

MỤC TIÊU VÀ CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

(Ban hành kèm theo Quyết định số 97/QĐ-ĐHKT ngày 28 tháng 01 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 đại trà

1. Mục tiêu đào tạo

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.

2. Chuẩn đầu ra

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

2.1. Kiến thức

Kiến thức cơ bản

TT	Mã CĐR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức cơ bản
1	CĐR1	Có kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại
2	CĐR2	Có kiến thức cơ bản về kinh tế xã hội

3	CDR3	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	CDR4	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	CDR5	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 CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kiến thức nghề nghiệp
1	CDR6	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	CDR7	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	CDR8	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	CDR9	Có thể mở rộng kiến thức theo các môn tự chọn : kinh doanh quốc tế, quản trị, khởi nghiệp, kinh tế và tài chính.

2.2. Kỹ năng

Kỹ năng cơ bản

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng cơ bản
1	CDR10	Tư duy phân tích tình huống và ra quyết định trong hoạt động thương mại của tổ chức
2	CDR11	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	CDR12	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
4	CDR13	Tổ chức nghiên cứu thị trường và thiết kế các chính sách marketing định hướng khách hàng
5	CDR14	Giao tiếp, truyền thông và khả năng phối hợp làm việc tập thể.

Kỹ năng nghề nghiệp

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về kỹ năng nghề nghiệp
1	CDR15	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	CDR16	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	CDR17	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	CDR18	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.



2.3. Thái độ và hành vi

TT	Mã CDR chuyên ngành	Tên chuẩn đầu ra về thái độ và hành vi
1	CDR19	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...



Handwritten signature in blue ink

PGS.TS. NGUYỄN MẠNH TOÀN

1A0
★