trong học kỳ;
- Ý thức chấp hành kỷ luật của sinh viên;
- Ý thức tham gia vào các hoạt động cộng đồng;
- Tinh thần, trách nhiệm đối với các hoạt động chung của lớp học,
- Ý thức tham gia hoạt động xã hội và v.v
- Bộ tiêu chí đánh giá được phổ biến công khai từ ngày đầu nhập học đối với mỗi sinh viên.

19. Các nội dung đối sánh và tham chiếu bên ngoài/nội bộ:

- Công văn Số: 2196/BGDĐT-GDĐH V/v: hướng dẫn xây dựng và công bố chuẩn đầu ra ngành đào tạo do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.

- Quyết định số 691/QĐ-ĐHKTCTCN ngày 10/10/2018 V/v Quy định xây dựng và điều chỉnh chuẩn đầu ra của trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp.

- Quyết định số 689/QĐ-ĐHKTCTCN ngày 10/10/2018 V/v Quy định điều chỉnh chương trình đào tạo trình độ đại học của trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp.

- Quy định đào tạo đại học hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo QĐ số 686/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 10 tháng 10 năm 2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

- Chương trình đào tạo các chuyên ngành thuộc ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Thương mại.

- Chương trình đào tạo cử nhân ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

- Chương trình cử nhân Kinh doanh thương mại của Đại học Ming Chuan, Đài Loan.

20. Đơn vị giám sát chất lượng đào tạo: Bộ Giáo dục và Đào tạo

PHẦN II: NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

1. Cấu trúc chương trình:

Tổng thời lượng Chương trình đào tạo cử nhân KDTM bao gồm 146 tín chỉ, được chia làm 2 khối kiến thức như sau: Khối kiến thức giáo dục đại cương (chưa bao gồm 7 tín chỉ giáo dục quốc phòng và 4 tín chỉ giáo dục thể chất) là: 39 tín chỉ (chiếm 26,7 %); Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp là: 107 tín chỉ chiếm 73,3 % (Kiến thức cơ sở ngành 29 tín chỉ, kiến thức chung của ngành ngành 53 tín chỉ, kiến thức chuyên ngành 25 tín chỉ). Thực tập tốt nghiệp 5 tín chỉ và Chuyên đề cuối khóa hoặc Khóa luận tốt nghiệp đại học là 9 tín chỉ). Số Tín chỉ tích lũy được chia ra: 132 bắt buộc (chiếm 90,4 %), và 14 tự chọn (chiếm 9,6 %). Số Tín chỉ được liệt kê để lựa chọn là 52 tín chỉ và sinh viên tự chọn 14 tín chỉ, tỷ lệ chọn là 29,9%. Ngoài ra, Chứng chỉ Ngoại ngữ, Chứng chỉ Giáo dục thể chất và Chứng chỉ Giáo dục quốc phòng bắt buộc sinh viên phải tích lũy trước khi nhận bằng tốt nghiệp.

CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH CỬ NHÂN NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Trình độ	Thời gian đào tạo (năm)	Tổng khối lượng kiến thức (Tín chỉ)	Giai đoạn kiến thức giáo dục đại cương	Giai đoạn chuyên ngành			Phân bổ theo bắt buộc và tự chọn			Ghi chú
							Bắt buộc	Tự chọn		
				Tổng	Kiến thức cơ sở khối ngành và cơ sở ngành	Kiến thức chuyên ngành			Yêu cầu trong CTĐT	
Đại học	4	146	39	107	29	78	129	17	52	Không kể phần kiến thức: Giáo dục thể chất (4TC), Giáo dục quốc phòng (7TC) (Chiếm tỷ lệ 7,4%)
		(%)	26,7	63,3	27,1	72,9	88,3	11,7		

2. Nội dung chương trình:

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)
7.1. Kiến thức giáo dục đại cương (39 tín chỉ) (chưa bao gồm khối lượng kiến thức GDTC, GDQP)			39	
	7.1.1. Lý luận chính trị		11	
001535	1. Triết học Mac-Lênin	LLCT	3	(33,24,90)
001536	2. Kinh tế chính trị Mác-Lênin	LLCT	2	(21,18,60)
001537	3. CNXH Khoa học	LLCT	2	(21,18,60)
000573	4. Tư tưởng Hồ Chí Minh	LLCT	2	(21,18,60)
001538	5. Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	LLCT	2	(21, 18,60)
	7.1.2. Khoa học xã hội		2	
000585	1. Pháp luật đại cương	KHCB	2	(26,8,60)
	7.1.3. Khoa học tự nhiên – Toán học - Tin học		7	
001053	1. Đại số tuyến tính	KHCB	2	(26,8,60)
001102	2. Xác suất - Thống kê	KHCB	3	(36,18,60)
001264	3. Quy hoạch tuyến tính	KHCB	2	(26,8,60)
	7.1.4. Ngoại ngữ		16	
001942	1. Tiếng Anh 1	NN	4	(48,24,120)
001943	2. Tiếng Anh 2	NN	4	(48,24,120)
001944	3. Tiếng Anh 3	NN	4	(48,24,120)
001945	4. Tiếng Anh 4	NN	4	(48,24,120)
	7.1.5. Kiến thức bổ trợ		3	
000566	1. Lịch sử các học thuyết kinh tế	QTKD	2	(26,8,60)
002129	4. Kỹ năng phỏng vấn xin việc	KHCB	1	(15, 0, 30)
000569	2. Soạn thảo văn bản	KS&DL	2	(26,8,60)
000121	3. Môi trường và con người	CNTP	2	(26,8,60)

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)
001702	4. Thực hành tin học văn phòng	CNTT	2	(0,120,0)
001719	5. Thực hành tiếng Anh giao tiếp 1	NN	2	(0,120,0)
001718	6. Kỹ năng trình diễn vấn đề	QTKD	2	(0,60,60)
	7.1.7. Giáo dục thể chất	GDTC	4	
000718	1.Giáo dục thể chất 1	GDTC	1	(0,30,30)
000719	2.Giáo dục thể chất 2	GDTC	1	(0,30,30)
000739	3.Giáo dục thể chất 3	GDTC	1	(0,30,30)
000740	4.Giáo dục thể chất 4	GDTC	1	(0,30,30)
000594	7.1.8. Giáo dục quốc phòng	GDTC	7	(135,60,0)
7.2. Kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp (107 tín chỉ)			107	
	7.2.1. Kiến thức cơ sở ngành		29	
	7.2.1.1. Kiến thức bắt buộc		24	
000564	1. Kinh tế vi mô	KS&DL	2	(26,8,60)
000565	2. Kinh tế vĩ mô	KS&DL	2	(26,8,60)
000519	3. Văn hóa kinh doanh	QTKD	2	(26,8,60)
000681	4. Lý thuyết hạch toán kế toán	Kế toán	3	(39,12,90)
001201	5. Quản trị học	QTKD	3	(39,12,90)
001109	6. Tài chính tiền tệ	TCNH	3	(39,12,90)
001717	7. Kế toán doanh nghiệp	Kế toán	3	(39,12,90)
001337	8. Luật Thương mại	QTKD	3	(39,12,90)
001390	9. Kỹ thuật dự báo thị trường	QTKD	3	(39,12,90)
	7.2.1.2. Kiến thức tự chọn (chọn 1 học phần)		5	
000563	1. Kinh tế quốc tế	KS&DL	2	(26,8,60)

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)
000730	2. Kỹ năng làm việc theo nhóm	QTKD	2	(26,8,60)
001269	3. Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh	KTCS	2	(26,8,60)
000456	4. Kinh tế đầu tư	KTCS	2	(26,8,60)
000813	5. Kế toán quản trị	Kế toán	2	(26,8,60)
002056	6. Kỹ năng toàn diện	QTKD	3	(39,12,90)
	7.2.2. Kiến thức chung của ngành		53	
	<i>7.2.2.1. Kiến thức bắt buộc</i>		<i>35</i>	
001104	1. Marketing căn bản	QTKD	3	(39,12,90)
001370	2. Quản trị chuỗi cung ứng	QTKD	3	(39,12,90)
001333	3. Marketing thương mại	QTKD	3	(39,12,90)
001289	4. Giao dịch và đàm phán KD	QTKD	3	(39,12,90)
001349	5. Tiểu luận môn học 1: TT Nghiên cứu và Dự báo thị trường	QTKD	2	(0,120,0)
001423	6. Quản lý quan hệ khách hàng	QTKD	3	(39,12,90)
001421	7. Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM	QTKD	3	(39,12,90)
001388	8. Quản trị tài chính trong DNTM	QTKD	3	(39,12,90)
001422	9. Nghiệp vụ kinh doanh XNK	QTKD	3	(39,12,90)
001387	10. Tin ứng dụng trong KDTM	QTKD	3	(39,12,90)
001288	11. Thương mại điện tử	QTKD	3	(39,12,90)
001968	12. Thực tập Thương mại điện tử	QTKD	3	(0,180,0)
	<i>7.2.2.2. Kiến thức tự chọn (chọn 9 tín chỉ)</i>		9	
001715	1. Hệ thống thông tin quản lý	QTKD	3	(39,12,90)
001714	2. Quản trị doanh nghiệp thương mại	QTKD	3	(39,12,90)
001116	3. Phân tích tài chính doanh nghiệp	TCNH	3	(39,12,90)

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)
001393	4. Thị trường chứng khoán	TCNH	3	(39,12,90)
001389	5. Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	QTKD	3	(39,12,90)
001106	6. Quản trị kinh doanh quốc tế	QTKD	3	(39,12,90)
001252	7. Thanh toán quốc tế	TCNH	3	(39,12,90)
001713	8. Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế	QTKD	3	(39,12,90)
001334	9. Kinh tế thương mại	QTKD	3	(0,180,0)
001712	10. Thực tập Marketing thương mại	QTKD	3	(0,180,0)
001711	11. Thực tập Quản trị doanh nghiệp thương mại	QTKD	3	(0,180,0)
001710	12. Thực tập Giao dịch và đàm phán kinh doanh	QTKD	3	(0,180,0)
001709	13. Thực tập lập và quản lý dự án đầu tư	QTKD	3	(0,180,0)
	7.2.2.3. Kiến thức bổ trợ		9	
001425	14. Thực tập Quản trị tài chính trong DN TM	QTKD	3	(0,180,0)
001478	15. Thực tập nghiệp vụ KD XNK	QTKD	3	(0,180,0)
002063	16. Kỹ thuật soạn thảo hợp đồng ngoại thương	QTKD	3	(39,12,90)
	7.2.3. Kiến thức chuyên ngành: tự chọn theo định hướng ứng dụng (chọn theo Modun)		25	
	7.2.3.1. Modun 1: Kinh doanh thương mại		25	<i>(Từ 24-26TC)</i>
001707	1. Tiểu luận môn học 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	QTKD	2	(0,120,0)
001482	2. Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	QTKD	3	(39,12,90)
001479	3. Thực tập Quản trị quan hệ khách hàng	QTKD	3	(0,180,0)
001704	4. Thực tập phân tích hoạt động kinh doanh	QTKD	3	(0,180,0)
001877	Thực Tập Cuối Khóa	QTKD	5	(0/300/0)
001875	Khóa luận tốt nghiệp	QTKD	9	(0/540/0)

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)
001481	1. Xây dựng và phát triển thương hiệu	QTKD	3	(39,12,90)
001475	2. Logistics	QTKD	3	(39,12,90)
001335	3. Lập và quản lý dự án đầu tư	QTKD	3	(39,12,90)
	7.3.2. Modul 2: Thương mại điện tử		25	(Từ 24-26TC)
001707	1. Tiểu luận môn học 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh TMĐT	QTKD	2	(0,120,0)
001703	2. Khai thác dữ liệu trên mạng Internet	QTKD	3	(0,180,0)
001699	3. Phát triển hệ thống thương mại điện tử	QTKD	3	(39,12,90)
001967	4. Marketing thương mại điện tử	QTKD	3	(39,12,90)
001877	Thực Tập Cuối Khóa	QTKD	5	(0/300/0)
001875	Khóa luận tốt nghiệp	QTKD	9	(0/540/0)
001702	1. Thanh toán điện tử	QTKD	3	(39,12,90)
001701	2. Thiết kế và triển khai website	QTKD	3	(0,180,0)
001698	3. Thương mại di động	QTKD	3	(39,12,90)

3. Kế hoạch giảng dạy dự kiến:

TT	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
I	Học kỳ 1		16
1	Triết học Mác-Lênin	Bắt buộc	3
2	Pháp luật đại cương	Bắt buộc	2
4	Đại số tuyến tính	Bắt buộc	2
5	Kinh tế vi mô	Bắt buộc	2
6	Quản trị học	Bắt buộc	3
7	Văn hóa kinh doanh	Bắt buộc	2
8	Nguyên lý thống kê và thống kê KD	Tự chọn	2
II	Học kỳ 2		20
9	Xác suất - Thống kê	Bắt buộc	3

TT	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
10	Tiếng Anh 1	Bắt buộc	4
11	Lịch sử các học thuyết kinh tế	Bắt buộc	2
12	Kinh tế vĩ mô	Bắt buộc	2
13	Lý thuyết hạch toán kế toán	Bắt buộc	3
14	Tài chính tiền tệ	Bắt buộc	3
15	Marketing căn bản	Bắt buộc	3
III	Học kỳ 3		19
14	Kinh tế chính trị Mác-Lênin	Bắt buộc	2
15	Tiếng Anh 2	Bắt buộc	4
16	Giáo dục thể chất 1	Bắt buộc	1
17	Kế toán doanh nghiệp	Bắt buộc	3
18	Kỹ năng toàn diện	Tự chọn	3
19	Hệ thống thông tin quản lý	Tự chọn	3
20	Kinh tế thương mại	Tự chọn	3
IV	Học kỳ 4		20
21	Chủ nghĩa xã hội khoa học	Bắt buộc	2
22	Tiếng Anh 3	Bắt buộc	4
23	Giáo dục thể chất 2	Bắt buộc	1
24	Giáo dục quốc phòng	Bắt buộc	7
25	Kỹ thuật dự báo thị trường	Bắt buộc	3
26	Marketing thương mại	Bắt buộc	3
V	Học kỳ 5		19
27	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Bắt buộc	2
28	Tiếng Anh 4	Bắt buộc	4
29	Giáo dục thể chất 3	Bắt buộc	1
30	Quản trị chuỗi cung ứng	Bắt buộc	3
31	Giao dịch và đàm phán KD	Bắt buộc	3
32	Quản trị tài chính trong DNTM	Bắt buộc	3
33	Thương mại điện tử	Bắt buộc	3
VI	Học kỳ 6		29
34	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	Bắt buộc	2
35	Giáo dục thể chất 4	Bắt buộc	1
36	Luật Thương mại	Bắt buộc	3
37	Tiểu luận môn học 1: TT Nghiên cứu và Dự báo thị trường	Bắt buộc	2

TT	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
38	Quản lý quan hệ khách hàng	Bắt buộc	3
39	Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM	Bắt buộc	3
40	Nghiệp vụ kinh doanh XNK	Bắt buộc	3
41	Tin ứng dụng trong KDTM	Bắt buộc	3
42	Thực tập Thương mại điện tử	Bắt buộc	3
43	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	Tự chọn	3
44	Thực tập Quản trị tài chính trong DN TM	Bắt buộc	3
VII	Học kỳ 7		20
45	Quy hoạch tuyến tính	Bắt buộc	2
46	Kỹ năng Phỏng vấn xin việc (KHCB + Chuyên gia)	Bắt buộc	1
47	Thực tập nghiệp vụ KD XNK	Bắt buộc	3
48	Kỹ thuật soạn thảo HĐ ngoại thương	Bắt buộc	3
49	Tiểu luận môn học 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	Bắt buộc	2
50	Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bắt buộc	3
51	Thực tập Quản trị quan hệ khách hàng	Tự chọn	3
52	Thực tập Phân tích hoạt động kinh doanh	Tự chọn	3
VIII	Học kỳ 8		14
53	Thực tập cuối khóa	Bắt buộc	5
	Khóa luận tốt nghiệp/ Các học phần thay thế KLTN	Bắt buộc	9
54	Xây dựng và phát triển thương hiệu	Thay thế	3
55	Logistics	Thay thế	3
56	Lập và quản lý dự án đầu tư	Thay thế	3

4. Ma trận đóng góp của các học phần vào mức độ đạt được chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

(Mức đóng góp: 1- đóng góp thấp; 2- đóng góp trung bình; 3- đóng góp cao)

TT	Học phần	Mã chuẩn đầu ra CTĐT																					
		Kiến thức (thang Bloom) (1-6)											Kỹ năng (thang Dave 1975) (1-5)						NLTC và TNNN (Krathwohl 1973) (1-5)				
																			CĐR 19	CĐR 20	CĐR 21	CĐR 22	
		CĐR 1	CĐR 2	CĐR 3	CĐR 4	CĐR 5	CĐR 6	CĐR 7	CĐR 8	CĐR 9	CĐR 10	CĐR 11	CĐR 12	CĐR 13	CĐR 14	CĐR 15	CĐR 16	CĐR 17	CĐR 18	CĐR 19	CĐR 20	CĐR 21	CĐR 22
1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.2.1	1.3.1	1.4.1	1.4.2	1.4.3	1.4.4	2.1.1	2.1.2	2.1.3	2.1.4	2.1.5	2.2.1	2.2.2	3.1.1	3.1.2	3.1.3	3.2.1		
1	Triết học Mác – Lênin	2	3														2	2	3	3	3	3	
2	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2	3														2	2	3	3	3	2	
3	CNXH Khoa học	2	3														2	2	3	3	3	3	
4	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	3														2	2	3	3	3	3	
5	Lịch sử Đảng CSVN	2	3														2	2	3	3	3	3	
6	Pháp luật đại cương		2										2	2	2				2	2		2	
7	Tiếng Anh cơ bản 1				3												2	2	2	2	2	2	
8	Tiếng Anh cơ bản 2				3												2	2	2	2	2	2	
9	Tiếng Anh cơ bản 3				3												2	2	2	2	2	2	
10	Tiếng Anh cơ bản 4				3												3	3		2	2	2	
11	Kỹ năng phỏng vấn xin việc		2	2									2		2	2	2		2	2			
12	Đại số tuyến tính	2	2														3	2	2			2	
13	Xác suất - Thống kê		2															2			2	2	
14	Quy hoạch tuyến tính		2	2										2		2	2				2		
15	Văn hoá kinh doanh	2	2										3				3	3	3			3	
16	Giáo dục thể chất			3														2			2		
17	Giáo dục quốc phòng – an ninh	2	2	2						2												2	
18	Kinh tế vi mô						2						2	2						2	2	2	
19	Kinh tế vĩ mô						3										2	2	2	2		2	
20	Marketing căn bản							3					2	2			2	2			2	2	
21	Quản trị học						3										2	2	2		2	2	
22	Lý thuyết hạch toán kế toán						2	2						2	2				2	2		2	

TT	Học phần	Mã chuẩn đầu ra CTĐT																					
		Kiến thức (thang Bloom) (1-6)											Kỹ năng (thang Dave 1975) (1-5)						NLTC và TNNN (Krathwohl 1973) (1-5)				
		CĐR 1	CĐR 2	CĐR 3	CĐR 4	CĐR 5	CĐR 6	CĐR 7	CĐR 8	CĐR 9	CĐR 10	CĐR 11	CĐR 12	CĐR 13	CĐR 14	CĐR 15	CĐR 16	CĐR 17	CĐR 18	CĐR 19	CĐR 20	CĐR 21	CĐR 22
		1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.2.1	1.3.1	1.4.1	1.4.2	1.4.3	1.4.4	2.1.1	2.1.2	2.1.3	2.1.4	2.1.5	2.2.1	2.2.2	3.1.1	3.1.2	3.1.3	3.2.1
23	Luật thương mại							3				3			3			3	3	2			2
24	Nguyên lý thống kê, thống kê kinh doanh						3											2	2	2			2
25	Kỹ năng toàn diện				2	2							2	2						2	2		
26	Kế toán doanh nghiệp							3								2		2	2	2	2	2	2
27	Tài chính - Tiền tệ						3	3							2				2	2	2		2
28	Quản lý quan hệ khách hàng							3			3	3	2			2		2	2	2			2
29	Kỹ thuật dự báo thị trường						3			3					2						2	2	2
30	Marketing thương mại						3	3	3	3	3		2	2			2	2	2		2		2
33	Kinh tế thương mại								3	3		3		3					3	3		3	3
34	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM						2	3	4							2	2						2
35	Giao dịch và đàm phán KD							3		3			2	3				2	2	2			2
36	Tiểu luận môn học 1: Dự báo thị trường							2		2			3					3	3	2			2
37	Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM								3				2				2		2	2			2
38	Quản trị tài chính trong DNTM	3							3			3	3		2			2	2	2			2
39	Tin ứng dụng trong KDTM					2						3						2	4	2		2	2
40	Nghiệp vụ kinh doanh XNK				3			2		3				3	3			3	3	2			2
41	Lập và quản lý dự án đầu tư					3	3				2					2	2			2	2	2	2
42	Quản trị chuỗi cung ứng								2		2			3	3					2	2	2	2
43	Thực tập Phân tích HĐKD trong DNTM							2	2			3	2						3	3			4
44	Thực tập Quản trị tài chính trong DN TM								3	3		3			2		2	2	2		2		2

TT	Học phần	Mã chuẩn đầu ra CTĐT																					
		Kiến thức (thang Bloom) (1-6)											Kỹ năng (thang Dave 1975) (1-5)						NLTC và TNNN (Krathwohl 1973) (1-5)				
		CĐR 1	CĐR 2	CĐR 3	CĐR 4	CĐR 5	CĐR 6	CĐR 7	CĐR 8	CĐR 9	CĐR 10	CĐR 11	CĐR 12	CĐR 13	CĐR 14	CĐR 15	CĐR 16	CĐR 17	CĐR 18	CĐR 19	CĐR 20	CĐR 21	CĐR 22
		1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.2.1	1.3.1	1.4.1	1.4.2	1.4.3	1.4.4	2.1.1	2.1.2	2.1.3	2.1.4	2.1.5	2.2.1	2.2.2	3.1.1	3.1.2	3.1.3	3.2.1
45	Tiểu luận môn học 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh							3				3				3		2	2			2	
46	Thực tập nghiệp vụ KD XNK				3		3	3		3				2			3	3	2	2		2	
47	Kỹ thuật soạn thảo hợp đồng ngoại thương				2		2	2						2			2	2	2	2			
48	Logicstic							3		3	3	3	3					3	3		2	2	
49	Thương mại điện tử							3	3	3	3	2	2		2			2	2			2	
50	Thực tập Thương mại điện tử							3	3	3	3	2			2		2	2	2			2	
51	Thực tập Quản lý quan hệ khách hàng							3			3		2		2		2	2	2	2		2	
52	Thực tập cuối khóa							3	3	3	2		2			2	2			2	2	2	
53	Xây dựng và phát triển thương hiệu						3		3	3	3	2	2				2	2		2	2	2	
54	Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng						2	3	3	3	3		2	2	3					2		2	
55	Quản lý nhà nước về thương mại						2	2				2					2	3	2	2		4	

mệnh lịch sử của Giai cấp công nhân; Chương 3: Chủ nghĩa xã hội và thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; Chương 4: Dân chủ xã hội chủ nghĩa và Nhà nước Xã hội chủ nghĩa; Chương 5: Cơ cấu xã hội - giai cấp và liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; Chương 6: Vấn đề Dân tộc và Tôn giáo trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; Chương 7: Vấn đề gia đình trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội

Tư tưởng Hồ Chí Minh 2(21, 18, 60)

Tư tưởng Hồ Chí Minh là học phần cơ sở bắt buộc trong chương trình đào tạo Đại học của tất cả các chuyên ngành. Môn học được bố trí giảng dạy sau các môn học Triết học Mác-Lênin, Kinh tế chính trị Mác-Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học. Cung cấp cho sinh viên kiến thức có tính hệ thống về đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập về tư tưởng, đạo đức, giá trị văn hóa, tác phong Hồ Chí Minh. Giúp sinh viên hiểu rõ về hệ thống quan điểm của Hồ Chí Minh về những vấn đề lớn của cách mạng Việt Nam, từ cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân, đến cách mạng xã hội chủ nghĩa với mục tiêu cao cả là giải phóng dân tộc, giải phóng giai cấp và giải phóng con người. Ngoài Chương mở đầu, nội dung môn học gồm 6 chương:

Chương 1: Đối tượng, phương pháp nghiên cứu, học tập và ý nghĩa học tập môn Tư tưởng Hồ Chí Minh

Chương 2: Cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh

Chương 3: Tư tưởng Hồ Chí Minh về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội

Chương 4: Tư tưởng Hồ Chí Minh Đảng Cộng sản Việt Nam và Nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân

Chương 5: Tư tưởng Hồ Chí Minh về đại đoàn kết toàn dân tộc và đại đoàn kết quốc tế

Chương 6: Tư tưởng Hồ Chí Minh về văn hóa, đạo đức, con người

Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam 2(21, 18, 60)

Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam là môn học cơ sở bắt buộc trong chương trình đào tạo Đại học của tất cả các chuyên ngành. Học phần được bố trí giảng dạy sau các môn học Triết học Mác-Lênin, Kinh tế chính trị Mác-Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học và Tư tưởng Hồ Chí Minh. Học phần trang bị cho sinh viên sự hiểu biết về đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu, học tập môn Lịch sử Đảng và những kiến thức cơ bản, cốt lõi, hệ thống về sự ra đời của Đảng (1920-1930) và quá trình lãnh đạo cách mạng từ 1930 đến nay, từ cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân đến cách mạng xã hội chủ nghĩa và công cuộc đổi mới. Được thể hiện ở các nội dung: Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930 -1945); Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975); Đảng lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018).

Tiếng Anh 1 4(60, 0, 120)

Học phần tiếng Anh 1 là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ bản trong chương trình đào tạo hệ đại học. Học phần rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam)

Học phần tiếng Anh 1 giúp người học phát triển các khối kiến thức cơ bản nhất về ngữ pháp, từ vựng, chức năng, phát âm và các kỹ năng khác thông qua các hoạt động giao tiếp phù hợp.

Mô hình bài học thực tế và thực hành các hoạt động giao tiếp hàng ngày sẽ trang bị cho sinh viên khả năng sử dụng ngôn ngữ trong thế giới thực.

Các bài học về phương pháp nghiên cứu tình huống được thiết kế chi tiết giúp sinh viên hiểu được cách viết email tốt hơn.

Từ vựng được giới thiệu theo từng chủ đề, đa dạng, phong phú, đặc biệt chú trọng nhấn mạnh phần Trọng tâm ngôn ngữ của từng bài.

Tiếng Anh 2 4(60, 0, 120)

Học phần tiếng Anh 2 là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ bản trong chương trình đào tạo hệ đại học. Học phần rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam)

Học phần tiếng Anh 2 giúp người học phát triển các khối kiến thức cơ bản nhất về ngữ pháp, từ vựng, chức năng, phát âm và các kỹ năng khác thông qua các hoạt động giao tiếp phù hợp.

Mô hình bài học thực tế và thực hành các hoạt động giao tiếp hàng ngày sẽ trang bị cho sinh viên khả năng sử dụng ngôn ngữ trong thế giới thực.

Các bài học về phương pháp nghiên cứu tình huống được thiết kế chi tiết giúp sinh viên hiểu được cách viết email tốt hơn.

Từ vựng được giới thiệu theo từng chủ đề, đa dạng, phong phú, đặc biệt chú trọng nhấn mạnh phần Trọng tâm ngôn ngữ của từng bài.

Tiếng Anh 3 4(60, 0, 120)

Học phần tiếng Anh 3 là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ bản trong chương trình đào tạo hệ đại học. Học phần rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam)

Học phần tiếng Anh 3 giúp người học phát triển các khối kiến thức cơ bản nhất về ngữ pháp, từ vựng, chức năng, phát âm và các kỹ năng khác thông qua các hoạt động giao tiếp phù hợp.

Mô hình bài học thực tế và thực hành các hoạt động giao tiếp hàng ngày sẽ trang bị cho sinh viên khả năng sử dụng ngôn ngữ trong thế giới thực.

Các bài học về phương pháp nghiên cứu tình huống được thiết kế chi tiết giúp sinh viên hiểu được cách viết tin nhắn tốt hơn.

Từ vựng được giới thiệu theo từng chủ đề, đa dạng, phong phú, đặc biệt chú trọng nhấn mạnh phần Trọng tâm ngôn ngữ của từng bài.

Tiếng Anh 4 4(60, 0, 120)

Học phần tiếng Anh 4 là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức nâng cao, giúp sinh viên phát triển khả năng tư duy theo các chủ đề, khả năng tự học, tự nghiên cứu của sinh viên, tạo nền tảng cho việc phát triển nghề nghiệp tương lai. Học phần rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ B1 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 3 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam)

Học phần tiếng Anh 4 giúp người học phát triển các khối kiến thức nâng cao về ngữ pháp, từ vựng, chức năng, phát âm và các kỹ năng khác thông qua các hoạt động giao tiếp phù hợp.

Mô hình bài học thực tế giúp sinh viên phát triển kỹ năng giao tiếp như thuyết trình, hội họp, đàm phán, điện thoại và giao tiếp xã hội.

Các bài học về phương pháp nghiên cứu tình huống được thiết kế chi tiết giúp sinh viên tư duy và giải quyết vấn đề một cách chủ động.

Từ vựng được giới thiệu theo từng chủ đề, đa dạng, phong phú, đặc biệt chú trọng nhấn mạnh phần Ngữ pháp tổng hợp của từng bài.

Giáo dục thể chất 1 1 (2, 28, 30)

Học phần giáo dục thể chất 1 (điền kinh 1) nằm trong phần môn học GDTC cơ bản. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Lịch sử hình thành và phát triển môn điền kinh, thể dục cơ bản; kiến thức cơ bản về phòng tránh, xử lý chấn thương trong thể thao. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện nội dung chạy ngắn. Kỹ năng vận động môn chạy ngắn (100m), thể dục tay không 45 động tác, bài tập bổ trợ tiếp thu kỹ thuật chạy ngắn, phát triển thể lực ; phát triển thể lực chung và chuyên môn chạy ngắn.

Giáo dục thể chất 2 1 (2, 28, 30)

Học phần giáo dục thể chất 2 (điền kinh 2) nằm trong phần môn học GDTC cơ bản. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Hiểu biết về tầm quan trọng của chạy bền đối với sức khỏe con người; kiến thức cơ bản về phòng tránh, xử lý những phản ứng sinh

lý xấu khi tập luyện chạy bền. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện chạy cự ly trung bình (800m-nữ, 1500m- nam). Kỹ năng vận động chạy cự ly trung bình, thể dục tay không 40 động tác, bài tập bổ trợ tiếp thu kỹ thuật chạy cự ly trung bình, phát triển thể lực; phát triển thể lực chung.

Giáo dục thể chất 3 1 (2, 28, 30)

Học phần giáo dục thể chất 3 (cầu lông 1) nằm trong phần tự chọn của môn học GDTC. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Biết lợi ích tác dụng của tập luyện cầu lông, một số điều luật thi đấu cầu lông. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện kỹ thuật cầu lông. Kỹ năng kỹ thuật đánh cầu bên phải, trái thấp tay, phát cầu trái tay, phát cầu thuận tay. Bài tập phát triển thể lực chung và chuyên môn trong tập luyện cầu lông. Học phần này là tiền đề để giảng dạy và học tập học phần giáo dục thể chất 4 (cầu lông 2).

Giáo dục thể chất 4 1 (2, 28, 30)

Học phần giáo dục thể chất 4 (cầu lông 2) nằm trong phần tự chọn của môn học GDTC. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Biết một số điều luật thi đấu cầu lông; chiến thuật đánh đơn, đôi trong thi đấu cầu lông; cách thức tổ chức thi đấu và trọng tài cầu lông. Kỹ năng kỹ thuật đập cầu chính diện, phong cầu. Bài tập phát triển thể lực chung và chuyên môn trong tập luyện cầu lông.

Đại số tuyến tính 2(26, 8, 60)

Đại số tuyến tính là một trong bốn học phần bắt buộc của kiến thức giáo dục đại cương theo khung chương trình đào tạo. Học phần này nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ sở về toán học làm nền tảng cho các môn học chuyên ngành về sau. Nội dung học phần được chia thành 5 chương với 2 tín chỉ (Chương 1: Ma trận và định thức; Chương 2: Hệ phương trình tuyến tính; Chương 3: Không gian véc tơ; Chương 4: Ánh xạ tuyến tính; Chương 5: Giá trị riêng, véc tơ riêng và dạng toàn phương).

Kinh tế vi mô 2(26, 8, 60)

Kinh tế vi mô là học phần cơ sở ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị những kiến thức về kinh tế thị trường như cung - cầu hàng hóa; Lý thuyết về người tiêu dùng; Lý thuyết hành vi doanh nghiệp; Cạnh tranh và độc quyền; Thị trường các yếu tố sản xuất; Hạn chế của kinh tế thị trường và sự can thiệp của chính phủ. Môn học bao gồm 7 chương:

Chương 1: Kinh tế vi mô và những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp

Chương 2: Cung- cầu hàng hoá

Chương 3 : Lý thuyết về người tiêu dùng

Chương 4: Lý thuyết về hành vi của doanh nghiệp

Chương 5: Cạnh tranh và độc quyền nhiên phân phối chuẩn

Chương 6: Thị trường yếu tố sản xuất

Chương 7: Những hạn chế của kinh tế thị trường và sự can thiệp của chính phủ

Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh 2(26, 8, 60)

Học phần Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh nghiên cứu mặt lượng trong mối quan hệ với mặt chất của các hiện tượng kinh tế - tài chính phát sinh trong doanh nghiệp, bao gồm: các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua các chỉ tiêu, các phương pháp tính toán phù hợp nhằm phục vụ trực tiếp cho quá trình quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như của toàn ngành kinh tế.

Pháp luật đại cương 2(26, 8, 60)

Pháp luật đại cương là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương trong chương trình đào tạo sinh viên đại học. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về nhà nước và pháp luật, kiến thức cơ bản của một số ngành luật trong hệ thống pháp luật của nhà nước Việt Nam: Luật Hiến pháp, Luật Hành chính, Luật Hình sự, Luật Dân sự, Luật Hôn nhân - gia đình và Luật Lao động.

Quản trị học 3 (39, 12, 90)

Quản trị học là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về quản trị, nhà quản trị, các kỹ năng quản trị, văn hóa tổ chức và môi trường quản trị, sự phát triển của các lý thuyết quản trị, các chức năng quản trị (hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra), và một số vấn đề của quản trị học hiện đại như thông tin và ra quyết định quản trị, quản trị xung đột, quản trị rủi ro và quản trị sự thay đổi trong quá trình hoạt động của một tổ chức.

Văn hóa kinh doanh 2(26, 8, 60)

Văn hoá kinh doanh là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản về văn hóa và văn hóa kinh doanh, các yếu tố cấu thành nên văn hóa và văn hóa kinh doanh như : triết lý kinh doanh, đạo đức kinh doanh, văn hoá doanh nhân và văn hoá trong các hoạt động của doanh nghiệp, cách thức và kỹ năng xây dựng và phát triển văn hóa cho doanh nghiệp

Kinh tế vĩ mô 2(26, 8, 60)

Kinh tế vĩ mô là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ sở của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên cơ sở lý thuyết và các phương pháp phân tích sự vận động của nền kinh tế tổng thể, bao gồm: những nguyên lý chung của kinh tế học; nghiên cứu các hoạt động của nền kinh tế dưới góc độ

tổng thể; cách xác định những biến số kinh tế vĩ mô chủ yếu; phân tích sự biến động của nền kinh tế và các kiến thức ban đầu về các chính sách kinh tế vĩ mô.

Lý thuyết hạch toán kế toán 3 (39, 12, 90)

Lý thuyết hạch toán kế toán là học phần kiến thức cơ sở ngành của chương trình đào tạo đại học khối ngành kinh tế. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về khái niệm, vai trò, yêu cầu, nhiệm vụ, nguyên tắc, đối tượng của kế toán. Đồng thời, học phần cũng nêu lên các phương pháp kế toán cơ bản như: Phương pháp chứng từ kế toán, phương pháp tài khoản kế toán, phương pháp tính giá, phương pháp tổng hợp cân đối và vận dụng các phương pháp kế toán vào quá trình hạch toán kế toán các hoạt động chủ yếu trong doanh nghiệp.

Tài chính tiền tệ 3 (39, 12, 90)

Học phần tài chính tiền tệ trang bị cho người học những kiến thức cơ bản và tổng quát về Tài chính và tiền tệ; mối liên hệ tương quan trực tiếp giữa các khâu trong hệ thống tài chính bao gồm: Ngân sách nhà nước, tài chính doanh nghiệp, bảo hiểm, tín dụng và tài chính hộ gia đình và thông qua thị trường tài chính

Lịch sử các học thuyết kinh tế 2(26, 8, 60)

Lịch sử các học thuyết kinh tế là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần trang bị cho người học những kiến thức về các học thuyết kinh tế cơ bản thời kỳ cổ đại và trung cổ, các học thuyết kinh tế thời kỳ cuối thế kỷ XV đến cuối thế kỷ XIX, học thuyết kinh tế Marx – Lenin, các học thuyết kinh tế hiện đại từ cuối thế kỷ XIX đến nay.

Xác suất thống kê 3 (39, 12, 90)

Xác suất thống kê là học phần cơ sở của chương trình đào tạo đại học các ngành Kỹ thuật và Kinh tế. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về xác suất và thống kê gồm: lý thuyết xác suất, biến ngẫu nhiên và luật phân phối xác suất, lý thuyết mẫu và các bài toán cơ bản của thống kê như ước lượng, kiểm định giả thiết, hồi quy và tương quan.

Marketing căn bản 3 (39, 12, 90)

Học phần Marketing căn bản là học phần thuộc khối kiến thức chung của ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Quản trị kinh doanh và là môn cơ sở của khối ngành Kinh tế. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các nguyên lý Marketing và việc vận dụng vào thực tiễn kinh doanh, bao gồm: Tổng quan về Marketing, hệ thống thông tin và nghiên cứu marketing, các yếu tố môi trường tác động hoạt động marketing của doanh nghiệp, các yếu tố tác động đến hành vi tiêu dùng của khách hàng và cách ứng xử của doanh nghiệp trong việc xác định thị trường mục tiêu, định vị sản phẩm

trên thị trường và đưa ra các quyết định marketing hỗn hợp nhằm phục vụ thị trường hiệu quả.

Kinh tế thương mại 3 (39, 12, 90)

Kinh tế Thương mại là học phần Kinh tế ngành của chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần trang bị cho người học nắm được các kiến thức về Kinh tế Thương mại. Hiểu được chức năng và những tác động của Thương mại. Nắm được bản chất của các hình thức thương mại hiện nay, cũng như tác động của hoạt động Thương mại đối với quá trình phát triển kinh tế. Đánh giá được vai trò và ảnh hưởng của hội nhập quốc tế về thương mại.

Kế toán doanh nghiệp 3 (39, 12, 90)

Kế toán doanh nghiệp là học phần kế toán của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần này được bố trí thực hiện sau học phần Lý thuyết hạch toán kế toán và các học phần kiến thức cơ sở. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ, kế toán tài sản cố định, kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương, kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm, kế toán thành phẩm, tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, và báo cáo tài chính.

Hệ thống thông tin quản lý 3 (39, 12, 90)

Hệ thống thông tin quản lý là học phần kiến thức chung của ngành chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên khả năng tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh doanh thương mại bằng Hệ thống thông tin quản lý dựa trên cơ sở Công nghệ thông tin một cách có hệ thống. Mặt khác, học phần đề cập đến việc cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản và cập nhật nhất về quản trị các Hệ thống thông tin quản lý ứng dụng trong kinh doanh thương mại, quản trị các nguồn lực và vấn đề an toàn hệ thống thông tin quản lý.

Quy hoạch tuyến tính 3 (39, 12, 90)

Quy hoạch tuyến tính là học phần cơ sở của chương trình đào tạo đại học các ngành khối Kinh tế, đặc biệt quan trọng trong các ngành điều khiển kinh tế và quản trị kinh doanh. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về: Các bài toán quy hoạch tuyến tính, các phương pháp giải bài toán quy hoạch tuyến tính, quy hoạch tuyến tính đối ngẫu, bài toán vận tải và thuật toán thế vị, lý thuyết sơ đồ mạng và ứng dụng trong việc quản trị dự án theo thời gian.

Marketing thương mại 3 (39, 12, 90)

Marketing thương mại là một môn học thuộc khoa học kinh tế. Môn học marketing thương mại có liên quan nhiều tới các môn học kinh tế, kinh doanh khác. Marketing thương mại giới thiệu các kiến thức, phương pháp, kinh nghiệm và nghệ thuật trong lĩnh vực quản trị và công nghệ kinh doanh ở các loại hình doanh nghiệp thương mại. Do đó,

môn học Marketing thương mại là một trong các môn học có vai trò to lớn trong quản lý kinh tế, đặc biệt là quản lý kinh tế vi mô. Marketing thương mại được coi là môn học cơ bản của quản lý kinh tế vi mô và là môn học hạt nhân của khoa học kinh doanh thương mại.

Luật thương mại

3 (39, 12, 90)

Môn học cung cấp các kiến thức Pháp luật về Địa vị pháp lý của các Doanh nghiệp, về Giải thể, phá sản Doanh nghiệp và hợp đồng thương mại, Pháp luật dịch vụ trung gian, về xúc tiến thương mại của thương nhân. Cùng với đó là các kiến thức về logistics, về nhượng quyền thương mại và pháp luật giải quyết tranh chấp thương mại...

Giao dịch và đàm phán kinh doanh

3 (39, 12, 90)

Giao dịch và đàm phán kinh doanh là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức ngành của chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp những kiến thức về giao tiếp của con người trong lĩnh vực kinh tế; nghiên cứu những hành vi và kỹ năng trong giao tiếp; nghiên cứu hoạt động đàm phán trong kinh doanh, những kỹ thuật tổ chức đàm phán. Nắm được cách thức làm việc theo nhóm; những phương pháp và phong cách lãnh đạo, các kỹ năng lãnh đạo nhằm mang lại thành công trong công việc nói chung và cả trong giao dịch kinh doanh nói riêng. Từ đó khái quát hóa lý luận thành chiến lược, chiến thuật và nghệ thuật giao dịch, đàm phán.

Tin ứng dụng ngành kinh doanh thương mại

3 (39, 12, 90)

Tin ứng dụng trong kinh doanh thương mại là học phần kiến thức cơ sở ngành của chương trình đào tạo đại học khối ngành kinh tế. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về hệ thống thông tin kinh tế và quy trình xây dựng một hệ thống thông tin kinh tế có nhiều ứng dụng rộng rãi trong tất cả các lĩnh vực kinh tế và kinh doanh thương mại. Môn học đề cập đến khái niệm cơ bản; Phương pháp xử lý các bảng biểu kinh tế trên cơ sở sử dụng bảng tính điện tử EXCEL; Tổng hợp và xử lý số liệu điều tra; Phương pháp phân tích và dự báo trong các hệ thống thông tin kinh tế. Môn học cũng trình bày phương pháp sử dụng hệ thống các hàm tài chính của EXCEL để giải quyết các bài toán thông dụng trong quản trị tài chính doanh nghiệp.

Kỹ thuật dự báo thị trường

3 (39, 12, 90)

Kỹ thuật dự báo thị trường là môn học chuyên ngành của ngành kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về dự báo: Những nguyên tắc trong dự báo, qui trình thực hiện dự báo, phương pháp và các mô hình dùng trong dự báo.

Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM

3 (39, 12, 90)

Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chung của ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh Thương

mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về quá trình quản trị chiến lược bao gồm: hoạch định chiến lược; tổ chức triển khai thực hiện chiến lược và các kế hoạch hỗ trợ thực hiện chiến lược (kế hoạch mua sắm và dự trữ, kế hoạch khoa học- công nghệ, kế hoạch lao động, kế hoạch chi phí, kế hoạch vốn); đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh chiến lược của doanh nghiệp trong những điều kiện môi trường, thị trường và nguồn lực xác định của doanh nghiệp.

Quản trị tài chính trong DNTM 3 (39, 12, 90)

Học phần Quản trị tài chính trong DNTM là học phần bắt buộc trong chương trình đào tạo đại học ngành quản trị. Học phần được bố trí giảng dạy sau môn học Quản trị học và Kinh tế học, kinh tế thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về: mức tiền mặt và tồn kho tối ưu, giá trị theo thời gian của dòng tiền, phân tích thông tin về tài chính để kiểm soát, các chính sách tín dụng bán hàng, khai thác các nguồn tài trợ hiệu quả nhất từ đó có thể dự báo và lên kế hoạch tài chính cho tương lai.

Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu 3 (39, 12, 90)

Nghệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu là học phần kiến thức chuyên sâu của chương trình đào tạo đại học, chuyên ngành kinh doanh thương mại. Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các nghiệp vụ: giao dịch, đàm phán, kết hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu và các quy trình thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu.

Thương mại điện tử 3 (39, 12, 90)

Thương mại điện tử trang bị các kiến thức cơ bản về các khái niệm, các mô hình kinh doanh TMĐT, phân tích khách hàng trên mạng, E-marketing và E-payment, nghiên cứu thị trường thương mại điện tử, cơ sở pháp lý để phát triển TMĐT và một số vấn đề kỹ thuật trong TMĐT. Học phần cũng giới thiệu một số nội dung về công nghệ được sử dụng trong thương mại điện tử như: tối ưu hóa các website thương mại điện tử, quảng bá website thương mại điện tử...

Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM 3 (39, 12, 90)

Phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại là học phần của chương trình đào tạo đại học ngành Quản trị kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về phân tích hoạt động kinh doanh, giúp sinh viên hiểu và đánh giá đúng tình hình doanh thu tiêu thụ sản phẩm; nắm được tình hình mua hàng của các doanh nghiệp thương mại; phân tích được các khoản chi phí; tình hình kết quả kinh doanh; hiểu được ý nghĩa của các số liệu trên các báo cáo tài chính từ đó đánh giá được tình hình biến động cũng như kết cấu vốn, nguồn vốn, khả năng sinh lời, tình hình lưu chuyển vốn và khả năng thanh toán của doanh nghiệp thương mại.

Thực tập quản trị tài chính trong DNTM 3 (39, 12, 90)

Học phần được bố trí giảng dạy sau học phần Quản trị tài chính trong DNTM, thực hành các kiến thức đã học ở học phần lý thuyết quản trị tài chính trong DNTM. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về cách thức quản lý, vốn lưu động; giá trị của dòng tiền theo thời gian, chi phí sử dụng vốn của các nguồn vốn, lập bảng CĐKT, KQKD trong tương lai: các chính sách tín dụng bán hàng hiện đang sử dụng trong tổ

Tiểu luận 1: Nghiên cứu và dự báo thị trường 3 (39, 12, 90)

Tiểu luận 1: Nghiên cứu và dự báo thị trường là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh. Học phần hệ thống hóa những kiến thức cơ bản về nghiên cứu và dự báo thị trường, giúp cho sinh viên thực hành xây dựng kế hoạch nghiên cứu, thu thập và xử lý dữ liệu, phân tích số liệu, ứng dụng số liệu phân tích vào dự báo nhu cầu thị trường và trình bày báo cáo kết quả nghiên cứu. Từ kết quả nghiên cứu được trong các tình huống điển hình trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, sẽ làm cơ sở cho việc ra các quyết định chiến lược tiếp theo của doanh nghiệp.

Thực tập thương mại điện tử 3 (39, 12, 90)

Thực hành các kiến thức đã học ở học phần lý thuyết “Thương mại điện tử”. Trên cơ sở lựa chọn được một sản phẩm từ đó có thể thiết kế một trang website bán hàng đơn giản, lựa chọn được nội dung bài viết cho sản phẩm để tối ưu hóa công cụ tìm kiếm; Sử dụng được các công cụ để khảo sát thị trường thông qua các công cụ trực tuyến và phân tích đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra giúp sinh viên nắm rõ các tính năng của một số phần mềm tích hợp vào hoạt động thương mại điện tử.

Thực tập nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu 3 (39, 12, 90)

“Thực tập Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu” là học phần thực tập chung của chương trình đào tạo đại học, chuyên ngành kinh doanh thương mại. Học phần được xây dựng nhằm giúp sinh viên có khả năng thực tế trong việc thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu.

Quản lý quan hệ khách hàng 3 (39, 12, 90)

Môn học nghiên cứu tổng thể về quản trị quan hệ khách hàng (CRM) gồm chiến lược, những đo lường marketing, tổ chức, sử dụng cơ sở dữ liệu khách hàng... Qua việc phối hợp lý thuyết và thực hành, môn học giúp sinh viên trả lời được các câu hỏi như: Thế nào là CRM? CRM giúp ta đạt được gì và đạt được như thế nào? Cách thức thực hiện chiến lược CRM trong tổ chức?

Quản trị chuỗi cung ứng 3 (39, 12, 90)

Quản trị chuỗi cung ứng là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản về chuỗi cung ứng; các thành phần của chuỗi cung ứng và những đóng

góp của các thành phần này vào hoạt động chung của chuỗi cung ứng; những chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động của một chuỗi cung ứng, ý nghĩa của công nghệ thông tin trong hoạt động của chuỗi, từ đó người học có thể hiểu quản trị chuỗi cung ứng như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển kinh tế và xu thế hội nhập quốc tế trên thế giới hiện nay. Học phần tập trung nghiên cứu sâu về các thành phần của chuỗi cung ứng bao gồm hoạch định, cung ứng và thu mua, sản xuất và phân phối; logistics và vai trò của logistics trong chuỗi cung ứng; các nhóm chỉ số đo lường hiệu quả chuỗi cung ứng.

Thực tập Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM 3 (39, 12, 90)

Thực tập: Phân tích hoạt động kinh doanh là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Quản trị kinh doanh thương mại. Học phần hệ thống hóa những kiến thức cơ bản về phân tích hoạt động kinh doanh, giúp cho sinh viên thực hành xây dựng, phân tích và giải quyết các tình huống điển hình trong thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm cơ sở cho việc ra các quyết định chiến lược theo những nội dung sau: sản xuất, tiêu thụ và tài chính.

Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng 3 (39, 12, 90)

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo chuyên ngành kinh doanh thương mại, học tiếp sau học phần như Marketing căn bản, Marketing thương mại. Nội dung học phần bao gồm các nội dung chủ yếu như: Bán hàng và hàng vi mua hàng; Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp; Kỹ năng quản lý bán hàng; Tổ chức mạng lưới bán hàng cho doanh nghiệp; Tổ chức lực lượng bán hàng.

Thực tập cuối khóa 5(0,300,0)

Học phần trang bị cho người học kinh nghiệm ứng dụng những lý thuyết kinh doanh thương mại trong nghiên cứu, phân tích, đánh giá những vấn đề thực tế của doanh nghiệp, cụ thể như: Xác định đặc điểm chung của doanh nghiệp (loại hình doanh nghiệp, lĩnh vực kinh doanh, quy mô kinh doanh); Đánh giá cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp; Đánh giá chung tình hình kinh doanh của DN hiện nay; Mô tả và đánh giá các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Logistics 3 (39, 12, 90)

Logistics là học phần kiến thức ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần trang bị các kiến thức cơ bản về logistics và các hoạt động logistics.

Ngoài ra, học phần cũng trang bị cho người học những kiến thức cần thiết nhất để xây dựng các mục tiêu, lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát các hoạt động logistics một cách hệ thống tại các doanh nghiệp, đồng thời giúp cho các nhà quản trị tại các doanh

ngành có thể ứng dụng linh hoạt các hoạt động này trong điều kiện môi trường kinh doanh trong thời kỳ hội nhập hiện nay.

Lập và quản lý dự án đầu tư

3 (39, 12, 90)

Lập và quản lý dự án đầu tư là học phần thuộc khối kiến thức chung của ngành Kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản cùng kiến thức chuyên sâu và cập nhật hơn về lập và quản lý dự án đầu tư qua các nội dung: Lý luận chung về đầu tư, dự án đầu tư, cơ sở khoa học cho việc phải đầu tư theo dự án, làm rõ trình tự, nội dung nghiên cứu và tổ chức soạn thảo dự án, phân tích các khía cạnh của dự án đầu tư; Những kiến thức về quản lý dự án đầu tư như : lập kế hoạch, tổ chức quản lý dự án, quản lý tiến độ, quản lý chất lượng và quản lý rủi ro dự án. Từ đó sinh viên có thể vận dụng những kiến thức trên vào việc lập và quản lý một dự án đầu tư trong thực tế.

Xây dựng và phát triển thương hiệu

3 (39, 12, 90)

Xây dựng và phát triển thương hiệu là học phần tự chọn theo định hướng ứng dụng trong chương trình đào tạo đại học, chuyên ngành kinh doanh thương mại. Học phần này được xây dựng nhằm cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về thương hiệu bao gồm quy trình từ xây dựng đến phát triển thương hiệu. Ngoài ra, học phần còn cập nhật thêm các kiến thức về thương hiệu trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0.

Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh

3 (39, 12, 90)

Tiểu luận môn học 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần giúp sinh viên vận dụng các kiến thức đã học để thu thập thông tin về môi trường, phân tích, đánh giá sự ảnh hưởng của các yếu tố môi trường bên ngoài, bên trong doanh nghiệp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua đó xây dựng kế hoạch kinh doanh để triển khai một ý tưởng kinh doanh cụ thể phù hợp với điều kiện môi trường đã phân tích.

Thực tập quản lý quan hệ khách hàng

3 (39, 12, 90)

Thực tập quản lý quan hệ khách hàng là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần hệ thống hoá những kiến thức căn bản của quản lý quan hệ khách hàng và tổ chức cho sinh viên thực hành phân tích các tình huống quản lý quan hệ khách hàng và ra quyết định quản lý theo những nội dung sau:

- + Xây dựng và sử dụng cơ sở dữ liệu khách hàng
- + Kỹ thuật tương tác với khách hàng
- + Xây dựng giá trị khách hàng
- + Xây dựng CRM cho DN

6. Cơ sở vật chất phục vụ dạy/học:

- Các địa điểm thực hành chuyên ngành: 05 phòng thực hành nghề Kinh doanh thương mại với đầy đủ trang thiết bị phục vụ thực hành, phần mềm ứng dụng kinh doanh thương mại cho các phân hệ chức năng trong doanh nghiệp tại 2 cơ sở đào tạo (Cơ sở số 218 Lĩnh Nam, Q. Hoàng Mai, TP. Hà Nội và số 353 Trần Hưng Đạo, P. Bà Triệu, TP. Nam Định).

- Thực hành tại thực địa: Các Công ty đã ký Biên bản hợp tác với Nhà trường và Khoa Quản trị kinh doanh.

- Các thiết bị phục vụ học tập: Các phòng học lý thuyết tại các giảng đường của Nhà trường có đủ các phương tiện phục vụ giảng dạy và học tập như: máy vi tính, ti vi, máy chiếu projector, hệ thống loa âm thanh, hệ thống chiếu sáng, bảng...

- Thư viện: Nhà trường có 3 trung tâm thư viện tại các cơ sở 353 Trần Hưng Đạo, 454 Minh Khai và 218 Lĩnh Nam với đầy đủ trang thiết bị, các đầu sách phục vụ nghiên cứu và học tập các học phần có trong chương trình đào tạo, tạp chí trong và ngoài nước, máy vi tính để sinh viên truy cập và tra cứu thông tin ...

7. Sự khác biệt của chương trình đào tạo so với trước đó:

- Số lượng học phần cần điều chỉnh ĐCCT: 14 (01 học phần chuyển từ kiến thức ngành xuống thành kiến thức trong từng module).

- Nội dung ĐCCT học phần cần điều chỉnh:

+ Học phần Quản trị học: tăng từ 2 tín chỉ lên 3 tín chỉ.

+ Học phần Xác suất thống kê: tăng từ 2 tín chỉ lên 3 tín chỉ.

+ Tiểu luận 1: TT nghiên cứu và dự báo thị trường: giảm từ 3 tín chỉ thành 2 tín chỉ.

+ Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh: giảm từ 3 tín chỉ thành 2 tín chỉ.

+ Hệ thống thông tin quản lý: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Kỹ năng toàn diện: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Kỹ năng phỏng vấn xin việc: Xây dựng mới 1 tín chỉ.

+ Kỹ thuật soạn thảo hợp đồng ngoại thương: Xây dựng mới 3 tín chỉ

+ Khai thác dữ liệu trên mạng Internet: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Thanh toán điện tử: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Thiết kế và triển khai website: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Marketing thương mại điện tử: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Phát triển hệ thống thương mại điện tử: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

+ Thương mại di động: Xây dựng mới 3 tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện chương trình:

8.1. Nguyên tắc chung

- Chương trình đào tạo được xây dựng theo hướng ứng dụng, do vậy khi thực hiện chương trình cần chú ý:

- Theo hướng ứng dụng nhiều hơn hướng tiềm năng.
- Kiến thức cơ sở được rút gọn ở mức độ hợp lý.
- Khối kiến thức ngành sẽ được tăng lên, chủ yếu ở phần thực hành.

- Chương trình đào tạo học gồm 146 tín chỉ, trong đó có 09 đơn vị tín chỉ tốt nghiệp. Việc triển khai chi tiết thực hiện chương trình và giám sát chất lượng chuyên môn sẽ do Ban Giám hiệu, Hội đồng khoa học và đào tạo Nhà trường chỉ đạo thực hiện. Trên cơ sở các đơn vị tín chỉ đã được Hiệu trưởng, Hội đồng Khoa học và đào tạo Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp phê duyệt, các khoa, bộ môn liên quan thực hiện và bổ sung sửa đổi để cập nhật với chương trình đào tạo ngành Kinh danh thương mại.

8.2. Các quy chế đào tạo áp dụng

- Thực hiện theo Quy chế đào tạo Đại học và Cao đẳng hệ chính quy ban hành theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15/08/2007 của Bộ Giáo Dục và Đào tạo ban hành “Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ”.

- Thông tư số 57/2012/TT-BGDĐT ngày 27 tháng 12 năm 2012 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ, ban hành kèm theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, có hiệu lực kể từ ngày 10 tháng 02 năm 2013.

- Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15/5/2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về văn bản hợp nhất Quyết định số 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15/08/2007 và Thông tư số 57/2012/TT-BGDĐT ngày 27/12/2012 về việc ban hành quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ.

- Quy chế đào tạo đại học chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 686/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 10 tháng 10 năm 2018 của Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

- Thông tư số 08/2021/TT-BGDĐT ngày 18/3/2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy chế giáo dục trình độ đại học

- Quyết định số 65/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 02/3/2021 về ban hành Quy định tạm thời về ngoại ngữ tiếng Anh cho SV không chuyên ngữ từ khóa 14 tại trường ĐHKTKTCN.

- Quyết định số 828/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 16/11/2018 về ban hành quy định về việc hướng dẫn và đánh giá khóa luận tốt nghiệp đối với SV đại học chính quy đào tạo theo hệ thống tín chỉ

8.3. Đối với giảng viên và sinh viên

- Đối với giảng viên:

- Giảng viên tham gia giảng dạy là những cán bộ giảng dạy cơ hữu của Khoa và Trường, kết hợp mời giảng viên kiêm nhiệm (có hợp đồng với Trường), giảng viên thỉnh giảng (có hợp đồng với Nhà trường). Giảng viên kiêm nhiệm được lựa chọn dựa trên tiêu chí chính như sau: bằng cấp, kinh nghiệm thực tế, năng lực sư phạm, đạo đức nghề nghiệp...

- Khi giảng viên được phân công giảng dạy một hoặc nhiều học phần cần phải nghiên cứu kỹ nội dung đề cương chi tiết từng học phần để chuẩn bị bài giảng và các phương tiện đồ dùng dạy học phù hợp;

- Giảng viên phải chuẩn bị đầy đủ giáo trình, tài liệu học tập cung cấp cho sinh viên trước một tuần để sinh viên chuẩn bị trước khi lên lớp;

- Tổ chức cho sinh viên các buổi thảo luận, chú trọng đến việc tổ chức học nhóm và hướng dẫn sinh viên làm tiểu luận, thực tập, giảng viên xác định rõ các phương pháp giảng dạy; thuyết trình tại lớp, hướng dẫn thảo luận, giải quyết những vấn đề tại lớp, tại phòng thực hành và hướng dẫn sinh viên viết thu hoạch.

- Sinh viên: Tham khảo ý kiến tư vấn của cố vấn học tập để lựa chọn học phần cho phù hợp với tiến độ, tự nghiên cứu bài học trước khi lên lớp để tiếp thu bài giảng, đảm bảo đầy đủ thời gian lên lớp để nghe hướng dẫn bài giảng của giảng viên, tự giác trong việc tự học và tự nghiên cứu, đồng thời tích cực tham gia học tập theo nhóm, tham dự đầy đủ các buổi thảo luận. Ngoài ra, Sinh viên cần chủ động, tích cực khai thác các tài nguyên trên mạng và trong thư viện của trường để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và làm luận văn tốt nghiệp. Thực hiện nghiêm túc quy chế thi cử, kiểm tra, đánh giá. Thường xuyên tham gia các hoạt động đoàn thể, văn thể mỹ để rèn luyện kỹ năng giao tiếp, hiểu biết về xã hội và con người.

8.4. Thực hiện kế hoạch đào tạo

- Toàn bộ chương trình được thực hiện trong 4 năm, mỗi năm học được chia thành 2 học kỳ và có thể tổ chức học tập thêm trong kỳ phụ (học kỳ hè) cho sinh viên nếu xét thấy cần thiết:

- Học kỳ I: 21 tuần, từ khoảng 8/8 đến 31/12, bao gồm các nội dung:
 - Sinh hoạt chính trị đầu năm: 1 tuần.
 - Học tập, thi học kỳ, dự trữ: 20 tuần.
- Học kỳ II: 23 tuần, từ khoảng 01/01 đến 24/6, bao gồm các nội dung:
 - Nghỉ tết: 2 tuần.
 - Sinh hoạt lớp, lao động công ích: 1 tuần.
 - Học tập, thi học kỳ, dự trữ: 20 tuần.
 - Thi lại lần 1 của học kỳ I (Được tổ chức sau khi nghỉ tết khoảng 3 tuần)

○ Học kỳ hè: 6 tuần, từ khoảng 25/06 đến 7/8, bao gồm các nội dung:

- Nghỉ hè.
- Thi lại lần 1 của học kỳ II (Được tổ chức ngay đầu kỳ nghỉ hè)
- Tổ chức học bù, học phụ đạo, học vượt ... (gọi là học kỳ hè)
- Thi lại lần 2 của cả học kỳ I và học kỳ II (gọi là thi học kỳ hè)

Chú ý:

- Học kỳ I năm học thứ nhất chỉ có 15 tuần (do thời điểm sinh viên vào khoá học muộn hơn so với thời điểm bắt đầu học kỳ I).
- Học kỳ II năm học thứ tư không bố trí kỳ nghỉ hè, kế hoạch được tổ chức liên tục đến khi tốt nghiệp.

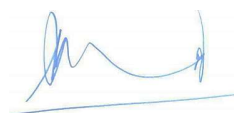
- Quy định thực hiện các học phần:

○ Các học phần lý thuyết: Tại lớp học không quá 30 tiết/ tuần. Được chia thành các phần: lý thuyết, bài tập và kiểm tra, thực hành môn học.

○ Các học phần thực tập, bài tập lớn: Tại phòng thực hành của trường và các doanh nghiệp, thời gian không quá 40 giờ/ tuần.

Hà nội, ngày 15 tháng 09 năm 2020

TRƯỞNG KHOA



TS. Lưu Khánh Cường