



ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ



CHƯƠNG TRÌNH  
ĐÀO TẠO

NGÀNH

KINH DOANH THƯƠNG MẠI

2019-2020

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

\*\*\*\*\*

**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
**NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

**2019-2020**

**ĐÀ NẴNG, 2019**

## MỤC LỤC

<b>Phần 1: KHÁI QUÁT VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Thông tin chung về chương trình đào tạo</b>	<b>1</b>
<b>1.3. Triết lý giáo dục của Trường Đại học Kinh tế</b>	<b>2</b>
<b>1.4. Sứ mệnh và viễn cảnh của Trường Đại học Kinh tế</b>	<b>2</b>
<b>Phần 2: NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO</b>	<b>4</b>
<b>2.1. Căn cứ của chương trình đào tạo</b>	<b>4</b>
<b>2.2. Mục tiêu đào tạo</b>	<b>5</b>
<b>2.3. Chuẩn đầu ra</b>	<b>5</b>
<b>2.4. Cơ hội nghề nghiệp</b>	<b>6</b>
<b>2.5. Đối tượng tuyển sinh, quá trình đào tạo và điều kiện tốt nghiệp</b>	<b>7</b>
2.5.1. Đối tượng tuyển sinh:	7
2.5.2. Quá trình đào tạo	7
2.5.3. Điều kiện tốt nghiệp	8
<b>2.6. Cách tính điểm: Theo quy chế đào tạo tín chỉ hiện hành.</b>	<b>8</b>
<b>2.7. Phương pháp dạy và học</b>	<b>8</b>
2.7.1. Chiến lược giảng dạy trực tiếp	8
2.7.2. Chiến lược kỹ năng suy nghĩ	9
2.7.3. Chiến lược dựa trên hoạt động	10
2.7.4. Chiến lược hợp tác	10
2.7.5. Chiến lược học tập độc lập	11
<b>2.8. Phương pháp đánh giá</b>	<b>12</b>
<b>2.9. Khung chương trình đào tạo</b>	<b>15</b>
2.9.1. Cấu trúc chương trình	15
2.9.2. Các học phần	16
<b>2.10. Hoạt động ngoại khoá</b>	<b>19</b>
2.10.1. Hoạt động ngoại khóa liên quan tới học phần	19
2.10.2. Các hoạt động ngoại khóa khác	19
<b>2.11. Ma trận mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLO) và các học phần</b>	<b>20</b>
<b>2.12. Lộ trình đào tạo</b>	<b>23</b>
<b>2.13. Các chương trình đào tạo trong và ngoài nước đã tham khảo</b>	<b>23</b>

<b>2.14. Hướng dẫn thực hiện chương trình</b>	<b>26</b>
<b>Phần 3: MÔ TẢ TÓM TẮT CÁC HỌC PHẦN</b>	<b>27</b>

## **Phần 1: KHÁI QUÁT VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

### **1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo**

Chương trình đại học ngành Kinh doanh Thương mại được thành lập năm 1994 với mục đích trang bị cho người học kiến thức và kỹ năng để hiểu và tham gia vào thế giới kinh doanh hiện đại.

Chương trình này được áp dụng bằng hệ thống đào tạo tín chỉ với 134 tín chỉ bao gồm các khối kiến thức đại cương, khối kiến thức khối ngành kinh doanh và khối kiến thức ngành và chuyên ngành (Kinh doanh thương mại). Chương trình giảng dạy được thiết kế theo một lộ trình linh hoạt cho phép sinh viên tự lên kế hoạch học tập và hoàn thành chương trình từ 3 đến 6 năm.

Bằng Cử nhân về Kinh doanh Thương mại tạo ra một nền tảng vững chắc để sinh viên có thể kinh doanh trong môi trường hiện đại và hội nhập quốc tế và chuyên về quản trị kinh doanh thương mại; chất lượng tốt, ý thức tuân thủ đạo đức nghề nghiệp; có kỹ năng về tin học, ngoại ngữ, giao tiếp kinh doanh để thích ứng với sự thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh và khả năng cần thiết cho mục tiêu học tập suốt đời. Chương trình đào tạo Quản trị kinh doanh thương mại năm nay có sự rà soát, điều chỉnh phù hợp với xu hướng mới và theo chiến lược chuyển đổi số của Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng, giúp sinh viên thích ứng toàn diện và nhanh chóng với môi trường làm việc sau khi tốt nghiệp.

Hiện nay, hầu hết đội ngũ giảng viên của khoa Thương mại điện tử được đào tạo từ nhiều trường, đại học danh tiếng trên thế giới như Canada, Pháp, Anh, Úc, Hàn Quốc, Singapo và Đài Loan, trong đó có trên 25% giảng viên là có trình độ Tiến sĩ trở lên. Trải qua hơn 25 năm qua, chương trình Quản trị kinh doanh thương mại đã cung cấp cho xã hội hơn 2000 cử nhân ngành kinh doanh thương mại. Lực lượng lao động này tỏa ra khắp mọi miền đất nước, đảm nhiệm các vị trí khác nhau từ chuyên viên đến cấp quản lý trong các doanh nghiệp cũng như tiếp tục học tập và nghiên cứu trong lĩnh vực thương mại, marketing, quản trị kinh doanh.

Chúng tôi tự hào về kết quả nổi bật trong các hoạt động học tập và ngoại khóa của sinh viên. Sinh viên với kỹ năng ngoại ngữ và chuyên môn tốt, năng động trong các hoạt động ngoại khóa đa dạng. Sinh viên Khoa Thương Mại Điện Tử có cơ hội học tập sau đại học tại các quốc gia phát triển như Anh, Đức, Pháp ....

### **1.2. Thông tin chung về chương trình đào tạo**

<b>Ngành:</b>	<b>Kinh doanh thương mại (Commerce)</b>
<b>Mã ngành:</b>	<b>52340121</b>

<b>Chuyên ngành:</b>	<b>Quản trị kinh doanh thương mại (Commerce Management)</b>
<b>Mã chuyên ngành:</b>	<b>5234012101</b>
<b>Trình độ đào tạo:</b>	<b>Đại học</b>
<b>Bằng cấp:</b>	<b>Cử nhân</b>
<b>Loại hình đào tạo:</b>	<b>Chính quy</b>
<b>Thời gian đào tạo:</b>	<b>4 năm</b>
<b>Số tín chỉ:</b>	<b>134 tín chỉ (không kể các học phần Giáo dục thể chất và Giáo dục Quốc phòng)</b>

### **1.3. Triết lý giáo dục của Trường Đại học Kinh tế**

Chúng tôi tin tưởng rằng giáo dục đại học đóng vai trò then chốt trong “kiến tạo xã hội tương lai”. Chúng tôi theo đuổi tư tưởng giáo dục khai phóng, với tính nhân bản, tinh thần khoa học và sự chủ động học tập suốt đời của mỗi cá nhân, vì mục tiêu xây dựng một xã hội thịnh vượng và tiến bộ.

Ba trụ cột trong quan điểm giáo dục của chúng tôi là:

#### **"Khai phóng - Tự thân - Hữu ích"**

**Giáo dục khai phóng:** Chúng tôi tin tưởng rằng, sứ mệnh của giáo dục là khám phá và thúc đẩy các tiềm năng to lớn của con người trong tiến trình xây dựng một xã hội tốt đẹp hơn. Giáo dục đại học đóng vai trò tổ chức, tạo lập điều kiện và thúc đẩy mỗi cá nhân tự khai mở các năng lực riêng biệt trong việc theo đuổi các giá trị sống tốt đẹp của chính mình, thúc đẩy tiến bộ xã hội.

**Sự tự thân:** Chúng tôi quan niệm rằng, hoạt động cốt lõi trong giáo dục đại học là sự tự rèn luyện của mỗi cá nhân. Phương châm giáo dục của chúng tôi là thúc đẩy mọi người không ngừng tự đào tạo, tự hoàn thiện và tự khẳng định mình.

**Tính hữu ích:** Chúng tôi xác định rằng, sự tích lũy tri thức và sáng tạo từ giáo dục đại học phải có giá trị thực tiễn và phục vụ cho tiến bộ xã hội. Chúng tôi đề cao tính hữu dụng và đạo đức trong nghiên cứu, đào tạo và hợp tác phát triển của mình

### **1.4. Sứ mệnh và viễn cảnh của Trường Đại học Kinh tế**

#### **Viễn cảnh**

Khát vọng của chúng tôi là trở thành đại học nghiên cứu hàng đầu Việt Nam, đóng góp tích cực vào sự thịnh vượng của cộng đồng ASEAN và tri thức nhân loại.

#### **Sứ mệnh**

Là một trường đại học định hướng nghiên cứu, chúng tôi tạo dựng môi trường học thuật tiên tiến nhằm thúc đẩy khám phá, ứng dụng, chuyển giao tri thức khoa học kinh tế và quản lý; đảm bảo nền tảng thành công và năng lực học tập suốt đời cho người học; nuôi dưỡng và phát triển tài năng; giải quyết các thách thức kinh tế - xã hội phục vụ sự phát triển thịnh vượng của cộng đồng.

**Hệ thống giá trị**

- Chính trực
- Sáng tạo
- Hợp tác
- Cảm thông
- Tôn trọng cá nhân

## **Phần 2: NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

### **2.1. Căn cứ của chương trình đào tạo**

#### **2.1.1 Căn cứ pháp lý**

- Quyết định 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam;

- Thông tư số 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16 tháng 4 năm 2015 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc Quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục Đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo trình độ Đại học, Thạc sĩ, Tiến sĩ;

- Quyết định số 706/QĐ-ĐHKT ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế về việc Ban hành quy trình xây dựng, cập nhật, đánh giá chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.

- Quyết định số 705/QĐ-ĐHKT ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế về việc Ban hành quy trình xây dựng, cập nhật, đánh giá chương trình đào tạo.

#### **2.1.2. Căn cứ thực tiễn**

- Nhu cầu về nhân lực của chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại: Trong bối cảnh hội nhập và tốc độ phát triển của nền kinh tế Việt Nam như hiện nay, nhu cầu tuyển dụng các chức danh nghề nghiệp liên quan đến kinh doanh thương mại trong các doanh nghiệp ở mức cao, đa dạng, triển vọng nghề nghiệp cao, và giữ vai trò quan trọng trong mô hình kinh tế hiện nay. Với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế, các doanh nghiệp ngày càng nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động thương mại (mua, bán, dự trữ, hậu cần, trong đó đặc biệt chú trọng vào hoạt động bán hàng và quản trị khách hàng) trong môi trường kinh doanh quốc tế hội nhập và môi trường kinh doanh hiện đại, số hoá mạnh mẽ. Việc này đòi hỏi cần có đội ngũ nhân lực có khả năng nhận diện, giải quyết vấn đề và thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh trong doanh nghiệp như: đàm phán mua bán hàng, cung ứng dịch vụ khách hàng, xúc tiến bán, quản lý kho, tổ chức phân phối hàng hoá vật chất, kinh doanh theo chuỗi, quản trị bán lẻ, kinh doanh xuất nhập khẩu, giúp nâng cao hiệu quả của hoạt động của doanh nghiệp, cũng như các tổ chức kinh tế - xã hội.

- Chương trình đào tạo đã được rà soát và chỉnh sửa bổ sung trên cơ sở ý kiến phản hồi của các bên liên quan, bao gồm đại diện giảng viên, đại diện các đơn vị sử dụng lao động và hiệp hội nghề nghiệp, các chuyên gia trong lĩnh vực chuyên môn, người đã tốt nghiệp chương trình đào tạo đang làm việc đúng chuyên môn.



## 2.2. Mục tiêu đào tạo

Mục tiêu chung của chương trình là đào tạo và cung ứng các chuyên viên kinh doanh thương mại và sau đó là các nhà quản trị trong lĩnh vực thương mại, thích ứng với môi trường kinh doanh hiện đại, số hoá mạnh mẽ và hội nhập quốc tế:

- Có được những kiến thức khoa học nền tảng và kiến thức chuyên sâu về quản trị kinh doanh thương mại như mua, bán, dự trữ, hậu cần, đặc biệt chú trọng vào hoạt động bán hàng và quản trị khách hàng. (PO1)

- Có khả năng nhận diện, giải quyết vấn đề và thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh thương mại trong doanh nghiệp: đàm phán mua bán hàng, cung ứng dịch vụ khách hàng, xúc tiến bán, quản lý kho, thiếp lập và quản lý hệ thống phân phối, quản trị bán lẻ... trong môi trường kinh doanh hiện đại và toàn cầu hoá. (PO2)

- Có năng lực học tập suốt đời để tự nâng cao trình độ, thích ứng nghề nghiệp; có kỹ năng tin học, ngoại ngữ, kỹ năng giao tiếp tốt trong môi trường kinh doanh thương mại hiện đại và hội nhập quốc tế. (PO3)

- Có phẩm chất tốt, có ý thức tuân thủ các chuẩn mực xã hội, đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội và pháp luật nhà nước. (PO4)

## 2.3. Chuẩn đầu ra

Sinh viên sau khi hoàn thành chương trình đào tạo Kinh doanh thương mại có khả năng:

TT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
1	PLO1	Áp dụng được kiến thức nền tảng về kinh tế, quản lý và pháp luật trong kinh doanh thương mại
2	PLO2	Thực hiện được các hoạt động thu mua hàng hóa trong kinh doanh thương mại
3	PLO3	Tổ chức được hoạt động lưu trữ và phân phối hàng hoá trong kinh doanh thương mại
4	PLO4	Lựa chọn các giải pháp về quản trị lực lượng bán hàng trong kinh doanh thương mại
5	PLO5	Đánh giá được các mặt hoạt động của một tổ chức bán lẻ
6	PLO6	Thực hiện được các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh thương mại
7	PLO7	Thực hiện được các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử

8	PLO8	Hình thành được tác phong làm việc chuyên nghiệp
9	PLO9	Có năng lực học tập suốt đời và thích ứng với các môi trường làm việc khác nhau
10	PLO10	Sử dụng được tiếng Anh ở mức trung bình
11	PLO11	Sử dụng được IT ở trình độ cao
12	PLO12	Tuân thủ pháp luật và các quy định, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và tôn trọng văn hóa kinh doanh

Chuẩn đầu ra và PI của chương trình đào tạo

PLO	Nội dung PLO	PI	Nội dung PI
PLO1	Áp dụng được kiến thức nền tảng về kinh tế, quản lý và pháp luật trong kinh doanh thương mại	PI1.1	Áp dụng được kiến thức nền tảng về kinh tế trong kinh doanh thương mại
		PI1.2	Áp dụng được kiến thức nền tảng về quản lý trong kinh doanh thương mại
		PI1.3	Áp dụng được kiến thức nền tảng về pháp luật trong kinh doanh thương mại
PLO2	Thực hiện được các hoạt động thu mua hàng hóa trong kinh doanh thương mại	PI2.1	Thực hiện được hoạt động thu mua hàng trong kinh doanh thương mại
PLO3	Tổ chức được hoạt động lưu trữ và phân phối hàng hoá trong kinh doanh thương mại	PI3.1	Tổ chức được hoạt động lưu trữ hàng hoá trong kinh doanh thương mại
		PI3.2	Tổ chức được hoạt động phân phối hàng hoá trong kinh doanh thương mại
PLO4	Lựa chọn các giải pháp về quản trị lực lượng bán hàng trong kinh doanh thương mại	PI4.1	Lập được kế hoạch lực lượng bán hàng
		PI4.2	Lựa chọn được các giải pháp về quản trị lực lượng bán hàng
PLO5	Đánh giá được các mặt hoạt động của một tổ chức bán lẻ	PI5.1	Phân tích được các khía cạnh của chiến lược kinh doanh trong một tổ chức bán lẻ
		PI5.2	Đánh giá được các mặt hoạt động của một tổ chức bán lẻ
PLO6	Thực hiện được các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh thương mại	PI6.1	Thực hiện được các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh thương mại
PLO7	Thực hiện được các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử	PI7.1	Giải thích được các loại hình hoạt động thương mại điện tử
		PI7.2	Vận hành các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử
PLO8	Hình thành được tác phong làm việc chuyên nghiệp	PI8.1	Tác phong làm việc chuyên nghiệp

<b>PLO</b>	<b>Nội dung PLO</b>	<b>PI</b>	<b>Nội dung PI</b>
PLO9	Có năng lực học tập suốt đời và thích ứng với các môi trường làm việc khác nhau	PI9.1	Có khả năng tổ chức, điều hành và làm việc nhóm.
		PI9.2	Có khả năng thuyết trình và giao tiếp hiệu quả.
		PI9.3	Có khả năng tự học, tự nghiên cứu
PLO10	Sử dụng được tiếng Anh ở mức trung bình	PI10.1	Đọc hiểu, giao tiếp bằng tiếng Anh
PLO11	Sử dụng được IT ở trình độ cao	PI11.1	Ứng dụng được các nền tảng công nghệ thông tin mới
PLO12	Tuân thủ pháp luật và các quy định, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và tôn trọng văn hóa kinh doanh	PI12.1	Tham gia các công việc cộng đồng
		P12.2	Tuân thủ pháp luật và các quy định, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và tôn trọng văn hóa kinh doanh

## 2.4. Cơ hội nghề nghiệp

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại (KDTM) có thể làm việc tại các tổ chức thương mại, các doanh nghiệp dịch vụ thương mại, tại bộ phận phụ trách thương mại trong các tổ chức, các tập đoàn đa quốc gia, các công ty trong nước, trong tổ chức chính phủ và phi chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước với các vị trí khác nhau như:

- Chuyên viên, quản trị viên tổ chức kinh doanh thương mại ở các doanh nghiệp, tại bộ phận sales và xúc tiến dịch vụ khách hàng, xuất nhập khẩu, mua bán hàng, tại các doanh nghiệp thương mại, các công ty xuất nhập khẩu, các văn phòng đại diện, các công ty đa quốc gia, công ty liên doanh, các đơn vị dịch vụ, hàng không, bảo hiểm, ngân hàng, các đơn vị kinh doanh thương mại hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp, các siêu thị... Có thể kể tên các chức danh cụ thể như: nhân viên kinh doanh, chuyên viên kinh doanh, nhân viên chăm sóc khách hàng, chuyên viên sales và xúc tiến dịch vụ khách hàng, chuyên viên phụ trách xuất nhập khẩu, chuyên viên quản lý mua bán hàng,...

- Chuyên viên, quản trị viên trong các cơ quan, tổ chức quản lý nhà nước và tổ chức nghiên cứu phát triển thương mại và thương mại quốc tế như tại sở công thương, sở kế hoạch đầu tư, tại đại diện thương mại,...

- Trưởng cửa hàng bán lẻ, Trưởng ngành hàng, Giám đốc bán hàng vùng/khu vực, Giám đốc điều hành chi nhánh/khu vực, Giám đốc kinh doanh hay giám đốc khách hàng (CCO), Giám đốc/Tổng giám đốc doanh nghiệp, tổ chức/tập đoàn.

- Nghiên cứu viên, giảng viên trong các tổ chức nghiên cứu và đào tạo
- Tự thành lập làm chủ doanh nghiệp và điều hành công ty

### **Cơ hội phát triển của cử nhân ngành Kinh doanh Thương mại:**

- Phát triển, thăng tiến lên các chức danh quản lý cao hơn tại các doanh nghiệp, tổ chức như:

- Trưởng một đơn vị trực thuộc: trưởng cửa hàng bán lẻ, trưởng chi nhánh, đại diện khu vực

- Trưởng phòng kinh doanh, giám đốc khách hàng (Giám đốc kinh doanh-CCO), giám đốc doanh nghiệp, tổng giám đốc công ty/ tập đoàn

- Chủ doanh nghiệp.

- Theo đuổi các ý tưởng kinh doanh và trở thành các nhà khởi nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại trong môi trường kinh doanh hiện đại, năng động và hội nhập quốc tế.

- Trở thành các lãnh đạo chủ chốt các lĩnh vực thương mại ở các công ty đa quốc gia, công ty liên doanh, các đơn vị kinh doanh thương mại hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp, các siêu thị,...

- Trở thành các chuyên gia tư vấn giải pháp, tư vấn chiến lược tích hợp và phát triển hệ thống thương mại cho các doanh nghiệp và tổ chức

Cơ hội học tập nâng cao và khả năng học sau đại học

- Theo học các chương trình đại học khác để nhận bằng đại học thứ hai, đặc biệt là ở các ngành thuộc khối ngành kinh tế, quản lý và kinh doanh.

- Tiếp tục học tập ở bậc cao hơn (thạc sĩ, tiến sĩ) trong lĩnh vực kinh tế, quản lý và kinh doanh nói chung và trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, Marketing, Thương mại quốc tế, Quản trị kinh doanh nói riêng.

## **2.5. Đối tượng tuyển sinh, quá trình đào tạo và điều kiện tốt nghiệp**

### **2.5.1. Đối tượng tuyển sinh:**

Theo Quy chế tuyển sinh đại học của Bộ Giáo dục & Đào tạo và Đề án tuyển sinh đại học chính quy của Trường Đại học Kinh tế.

### **2.5.2. Quá trình đào tạo**

Quá trình đào tạo tuân thủ các quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Đại học Đà Nẵng và Trường Đại học Kinh tế. Chương trình giảng dạy được xây dựng trên hệ thống đơn vị tín chỉ cho phép sinh viên linh hoạt trong kế hoạch học tập cá nhân. 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 lên đến 6 năm.

Chương trình đào tạo gồm 134 tín chỉ (không bao gồm các tín chỉ của học phần giáo dục thể chất và giáo dục quốc phòng. Mỗi năm học có hai học kỳ chính (bắt đầu từ giữa tháng 8 đến cuối tháng 6) và một học kỳ hè (bắt đầu từ đầu tháng 7 đến giữa tháng 8). Theo lộ trình đào tạo, sinh viên sẽ học các học phần thuộc khối kiến thức đại cương (46 tín chỉ) trong 3 kì học đầu tiên; các học phần thuộc khối kiến thức khối ngành (30 tín chỉ) trong năm học thứ 2, đầu năm thứ 3; cuối cùng, các học phần thuộc khối kiến thức ngành, chuyên ngành sẽ được học vào cuối năm thứ 2 trở đi. Sau đó, sinh viên sẽ đi thực tập kì học cuối cùng của chương trình và lựa chọn 1 trong 2 hình thức: Báo cáo thực tập tốt nghiệp và học bổ sung ít nhất 6 tín chỉ được chọn từ các học phần tự chọn hoặc Báo cáo khóa luận tốt nghiệp (với điều kiện 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).

### **2.5.3. Điều kiện tốt nghiệp**

Sinh viên được Nhà trường xét và công nhận tốt nghiệp khi có đủ các điều kiện sau:

- Cho đến thời điểm xét tốt nghiệp không bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc không đang trong thời gian bị kỉ luật ở mức đình chỉ học tập.
- Tích lũy đủ số học phần và khối lượng chương trình đào tạo.
- Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khoá học đạt từ 2.00 trở lên.
- Thoả mãn một số yêu cầu về kết quả học tập đối với nhóm học phần thuộc ngành đào tạo chính và các điều kiện khác do hiệu trưởng qui định.
- Có chứng chỉ giáo dục quốc phòng - an ninh và hoàn thành học phần giáo dục thể chất.
- Có chứng chỉ ngoại ngữ (TOIEC 450 hoặc tương đương).
- Có chứng chỉ tin học (Tin học nâng cao hoặc tương đương).
- Có đơn gửi Phòng đào tạo đề nghị được xét tốt nghiệp trong trường hợp đủ điều kiện tốt nghiệp sớm hoặc muộn so với thời gian thiết kế của khoá học.

Điều kiện tốt nghiệp có thể được cập nhật theo Quy chế đào tạo hiện hành.

## **2.6. Cách tính điểm: Theo quy chế đào tạo tín chỉ hiện hành.**

## **2.7. Phương pháp dạy và học**

### **2.7.1. Chiến lược giảng dạy trực tiếp**

Đối với chiến lược giảng dạy trực tiếp, thông tin được truyền đạt đến sinh viên theo cách trực tiếp: giáo viên giảng bài và sinh viên lắng nghe. Chiến lược này thường

được áp dụng trong các lớp học truyền thống và đặc biệt hiệu quả khi giảng viên muốn truyền đạt cho sinh viên những kiến thức cơ bản hoặc giải thích một kỹ năng mới.

Chiến lược giảng dạy trực tiếp được áp dụng đối với chương trình Kinh doanh thương mại bao gồm: giảng dạy tiềm ẩn, bài giảng và diễn giả (được mời).

- *Giải thích cụ thể - Explicit Teaching (TLM1)*: với phương pháp này, giảng viên sẽ hướng dẫn và giải thích các khía cạnh của nội dung bài học, giúp sinh viên đạt được các kiến thức và kỹ năng.

- *Thuyết giảng- Lecture (TLM2)*: Giảng viên trình bày và giải thích nội dung bài giảng. Người dạy sẽ trình bày các chi tiết của bài giảng và sinh viên có trách nhiệm nghe và ghi lại các điều cần thiết để đạt được kiến thức.

- *Tham luận - Guest lecture (TLM3)*: Với phương pháp này, sinh viên được tham gia cùng với người trình bày, diễn giả không phải là giảng viên. Họ là các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh tế và kinh doanh đến từ các tổ chức thương mại, các doanh nghiệp dịch vụ thương mại, các bộ phận phụ trách thương mại trong các tổ chức, các tập đoàn đa quốc gia, các công ty trong nước, các tổ chức chính phủ và phi chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước, hoặc các nghiên cứu viên kinh nghiệm tại các cơ sở giáo dục đại học, cao đẳng và các cơ sở nghiên cứu. Phương pháp này được sử dụng cho một nhóm các học phần của chuyên ngành và được thực hiện gắn với hoạt động ngoại khóa của chương trình đào tạo.

### **2.7.2. Chiến lược kỹ năng suy nghĩ**

Chiến lược kỹ năng suy nghĩ phát triển tư duy phê phán, kỹ năng đặt câu hỏi, kỹ năng phân tích và thực hành kỹ năng phản xạ trong phương pháp học tập của sinh viên. Những chiến lược này được thiết kế để thúc đẩy tư duy và học tập sáng tạo, độc lập; bao gồm: giải quyết vấn đề, động não và nghiên cứu trường hợp cụ thể.

- *Giải quyết vấn đề - Problem Solving (TLM4)*: Trong quá trình học, sinh viên phải dùng tư duy sâu và logic để nhìn nhận và giải quyết các vướng mắc giữa tình hình hiện tại và mục tiêu mong muốn, qua đó, học được các kiến thức mới trong khi đối mặt và giải quyết vấn đề.

- *Tập kích não - Brainstorming (TLM5)*: Trong quá trình làm việc nhóm, sinh viên được yêu cầu sử dụng phương pháp này để tạo ra các câu hỏi, ý tưởng và ví dụ; được dùng để minh họa, mở rộng và đào sâu vào ý tưởng chính hoặc chủ đề. Mỗi thành viên của nhóm được khuyến khích đóng góp ý kiến mà không cần quan tâm tới tính khả thi. Phương pháp này tạo nên sự linh hoạt suy nghĩ của sinh viên và giúp tăng khả năng tìm kiếm và mở rộng vấn đề. Nó được dùng trong các học phần nhằm phát triển cách suy nghĩ sáng tạo, tìm kiếm ý tưởng và phương pháp giải quyết vấn đề.

- *Học theo tình huống- Case Study (TLM6)*: Đây là một phương pháp dạy lấy tâm điểm là sinh viên, giúp sinh viên tạo ra lối tư duy sâu để trao đổi với giảng viên, sinh viên khác. Với phương pháp này, giảng viên sẽ đưa ra các nhiệm vụ và các mốc thời gian tùy theo từng tình huống, vấn đề và thách thức gặp phải. Việc yêu cầu sinh viên xác định và phân tích vấn đề sẽ giúp sinh viên hình thành kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ra quyết định và kỹ năng học tập.

### **2.7.3. Chiến lược dựa trên hoạt động**

Chiến lược này khuyến khích sinh viên học tập thông qua các hoạt động thực tế. Những hoạt động này cũng cấp cho sinh viên cơ hội trải nghiệm thực tế, điều này sẽ thúc đẩy người học thực hiện các khám phá, đưa ra quyết định, giải quyết vấn đề và tự mình tương tác với người khác.

- *Đóng vai - Role play (TLM7)*: Phương pháp mà sinh viên giả định các vai diễn khác nhau trong một tình huống và tương tác (diễn) với người khác.

- *Trò chơi - Game (TLM8)*: Các trò chơi được xem như là hoạt động tương tác, có thể tạo ra sự hỗ trợ qua lại giữa giảng viên – sinh viên hoặc các thành viên trong lớp, giúp hệ thống hóa kiến thức đồng thời tăng cường sự tự tin của sinh viên. Trò chơi có thể được giảng viên đưa ra để mở đầu hoặc kết thúc bài học. Trò chơi cũng có thể được nhóm sinh viên đưa ra từ sự khuyến khích của giảng viên trong quá trình làm việc nhóm để mở đầu hoặc kết thúc bài thuyết trình của nhóm.

- *Đi thực tế - Field Trip (TLM9)*: Sinh viên được tham quan, khảo sát tại một số các doanh nghiệp dịch vụ thương mại, tại bộ phận phụ trách thương mại trong các tổ chức, các tập đoàn đa quốc gia, các công ty trong nước, trong tổ chức chính phủ và phi chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước... để trải nghiệm môi trường làm việc thực tế của chuyên ngành quản trị kinh doanh thương mại, cung cấp các cơ hội khám phá và học hỏi chuyên môn trong công việc, xây dựng các kỹ năng nơi làm việc, dần hoàn thiện các kỹ năng cần thiết cho quá trình làm việc về sau. Phương pháp này được sử dụng cho một nhóm các học phần của chuyên ngành và được thực hiện gắn với hoạt động ngoại khóa của chương trình đào tạo.

- *Tranh luận - Debates (TLM10)*: Đây là chiến lược mà giảng viên đưa ra một vấn đề liên quan tới bài học và sinh viên, với những ý kiến khác nhau, cố thuyết phục người khác đồng ý với quan điểm của mình. Qua tranh luận, sinh viên đạt được những kỹ năng hữu ích như tư duy sâu, đàm phán, ra quyết định, và nói trước đám đông.

### **2.7.4. Chiến lược hợp tác**

Chiến lược hợp tác giúp sinh viên trở nên năng động, có trách nhiệm và chu đáo, nhờ vào sự tương tác tích cực và hợp tác trong nhóm. Bên cạnh đó, sinh viên có

thể thực hành các kỹ năng lắng nghe, tôn trọng và xem xét các mặt của một vấn đề. Chiến lược này tập trung vào các làm cho sinh viên tương tác với nhau và sau đó áp dụng các kỹ năng này vào thực tế.

- *Thảo luận – Discussion (TLM11)*: Một chiến lược mà sinh viên được chia thành các nhóm và đưa ý kiến về vấn đề giảng viên đã đưa ra từ trước. Chiến lược này giúp cho sinh viên phân tích các định nghĩa, ý tưởng, dữ liệu về chủ đề và bàn luận với thầy/cô, qua đó có thể liên kết các ý tưởng và làm rõ vấn đề.

- *Học nhóm - Teamwork Learning (TLM12)*: Sinh viên được chia thành những nhóm nhỏ để giải quyết vấn đề được cho, và trình bày kết quả bằng báo cáo hoặc thuyết trình. Trong chương trình học, sinh viên được cung cấp kiến thức căn bản và kỹ năng làm việc nhóm từ năm nhất. Tiếp đó, họ sẽ luyện tập phương pháp này trong những học phần ở các cấp độ khác nhau.

- *Câu hỏi gợi mở - Inquiry (TLM13)*: Giảng viên sử dụng các câu hỏi hoặc vấn đề mở và hướng dẫn sinh viên/nhóm sinh viên trả lời từng bước một.

### 2.7.5. Chiến lược học tập độc lập

- *Dự án nghiên cứu - Research Project (TLM14)*: Phương pháp này cho sinh viên khả năng lập kế hoạch, tổ chức, khám phá và giao tiếp về một chủ đề một cách độc lập và còn hơn cả thế, dưới sự hướng dẫn của đội ngũ trong Khoa. Nó cũng tăng cường động lực học tập và tính chủ động học tập vì sinh viên được quyền lựa chọn điều gì mà họ muốn trình bày. Khoa và DUE có thư viện với lượng sách dồi dào và cập nhật là tài nguyên hỗ trợ hữu ích cho việc tự học của sinh viên.

- *Học trực tuyến (TLM15)*: Giảng viên và sinh viên dùng các công cụ trực tuyến hỗ trợ quá trình dạy và học.

- *Bài tập - Work Assignment (TLM16)*: Sinh viên được yêu cầu phải hoàn thành các bài tập của giảng viên tại nhà. Qua quá trình này, sinh viên sẽ học được cách tự học, cũng như đạt được các kiến thức và kỹ năng.

- *Khác (TLM17)*: Các phương pháp khác.

*Bảng 2.2 Sự tương thích giữa phương pháp dạy và học và chuẩn đầu ra chương trình đào tạo*

Chuẩn đầu ra		Phương pháp dạy và học
PLO1	Áp dụng được kiến thức nền tảng về kinh tế, quản lý và pháp luật trong kinh doanh thương mại	TLM1, 2, 4, 6, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16



PLO2	Thực hiện được các hoạt động thu mua hàng hóa trong kinh doanh thương mại	TLM2, 6, 9, 11, 12, 13, 14, 15
PLO3	Tổ chức được hoạt động lưu trữ và phân phối hàng hoá trong kinh doanh thương mại	TLM2, 6, 9, 11, 12, 14, 15, 16
PLO4	Lựa chọn các giải pháp về quản trị lực lượng bán hàng trong kinh doanh thương mại	TLM2, 6, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16
PLO5	Đánh giá được các mặt hoạt động của một tổ chức bán lẻ	TLM2, 6, 12, 14, 15, 16
PLO6	Thực hiện được các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh thương mại	TLM2, 6, 11, 12, 13, 14, 15, 16
PLO7	Thực hiện được các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử	TLM2, 6, 12, 14, 15
PLO8	Hình thành được tác phong làm việc chuyên nghiệp	TLM1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16
PLO9	Có năng lực học tập suốt đời và thích ứng với các môi trường làm việc khác nhau	TLM3, 4, 5, 9, 10, 11, 14, 15
PLO10	Sử dụng được tiếng Anh ở mức trung bình	TLM1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 15, 16
PLO11	Sử dụng được IT ở trình độ cao	TLM1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15
PLO12	Tuân thủ pháp luật và các quy định, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và tôn trọng văn hóa kinh doanh	TLM1, 3, 4, 6, 9, 15

## 2.8. Phương pháp đánh giá

Đánh giá là quá trình ghi lại, lưu trữ và cung cấp thông tin về quá trình học tập của sinh viên. Việc đánh giá đảm bảo nguyên tắc rõ ràng, chính xác, khách quan, thường xuyên và liên tục. Các phương pháp đánh giá được nêu rõ trong chương trình đào tạo này gắn với đề cương chi tiết từng học phần cấu thành nên chương trình đào

tạo. Yêu cầu và tiêu chí của từng phương pháp đánh giá của từng học phần được các giảng viên phụ trách học phần đó thiết kế chi tiết và thông báo cho sinh viên vào buổi học đầu tiên.

Sau đây là những phương pháp đánh giá được áp dụng trong chương trình đào tạo chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại:

- *Đánh giá chuyên cần - Attendance Check (AM1)*

Cùng với tự học, việc có mặt thường xuyên của sinh viên và những đóng góp từ sinh viên trong suốt môn học cũng thể hiện thái độ của họ tới môn học đó.

- *Đánh giá bài tập - Work Assigment (AM2)*

Sinh viên được yêu cầu làm bài tập liên quan đến bài học trong và sau giờ lên lớp. Những bài tập này có thể được hoàn thành bởi cá nhân hoặc nhóm và được cho điểm dựa theo những tiêu chí đã thông báo từ trước.

- *Thuyết trình - Oral Presentation (AM3)*

Sinh viên được yêu cầu thực hiện một số nội dung liên quan tới hoạt động thuyết trình trong giờ học hoặc sau giờ lên lớp. Các hoạt động này được thực hiện bởi cá nhân hoặc nhóm và được đánh giá theo các tiêu chí cụ thể (rubrics).

- *Đánh giá hoạt động - Performance test (AM4)*

Sinh viên được yêu cầu thực hiện một số thao tác cụ thể, kỹ thuật theo yêu cầu về kiến thức và kỹ năng của môn học.

- *Nhật kí thực tập - Journal and blogs (AM5)*

Sinh viên viết nhật kí thực tập trong suốt quá trình thực hành để phản ánh hiệu suất và kinh nghiệm trong trải nghiệm học tập. Đây là phương pháp chính để đánh giá sinh viên trong khoá thực tập.

- *Thi viết tự luận - Essay (AM6)*

Theo phương pháp đánh giá này, sinh viên được yêu cầu trả lời một số câu hỏi, bài tập hoặc ý kiến cá nhân về các câu hỏi liên quan đến các yêu cầu tiêu chuẩn của khoá học.

- *Kiểm tra trắc nghiệm - Multiple choice exam (AM7)*

Phương pháp đánh giá này tương tự như phương pháp kiểm tra viết, tuy nhiên điểm khác biệt là sinh viên được yêu cầu trả lời các câu hỏi dựa trên đáp án được thiết kế sẵn.

- *Bảo vệ và thi vấn đáp - Oral Exam (AM8)*

Sinh viên được đánh giá thông qua các cuộc phỏng vấn, câu hỏi và câu trả lời trực tiếp. Phương pháp này được sử dụng trong một số học phần để đánh giá năng lực

tổng thể của sinh viên bao gồm kiến thức và kỹ năng thuyết trình. Tất cả các học phần áp dụng kiểm tra vấn đáp đều có tiêu chuẩn đánh giá (rubrics) và được công bố.

- *Viết báo cáo - Written Report (AM9)*

Sinh viên được đánh giá thông qua các báo cáo, bao gồm nội dung được trình bày trong báo cáo, cách trình bày, hình vẽ/ hình ảnh trong báo cáo.

- *Thuyết trình cá nhân - Oral Presentation (AM10)*

Phương pháp đánh giá này rất giống với phương pháp thuyết trình song là đánh giá tổng kết (summative), được thực hiện định kỳ (giữa kỳ, cuối kỳ hoặc sau khóa học).

- *Đánh giá làm việc nhóm - Teamwork (AM11)*

Đánh giá công việc nhóm được sử dụng khi thực hiện các hoạt động giảng dạy nhóm và được sử dụng để đánh giá kỹ năng làm việc nhóm của sinh viên. Phiếu đánh giá nhóm và tiêu chí đánh giá được công bố rõ.

- *Báo cáo khóa luận - Graduation Thesis/ Report (AM12)*

Trong phương pháp này, sinh viên được đánh giá thông qua bài báo cáo trước Hội đồng đánh giá được nhà trường ra quyết định thành lập trên cơ sở đề xuất của Khoa. Sinh viên thuyết trình báo cáo khóa luận của mình trước Hội đồng, giáo viên phản biện và các thành viên Hội đồng nhận xét và nêu ra các câu hỏi. Sinh viên trả lời trực tiếp câu hỏi tại buổi bảo vệ khóa luận. Phương pháp này được sử dụng trong kỳ thực tập để đánh giá năng lực tổng thể của sinh viên bao gồm kiến thức, kỹ năng và thái độ đối với những bạn đủ điều kiện bảo vệ khóa luận theo qui định. Hội đồng đánh giá sẽ cho điểm theo Rubric được cung cấp bởi Khoa/Bộ môn. Điểm đánh giá khóa luận tốt nghiệp là điểm trung bình của các thành viên Hội đồng, được Hội đồng quyết định.

*Bảng 2.3 Sự tương thích giữa phương pháp đánh giá và chuẩn đầu ra chương trình đào tạo*

<b>Chuẩn đầu ra</b>		<b>Phương pháp đánh giá</b>
<b>PLO1</b>	<b>Áp dụng được kiến thức nền tảng về kinh tế, quản lý và pháp luật trong kinh doanh thương mại</b>	<b>AM1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11</b>
<b>PLO2</b>	<b>Thực hiện được các hoạt động thu mua hàng hóa trong kinh doanh thương mại</b>	<b>AM1, 3, 6, 9, 11</b>

PLO3	Tổ chức được hoạt động lưu trữ và phân phối hàng hoá trong kinh doanh thương mại	AM1, 2, 3, 6, 9, 11
PLO4	Lựa chọn các giải pháp về quản trị lực lượng bán hàng trong kinh doanh thương mại	AM1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 11
PLO5	Đánh giá được các mặt hoạt động của một tổ chức bán lẻ	AM1, 3, 8, 9, 11
PLO6	Thực hiện được các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong kinh doanh thương mại	AM1, 2, 3, 6, 7, 9, 11
PLO7	Thực hiện được các hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử	AM1, 3, 7, 8, 9, 11
PLO8	Hình thành được tác phong làm việc chuyên nghiệp	AM1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11
PLO9	Có năng lực học tập suốt đời và thích ứng với các môi trường làm việc khác nhau	AM1, 3, 5, 8, 9
PLO10	Sử dụng được tiếng Anh ở mức trung bình	AM1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10
PLO11	Sử dụng được IT ở trình độ cao	AM1, 2, 3, 4, 9, 10, 11
PLO12	Tuân thủ pháp luật và các quy định, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và tôn trọng văn hóa kinh doanh	AM1, 2, 3, 4, 5, 9, 12

## 2.9. Khung chương trình đào tạo

### 2.9.1. Cấu trúc chương trình

Bảng 2.4 Các khối kiến thức và tín chỉ

T	Khối kiến thức	Số tín chỉ
T		

		Tổng cộng	Trong đó:	
			Bắt buộc	Tự chọn
1	Khối kiến thức đại cương	51	51	-
2	Khối kiến thức khối ngành	30	30	-
3	Khối kiến thức ngành và chuyên ngành	43	30	13
3.1	<i>Khối kiến thức chung của ngành</i>	21	15	6
3.2	<i>Khối kiến thức chuyên ngành</i>	22	15	7
3.3	<i>Thực tập cuối khóa</i>	10	10	-
<b>Tổng</b>		<b>134</b>	<b>121</b>	<b>13</b>

*Khối kiến thức giáo dục đại cương* cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng và những kỹ năng chung cơ bản, là tiền đề cho các học phần của khối ngành, ngành và chuyên ngành trong khung chương trình đào tạo về sau, đồng thời, cũng là tiền đề cho việc học tập nâng cao trình độ cho sinh viên sau khi tốt nghiệp đại học.

*Khối kiến thức chung của khối ngành* giúp bổ sung kiến thức và kỹ năng chung cơ bản của khối ngành kinh tế và kinh doanh, là tiền đề cho các học phần của ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo về sau.

*Khối kiến thức ngành* giúp bổ sung kiến thức và kỹ năng liên quan đến hoạt động kinh doanh và quản lý, bởi vì nguồn nhân sự, những người làm việc trong những cơ quan quản lý, tổ chức và công ty trong nước và quốc tế chắc chắn cần được trang bị những kiến thức, kỹ năng và thái độ để làm việc trong một môi trường hiện đại và toàn cầu hoá.

*Khối kiến thức chuyên ngành* hỗ trợ sinh viên phát triển năng lực chuyên nghiệp (tập trung hơn vào tư duy bậc cao) trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, cả về lý thuyết lẫn thực tiễn.

## 2.9.2. Các học phần

Bảng 2.5 Các học phần và số tín chỉ

TT	Mã học phần	Học phần	Tín chỉ
A. Học phần chung toàn Trường			51
1.	SMT1005	Triết học Mác – Lê Nin	3
2.	SMT1006	Kinh tế chính trị Mác – Lê Nin	2
3.	SMT1007	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2

TT	Mã học phần	Học phần	Tín chỉ
4.	SMT1008	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	2
5.	SMT1004	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
6.	LAW1001	Pháp luật đại cương	2
7.	TOU1001	Giao tiếp trong kinh doanh	3
8.	ENG1011	PRE-IELTS 1	3
9.	ENG1012	PRE-IELTS 2	2
10.	ENG1013	IELTS BEGINNERS 1	3
11.	ENG1014	IELTS BEGINNERS 2	2
12.	ENG2011	IELTS PRE-INTERMEDIATE 1	3
13.	ENG2012	IELTS PRE-INTERMEDIATE 2	2
14.	ENG2013	IELTS INTERMEDIATE 1	3
15.	ENG2014	IELTS INTERMEDIATE 2	2
16.	MIS1001	Tin học văn phòng	3
17.	MAT1001	Toán ứng dụng trong kinh tế	3
18.	MGT1001	Kinh tế vi mô	3
19.	ECO1001	Kinh tế vĩ mô	3
20.	MGT1002	Quản trị học	3
<b>B. Học phần chung khối ngành</b>			<b>30</b>
21.	ACC1001	Nguyên lý kế toán	3
22.	MKT2001	Marketing căn bản	3
23.	MIS2002	Hệ thống thông tin quản lý	3
24.	HRM2001	Hành vi tổ chức	3
25.	STA2002	Thống kê kinh doanh và kinh tế	3
26.	FIN2001	Thị trường và các định chế tài chính	3
27.	MGT2002	Nhập môn kinh doanh	3
28.	IBS2001	Kinh doanh quốc tế	3
29.	LAW2001	Luật kinh doanh	3
30.	ENG3001	Tiếng Anh kinh doanh	3
<b>C. Học phần chung của ngành</b>			<b>21</b>
<b>Học phần bắt buộc</b>			<b>15</b>
31.	MKT3001	Quản trị marketing	3
32.	MKT3003	Hành vi người tiêu dùng	3
33.	COM2001	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3

TT	Mã học phần	Học phần	Tín chỉ
34.	COM3001	Thương mại điện tử	3
35.	COM3007	Kinh tế thương mại	3
<b>Chọn ít nhất 6 tín chỉ trong các học phần tự chọn sau</b>			
36.	IBS3002	Logistics và Thương mại quốc tế	3
37.	IBS3007	Quản trị đa văn hoá	3
38.	IBS3011	Quy tắc và các định chế thương mại toàn cầu	3
39.	IBS2003	Giao dịch thương mại quốc tế	3
40.	IBS3013	Đàm phán kinh doanh	3
<b>D. Học phần chuyên ngành</b>			<b>22</b>
<b>Học phần bắt buộc</b>			<b>15</b>
41.	COM2002	Quản trị phân phối	3
42.	COM3002	Quản trị bán lẻ	3
43.	COM3003	Quản trị quan hệ khách hàng	3
44.	COM3004	Quản trị lực lượng bán	3
45.	COM3005	Quản trị xúc tiến	3
<b>Chọn ít nhất 7 tín chỉ trong các học phần tự chọn sau</b>			<b>7</b>
46.	TOU3002	Quản trị cung ứng dịch vụ	3
47.	MKT3002	Nghiên cứu marketing	3
48.	IBS3001	Đạo đức kinh doanh	3
49.	IBS3004	Kinh doanh xuất nhập khẩu	3
50.	IBS3010	Marketing quốc tế	3
51.	COM3006	Bán lẻ điện tử	3
52.	IBS3012	Quản trị tài sản trí tuệ	3
53.	IBS3014	Vận tải đa phương thức	3
54.	COM3008	Marketing điện tử	3
55.	RMD3001	Phương pháp nghiên cứu khoa học	3
56.	COM3095	Đề án kinh tế thương mại	2
<b>E. Thực tập tốt nghiệp</b>			<b>10</b>
		Hình thức 1	
57.	COM4001	Báo cáo thực tập tốt nghiệp	4
58.		Học bổ sung ít nhất 6 tín chỉ được chọn từ các học phần tự chọn	6
		Hình thức 2	

TT	Mã học phần	Học phần	Tín chỉ
59.	COM4002	Khoá luận tốt nghiệp (*)	10
<b>Tổng</b>			<b>134</b>

\* 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 khoá luận tốt nghiệp.

## 2.10. Hoạt động ngoại khoá

### 2.10.1. Hoạt động ngoại khoá liên quan tới học phần

Chương trình đào tạo của Khoa có các hoạt động ngoại khoá đa dạng tương ứng với các tiêu chuẩn đầu ra để hỗ trợ sinh viên xây dựng và phát triển các kỹ năng và thái độ. Các hoạt động ngoại khoá liên quan đến môn học bao gồm các chuyến đi thực tế, cụ thể là đến các doanh nghiệp dịch vụ thương mại. Ngoài ra, sinh viên có cơ hội nói chuyện với các doanh nghiệp về chủ đề liên quan đến nội dung học tập.

### 2.10.2. Các hoạt động ngoại khoá khác

Bên cạnh chương trình giảng dạy, Khoa Thương mại điện tử cũng tổ chức cho sinh viên nhiều các hoạt động ngoại khoá như lễ đón tân sinh viên năm nhất, các chuyến đi tình nguyện,...

## 2.11. Ma trận mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLO) và các học phần

T T	Mã học phần	Tên học phần	PLO 1			PLO 2		PLO 3		PLO 4		PLO 5		PLO 6		PLO 7		PLO 8	PLO 9			PLO 10	PLO 11	PLO 12				
			PI1.1	PI1.2	PI1.3	PI2.1	PI2.2	PI3.1	PI3.2	PI4.1	PI4.2	PI5.1	PI5.2	PI6.1	PI6.2	PI7.1	PI7.2		PI8.1	PI8.2	PI8.3			PI9.1	PI9.2	PI9.3	PI10.1	PI11.1
<b>I. Học phần chung toàn Trường</b>																												
1	SMT 1005	Triết học Mác-Lênin	I																									
2	SMT 1006	Kinh tế chính trị Mác-Lênin	M																									
3	SMT 1007	Chủ nghĩa xã hội khoa học																									I	
4	SMT 1008	Đường lối cách mạng của đảng cộng sản Việt Nam																										I
5	SMT 1004	Tư tưởng Hồ Chí Minh																								I	I	
6	LA W10 01	Pháp luật đại cương			I																							
7	TOU 1001	Giao tiếp trong kinh doanh																				M A			I			
8	ENG 1011	PRE-IELTS 1																								I		
9	ENG 1012	PRE-IELTS 2																								I		



T T	Mã học phầ n	Tên học phần	PLO 1			PLO 2		PL O 3		PL O 4		PLO 5		PLO 6		PLO 7		P L O 8	PLO 9			PL O 10	PL O 11	PLO 12	
			PI1 .1	PI1 .2	PI1 .3	PI2 .1	PI2 .2	PI3 .1	PI3 .2	PI4 .1	PI4 .2	PI5 1	PI5 .2	PI6 1	PI6 .2	PI7 .1	PI7 .2		PI8 .1	PI9 .1	PI9 .2			PI9 .3	PI10 1
10	ENG 1013	IELTS BEGINNER S 1																				I			
11	ENG 1014	IELTS BEGINNER S 2																				I			
12	ENG 2011	IELTS PRE-INTER MEDIATE 1																				M			
13	ENG 2012	IELTS PRE-INTER MEDIATE 2																				M			
14	ENG 2013	IELTS INTERMEDI ATE 1																				M			
15	ENG 2014	IELTS INTERMEDI ATE 2																				F			
16	MIS	Tin học văn phòng																				I			
17	MAT 1001	Toán ứng dụng trong kinh tế	I																						
18	MG T100 1	Kinh tế vi mô	I																						
19	ECO 1001	Kinh tế vi mô	F A																						
20	MG T100 2	Quản trị học		I A																I	I				
<b>II. Học phần chung khối ngành</b>																									
21	ACC 1001	Nguyên lý kế toán	I																						
22	MK T200 1	Marketing căn bản	I																	M A					
23	MIS 2002	Hệ thống thông tin quản lý												I											
24	HR M20 01	Hành vi tổ chức																		M A					
25	STA 2002	Thống kê kinh doanh và kinh tế	I																						
26	FIN2 001	Thị trường và các định chế tài chính	I	I																					
27	MG T200 2	Nhập môn kinh doanh	I	I																					
28	IBS2 001	Kinh doanh quốc tế	I																						
29	LA W20 01	Luật kinh doanh			M A																				
30	ENG 3001	Tiếng Anh kinh doanh																				M			
<b>III. Học phần chung bắt buộc</b>																									
1. Học phần bắt buộc																									
31	MK T300 1	Quản trị marketing							I	I															

T T	Mã học phần	Tên học phần	PLO 1			PLO 2		PLO 3		PLO 4		PLO 5		PLO 6		PLO 7		P L O 8	PLO 9			P L O 10	P L O 11	PLO 12			
			PI1 .1	PI1 .2	PI1 .3	PI2 .1	PI2 .2	PI3 .1	PI3 .2	PI4 .1	PI4 .2	PI5 1	PI5 .2	PI6 1	PI6 .2	PI7 .1	PI7 .2		PI8 .1	PI9 .1	PI9 .2			PI9 .3	PI10 1	PI11 1	PI12 1
32	MK T300 3	Hành vi người tiêu dùng								I				I		I											
33	CO M20 01	Quản trị doanh nghiệp thương mại				I A		I		I		I															
34	CO M30 01	Thương mại điện tử													I A		F A										
35	CO M30 07	Kinh tế thương mại				M		M		M																	
<b>2.Học phần tự chọn</b>																											
36	IBS3 002	Logistics và thương mại quốc tế						M																			
37	IBS3 007	Quản trị đa văn hóa												M													
38	IBS3 011	Quy tắc và các định chế thương mại toàn cầu							M																		
39	IBS2 003	Giao dịch thương mại quốc tế						M																			
40	IBS3 013	Đàm phán kinh doanh									M																
<b>IV. Học phần chuyên ngành</b>																											
<b>1.Học phần bắt buộc</b>																											
41	CO M20 02	Quản trị phân phối						M A		F A																	
42	CO M30 02	Quản trị bán lẻ										I A		F A													
43	CO M30 03	Quản trị quan hệ khách hàng								F				I A		F A											
44	CO M30 04	Quản trị lực lượng bán								I A		F A															
45	CO M30 05	Quản trị xúc tiến									M		F														
<b>2.Học phần tự chọn</b>																											
46	TOU 3002	Quản trị cung ứng và dịch vụ									M			M													
47	MK T300 2	Nghiên cứu marketing								M				M													
48	IBS3 001	Đạo đức kinh doanh									M		M														
49	IBS3 004	Kinh doanh xuất nhập khẩu								M																	
50	IBS3 010	Marketing quốc tế									M																
51	CO M30 06	Bán lẻ điện tử													M		M										
52	IBS3 012	Quản trị tài sản trí tuệ								M																	
53	IBS3 014	Vận tải đa phương thức								M																	

T T	Mã học phần	Tên học phần	PLO 1			PLO 2		PLO 3		PLO 4		PLO 5		PLO 6		PLO 7		P L O 8	PLO 9			P L O 10	P L O 11	PLO 12				
			PI1 .1	PI1 .2	PI1 .3	PI2 .1	PI2 .2	PI3 .1	PI3 .2	PI4 .1	PI4 .2	PI5 1	PI5 .2	PI6 1	PI6 .2	PI7 .1	PI7 .2		PI8 .1	PI9 .1	PI9 .2			PI9 .3	PI10 1	PI11 1	PI12 1	PI12 2
54	CO M30 08	Marketing điện tử												M		M	M											
55	RM D30 01	Phương pháp nghiên cứu khoa học																										
56	CO M30 95	Đề án kinh tế thương mại				M		M		M		M		M		M												
<b>VII. Thực tập tốt nghiệp cuối khoá</b>																												
57	CO M40 01	Báo cáo thực tập tốt nghiệp				F	F A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F A
58	CO M40 02	Khóa luận tốt nghiệp						F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F
<b>TỔNG HỢP</b>			<b>Mức I</b>	8	4	1	1	0	1	0	4	0	3	0	2	0	3	0	0	0	1	1	6	1	1	1	3	
			<b>Mức M</b>	0	1	1	2	0	6	1	5	2	5	0	5	0	3	2	0	2	1	1	4	0	0	0	0	
			<b>Mức F</b>	1	0	0	1	1	2	3	3	3	2	4	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	1	1	1
			<b>Học phần A</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2	1	1	0	0	0	0	1	
			<b>Số lượng HP có hỗ trợ đạt được PLO/PI</b>	9	5	2	4	2	4	3	8	3	6	4	4	3	5	2	1	3	3	2	12	2	2	2	3	

## 2.12. Lộ trình đào tạo

Bảng 2.6 Lộ trình đào tạo chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại

Bước 1	Bước 2	Bước 3	Bước 4	Bước 5	Bước 6
[LAW1001] Pháp luật đại cương (2)	[LAW2001] Luật kinh doanh (3)				Thực tập tốt nghiệp (10): Chọn 1 trong 2 hình thức:
[ECO1001] Kinh tế vi mô (3)	[FIN2001] Thị trường và các định chế tài chính (3)				
[MGT1001] Kinh tế vi mô (3)		[IBS2001] Kinh doanh quốc tế (3)			[C O M4 001 ] Bá o cáo thư c tập tốt ngh iệp (4) và học bổ sun g các học phầ n tr chợ n (6)
[MIS1001] Tin học văn phòng (3)	[MIS2001] Hệ thống thông tin quản lý (3)				
[MAT1001] Toán ứng dụng trong kinh tế (3)	[STA2002] Thống kê kinh doanh và kinh tế (3)				[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
[ENG1011] PRE-IELTS1 (3), [ENG1012] PRE-IELTS2 (2)	[ENG1013] IELTS BEGINNERS 1 (3), [ENG1014] IELTS BEGINNERS 2 (2)	[ENG2011] IELTS PRE-INTERMEDIATE 1 (3), [ENG2012] IELTS PRE-INTERMEDIATE 2 (2)	[ENG2013] IELTS INTERMEDIATE 1 (3), [ENG2014] IELTS INTERMEDIATE 2 (2)	[ENG3001] Tiếng Anh kinh doanh (3)	
[SMT1005] Triết học Mác - Lênin (3)	[SMT1006] Kinh tế chính trị Mác - Lênin (2)				[C O M4 001 ] Bá o cáo thư c tập tốt ngh iệp (4) và học bổ sun g các học phầ n tr chợ n (6)
	[SMT1007] Chủ nghĩa xã hội khoa học (2)				
	[SMT1008] Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam (2)				
	[SMT1004] Tư tưởng Hồ Chí Minh (2)				
[MGT1002] Quản trị học (3)	[TOU1001] Giao tiếp trong kinh doanh (3)				[C O M4 001 ] Bá o cáo thư c tập tốt ngh iệp (4) và học bổ sun g các học phầ n tr chợ n (6)
	[MGT2002] Nhập môn kinh doanh (3)				
	[TOU 3002] TC: Quản trị cung ứng dịch vụ (3)				
	[HRM2001] Hành vi tổ chức (3)				
		[COM2001] Quản trị doanh nghiệp thương mại (3)	[COM2002] Quản trị phân phối (3) {MKT2001}		[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
		[MKT3001] Quản trị Marketing			
	[MKT2001] Marketing căn bản (3)	[MKT3003] Hành vi người tiêu dùng (3)			[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
		[MKT3002] TC: Nghiên cứu Marketing (3)			
		[IBS3010] TC: Marketing quốc tế (3)			
				[IBS3007] TC: Quản trị đa văn hóa (3)	
	[ACC1001] Nguyên lý kế toán (3)				[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
		[COM3007] Kinh tế thương mại (3)			
		[COM3001] Thương mại điện tử (3)			[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
			[IBS3012] TC: Quản trị tài sản trí tuệ (3)		
			[IBS3004] TC: Kinh doanh XNK (3)		[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
		[IBS2003] TC: Giao dịch thương mại quốc tế (3)		[IBS3013] TC: Đàm phán kinh doanh (3)	
				[IBS3002] TC: Logistics và Thương mại quốc tế (3)	[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
		[COM3003] Quản trị quan hệ khách hàng (3)			
		[COM3008] TC: Marketing điện tử (3)			[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
			[IBS3011] TC: Quy tắc và định chế thương mại toàn cầu (3)		
			[IBS3001] TC: Đạo đức kinh doanh (3)		[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
				[IBS3014] TC: Vận tải đa phương thức (3)	
<b>Chú thích :</b>					[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
	Học phần chung toàn Trường				
	Học phần chung khối ngành				[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
	Học phần chung của ngành				
	Học phần chuyên ngành				[C O M4 002 ] Kh oá luậ n tốt ngh iệp (10 )
				[COM3004] Quản trị lực lượng bán (3)	

	[COM3005] Quản trị xúc tiến (3)		
	[COM3002] Quản trị bán lẻ (3)	[COM3006] TC: Bán lẻ điện tử (3)	
	[COM3095]:TC: Đề án kinh doanh Thương mại (2)		
		[RMD3001] TC: Phương pháp NCKH (2)	

### 2.13. Các chương trình đào tạo trong và ngoài nước đã tham khảo

T T	Tên chương trình – Trường (Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh)	Địa chỉ website tham chiếu (nếu có)
1	Chương trình giáo dục đại học ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Thương mại - Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh	<a href="http://www.ueh.edu.vn/news.aspx?id=542&amp;tl=chuong-trinh-dao-tao-dai-hoc-chinh-quy">http://www.ueh.edu.vn/news.aspx?id=542&amp;tl=chuong-trinh-dao-tao-dai-hoc-chinh-quy</a>
2	Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại, Đại học chính qui - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà nội	<a href="https://www.neu.edu.vn/">https://www.neu.edu.vn/</a>
3	Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại, Đại học chính qui - Đại học RMIT Việt nam	<a href="https://www.rmit.edu.vn/vi/chuyen-nganh/cu-nhan-thuong-mai">https://www.rmit.edu.vn/vi/chuyen-nganh/cu-nhan-thuong-mai</a>
4	Chương trình Queen's Bachelor of commerce của Queen's School of Business thuộc Queen's University của Canada	<a href="https://smith.queensu.ca/">https://smith.queensu.ca/</a>
5	Chương trình Bachelor of commerce của Victoria Business School thuộc Victoria University of wellington của Zealand	<a href="http://www.victoria.ac.nz/vbs">http://www.victoria.ac.nz/vbs</a>

### 2.14. Hướng dẫn thực hiện chương trình

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại (chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại) được áp dụng từ năm 2019.

Quá trình giảng dạy được thiết kế dựa trên cấu trúc của chương trình, ý kiến đóng góp từ các giảng viên trong Khoa và các yêu cầu cụ thể cho từng học phần. Đối với các môn học tự chọn, Khoa hướng dẫn sinh viên chọn các Mô-đun phù hợp nhất để thích ứng với các điều kiện thực tế và các yêu cầu xã hội.

Trưởng khoa chịu trách nhiệm tổ chức và hướng dẫn quá trình xây dựng và phát triển các đề cương chi tiết học phần để phù hợp với mục tiêu, nội dung, tiêu chuẩn nhập học và nhu cầu của sinh viên và xã hội.

Cấu trúc chương trình luôn được xem xét và cập nhật hàng năm để phù hợp với những thay đổi. Cứ sau 2 năm, bản mô tả chương trình đào tạo được xem xét và có thể có những thay đổi cho phù hợp với nhu cầu của các bên liên quan.

### **Phần 3: MÔ TẢ TÓM TẮT CÁC HỌC PHẦN**

#### **3.1. STM1005 - TRIẾT HỌC MAC-LENIN (MARXISTS-LENINIST PHILOSOPHY)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần gồm 3 chương, ngoài phần giới thiệu vấn đề chung của triết học, học phần chủ yếu cung cấp những kiến thức cơ bản về Triết học Mác-Lênin: điều kiện ra đời, khái niệm; vật chất và ý thức; các nguyên lý, quy luật, cặp phạm trù của phép biện chứng duy vật; Lý luận nhận thức; Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội; giai cấp và đấu tranh giai cấp; nhà nước và cách mạng; tồn tại xã hội và ý thức xã hội; con người và vai trò sáng tạo lịch sử của quần chúng nhân dân.

#### **3.2. SMT1006 - KINH TẾ CHÍNH TRỊ MÁC - LÊNIN (POLITICAL ECONOMICS OF MARXISM-LENINISM)**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Triết học Mác – Lênin**

Học phần được kết cấu thành 2 phần chính:

Một là, nghiên cứu các vấn đề kinh tế chính trị của phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa trong cả hai giai đoạn là tự do cạnh tranh và giai đoạn độc quyền.

Hai là, nghiên cứu các vấn đề về kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam; Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam

#### **3.3. SMT1007 - CHỦ NGHĨA XÃ HỘI KHOA HỌC (SCIENTIFIC SOCIALISM)**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: SMT1005 – Triết học Mác – Lênin**

Học phần được kết cấu thành hai phần chính:

- Một là, nghiên cứu những vấn đề cốt lõi nhất về Chủ nghĩa xã hội khoa học, một trong ba bộ phận cấu thành chủ nghĩa Mác - Lênin.

- Hai là, nghiên cứu những vấn đề chính trị - xã hội của Việt Nam liên quan đến chủ nghĩa xã hội và con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam.

#### **3.4. SMT1008 - LỊCH SỬ ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM (HISTORY OF VIETNAMESE COMMUNIST PARTY)**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

### **Học phần điều kiện học trước: Không**

Ngoài chương nhập môn và kết luận, học phần có 3 chương đề cập đến những tri thức khoa học về đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu, học tập môn học Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam; Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930-1945); Lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945-1975); Lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018); Một số bài học lớn về sự lãnh đạo của Đảng. Qua đó, khẳng định những thành công, ưu điểm, nêu lên hạn chế, kinh nghiệm trong tiến trình lãnh đạo cách mạng của Đảng.

### **3.5. SMT1004 - TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH (HO CHI MINH'S IDEOLOGY)**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: Triết học Mác - Lênin**

Tư tưởng Hồ Chí Minh là môn khoa học cung cấp những kiến thức cơ bản về tư tưởng của Chủ tịch Hồ Chí Minh với ý nghĩa là sự vận dụng sáng tạo lý luận chủ nghĩa Mác - Lênin vào điều kiện cụ thể Việt Nam, đồng thời là cơ sở lý luận trực tiếp trong việc hoạch định đường lối cách mạng Việt Nam từ 1930 đến nay. Học phần này giúp sinh viên hiểu được một cách tương đối đầy đủ và có hệ thống về bối cảnh lịch sử - xã hội, cơ sở hình thành, phát triển của tư tưởng Hồ Chí Minh; Các nội dung cơ bản của tư tưởng Hồ Chí Minh về: Vấn đề dân tộc và cách mạng giải phóng dân tộc; về CNXH; .... Trên cơ sở đó góp phần giúp sinh viên hình thành lập trường khoa học và cách mạng, kiên định con đường mà Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng ta đã lựa chọn

### **3.6. LAW1001 - PHÁP LUẬT ĐẠI CƯƠNG (GENERAL LAW)**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần Pháp luật đại cương được thiết kế nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản nhất về Nhà nước và Pháp luật.

Nội dung cơ bản của học phần bao gồm: Những vấn đề lý luận cơ bản về nhà nước và pháp luật, Bộ máy nhà nước, Quy phạm pháp luật và Quan hệ pháp luật, Vi phạm pháp luật, Hệ thống pháp luật, Ý thức pháp luật, Pháp chế xã hội chủ nghĩa, Pháp luật về phòng chống tham nhũng.

### **3.7. TOU1001 - GIAO TIẾP KINH DOANH (BUSINESS COMMUNICATION)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần được thiết kế nhằm hướng đến



- Thứ nhất: cung cấp những kiến thức nền tảng căn bản của nghệ thuật giao tiếp trong kinh doanh.

- Thứ hai: cung cấp các nguyên tắc và hướng dẫn vận dụng các kỹ năng cơ bản của giao tiếp để người học có khả năng thực hành giao tiếp trong kinh doanh một cách hiệu quả, có đạo đức và đúng pháp luật.

- Thứ ba: cung cấp các nguyên tắc và hướng dẫn vận dụng các kỹ năng giao tiếp trong môi trường làm việc: từ khi phỏng vấn cho đến khi hoà nhập vào môi trường làm việc.

Học phần gồm 8 chương. Mỗi một chương đều có đầy đủ các phần: Mục tiêu chương, nội dung chương, tình huống thực tế, bài tập tình huống, tóm tắt chương và câu hỏi ôn tập.

### **3.8. ENG1011 – PRE-IELTS 1**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước:**

This course is designed to integrate three skills: Listening, Speaking, and Reading. The content of the course is presented in 10 units, each of which includes lessons on vocabulary using, listening, reading skills as well as communication skill in normal situations. Cultural features are also displayed.

### **3.9. ENG1012- PRE-IELTS 2**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

This course focuses on basic English grammar points. The content of the course is presented in 10 units, each of which includes lessons on English grammar, including a lecture and a self-study part under teacher's guidance.

### **3.10. ENG1013 IELTS BEGINNERS 1**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

This course focuses on three skills including listening, speaking, reading and vocabulary related to a variety of topics. It is divided into 10 units, each unit provides the vocabulary about a topic area, cultural knowledge and helps learners practice reading as well as listening in different situations in our lives.

### **3.11. ENG1014 IELTS BEGINNERS 2**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

This course is designed with 15 lessons to practice verbs, grammar at intermediate level such as passive sentences, conditional sentences, relative clause, word links in purpose sentences such as reasons, results and conjunctions.

### **3.12. ENG2011 IELTS PRE-INTERMEDIATE 1**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

This course is designed to integrate three skills: Listening, Speaking, and Reading. The content of the course is presented in 8 units, each unit includes lessons on vocabulary and listening comprehension skills; reading skills; communication skills in specific situations.

### **3.13. ENG2012 IELTS PRE-INTERMEDIATE 2**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

This course provides techniques for writing sentences, topic sentences, paragraphs, and diagrams. The content of the module is presented in 10 units, each of which includes lessons on grammar skills, including lectures for teachers in the classroom along with the tutorials for teachers to self- study at home

### **3.14. ENG2013 IELTS INTERMEDIATE 1**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

Ielts intermediate 1, consisting of 15 units of lessons built in 3 periods/1 unit, helps learners summarize various common forms in an Ielts test. It relates to technical tutorials with exercises, classroom reinforcement and self-study material recommendations.

### **3.15. ENG2013 IELTS INTERMEDIATE 2**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

Ielts intermediate 2, consisting of 15 units of lessons built in 2 periods/1 unit, helps learners summarize various common forms in an Ielts test. It relates to technical tutorials with exercises, classroom reinforcement and self-study material recommendations.

### **3.16. MIS1001 - TIN HỌC VĂN PHÒNG**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

– Học phần trang bị cho người học các kiến thức cốt lõi về Công nghệ thông tin và truyền thông cần thiết cho quá trình học tập, nghiên cứu và ứng dụng trong kinh tế và kinh doanh, bao gồm: kiến thức về an toàn và bảo mật thông tin cá nhân và doanh nghiệp; kiến thức cơ bản về các công nghệ mới trong xu thế chuyển đổi số; đồng thời cập nhật các xu hướng công nghệ hiện đại ứng dụng trong kinh tế và kinh doanh; các kỹ năng quản lý công việc và làm việc nhóm trên môi trường mạng Internet;

Học phần cũng trang bị cho người học các kỹ năng về thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu ứng dụng trong các hoạt động kinh tế và kinh doanh; các kỹ năng soạn thảo và xây dựng các báo cáo chuyên nghiệp.

### **3.17. MAT1001 - Toán ứng dụng trong kinh tế (APPLIED MATHEMATICS IN ECONOMICS AND BUSINESS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần Toán ứng dụng trong kinh tế cung cấp cho sinh viên các công cụ toán học cơ bản bao gồm: hàm số, dãy số, chuỗi số, ma trận, hệ phương trình, hệ bất phương trình, vi tích phân, phương trình vi phân, phương trình sai phân, và các ứng dụng của các công cụ toán này trong việc giải thích, phân tích và giải quyết các vấn đề quan trọng trong kinh tế và kinh doanh. Giúp sinh viên hiểu rõ bản chất, ý nghĩa của hệ thống các công cụ toán học cơ bản bao gồm lý thuyết ma trận, hệ phương trình, đạo hàm, tích phân, ... là nền tảng để giải thích các hiện tượng và quá trình kinh tế và kinh doanh. Trang bị cho sinh viên kỹ năng ứng dụng các công cụ toán học hữu dụng để giải thích bản chất, mô hình hóa và giải quyết các vấn đề thực tiễn dưới góc độ logic toán học, đồng thời giúp sinh viên có khả năng phân tích, đánh giá các kết quả đạt được, sau đó vận dụng vào các hiện tượng kinh tế và kinh doanh.

### **3.18. MGT1001 - KINH TẾ VI MÔ (MICROECONOMICS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Môn học này phân tích hành vi của các tác nhân kinh tế khi tham gia vào thị trường. Người học sẽ nghiên cứu cầu thị trường và hành vi của người tiêu dùng; cung thị trường và hành vi của người bán cùng với các quyết định về giá và sản lượng sản xuất khi doanh nghiệp tham gia trong các hình thái thị trường với mức độ cạnh tranh khác nhau. Môn học cũng phân tích hành vi can thiệp của nhà nước vào thị trường và sự ảnh hưởng của những can thiệp này lên người mua, người bán cũng như tổng thể thị trường.

### **3.19. ECO1001 - KINH TẾ VĨ MÔ (MACROECONOMICS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần Kinh tế học vĩ mô cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về sự vận hành của nền kinh tế thị trường trong môi trường toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế, giúp sinh viên hiểu được các biến số vĩ mô chủ yếu, cơ chế hoạt động của các thị trường, cách thức xã hội sử dụng các nguồn lực khan hiếm trong quá trình sản xuất và phân phối nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của con người; từ đó có thể lý giải về các

biến động kinh tế cũng như tác động của các chính sách của chính phủ đối với nền kinh tế.

### **3.20. MGT1002 - QUẢN TRỊ HỌC (MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Nhà quản trị ở bất kỳ tổ chức nào (kinh doanh, phi kinh doanh) và ở bất cứ lĩnh vực chức năng nào (nguồn nhân lực, sản xuất, tài chính, marketing...) đều thực thi hoạt động quản trị thông qua tiến trình, bao gồm: hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra. Học phần này cung cấp kiến thức để người học hiểu rõ công việc nhà quản trị thực hiện tiến trình quản trị để đạt mục tiêu một cách hữu hiệu và hiệu quả trong bối cảnh môi trường mà nó hoạt động.

### **3.21. ACC1002 - NHẬP MÔN KẾ TOÁN (INTRODUCTION TO ACCOUNTING)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: MGT1001 - Kinh tế vi mô**

Kế toán nhằm cung cấp thông tin tài chính phục vụ cho việc ra quyết định của tổ chức. Hiểu biết và áp dụng những kiến thức căn bản của kế toán tổ chức không chỉ có ý nghĩa đối với người học mà cho các bên có liên quan. Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về ghi nhận và trình bày thông tin kế toán. Học phần nhấn mạnh đến các bước cơ bản của quy trình kế toán, từ nhận diện và ghi nhận giao dịch kinh doanh đến tổng hợp và báo cáo thông tin trong báo cáo tài chính.

### **3.22. MKT2001 - MARKETING CĂN BẢN (PRINCIPLES OF MARKETING)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng về marketing và các nguyên lý thực hành marketing trong môi trường kinh doanh hiện đại. Môn học tập trung vào một số vấn đề căn bản của marketing gồm:

- Khái niệm marketing và các khái niệm liên quan nhu cầu khách hàng, thị trường
- Phân tích cơ hội thị trường: môi trường marketing, phân tích cạnh tranh, phân tích thị trường, nhu cầu và hành vi khách hàng

Các hoạt động marketing trong doanh nghiệp: chiến lược marketing, phát triển sản phẩm, định giá, phân phối, bán hàng, quảng cáo và khuyến mãi.

### **3.23. MIS2002 - HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ (MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS))**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: MGT1002 – Quản trị học**

Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về hệ thống thông tin, các loại hệ thống thông tin trong doanh nghiệp; các phương pháp xây dựng và quy trình triển khai dự án phát triển hệ thống thông tin trong doanh nghiệp. Qua đó, giúp sinh viên nhận thức được bản chất, vai trò, giá trị của hệ thống thông tin trong việc quản lý quy trình kinh doanh và hỗ trợ ra quyết định cho doanh nghiệp trong thời đại công nghệ 4.0.

### **3.24. HRM2001 - HÀNH VI TỔ CHỨC (ORGANIZATIONAL BEHAVIOR)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: MGT1002 – Quản trị học**

Học phần Hành vi tổ chức được thiết kế 8 chương; Ngoài chương tổng quan, chương 2 đến chương 4 đề cập đến hành vi của cá nhân trong tổ chức gồm thái độ, sự thoả mãn trong công việc, tính cách và giá trị, nhận thức và việc ra quyết định của cá nhân; Chương 5 xem xét vấn đề động lực và tạo động lực; Chương 6 bàn đến nhóm và hành vi cá nhân trong nhóm; Chương 7 và 8 bàn về giao tiếp trong tổ chức và văn hóa tổ chức.

Học phần thiết kế nhằm giúp người học: nhận biết và phát hiện được hành vi của cá nhân, hành vi nhóm; Biết sử dụng các kiến thức đã học để đánh giá đặc điểm, quản lý các hành vi của bản thân; Xây dựng mối quan hệ như gắn kết, tạo động cơ, đồng cảm, chia sẻ trong nhóm qua đó tạo dựng các mối quan hệ của bản thân với đồng nghiệp, các nhà quản lý, cấp dưới và với khách hàng; Tham gia tích cực và hiệu quả vào hoạt động của tổ chức, có khả năng xử lý các mối quan hệ trong tổ chức một cách chuyên nghiệp, tôn trọng người khác và ra quyết định phù hợp với đạo lý.

### **3.25. STA2002 - THỐNG KÊ KINH DOANH VÀ KINH TẾ (STATISTICS FOR BUSINESS AND ECONOMICS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần cung cấp một cách có hệ thống kiến thức và kỹ năng về việc ứng dụng các phương pháp thống kê nhằm thu thập, tổ chức, trình bày, phân tích và diễn giải dữ liệu về các hiện tượng kinh tế và kinh doanh. Các chủ đề của học phần bao gồm: giới thiệu các ứng dụng của thống kê và các thuật ngữ chuyên môn; mô tả dữ liệu chéo; biến ngẫu nhiên và phân phối xác suất của biến ngẫu nhiên; lấy mẫu và ước lượng các tham

số của tổng thể từ dữ liệu mẫu; kiểm định các giả thuyết về tổng thể; phân tích mối liên hệ giữa các hiện tượng, phân tích dữ liệu thời gian và dự đoán, phương pháp tính các chỉ số, phân tích phương sai trên các mô hình thiết kế thực nghiệm.

### **3.26. FIN2001 - THỊ TRƯỜNG VÀ CÁC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH (FINANCIAL MARKETS AND INSTITUTIONS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** ECO1001-Kinh tế vĩ mô, MGT1001-Kinh tế vi mô

Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản về các thành phần chủ yếu và mối quan hệ giữa các thành phần này trong hệ thống tài chính. Cụ thể, sinh viên sẽ được trang bị kiến thức nền tảng về thị trường tài chính, bao gồm thị trường tiền tệ, thị trường trái phiếu, thị trường cổ phiếu và thị trường chứng khoán phái sinh. Đồng thời, học phần cũng giới thiệu đến người học các định chế tài chính, bao gồm ngân hàng thương mại và các định chế tài chính phi ngân hàng. Ngoài ra, người học sẽ được trang bị những kiến thức cơ bản về lãi suất - một yếu tố quan trọng của thị trường tài chính và kiến thức cơ bản về hoạt động của ngân hàng trung ương.

### **3.27. MGT2002 - NHẬP MÔN KINH DOANH (INTRODUCTION TO BUSINESS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** MGT1002 - Quản trị học

Nhập môn kinh doanh là học phần được xây dựng nhằm cung cấp cho người học những khái niệm, nội dung cơ bản về cách thức hình thành và quản lý một doanh nghiệp. Đối với sinh viên thuộc các ngành kinh doanh, học phần nhập môn kinh doanh cung cấp những khái niệm cơ bản đầu tiên, tạo nền tảng kiến thức để sinh viên tiếp tục học các môn học về quản trị và kinh doanh chuyên sâu. Đối với sinh viên không thuộc các ngành kinh doanh, học phần nhập môn kinh doanh cung cấp cho sinh viên các kiến thức nền tảng cơ bản về kinh doanh, để cho dù tốt nghiệp bất cứ ngành nào, lĩnh vực nào, người học cũng có đủ kiến thức cơ bản để khởi nghiệp và quản lý một tổ chức kinh doanh nhỏ.

### **3.28. IBS2001 - KINH DOANH QUỐC TẾ (INTERNATIONAL BUSINESS)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** MGT2002 - Nhập môn Kinh doanh

Các nhà quản lý và doanh nghiệp khi kinh doanh quốc tế sẽ đối mặt với sự khác biệt về kinh tế chính trị và văn hóa. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh quốc tế sẽ đối mặt với chính sách phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài của nước sở tại trong thương mại và đầu tư. Môn học này sẽ cung cấp cho người học kiến thức về sự khác biệt giữa các quốc gia, động cơ và nội dung của các chính

sách thương mại và đầu tư quốc tế và cách thức mà các doanh nghiệp giải quyết các cơ hội và thách thức này.

### **3.29. LAW2001- LUẬT KINH DOANH**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

- Học phần trình bày những vấn đề cơ bản về chủ thể kinh doanh theo quy định của pháp luật Việt Nam, các phần tiếp theo trình bày các quy định về hợp đồng dân sự; giải quyết tranh chấp trong kinh doanh, thương mại; và cuối cùng là trình tự và thủ tục phá sản doanh nghiệp, hợp tác xã.

### **3.30. ENG3001- TIẾNG ANH KINH DOANH**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

- Tiếng Anh kinh doanh là môn tiếng Anh tích hợp các kỹ năng ngôn ngữ phù hợp cho sinh viên ở trình độ trung cấp. Học phần này bao gồm các nội dung được thiết kế nhằm đáp ứng nhu cầu của sinh viên muốn học “kinh doanh” thông qua ngôn ngữ và thực hiện các tác nghiệp kinh doanh quen thuộc bằng tiếng Anh. Học phần này bao quát những vấn đề quan trọng trong kinh doanh như thị trường, xây dựng thương hiệu, đặt hàng, tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng, thương lượng, giao tiếp thư từ. Ngoài ra, sinh viên có cơ hội thực hành các kỹ năng như: hội họp, báo cáo kinh doanh thông qua diễn giải đồ thị và kỹ năng thương lượng. Học phần này còn cung cấp cho người học các khái niệm cơ bản về kinh doanh thương mại, và các bài học thuật về chủ đề: khởi nghiệp, xây dựng thương hiệu, điều tra thị trường.

### **3.31. MKT2001 - QUẢN TRỊ MARKETING (MARKETING MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:**

Quản trị Marketing là một trong những lĩnh vực then chốt cho thành công của một doanh nghiệp. Trong điều kiện môi trường biến đổi nhanh chóng và cạnh tranh gay gắt ngày nay, các nhà Quản trị Marketing chuyên nghiệp phải được trang bị đầy đủ kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp cho sự thành đạt cá nhân và tổ chức. Môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng về quản trị marketing định hướng giá trị và hệ thống kiến thức về hoạch định marketing từ cấp chiến lược đến tác nghiệp. Ngoài ra, môn học cũng hướng đến trang bị cho sinh viên các kỹ năng phân tích và ra quyết định trong lập kế hoạch marketing, các công cụ trong thực thi kế hoạch và đo lường hiệu quả của kế hoạch marketing.

### **3.32. MKT3003- HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG (Consumer behavior)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

### **Học phần điều kiện học trước: MKT2001– Marketing căn bản**

Môn học tập trung vào cung cấp kiến thức về hành vi người tiêu dùng, cụ thể phân tích các quyết định của người tiêu dùng, giải thích các nhân tố và cơ chế dẫn đến các quyết định này, từ đó vận dụng để ra các quyết định Marketing hữu hiệu và hiệu quả; đồng thời nhấn mạnh đến việc phát triển các kỹ năng nghề nghiệp, cũng như rèn luyện thái độ đúng đắn trong học tập và thực hành nghề nghiệp sau này, để sinh viên có thể trở thành những người làm marketing và kinh doanh giỏi, am hiểu tâm lý khách hàng và thỏa mãn tốt nhất khách hàng..

### **3.33. COM2001 - QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI (BUSINESS MANAGEMENT, MAJORING COMMERCE)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: MGT1002 – Quản trị học**

Học phần đề cập những kiến thức về thương mại và những định hướng chiến lược của các doanh nghiệp thương mại; Cách thức tổ chức và kỹ năng quản trị các hoạt động bán hàng, mua hàng và dự trữ hàng hóa, quản trị nhân sự; phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

### **3.34. COM3001 - THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (ELECTRONIC COMMERCE)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần đề cập đến những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử, lợi ích và các điều kiện ứng dụng thương mại điện tử trong nền kinh tế. Học phần này cung cấp những kiến thức về các mô hình và ứng dụng thương mại điện tử; các nền tảng thương mại điện tử hiện đại, các công cụ tác nghiệp hỗ trợ thương mại điện tử; cách thức hoạch định chiến lược thương mại điện tử và xây dựng dự án thương mại điện tử cho doanh nghiệp. Học phần này lấy người học làm trung tâm với các hoạt động thực hành trên lớp và các bài tập nhóm liên quan đến kiến thức của học phần.

### **3.35. COM3007 - KINH TẾ THƯƠNG MẠI (Commercial Economics)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần nghiên cứu toàn bộ các vấn đề kinh tế học thương mại trên góc độ vĩ mô bao gồm: Bản chất kinh tế của thương mại; Hệ thống cơ quan quản lý nhà nước đối với thương mại; Nội dung quản lý nhà nước về thương mại như quản lý quá trình lưu thông hàng hóa, quản lý thị trường, quản lý cạnh tranh, quản hoạt động xúc tiến thương mại; Cơ chế, chính sách quản lý thương mại; Hệ thống các công cụ quản lý thương mại trong nền kinh tế; Định hướng phát triển các loại hình thương mại.



### **3.36. IBS3002 - LOGISTICS VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (International Logistics and Trade)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: IBS2003 - Giao dịch thương mại quốc tế**

Môn học này cung cấp kiến thức liên quan đến chiến lược và vận hành cho quá trình dịch chuyển hàng hóa và dịch vụ qua biên giới các quốc gia trong các công ty logistics và hoạt động quản trị chuỗi cung ứng của các công ty xuất nhập khẩu. Nội dung của môn học bao gồm tác động của quá trình toàn cầu hóa đến logistics, thiết lập mạng lưới logistics toàn cầu, hệ thống và tiến trình quản trị các hoạt động vận hành trong thương mại quốc tế, đánh giá hoạt động logistics..

### **3.37. IBS3007 - QUẢN TRỊ ĐA VĂN HÓA(CROSS-CULTURAL MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: MKT2001 – Marketing căn bản**

Học phần tập trung vào các khái niệm và các khía cạnh đo lường văn hóa, văn hóa tổ chức, những sự khác biệt về văn hóa và những ảnh hưởng đa chiều của nó đến các giải pháp quản trị và các quyết định của nhà quản trị trong môi trường đa văn hóa.

Học phần giúp sinh viên nhận thấy những thách thức và cơ hội liên quan đến quản trị trong môi trường toàn cầu; xem xét và thảo luận các chủ đề và những tình huống mà nhà quản trị phải đối mặt trên nhiều phương diện như truyền thông, đàm phán và ra quyết định, hành vi tổ chức, quản trị nguồn nhân lực, marketing, đạo đức và trách nhiệm xã hội... trong khung cảnh đa văn hóa..

### **3.38. IBS3011- QUY TẮC VÀ CÁC ĐỊNH CHẾ THƯƠNG MẠI TOÀN CẦU (Global trading rules and its institutions)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước:**

Quy tắc và các định chế thương mại toàn cầu là môn học nghiên cứu những vấn đề thực tiễn về kinh tế quốc tế có liên quan đến quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Trước tiên, học phần phân tích các nội dung cơ bản về hội nhập kinh tế khu vực và hội nhập kinh tế đa phương. Đặc biệt, đi sâu giới thiệu khung phân tích lý thuyết của thỏa thuận thương mại khu vực và mô hình thực nghiệm phân tích khu thương mại tự do. Học phần cũng giới thiệu về tổ chức thương mại thế giới. Trên cơ sở đó, học phần phân tích quá trình tự do hóa thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Các nội dung các cam kết của Việt Nam trong WTO sẽ được trình bày sau khi đánh giá các hiệp định thương mại song phương và đa phương của Việt Nam..

### **3.39. IBS2003 - GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (International Trade Transactions)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:**

- Học phần cung cấp khái niệm và trình bày những nội dung cơ bản của giao dịch thương mại quốc tế; trình bày nội dung, cách thức vận dụng các điều kiện (giá cả, thanh toán, giao nhận, pháp lý...) và một số tập quán mua bán hàng hóa quốc tế (Incoterms 2010, UCP 600, ISBP681, URC 522, ICC 2009...) trong xuất nhập khẩu; trình bày và thảo luận một số vấn đề liên quan đến quá trình đàm phán, soạn thảo, ký kết và tổ chức thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế;
- Học phần còn đi sâu giới thiệu đặc điểm, nội dung và cách thức triển khai thực hiện các phương thức giao dịch thương mại chủ yếu hiện nay trên thị trường thế giới (phương thức giao dịch qua trung gian, đối lưu, gia công quốc tế, tạm nhập tái xuất, đấu thầu quốc tế, đấu giá quốc tế...).

### **3.40. IBS3013 - ĐÀM PHÁN KINH DOANH (BUSINESS NEGOTIATION)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: IBS2003-Giao dịch thương mại quốc tế**

Học phần cung cấp khái niệm, vai trò, đặc điểm, các vấn đề đạo đức của hoạt động đàm phán kinh doanh; các phương pháp hoạch định chiến lược đàm phán; các chiến lược và chiến thuật được áp dụng trong đàm phán phân bổ và đàm phán tích hợp; các kỹ thuật đàm phán cũng như các ứng dụng cụ thể của đàm phán kinh doanh trong hoạt động kinh doanh quốc tế và môi trường đa văn hóa.

### **3.41. COM3002- QUẢN TRỊ PHÂN PHỐI (Distribution Management)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** Marketing căn bản, Quản trị doanh nghiệp thương mại

Học phần trang bị các kiến thức tổng quan về phân phối, tầm quan trọng của hoạt động phân phối, hoạch định phân phối và một số vấn đề tổ chức có liên quan đến chức năng phân phối trong mối liên hệ với các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp; kiến thức chuyên sâu và kỹ năng hoạch định và tổ chức thực hiện các hoạt động mua, cung ứng, dự trữ, lưu kho, bảo quản và vận chuyển sản phẩm trong doanh nghiệp, đặc biệt là trong các doanh nghiệp thương mại; các hoạt động kiểm soát và kỹ năng kiểm soát các hoạt động phân phối của doanh nghiệp. Học phần cũng dành một sự quan tâm đáng kể để giới thiệu các vấn đề về công nghệ và ứng dụng công nghệ trong các hoạt động phân phối..

### **3.42. COM3002 - QUẢN TRỊ BÁN LẺ (RETAIL MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước:**

Môn học đề cập đến những kiến thức cơ bản về quản trị bán lẻ, lợi ích và vai trò của lĩnh vực bán lẻ đối với nền kinh tế. Môn học này cung cấp những kiến thức về các loại hình và phương thức bán lẻ phổ biến; các khía cạnh chiến lược và các cách thức quản trị hàng hóa và quản trị cửa hàng trong bán lẻ. Môn học này lấy người học làm trung tâm với các hoạt động thực hành trên lớp và các bài tập nhóm liên quan đến kiến thức của học phần.

### **3.43. COM3003 - QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước: MKT2001 Marketing căn bản**

Quản trị quan hệ khách hàng (CRM) là môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng về CRM và các nguyên lý thực hành CRM trong môi trường kinh doanh hiện đại. Môn học tập trung vào một số vấn đề căn bản của CRM gồm: .

- Tổng quan về quản trị quan hệ khách hàng (gồm các nội dung: khái niệm CRM, các đặc điểm của một mối quan hệ, quản trị vòng đời khách hàng)
- CRM chiến lược (gồm các nội dung: Quản trị danh mục khách hàng, giá trị khách hàng, quản trị trải nghiệm khách hàng)
- CRM tác nghiệp (gồm các nội dung: Tự động hoá marketing, Tự động hoá lực lượng bán, Tự động hoá dịch vụ)
- CRM phân tích (gồm các nội dung: Phân tích khách hàng trong CRM, Phát triển và quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng, Sử dụng cơ sở dữ liệu khách hàng)
- Tổ chức và triển khai dự án CRM (gồm các nội dung: Cấu trúc tổ chức về quản trị khách hàng, quy trình triển khai dự án CRM).

### **3.44. COM3004 - QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN (SALES FORCE MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

#### **Học phần điều kiện học trước:**

Quản trị lực lượng bán là môn học khoa học quản lý chuyên ngành nghiên cứu kỹ năng và quy trình quản trị đội ngũ bán hàng của doanh nghiệp từ việc xác định mục tiêu của

lực lượng bán đến việc tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra lực lượng bán nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đặt ra.

Môn học gồm các nội dung chính: (1) Tổng quan về Quản trị lực lượng bán; (2) Mục tiêu lực lượng bán; (3) Cấu trúc và quy mô lực lượng bán; (4) Định ranh khu vực bán hàng; (5) Tổ chức công việc người bán trên khu vực; (6) Tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán, (7) Chính sách và phương pháp thù lao người bán; (8) Đánh giá lực lượng bán.

### **3.45. COM3005 – QUẢN TRỊ XÚC TIẾN (PROMOTION MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** COM2001 – Quản trị doanh nghiệp thương mại

Quản trị xúc tiến là học phần chuyên ngành quan trọng, cung cấp những kiến thức cơ bản về nền tảng nhằm thiết lập cơ sở cho việc nghiên cứu hoạt động quản trị xúc tiến, trên cơ sở đó hướng dẫn thiết lập mục tiêu và hoạch định ngân sách cho hoạt động xúc tiến và đi sâu vào phân tích, xem xét các hoạt động của hỗn hợp xúc tiến.

Những kiến thức này là cần thiết cho việc đi sâu xử lý tiến trình và các điều kiện của hoạt động quản trị xúc tiến đảm bảo thực hiện tốt hoạt động xúc tiến trong hoạt động kinh doanh.

Quản trị xúc tiến còn cung cấp những kiến thức hỗ trợ cho việc nghiên cứu, giải quyết các vấn đề khác của thương mại có liên quan như hoạch định chiến lược kinh doanh, quản trị doanh nghiệp thương mại, ...

Học phần được thiết kế giảng dạy cho sinh viên chuyên ngành kinh doanh thương mại hệ đào tạo chính quy và tại chức trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng sau khi hoàn thành xong môn học tiên quyết: Marketing căn bản.

### **3.46. TOU3002- QUẢN TRỊ CUNG ỨNG DỊCH VỤ (SERVICE OPERATION MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** Quản trị học

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về đặc thù của dịch vụ và tác động của nó đến hoạt động cung ứng dịch vụ, từ đó trang bị cho người học những nguyên lý cơ bản của quản trị cung ứng dịch vụ. Vì vậy, học phần này được cấu trúc thành 9 chương. Hai chương đầu cung cấp cho người học những hiểu biết cơ bản về dịch vụ và hệ thống cung ứng dịch vụ. Năm chương tiếp theo sẽ đề cập đến các vấn đề trong tổ chức quá trình sản xuất và cung ứng dịch vụ. Hai chương cuối cùng sẽ trình bày về kiểm soát quá trình cung ứng dịch vụ.

### **3.47. MKT3002- NGHIÊN CỨU MARKETING (MARKETING RESEARCH)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:**

Môn học sẽ cung cấp cho sinh viên những vấn đề cơ bản liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu marketing, cung cấp một cái nhìn tổng quát khi thực hiện một dự án nghiên cứu marketing. Sau khi giới thiệu định nghĩa, vai trò của nghiên cứu marketing, môn học giúp người học hiểu rõ các giai đoạn của một tiến trình nghiên cứu marketing, từ việc xác lập mục tiêu nghiên cứu đến các phương pháp thu thập dữ liệu. cũng như cung cấp phương pháp xây dựng công cụ thu thập dữ liệu, cách thức phân tích, diễn giải dữ liệu và viết báo cáo kết quả nghiên cứu.

Đồng thời, sinh viên cũng sẽ được triển khai một dự án nghiên cứu thực tế trong khuôn khổ một nhóm (từ 4-6 người), trên cơ sở đó cho phép sinh viên ứng dụng những kiến thức đã học vào điều hành một dự án triển khai trong thực tế..

### **3.48. IBS3001 - ĐẠO ĐỨC KINH DOANH(Business Ethics)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** Không

Bên cạnh các vấn đề liên quan đến các quyết định đạo đức mang tính cá nhân riêng lẻ, học phần quan tâm đến các khía cạnh tổ chức và quản trị, sự lãnh đạo thông qua việc giới thiệu cách thức xây dựng, thực thi và kiểm soát một chương trình đạo đức hiệu quả.

Học phần giới thiệu, thảo luận và hướng dẫn cách thức tạo ra một tổ chức trong sạch, ngay thẳng, có trách nhiệm; những khía cạnh cá nhân và tổ chức trong các quyết định có đạo đức; các giải pháp tăng cường các hành vi đạo đức và giảm rủi ro kinh doanh cho doanh nghiệp; xử lý một số vấn đề đạo đức và trách nhiệm xã hội liên quan đến các hoạt động cụ thể của doanh nghiệp như quản trị nhân sự, marketing, kế toán, tài chính, quản lý môi quan hệ với các bên hữu quan, vấn đề phát triển bền vững....

### **3.49. IBS3004 - KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU (Import Export Business)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** Giao dịch thương mại quốc tế

Môn học này cung cấp kiến thức cơ bản về hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, nhấn mạnh đến những thách thức và cơ hội của thị trường quốc tế mà công ty phải đối mặt. Môn học này sẽ cung cấp kiến thức các nguyên tắc điều hành hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu thông qua các chức năng, thủ tục và chứng từ, nhằm xác định các cơ hội kinh doanh xuất nhập khẩu và biến các cơ hội đó thành công. Môn học

trang bị cho người học kỹ năng xây dựng dự án kinh doanh xuất nhập khẩu theo nhóm hàng, theo phương thức kinh doanh và thị trường..

### **3.50. IBS3010 - MARKETING QUỐC TẾ (INTERNATIONAL MARKETING)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Marketing căn bản**

- Học phần này cung cấp kiến thức về marketing trong điều kiện kinh doanh quốc tế, tập trung vào nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing quốc tế của doanh nghiệp cũng như các quyết định marketing của công ty trong kinh doanh quốc tế. Cụ thể: Giới thiệu cho sinh viên hiểu bản chất của hoạt động kinh doanh quốc tế và marketing quốc tế; Phân tích các yếu tố môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa của các quốc gia và quốc tế ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế; Giới thiệu về các vấn đề liên quan đến việc nghiên cứu và lựa chọn và thâm nhập vào thị trường quốc tế; Trình bày các chính sách marketing quốc tế mà công ty phải thực hiện khi tham gia vào kinh doanh quốc tế, bao gồm: chính sách sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách phân phối, chính sách truyền thông.

### **3.51. COM3006 – BÁN LẺ ĐIỆN TỬ (ELECTRONIC RETAILING)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:**

Môn học đề cập đến những kiến thức và nguyên tắc cơ bản trong kinh doanh bán lẻ điện tử cũng như các mô hình kinh doanh bán lẻ điện tử và ưu nhược điểm của các mô hình này. Môn học cung cấp những kiến thức về xu hướng của bán lẻ điện tử trên thế giới và ở Việt Nam hiện nay. Các cách thức tích hợp chiến lược bán lẻ điện tử vào mô hình kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp và triển khai các phối thức kinh doanh bán lẻ điện tử cũng được đề cập đến trong học phần này. Đồng thời môn học này cũng tập trung vào nghiên cứu các hoạt động tác nghiệp trong lĩnh vực bán lẻ điện tử: nguyên tắc thiết kế các không gian bán lẻ điện tử; quản trị xử lý đơn hàng; định giá; và quản trị quan hệ khách hàng trực tuyến. Môn học này lấy người học làm trung tâm với các hoạt động thực hành trên lớp và các bài tập nhóm liên quan đến chủ đề hàng tuần..

### **3.52. IBS3012 QUẢN TRỊ TÀI SẢN TRÍ TUỆ (INTELLECTUAL ASSET MANAGEMENT)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: IBS2003 – Giao dịch Thương mại Quốc tế**

- Trong tâm của học phần là cung cấp cho người học những kiến thức về quyền sở hữu trí tuệ, tài sản trí tuệ và quản trị tài sản trí tuệ trong môi trường kinh doanh

toàn cầu. Trước hết môn học trình bày khái niệm, đặc điểm, vai trò của tài sản trí tuệ trong kinh doanh hiện đại, trình bày mục tiêu, chức năng, nội dung và tiến trình quản trị tài sản trí tuệ trong các tổ chức. Nội dung tiếp theo của học phần sẽ trình bày khái quát những khía cạnh pháp lý liên quan đến điều kiện bảo hộ và cách thức xác lập quyền sở hữu tài sản trí tuệ trong kinh doanh ở thị trường trong nước và quốc tế. Quản trị tài sản trí tuệ luôn đặt trong mối quan hệ với môi trường, nội dung tiếp theo của môn học đi sâu và phân tích tác động qua lại giữa sở hữu trí tuệ và môi trường kinh tế chính trị, ảnh hưởng của môi trường văn hóa đến quản trị tài sản trí tuệ; Trên cơ sở những kiến thức cơ bản về sở hữu trí tuệ và quản trị tài sản trí tuệ, môn học đi sâu vào trình bày các vấn đề liên quan đến việc tạo lập, phát triển, định giá, thương mại hóa và bảo vệ tài sản trí tuệ trong môi trường kinh doanh toàn cầu..

### **3.53. IBS3014 - VẬN TẢI ĐA PHƯƠNG THỨC (Multimodal Transport)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:** Không

Trong học phần này sinh viên sẽ nghiên cứu những vấn đề cơ bản sau đây: Đặc điểm về vận tải và vận tải đa phương thức quốc tế, bao gồm các yếu tố vật chất kỹ thuật của vận tải, quyền vận tải và đặc điểm của vận tải đa phương thức. Các phương thức vận tải trong hành trình vận tải đa phương thức: đường biển, hàng không, đường sắt, ô tô, vận tải container và các hình thức vận tải đa phương thức quốc tế; Các đầu mối chuyển tiếp trong vận tải đa phương thức, bao gồm: cảng, bãi container, hệ thống truyền tải dữ liệu EDI; Thủ tục hải quan trong vận tải đa phương thức; Tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức quốc tế, bao gồm: nguồn luật điều chỉnh, MTO trong vận tải đa phương thức, Chứng từ trong vận tải đa phương thức, Trách nhiệm MTO đối với hàng hóa vận tải đa phương thức.

### **3.54. COM3008 – MARKETING ĐIỆN TỬ (ELECTRONIC MARKETING)**

**Số tín chỉ: 3 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước:**

Học phần cung cấp cho sinh viên nền tảng của marketing điện tử (e-marketing), làm rõ sự khác biệt giữa marketing điện tử và marketing truyền thống. Học phần tập trung vào một số vấn đề cơ bản sau:

- Ứng dụng những lý luận cơ bản về marketing trong môi trường kinh doanh điện tử, đưa những thuật ngữ, khái niệm mới vào khuôn khổ marketing truyền thống
- Nhận diện việc lập kế hoạch marketing và phối thức marketing từ góc độ chiến lược

- Trang bị cho sinh viên kiến thức về marketing điện tử, rèn luyện kỹ năng tư duy, ứng dụng kiến thức marketing trên nền tảng công nghệ, góp phần nâng cao phẩm chất đạo đức, tuân thủ pháp luật trong bối cảnh của ngành.

### **3.55. RMD3001-PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

**Số tín chỉ: 2 tín chỉ**

**Học phần điều kiện học trước: Không**

Học phần này cung cấp cho sinh viên những kiến thức tổng quan về phương pháp NCKH trong kinh doanh. Học phần bao gồm các nội dung cơ bản liên quan đến phương pháp nghiên cứu định lượng và định tính, nhằm cung cấp cho sinh viên kiến thức về xác định vấn đề nghiên cứu, tổng quan tài liệu, thiết kế nghiên cứu, chọn mẫu, sử dụng công cụ thống kê và trình bày kết quả thống kê. Học phần cũng cung cấp cho sinh viên kỹ năng viết báo cáo kết quả nghiên cứu.

### **3.56. COM3095- ĐỀ ÁN KINH TẾ THƯƠNG MẠI**

**Học phần điều kiện học trước: COM2001- Quản trị doanh nghiệp thương mại**

Đề án Kinh doanh thương mại được thiết kế nhằm giúp sinh viên cọ xát với thực tiễn hoạt động thương mại, đồng thời ôn lại và vận dụng các kiến thức và kỹ năng về quản trị và nghiên cứu về thương mại đã được rèn luyện trong quá trình học. Đề án cũng đóng vai trò giúp sinh viên làm quen và chuẩn bị tiền đề cho việc thực tập tốt nghiệp cuối khóa.

Sinh viên sẽ thực hiện đề án theo nhóm với yêu cầu chính là tìm hiểu về các hoạt động liên quan đến hoạt động thương mại của một đơn vị (doanh nghiệp, tổ chức, hội nhóm) trong thực tế. Sau đó, các hiểu biết này được vận dụng để xây dựng một bản mô tả tình huống nghiên cứu (case). Đề án được thực hiện dưới sự hướng dẫn của giáo viên phụ trách và sự hỗ trợ, giám sát của đại diện đơn vị thực tế.

### **3.57. COM4001- BÁO CÁO TỐT NGHIỆP**

**Số tín chỉ: 10 tín chỉ**

Tham gia tìm hiểu các công việc ở đơn vị thực tập, từ đó rèn luyện khả năng hoạt động thực tiễn, khả năng vận dụng kiến thức khoa học vào giải quyết các vấn đề nảy sinh trong thực tế.

Nắm được hệ thống tổ chức, nội dung và quá trình thực hiện các công việc tại đơn vị thực tập như: Quy trình kinh doanh định hướng khách hàng (Quy trình bán hàng, Quy trình chăm sóc khách hàng, quy trình giải quyết khiếu nại khách hàng, quy trình thu thập thông tin khách hàng,...), hoạt động bán hàng tại cửa hàng bán lẻ, hoạt động bán hàng và quản trị lực lượng bán hàng tại doanh nghiệp, hoạt động phân phối



hàng hoá, hoạt động xúc tiến bán, việc trao đổi, mua bán hàng hóa dịch vụ, hợp tác và tìm kiếm đối tác,....

Đi sâu nghiên cứu một vấn đề thực tiễn thuộc lĩnh vực chuyên môn kinh doanh thương mại, vận dụng tổng hợp kiến thức đã học để giải quyết vấn đề đặt ra. Trên cơ sở đó rèn luyện phương pháp luận khoa học, rèn luyện phương pháp trình bày một cách có hệ thống vấn đề nghiên cứu.

Kết quả cụ thể là hoàn thành một chuyên đề tốt nghiệp hoặc luận văn tốt nghiệp và các sản phẩm kèm theo (chương trình, tài liệu,...) trong quá trình thực hiện đề tài.

**THÔNG QUA KHOA**

**TỔ TRƯỞNG**

**TỔ SOẠN THẢO CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**