

## MỤC TIÊU, CHUẨN ĐẦU RA, CƠ HỘI VIỆC LÀM CHUYÊN NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

### 1. Mục tiêu đào tạo

#### 1.1. Mục tiêu chung

Chương trình Thương mại điện tử đáp ứng nhu cầu nguồn nhân lực thương mại điện tử cho các cơ quan quản lý nhà nước như Bộ Công thương, Cục Thương mại điện tử; các Bộ ngành có nhiều ứng dụng thương mại điện tử, các sở Công Thương của các tỉnh; trong các doanh nghiệp có nhiều ứng dụng thương mại điện tử.

Chương trình trang bị cho sinh viên một cách có hệ thống kiến thức cơ bản về lý luận chính trị, kinh tế - xã hội, toán ứng dụng, kinh doanh và quản lý, tài chính, đặc biệt về thương mại điện tử và công nghệ thông tin nhằm thực hiện những hoạt động thương mại trên nền tảng công nghệ thông tin, phát triển các ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ hoạt động thương mại điện tử.

Chương trình chú trọng rèn luyện cho sinh viên kỹ năng cơ bản và kỹ năng nghề nghiệp nhằm giúp sinh viên phát triển bản thân và phát triển nghề nghiệp trong lĩnh vực thương mại điện tử và những lĩnh vực liên quan.

Chương trình góp phần nâng cao phẩm chất chính trị; đạo đức cá nhân, đạo đức xã hội và đạo đức nghề nghiệp; tuân thủ pháp luật và hành vi phù hợp, tinh thần học tập suốt đời cho sinh viên.

#### 1.2. Chuẩn đầu ra

Sinh viên chuyên ngành Thương mại điện tử khi tốt nghiệp có các năng lực sau:

##### 1.2.1. Kiến thức

##### *Kiến thức cơ bản*

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức cơ bản
1	CDR1	Hiểu rõ những kiến thức cơ bản về lý luận chính trị
2	CDR2	Am hiểu những kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội, kinh doanh và quản lý, tài chính
3	CDR3	Am hiểu những kiến thức cơ bản về toán ứng dụng trong kinh tế và kinh doanh.

### ***Kiến thức chuyên ngành***

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức chuyên ngành
1	CDR4	Am hiểu quy trình lập kế hoạch và triển khai các dự án công nghệ thông tin
2	CDR5	Nắm được các nguyên lý căn bản về kỹ thuật lập trình và phát triển các ứng dụng trên các nền tảng khác nhau
3	CDR6	Nắm bắt được các nguyên lý, cấu trúc và kỹ thuật truyền thông của hệ thống mạng máy tính
4	CDR7	Hiểu rõ những hệ thống thông tin quản lý trong các tổ chức và doanh nghiệp
5	CDR8	Vận dụng kiến thức công nghệ thông tin nhằm quản trị dữ liệu trong các tổ chức và doanh nghiệp đảm bảo chính xác, kịp thời, đầy đủ, an toàn và bảo mật
6	CDR9	Xây dựng và quản trị những website phục vụ hoạt động kinh doanh
7	CDR10	Vận dụng công nghệ thông tin nhằm quản trị các giao dịch, quan hệ khách hàng, chuỗi cung ứng... một cách an toàn, hiệu quả
8	CDR11	Vận dụng những mô hình kinh doanh phù hợp trong môi trường kinh doanh điện tử
9	CDR12	Xây dựng và quản trị các chiến lược marketing điện tử, chiến lược thương mại điện tử
10	CDR13	Thiết kế và thực hiện các nghiên cứu thương mại điện tử đáp ứng nhu cầu thông tin đa dạng của các cấp trong ra quyết định

### ***1.2.2. Kỹ năng***

#### ***Kỹ năng cơ bản***

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng cơ bản
1	CDR14	<i>Kỹ năng truyền thông:</i> Trình bày ý tưởng và thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ, và hiệu quả theo những cách thức phù hợp; lắng nghe và thấu hiểu; tạo điều kiện trao đổi ý tưởng và thông tin cởi mở,



		trung thực, và thẳng thắn với người khác; giải thích các vấn đề và ra quyết định một cách thích hợp cho từng đối tượng
2	CĐR15	<i>Kỹ năng làm việc nhóm:</i> Phác thảo, định hướng, xây dựng mối quan hệ như gắn kết, tạo động cơ, đồng cảm, chia sẻ trong công việc giữa các thành viên trong nhóm
3	CĐR16	<i>Kỹ năng quản lý và lãnh đạo:</i> Điều khiển, phân công, đánh giá, phát triển và duy trì mối quan hệ với đồng nghiệp và đối tác, khả năng ra quyết định, tạo và thực hiện sự thay đổi trong đơn vị; phân bổ và sử dụng hiệu quả nhân sự, thời gian và nguồn lực cần thiết khác để hoàn thành nhiệm vụ; xây dựng hệ thống tiêu chuẩn và kỳ vọng trong công việc; giữ vững mục tiêu và kiểm soát tiến trình tiến tới mục tiêu; đánh giá được những đóng góp và hiệu suất của người lao động
4	CĐR17	<i>Kỹ năng giao tiếp:</i> Nhận thức, đáp ứng, và đánh giá nhu cầu, cảm xúc và khả năng của người khác; chấp nhận sự khác biệt giữa các cá nhân và văn hóa; quản lý các mối quan hệ một cách tích cực để giảm thiểu tác động cá nhân, bao gồm việc kiểm soát cảm xúc và phản ứng của chính mình; cung cấp các hỗ trợ thích hợp cho những người khác
5	CĐR18	<i>Kỹ năng về ngoại ngữ:</i> Có thể giao tiếp kinh doanh với trình độ tiếng Anh IELTS 4.5 (hoặc tương đương) trở lên.

### **Kỹ năng nghề nghiệp**

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng nghề nghiệp
1	CĐR19	<i>Kỹ năng công nghệ thông tin:</i> Sử dụng thành thạo các công cụ công nghệ thông tin để quản trị dữ liệu, phát triển các ứng dụng web thương mại
2	CĐR20	<i>Tư duy chiến lược và giải quyết vấn đề:</i> Xác định được vấn đề hiện tại và tiềm năng; nhận thức và đo lường ảnh hưởng của những yếu tố chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội đến sự phát triển thương mại điện tử và đề xuất những giải pháp thích hợp mang tính chiến lược

3	CĐR21	<i>Kỹ năng phân tích kinh doanh:</i> Sử dụng thành thạo công cụ và phương pháp thích hợp nhằm phân tích, đánh giá kết quả và hiệu quả kinh doanh, từ đó đề xuất những chính sách kinh doanh phù hợp
4	CĐR22	<i>Kỹ năng Marketing:</i> Vận dụng thành thạo các công cụ Marketing trong môi trường kinh doanh điện tử.

### 1.2.3. Thái độ và hành vi

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về thái độ và hành vi
1	CĐR23	<i>Chính trực:</i> Nuôi dưỡng và bồi đắp lòng chính trực cho sinh viên vì lòng chính trực chính là tâm thế cơ bản nhất giúp cho công việc kinh doanh thành công trên mọi ý nghĩa
2	CĐR24	<i>Tôn trọng cá nhân:</i> Đề cao sự đa dạng, tôn trọng quyền lợi và sự khác biệt giữa các cá nhân
3	CĐR25	<i>Tự tin:</i> Rèn luyện cho sinh viên tự tin trong công việc, trong cuộc sống, trong mọi tình huống
4	CĐR26	<i>Hợp tác:</i> Rèn luyện cho sinh viên tinh thần hợp tác với đồng nghiệp và đối tác trong mọi tình huống góp phần nâng cao hiệu quả trong công việc
5	CĐR27	<i>Tích cực đổi mới trong công việc, sẵn sàng trải nghiệm, học tập suốt đời:</i> Luôn nhận thức rằng hoạt động thương mại điện tử biến động không ngừng và đòi hỏi sẵn sàng trải nghiệm, tích cực học tập, học tập suốt đời để thích nghi và phát triển
6	CĐR28	<i>Tuân thủ quy định pháp luật và hành vi phù hợp:</i> Am hiểu và thực hiện các hành vi phù hợp với các yêu cầu của pháp luật và những qui định, qui chế của tổ chức
7	CĐR29	<i>Quyết định dựa trên nền tảng đạo lý:</i> Ra quyết định trên cơ sở cân nhắc các yếu tố đạo đức cá nhân, đạo đức xã hội và đạo đức nghề nghiệp, tuân thủ Hệ thống pháp luật liên qua thương mại điện tử: Luật giao dịch điện tử, luật công nghệ thông tin, luật thương mại, những nghị định.  Tham gia các hoạt động cộng đồng và thực hiện trách nhiệm xã hội



### **1.3. Cơ hội việc làm**

Chương trình Thương mại điện tử được thiết kế linh hoạt nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của sinh viên. Ngoài những học phần bắt buộc, chương trình thiết kế với rất nhiều học phần tự chọn cho hai định hướng kinh doanh và công nghệ thông tin. Như vậy, sinh viên có thể lựa chọn những học phần thích hợp với năng lực và định hướng nghề nghiệp của mình góp phần mở rộng cơ hội nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp.

Cử nhân Thương mại điện tử đủ năng lực hoạch định và quản trị chiến lược thương mại điện tử, xây dựng và triển khai các dự án thương mại điện tử trong các cơ quan nhà nước từ trung ương đến địa phương (Bộ, vụ, cục, sở, phòng Công Thương,...).

Cử nhân Thương mại điện tử đủ năng lực thực hiện nghiệp vụ thương mại điện tử, marketing điện tử; thực hiện các giao dịch, quản trị quan hệ khách hàng, chuỗi cung ứng; phân tích kết quả và hiệu quả kinh doanh hỗ trợ ra quyết định; xây dựng và triển khai các dự án thương mại điện tử; hoạch định và thực hiện chiến lược thương mại điện tử, chiến lược marketing điện tử; xây dựng và quản trị Web site phục vụ kinh doanh... ở các tổ chức và doanh nghiệp.

Ngoài ra, cử nhân Thương mại điện tử còn có thể làm việc ở viện nghiên cứu, cơ sở đào tạo với vai trò chuyên viên, cán bộ giảng dạy về thương mại điện tử.