

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2016

CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

(Ban hành kèm theo Quyết định số ngày tháng năm 2016 của
Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế)

Trình độ đào tạo	: ĐẠI HỌC
Ngành	: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
Mã ngành	: 52 34 01 21
Tên ngành (Tiếng Anh)	: COMMERCE
Tên chuyên ngành	: QUẢN TRỊ KD THƯƠNG MẠI
Tên chuyên ngành (Tiếng Anh)	: COMMERCE MANAGEMENT
Mã chuyên ngành	: 52 34 01 21 01
Loại hình đào tạo	: Chính quy
Hình thức đào tạo	: Chương trình đào tạo chất lượng cao

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại có năng lực về chuyên môn nhằm thực hiện công tác quản trị các hoạt động thương mại một cách độc lập; có phẩm chất tốt, có ý thức tuân thủ đạo đức nghề nghiệp; có kỹ năng tin học, ngoại ngữ, giao tiếp kinh doanh nhằm thích nghi với sự thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh và khả năng cần thiết cho mục tiêu học tập suốt đời.

1.2. Chuẩn đầu ra

Sinh viên chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại khi tốt nghiệp có các năng lực sau:

1.2.1. Kiến thức

Kiến thức cơ bản

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức cơ bản
1	CDR1	Có kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại
2	CDR2	Có kiến thức cơ bản về kinh tế xã hội

3	CĐR3	Có kiến thức cơ bản về marketing, hành vi tổ chức, quản trị doanh nghiệp: Sinh viên hiểu bản chất và động lực của hành vi xã hội liên quan đến đặc điểm tổ, hiểu tiếp thị và áp dụng nó trong phát triển chiến lược kinh doanh của tổ chức
4	CĐR4	Sử dụng thông thạo các công cụ công nghệ thông tin, các phần mềm phổ thông và chuyên dụng để phục vụ cho phát triển nghề nghiệp (đạt chuẩn tin học văn phòng và chuyên ngành)
5	CĐR5	Có kiến thức cơ bản về đạo đức và văn hóa kinh doanh: Sinh viên học các khái niệm và yêu cầu quan trọng trong đạo đức kinh doanh; xác định tác động tiềm tàng của một quyết định kinh doanh lên sự bền vững môi trường; Có thể hiểu trách nhiệm cá nhân trong các nhóm nhỏ, cũng như là các phần tử của tổ chức lớn hơn.

Kiến thức nghề nghiệp

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức nghề nghiệp
1	CĐR6	Cung cấp kiến thức chuyên sâu về hoạch định, tổ chức, thực hiện các hoạt động kinh doanh thương mại trong và ngoài nước
2	CĐR7	Hiểu biết nghiệp vụ: Giao dịch đàm phán, mua bán hàng, xúc tiến thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh xuất nhập khẩu
3	CĐR8	Có kiến thức chuyên sâu về quản trị quan hệ khách hàng, dịch vụ khách hàng, quản trị bán lẻ, tổ chức phân phối hàng hóa vật chất
4	CĐR9	Có thể mở rộng kiến thức theo các môn tự chọn: kinh doanh quốc tế, quản trị, khởi nghiệp, kinh tế và tài chính.

1.2.2. Kỹ năng

Kỹ năng cơ bản

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng cơ bản
1	CĐR10	Tư duy phân tích tình huống và ra quyết định trong hoạt động thương mại của tổ chức
2	CĐR11	Thực hành quản trị và điều hành các lĩnh vực chức năng của tổ chức thương mại như nhân sự, tài chính, Marketing... Phối hợp hoạt động các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp Thương mại

3	CĐR12	Có thể giao tiếp và giải quyết công việc trong môi trường quốc tế với trình độ tiếng Anh IELTS 5.0 (hoặc tương đương) trở lên
4	CĐR13	Tổ chức nghiên cứu thị trường và thiết kế các chính sách marketing định hướng khách hàng
5	CĐR14	Giao tiếp, truyền thông và khả năng phối hợp làm việc tập thể.

Kỹ năng nghề nghiệp

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng nghề nghiệp
1	CĐR15	Thực hành quản trị tác nghiệp, thiết kế và thực thi các chính sách thương mại như mua bán, xuất nhập khẩu, dự trữ tồn kho, xúc tiến thương mại, thương mại điện tử, quan hệ khách hàng, dịch vụ khách hàng trong các tổ chức thương mại đặc biệt là các doanh nghiệp bán lẻ
2	CĐR16	Áp dụng các nguyên lý kinh tế để giải quyết các vấn đề kinh doanh và quản lý nguồn lực trong các tổ chức thương mại
3	CĐR17	Sử dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh và giải quyết công việc: Giao dịch, đàm phán, xúc tiến, bán lẻ, tồn kho, quản trị khách hàng
4	CĐR18	Tự nghiên cứu, cập nhật kiến thức về thương mại và các lĩnh vực liên quan để phát triển nghề nghiệp chuyên môn cũng như tiếp tục học sau đại học.

1.2.3. Thái độ và hành vi

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về thái độ và hành vi
1	CĐR19	Phẩm chất đạo đức cá nhân: Tôn trọng pháp luật và các qui định, các chuẩn mực của tổ chức; Tôn trọng cá nhân; Có tinh thần hợp tác, quan hệ đúng mực với đối tác, quan hệ tốt với đồng nghiệp. Sẵn sàng đương đầu với khó khăn và chấp nhận rủi ro, kiên trì, linh hoạt chăm chỉ, nhiệt tình, say mê, tự chủ, chính trực, phản biện, sáng tạo...
2	CĐR20	Thái độ đối với nghề nghiệp: Có đạo đức nghề nghiệp, có tính kỷ luật và có trách nhiệm trong công việc; Năng động, tự tin, chuyên nghiệp trong công việc

3	CDR21	<p>Thái độ đối với xã hội: Có trách nhiệm với xã hội và tuân theo pháp luật, ủng hộ và bảo vệ cái đúng; quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng.</p> <p>Tham gia các hoạt động cộng đồng và thực hiện trách nhiệm xã hội</p>
---	-------	--

Sự khác nhau về chuẩn đầu ra giữa chương trình đại trà và chương trình chất lượng cao

Chương trình đại trà	Chương trình chất lượng cao
Về mặt kiến thức	
<p>Có thể giao tiếp kinh doanh bằng tiếng Anh Đạt từ bậc 3/6 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc tương đương) trở lên</p>	<p>- Sử dụng tiếng Anh thông thạo trong giao tiếp và chuyên môn (Quản trị kinh doanh thương mại)</p> <p>- Có thể giao tiếp và giải quyết công việc trong môi trường quốc tế với trình độ tiếng Anh IELTS 5.0 (hoặc tương đương) trở lên.</p>
<p>Nắm vững những kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại</p>	<p>Nắm vững những kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại</p>
<p>Có kiến thức cơ bản về marketing, hành vi tổ chức, quản trị doanh nghiệp, về đạo đức và văn hoá kinh doanh</p>	<p>Sinh viên được tiếp cận nhiều hơn với các tài liệu học tập bằng ngoại ngữ, nhờ vậy những kiến thức này sẽ được trang bị tốt hơn</p>
<p>Kiến thức chuyên sâu về hoạch định, tổ chức thực hiện các hoạt động kinh doanh thương mại trong và ngoài nước, về giao dịch, đàm phán, mua bán hàng, xúc tiến thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh xuất nhập khẩu, về quản trị quan hệ khách hàng, quản trị bán lẻ, tổ chức phân phối hàng hoá vật chất.</p>	<p>Với hệ thống tài liệu tốt, phương pháp và chương trình giảng dạy tiên tiến, sinh viên sẽ được trang bị tốt hơn về kiến thức chuyên môn liên quan đến hoạt động thương mại</p>
<p>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</p>	<p>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</p>

Chương trình đại trà	Chương trình chất lượng cao
Về kỹ năng	
Kỹ năng giao tiếp và giải quyết công việc trong môi trường kinh doanh thương mại trong và ngoài nước	Với khả năng ngoại ngữ được tăng cường trong quá trình học tập, lớp học có số lượng nhỏ..., sinh viên sẽ có điều kiện để thực hành và phát triển tốt nhất kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh thương mại
Kỹ năng làm việc nhóm để giải quyết các công việc trong tổ chức	Kỹ năng làm việc nhóm sẽ được phát triển mạnh mẽ nhờ phương pháp tổ chức lớp học với số lượng nhỏ, sinh viên có nhiều điều kiện để tổ chức nhóm trong việc giải quyết các tình huống trong quá trình học tập
Kỹ năng chuyên môn: Tổ chức, thực hiện và kiểm soát các hoạt động kinh doanh thương mại trong và ngoài nước: Giao dịch đàm phán, mua bán hàng, xúc tiến thương mại, thương mại điện tử, quản trị quan hệ khách hàng, quản trị bán lẻ...	Với nền tảng kiến thức chuyên môn được trang bị tốt hơn, điều kiện thực hành nghề nghiệp thuận lợi hơn, sinh viên sẽ có nhiều điều kiện hơn để phát triển và hoàn thiện kỹ năng chuyên môn nghề nghiệp.
Sử dụng tin học trong giải quyết công việc và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh	Sử dụng tin học trong giải quyết công việc và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh
Thái độ và hành vi	
Tôn trọng pháp luật và các quy định, các chuẩn mực của tổ chức; Tôn trọng cá nhân; Có tinh thần hợp tác, quan hệ đúng mực với đối tác, quan hệ tốt với đồng nghiệp...	Tôn trọng pháp luật và các quy định, các chuẩn mực của tổ chức; Tôn trọng cá nhân; Có tinh thần hợp tác, quan hệ đúng mực với đối tác, quan hệ tốt với đồng nghiệp...
Có đạo đức nghề nghiệp, có tính kỷ luật và có trách nhiệm trong công việc; Năng động, tự tin, chuyên nghiệp trong công việc	Có đạo đức nghề nghiệp, có tính kỷ luật và có trách nhiệm trong công việc; Năng động, tự tin, chuyên nghiệp trong công việc
Có tinh thần hợp tác, thân thiện và giúp đỡ người khác	Có tinh thần hợp tác, thân thiện và giúp đỡ người khác

Có trách nhiệm với xã hội và tuân theo pháp luật, ủng hộ và bảo vệ cái đúng, quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng.	Có trách nhiệm với xã hội và tuân theo pháp luật, ủng hộ và bảo vệ cái đúng, quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng.
---	---

1.3. Cơ hội việc làm

Sinh viên ra trường 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. Có nhiều cơ hội đảm nhận vị trí tư vấn kinh doanh, tư vấn phát triển kinh doanh, nhân viên kinh doanh ở các tập đoàn đa quốc gia, các công ty trong nước, trong tổ chức chính phủ và phi chính phủ, hoặc thành lập công ty riêng. Trong tương lai, có khả năng đảm nhận những vị trí quản trị ở các cấp trong tổ chức. Ngoài ra, có thể tiếp cận các vị trí công việc trong các cơ quan quản lý nhà nước và tổ chức nghiên cứu phát triển thương mại và thương mại quốc tế.

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: 133 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. Quy trình đào tạo: Hình thức tín chỉ.

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

7. Nội dung chương trình:

7.1. Học phần chung toàn Trường

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
01	SMT1001	Các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin phần 1	2
02	SMT1002	Các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin phần 2	3
03	SMT1003	Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam	3
04	SMT1004	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
05	LAW1001	Pháp luật đại cương	2
06	TOU1001	Giao tiếp trong kinh doanh	3
07	ENG1011	PRE-IELTS 1	3
08	ENG1012	PRE-IELTS 2	2
09	ENG1013	IELTS BEGINNERS 1	3

10	ENG1014	IELTS BEGINNERS 2	2
11	ENG2011	IELTS PRE-INTERMEDIATE 1	3
12	ENG2012	IELTS PRE-INTERMEDIATE 2	2
13	ENG2013	IELTS INTERMEDIATE 1	3
14	ENG2014	IELTS INTERMEDIATE 2	2
15	MIS1001	Tin học văn phòng	3
16	MAT1001	Toán ứng dụng trong kinh tế	3
17	MGT1001	Kinh tế vi mô	3
18	ECO1001	Kinh tế vĩ mô	3
19	MGT1002	Quản trị học	3
		Tổng	50
20		Giáo dục thể chất	5
21		Giáo dục Quốc phòng	4 tuần

Ngoài khối lượng kiến thức tiếng Anh như thiết kế, khuyến khích sinh viên đã hoàn thành học phần tiếng Anh ENG2013 và ENG2014 tham gia các học phần tiếng Anh sau, kết quả thi các học phần này được ghi vào bảng điểm nhưng không tính vào điểm trung bình học tập.

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
22	ENG3011	IELTS UPPER-INTERMEDIATE 1	2
23	ENG3012	IELTS UPPER-INTERMEDIATE 2	2
24	ENG3013	IELTS UPPER-INTERMEDIATE 3	2
25	ENG3014	IELTS UPPER-INTERMEDIATE 4	2

7.2. Học phần chung khối ngành

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
26	ACC1001	Nguyên lý kế toán	3
27	MKT2001	Marketing căn bản	3
28	MIS2002	Hệ thống thông tin quản lý	3
29	HRM2001	Hành vi tổ chức	3
30	STA2002	Thống kê kinh doanh và kinh tế	3
31	FIN2001	Thị trường và các định chế tài chính	3
32	MGT2002	Nhập môn kinh doanh	3

33	IBS2001	Kinh doanh quốc tế	3
34	LAW2001	Luật kinh doanh	3
35	ENG3001	Tiếng Anh kinh doanh	3
		Tổng	30

7.3. Học phần chung của ngành

7.3.1. Học phần bắt buộc

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
36	MKT3001	Quản trị marketing	3
37	MKT3003	Hành vi người tiêu dùng	3
38	COM2001	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3
39	COM3001	Thương mại điện tử	3
40	COM3007	Kinh tế thương mại	3
		Tổng	15

7.3.2. Học phần tự chọn

Chọn ít nhất 6 tín chỉ trong các học phần tự chọn sau:

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
41	IBS3002	Logistics và Thương mại quốc tế	3
42	IBS3007	Quản trị đa văn hóa	3
43	IBS3011	Quy tắc và các định chế thương mại toàn cầu	3
44	IBS2003	Giao dịch thương mại quốc tế	3
45	IBS3013	Đàm phán kinh doanh	3

7.4. Học phần chuyên ngành

7.4.1. Học phần bắt buộc

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
46	COM2002	Quản trị phân phối	3
47	COM3002	Quản trị bán lẻ	3
48	COM3003	Quản trị quan hệ khách hàng	3
49	COM3004	Quản trị lực lượng bán	3
50	COM3005	Quản trị xúc tiến	3
		Tổng	15

7.4.2. Học phần tự chọn

Chọn ít nhất 7 tín chỉ trong các học phần tự chọn sau:

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
51	TOU3002	Quản trị cung ứng dịch vụ	3
52	MKT3002	Nghiên cứu marketing	3
53	IBS3001	Đạo đức kinh doanh	3
54	IBS3004	Kinh doanh xuất nhập khẩu	3
55	IBS3010	Marketing quốc tế	3
56	COM3006	Bán lẻ điện tử	3
57	IBS3012	Quản trị tài sản trí tuệ	3
58	IBS3014	Vận tải đa phương thức	3
59	COM3008	Marketing điện tử	3
60	RMD3001	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2
61	COM3095	Đề án kinh tế thương mại	2

7.5. Hoạt động ngoại khóa

TT	Hoạt động ngoại khóa	Ghi chú
62	<ul style="list-style-type: none">- Tổ chức tham quan chuyên môn tại các doanh nghiệp, các tổ chức thương mại và viết báo cáo nhận thức;- Mời các chuyên gia trong các lĩnh vực thương mại báo cáo chuyên đề chuyên sâu các học phần bắt buộc của khối kiến thức ngành và chuyên ngành	

7.6. Thực tập cuối khóa

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
		Hình thức 1	
63	COM4001	Báo cáo thực tập tốt nghiệp	4
64		Học bổ sung ít nhất 6 tín chỉ được chọn từ các học phần tự chọn	6
		Hình thức 2	
65	COM4002	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.

8. Ma trận mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra và các học phần (đính kèm theo chương trình đào tạo này)

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

10. Các chương trình đào tạo (đã được kiểm định) được tham khảo (đính kèm nội dung chi tiết chương trình đào tạo đã tham khảo theo chương trình đào tạo này)

TT	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	http://www.ueh.edu.vn/news.aspx?id=542&tl=chuong-trinh-dao-tao-dai-hoc-chinh-quy
2	Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại, Đại học chính qui - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà nội	https://www.neu.edu.vn/
3	Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại, Đại học chính qui - Đại học RMIT Việt nam	https://www.rmit.edu.vn/vi/chuyen-nganh/cu-nhan-thuong-mai
4	Chương trình Queen’s Bachelor of commerce của Queen’s School of Business thuộc Queen’s University của Canada	https://smith.queensu.ca/
5	Chương trình Bachelor of commerce của Victoria Business School thuộc Victoria University of wellington của Zealand	http://www.victoria.ac.nz/vbs

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