

MỤC TIÊU, CHUẨN ĐẦU RA, CƠ HỘI VIỆC LÀM CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH THƯƠNG MẠI

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	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 kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin nâng cao quy định tại Thông tư 03/2014/TT-BTTTT ngày 11 tháng 03 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông).
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	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 CDR 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 4.5 (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 CDR 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 CDR 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, ủng 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

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.