|  |  |
| --- | --- |
| ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG | CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM |
| **TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ** | **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc** |
|  | *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 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 | 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 | CĐR21 | Thái độ đối với xã hội: Có trách nhiệm với xã hội và tuân theo pháp luật, ửng hộ và bảo vệ cái đúng; quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng.  Tham gia các hoạt động cộng đồng và thực hiện trách nhiệm xã hội |

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** | |
| 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 | - Sử dụng tiếng Anh thông thạo trong giao tiếp và chuyên môn (Quản trị kinh doanh thương mại)  - 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. |
| Nắm vững những kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại | Nắm vững những kiến thức cơ bản về pháp luật và luật thương mại |
| Có kiến thức cơ bản về marketing, hành vi tổ chức, quản trị doanh nghiệp, về đạo đức và văn hoá kinh doanh | 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 |
| 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. | 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 |
| 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 | 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 |
| **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 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 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, hoăc 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. Qui 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 | Qui 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 | * 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.

1. **Ma trận mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra và các học phần** *(đính kèm theo chương trình đào tạo này)*
2. **Lộ trình học** *(đính kèm theo chương trình đào tạo này)*
3. **Các chương trình đào tạo (đã được kiểm định) được tham khảo** *(đính kèm nội dung chi tiết chương trình đào tạođã 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** |