



## CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

*Áp dụng từ khóa tuyển sinh năm 2010*

Trình độ đào tạo:	ĐẠI HỌC
Ngành:	KINH DOANH THƯƠNG MẠI
Chuyên ngành đào tạo:	QUẢN TRỊ KINH DOANH THƯƠNG MẠI
Loại hình đào tạo:	CHÍNH QUI

### 1. Mục tiêu đào tạo

#### 1.1. Mục tiêu chung:

Đào tạo các cử nhân có kiến thức cơ bản về chính trị, xã hội, kinh tế và kinh doanh, có đạo đức, có kỹ năng quản trị các hoạt động thương mại, yêu nghề và có năng lực để phát triển nghề nghiệp và phục vụ cộng đồng, đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của môi trường kinh doanh năng động.

#### 1.2. Chuẩn đầu ra:

##### 1.2.1. Kiến thức

- Nắm vững các kiến thức cơ bản về pháp luật, kinh tế xã hội và quản trị kinh doanh.
- Kiến thức chuyên sâu về các hoạt động trong doanh nghiệp thương mại như hoạch định, quản trị nhân sự, quản trị tài chính, quản trị Marketing... cũng như các kiến thức hỗ trợ cho việc tư duy và ra quyết định.
- Hiểu biết sâu sắc về các hoạt động nghiệp vụ như đàm phán, mua, bán, dự trữ, xúc tiến, chăm sóc khách hàng... trong các doanh nghiệp thương mại, đặc biệt là các doanh nghiệp bán lẻ.
- Hiểu biết về chính trị và giáo dục quốc phòng phù hợp với đường lối, chủ trương và chính sách của Đảng và Nhà Nước.

##### 1.2.2. Kỹ năng

- Phân tích, xây dựng, thực thi và kiểm soát các chiến lược, chính sách kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.
- Tư duy, phân tích tình huống và ra quyết định kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.
- Thực hành các chức năng quản trị của doanh nghiệp thương mại như nhân sự, tài chính, Marketing...
- Quản trị tác nghiệp, thiết kế và thực thi các chính sách thương mại như đàm phán, mua, bán, dự trữ, xúc tiến, chăm sóc khách hàng... trong doanh nghiệp thương mại, đặc biệt là doanh nghiệp bán lẻ.
- Phối hợp hoạt động của các bộ phận chức năng trong các doanh nghiệp thương mại.
- Tổ chức nghiên cứu thị trường và thiết kế các chính sách Marketing định hướng khách hàng.
- Giao tiếp, truyền thông và khả năng phối hợp làm việc tập thể.
- Giao tiếp và giải quyết công việc bằng ngoại ngữ với trình độ tiếng Anh tương đương TOEIC 450 hoặc tiếng Pháp DELF A2 hoặc có chứng chỉ các ngoại ngữ tương đương cấp độ B1 – Khung chung châu Âu (Common European Framework – CEF).

- Tự nghiên cứu, cập nhật kiến thức về các vấn đề thuộc lĩnh vực thương mại và các lĩnh vực có liên quan để phát triển nghề nghiệp chuyên môn cũng như tiếp tục học tập sau khi tốt nghiệp.

- Sử dụng tin học trong giải quyết công việc và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh.

### 1.2.3. Thái độ và hành vi

- Tôn trọng và chấp hành pháp luật, đạo đức nghề nghiệp.
- Tôn trọng cá nhân, tôn trọng các quy định và chuẩn mực của tổ chức,
- Quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng.
- Làm việc với tính kỷ luật và trách nhiệm cao, chuyên nghiệp.
- Yêu thích và gắn bó với nghề nghiệp, luôn có tinh thần cầu tiến và cầu thị; năng động và sáng tạo.

- Có tinh thần hợp tác, quan hệ đúng mực với đối tác, quan hệ tốt với đồng nghiệp.

**1.3. Cơ hội nghề nghiệp:** Sinh viên tốt nghiệp có thể làm việc tại các tổ chức thương mại, các doanh nghiệp dịch vụ thương mại, tại bộ phận thương mại trong các doanh nghiệp sản xuất và hoàn toàn có khả năng đảm nhận những vị trí quản trị cấp cao trong tổ chức.

**2. Thời gian đào tạo:** Theo thiết kế chương trình là 4 năm, tùy theo khả năng và điều kiện học tập, sinh viên có thể rút ngắn còn 3 năm hoặc kéo dài thời gian học tối đa đến 6 năm.

**3. Khối lượng kiến thức toàn khóa:** 125 tín chỉ, không kể các học phần Giáo dục thể chất và Giáo dục Quốc phòng.

**4. Đối tượng tuyển sinh:** Tốt nghiệp THPT, THCN

**5. Qui trình đào tạo:** Hình thức tín chỉ.

**6. Thang điểm:** Quy chế đào tạo đại học theo hệ thống tín chỉ.

## 7. Nội dung chương trình

### 7.1. Kiến thức giáo dục đại cương (37 tín chỉ)

#### 7.1.1. Lý luận chính trị

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
1	2120201	Các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin phần 1	2
2	2120251	Các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin phần 2	3
3	2120211	Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam	3
4	2120061	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
<b>Tổng cộng</b>			<b>10</b>

#### 7.1.2. Khoa học xã hội

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
5	2110042	Luật kinh tế	2
6	2110011	Pháp luật đại cương	2
7	2110051	Xã hội học	2
<b>Tổng cộng</b>			<b>6</b>

### 7.1.3. Ngoại ngữ

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
8	4270011	Ngoại ngữ đại cương 1	3
9	4270021	Ngoại ngữ đại cương 2	2
10	4270031	Ngoại ngữ đại cương 3	2
<b>Tổng cộng</b>			<b>7</b>

### 7.1.4. Toán – Tin học – Khoa học tự nhiên

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
11	2110061	Phương pháp định lượng trong kinh tế	3
12	2150011	Tin học đại cương	3
13	3250041	Lý thuyết xác suất và thống kê toán	3
14	3250011	Toán cao cấp 1	3
15	3250021	Toán cao cấp 2	2
<b>Tổng cộng</b>			<b>14</b>

### 7.1.5 Giáo dục thể chất

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
16		Giáo dục thể chất	5

### 7.1.6 Giáo dục quốc phòng

STT	Mã học phần	Tên học phần	
17		Giáo dục Quốc phòng	4 tuần

## 7.2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp (88 tín chỉ)

### 7.2.1. Kiến thức cơ sở

#### 7.2.1.1 Kiến thức cơ sở khối ngành

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
18	2111221	Kinh tế vĩ mô	3
19	2130851	Kinh tế vi mô	3
<b>Tổng cộng</b>			<b>6</b>

#### 7.2.1.2. Kiến thức cơ sở ngành

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
20	2100012	Nguyên lý kế toán	3
21	2150022	Kinh tế lượng	3
22	2160082	Marketing căn bản	3
<b>Tổng cộng</b>			<b>9</b>

### 7.2.2. Kiến thức ngành chính

#### 7.2.2.1. Kiến thức chung của ngành chính

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
23	2130072	Quản trị chiến lược	3
24	2130032	Quản trị học	3

25	2130062	Quản trị Marketing	3
26	2130042	Quản trị nguồn nhân lực	3
27	2130052	Quản trị tài chính	3
<b>Tổng cộng</b>			<b>15</b>

#### 7.2.2.2. Kiến thức chuyên sâu của ngành chính

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
28	2160952	Quản trị phân phối	3
29	2161022	Quản trị quan hệ khách hàng	3
30	2161002	Quản trị bán lẻ	3
31	2160113	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3
32	2161042	Quản trị lực lượng bán	3
33	2161063	Quản trị xúc tiến	3
<b>Tổng cộng</b>			<b>18</b>

#### 7.2.3. Kiến thức bổ trợ

STT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
24	2150682	Thống kê kinh doanh	3
35	2160992	Thương mại điện tử	3
36	2130283	Hành vi người tiêu dùng	3
37	2130092	Nghiên cứu Marketing	3
38	2130122	Quản trị chuỗi cung ứng	3
39	2161053	Đàm phán thương mại	3
40	2160032	Kinh doanh xuất nhập khẩu	3
<b>Tổng cộng</b>			<b>21</b>
<i>Chọn ít nhất 8 tín chỉ trong các học phần tự chọn sau:</i>			
42	2160882	Giao tiếp trong kinh doanh	2
43	2100022	Kế toán tài chính	3
44	2160263	Marketing dịch vụ	3
45	2010011	Phương pháp NCKH	2
46	2130972	Quản trị chất lượng toàn diện	3
47	2160123	Quản trị kinh doanh quốc tế	3
48	2130313	Quản trị sản phẩm và nhãn hiệu	3

#### 7.2.4. Đề án môn học, thực hành và hoạt động ngoại khóa

STT	Mã học phần	Nội dung	Số tín chỉ
49	2160873	Đề án môn học – Quản trị doanh nghiệp thương mại	2
50		Hoạt động ngoại khóa	

### 7.2.5. Thực tập cuối khóa

STT	Mã học phần	Nội dung	Số tín chỉ
<b>Hình Thức 1</b>			
51	2160843	Bảo vệ báo cáo thực tập tốt nghiệp	4
52		Học bổ sung ít nhất 6 tín chỉ được chọn từ các học phần tự chọn	6
<b>Hình Thức 2</b>			
53	2160913	Bảo vệ khóa luận tốt nghiệp*	10

\* Sinh viên phải học học phần “Phương pháp nghiên cứu khoa học”, có điểm trung bình chung tích lũy lớn hơn mức quy định của Trường và được Khoa chuyên ngành đồng ý cho làm khóa luận tốt nghiệp.

### 7.2.6. Lộ trình học (đính kèm theo chương trình đào tạo này)

**HỘI ĐỒNG  
XÂY DỰNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG**