

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Trình độ đào tạo:	Đại học
Ngành đào tạo:	Quản trị kinh doanh
Tên tiếng Anh:	Business Administration
Tên các chuyên ngành:	1. <i>Quản trị doanh nghiệp</i> 2. <i>Quản trị marketing</i> 3. <i>Quản trị kinh doanh thương mại</i> 4. <i>Quản trị kinh doanh quốc tế</i> 5. <i>Logistics và quản trị chuỗi cung ứng</i>
Mã ngành:	7340101
Loại hình đào tạo:	Chính quy
Hình thức đào tạo:	Tập trung

Bình Định, 2020

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 1783/QĐ-ĐHQN ngày 21 tháng 08 năm 2020
của Hiệu trưởng Trường Đại học Quy Nhơn)

Trình độ đào tạo: **Đại học**
 Ngành đào tạo: **Quản trị kinh doanh** Mã ngành: **7340101**
 Tên tiếng Anh: **Business Administration**
 Tên các chuyên ngành:

1. *Quản trị doanh nghiệp*
2. *Quản trị marketing*
3. *Quản trị kinh doanh thương mại*
4. *Quản trị kinh doanh quốc tế*
5. *Logistics và quản trị chuỗi cung ứng*

Loại hình đào tạo: **Chính quy**

Hình thức đào tạo: **Tập trung**

1. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo cử nhân ngành Quản trị kinh doanh với trình độ Đại học có khối lượng kiến thức toàn khóa là 135 tín chỉ (chưa kể các môn điều kiện GDTC, GD QP-AN), thời gian đào tạo là 4 năm. Chương trình được thiết kế với 5 chuyên ngành hẹp: Quản trị doanh nghiệp, Quản trị Marketing, Quản trị kinh doanh thương mại, *Quản trị kinh doanh quốc tế*, *Logistics và quản trị chuỗi cung ứng* nhằm giúp cho người học có cơ hội lựa chọn và nghiên cứu chuyên sâu để học tập và thuận lợi trong việc tìm kiếm các cơ hội việc làm sau khi ra trường. Chương trình được xây dựng với các học phần của Khối kiến thức giáo dục đại cương và Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp nhằm giúp cho người học đạt được các chuẩn đầu ra về: Kiến thức, Kỹ năng, Mức tự chủ và trách nhiệm.

1.2. Thông tin chung về chương trình đào tạo

1. Tên chương trình (Tiếng Việt)	Quản trị kinh doanh
2. Mã ngành đào tạo	7340101
3. Trường cấp bằng	Trường Đại học Quy Nhơn
4. Tên gọi văn bằng	Cử nhân
5. Trình độ đào tạo	Đại học

6. Số tín chỉ yêu cầu	147
7. Khoa quản lý	Tài chính-Ngân hàng và Quản trị kinh doanh, Trường ĐH Quy Nhơn
8. Hình thức đào tạo	Chính quy
9. Thời gian đào tạo	4 năm
10. Đối tượng tuyển sinh	Tốt nghiệp phổ thông trung học hoặc tương đương
11. Thang điểm đánh giá	Đánh giá theo thang điểm đào tạo theo hệ thống tín chỉ ban hành theo quyết định số 43/QĐ-BGDĐT ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo
12. Điều kiện tốt nghiệp	Theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo; Quy định đào tạo đại học, cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ hiện hành của Trường Đại học Quy Nhơn.
13. Vị trí việc làm	<ul style="list-style-type: none"> - Làm việc ở các công ty, tập đoàn hay các doanh nghiệp liên doanh, các tổ chức phi lợi nhuận, tổ chức xã hội, tổ chức phi chính phủ, có thể mở công ty riêng. - Làm việc trong các lĩnh vực như: quản trị nguồn nhân lực, quản trị tài chính, quản lý sản xuất, quản trị Marketing, quản trị chuỗi cung ứng, quản trị chiến lược, hậu cần... - Làm việc ở các vị trí như: các chuyên viên tại phòng kinh doanh, phòng kế hoạch, phòng marketing, phòng hành chính nhân sự, chuyên viên xây dựng chiến lược, phát triển thị trường và tìm kiếm đối tác tại các công ty dịch vụ, sản xuất các công ty xuất nhập khẩu hay công ty đa quốc gia. - Có cơ hội thăng tiến trở thành Giám đốc điều hành, Giám đốc tài chính tại các tập đoàn, công ty, tự thành lập và điều hành công ty riêng. - Mở cửa hàng kinh doanh riêng, mở đại lý hoặc làm đại diện phân phối sản phẩm cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

	- Tham gia nghiên cứu khoa học, giảng dạy ở các trường đại học, cao đẳng,...
14. Học tập nâng cao trình độ	- Tham gia các khóa học, bồi dưỡng ngắn hạn liên quan đến quản trị kinh doanh trong và ngoài nước. - Học bằng đại học thứ 2 của các chuyên ngành liên quan. - Đăng ký học sau đại học (thạc sĩ, tiến sĩ) của các chuyên ngành quản trị kinh doanh hoặc các chuyên ngành khác thuộc lĩnh vực kinh tế tại các trường đại học trong và ngoài nước.
15. Chương trình tham khảo khi xây dựng	- Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội - Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh - Trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng - The University of Queensland (Australia) - University of Hull (United Kingdom) - Nanyang Business School (Singapore)
16. Thời điểm cập nhật bản mô tả	30/05/2020

1.3. Triết lý giáo dục của Trường Đại học Quy Nhơn

Trường Đại học Quy Nhơn đã cấp Giấy chứng nhận kiểm định chất lượng cơ sở giáo dục, theo Quyết định số 120/QĐCEA.UD ngày 12/7/2017 của Giám đốc Trung tâm Kiểm định CLGD – Đại học Đà Nẵng

1.3.1. Sứ mệnh - Tầm nhìn – Triết lý giáo dục của Trường Đại học Quy Nhơn

Sứ mệnh:

Trường Đại học Quy Nhơn là cơ sở giáo dục đại học đa ngành, đa lĩnh vực có sứ mệnh đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao; bồi dưỡng nhân tài; nghiên cứu khoa học, truyền bá tri thức và chuyển giao công nghệ; phục vụ hiệu quả sự phát triển bền vững của đất nước, đặc biệt đối với khu vực Nam Trung Bộ – Tây Nguyên; góp phần thúc đẩy tiến bộ XH.

Tầm nhìn:

Đến năm 2030, Trường Đại học Quy Nhơn sẽ là Trường Đại học đa ngành, đa lĩnh vực định hướng ứng dụng có uy tín cao, đạt tiêu chuẩn chất lượng của khu vực Đông Nam Á; có vị thế quan trọng về hợp tác đào tạo, nghiên cứu, trao đổi học thuật, giao lưu văn hóa trong nước và quốc tế.

Giá trị cốt lõi:

Trách nhiệm – Chuyên nghiệp – Chất lượng – Sáng tạo – Nhân văn

Triết lý giáo dục của Trường Đại học Quy Nhơn

Toàn diện – Khai phóng – Thực nghiệp

Toàn diện: Đào tạo người học phát triển toàn diện về trí tuệ, đạo đức, thể chất, năng khiếu cá nhân trong từng lĩnh vực.

Khai phóng: Phát huy tối đa tiềm năng của mỗi người học; giúp người học chủ động, sáng tạo, tự tin, có khả năng thích ứng với sự thay đổi, có ý thức học tập suốt đời.

Thực nghiệp: Đào tạo gắn với thực tiễn, nhu cầu lao động; chú trọng thực học, thực nghiệp; giúp người học thành nghề, đáp ứng yêu cầu thực tế của công việc và có khả năng phát triển từ nghề nghiệp.

Triết lý giáo dục của trường Đại học Quy Nhơn được chuyển tải vào chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh như sau:

Chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh			Triết lý giáo dục của DQN		
			Toàn diện	Khai phóng	Thực nghiệp
Kiến thức trong chương trình đào tạo	Khối kiến thức đại cương	Các học phần khoa học chính trị, pháp luật	x		
		Các học phần KHXH/KHTN-MT, KH Quản lý, Ngoại ngữ, Tin học		x	
	Khối kiến thức cơ sở ngành	Các học phần lý thuyết (kinh tế vĩ mô, kinh tế vi mô, nguyên lý kế toán,...)	x	x	
	Khối kiến thức ngành, chuyên ngành	Các học phần lý thuyết	x	x	x
		Các học phần thực tập, thực tế	x	x	x
Khóa luận tốt nghiệp			x	x	
Hoạt động ngoại khóa	Nghiên cứu khoa học sinh viên		x	x	x
	Thi hùng biện, thiết kế mô hình, ý tưởng,			x	x
	Sinh viên tình nguyện (mùa hè xanh)		x		x
	Hiến máu nhân đạo			x	
	Hoạt động vì người nghèo			x	
.....					
Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)	PLO1	PLO1: Hiểu và vận dụng được các kiến thức cơ bản về kinh tế, chính trị, xã hội, pháp luật, tự nhiên – môi trường để diễn giải các vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh và quản trị.	x	x	
	PLO2	PLO2: Có chứng chỉ Giáo dục quốc phòng – An ninh và Giáo dục thể chất	x	x	

PLO3	PLO3: Vận dụng được kiến thức cơ sở ngành, khối ngành để tạo nền tảng cho việc học tập và nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh và quản trị	x	x	x
PLO4	PLO4: Vận dụng được kiến thức ngành, chuyên ngành và hỗ trợ để đánh giá, giải quyết các vấn đề cơ bản trong các hoạt động quản trị tài chính, sản xuất, tiếp thị, nguồn nhân lực, thương mại, chuỗi cung ứng và kinh doanh quốc tế.	x	x	x
PLO5	PLO5: Vận dụng kỹ năng giao tiếp, thuyết trình trước đám đông; kỹ năng tư duy sáng tạo; kỹ năng làm việc nhóm; và kỹ năng lập kế hoạch mục tiêu vào quản trị kinh doanh.	x	x	x
PLO6	PLO6: Kỹ năng ngoại ngữ: đạt trình độ tiếng Anh tối thiểu bậc 3/6 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (tương đương trình độ B1 theo Khung tham chiếu chung Châu Âu – CEFR) theo quy định của Trường đối với khối ngành kinh tế.	x	x	x
PLO7	PLO7: Kỹ năng tin học: đạt trình độ Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo thông tư Số 03/2014/TT-BTTTT của Bộ Thông tin và Truyền thông.	x	x	x
PLO8	PLO8: Có kỹ năng hoàn thành các nghiệp vụ trong lĩnh vực Quản trị kinh doanh đòi hỏi vận dụng kiến thức lý thuyết vào thực tiễn của ngành trong những bối cảnh khác nhau và lĩnh vực khác: Quản trị doanh nghiệp, quản trị kinh doanh thương mại, Quản trị marketing, logistics và quản trị chuỗi cung ứng, quản trị kinh doanh thương mại quốc tế.	x	x	x

	PLO9	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá dữ liệu và thông tin, tổng hợp ý kiến tập thể và sử dụng những thành tựu mới về khoa học công nghệ để giải quyết những vấn đề thực tế hay trừu tượng trong lĩnh vực quản trị kinh doanh; có năng lực dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề trong các hoạt động xây dựng chiến lược, quản trị tài chính, sản xuất, tiếp thị, thương mại, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng và kinh doanh quốc tế.	x	x	x
	PLO10	PLO10: Có phẩm chất chính trị đúng đắn, đạo đức tốt; yêu ngành nghề, nghiêm túc trong công việc, có ý thức trách nhiệm cao.	x	x	
	PLO11	PLO11: Có khả năng tự học, tự nghiên cứu và tích lũy kinh nghiệm, phát triển nghề nghiệp cá nhân và khả năng học tập suốt đời góp phần vào sự phát triển bền vững của xã hội.	x	x	x

1.3.2. Sứ mệnh - Tầm nhìn - Triết lý giáo dục của Khoa TC – NH và QTKD

Sứ mệnh

Đào tạo người học toàn diện về năng lực và phẩm chất, có trách nhiệm xã hội trong lĩnh vực Tài chính, Ngân hàng, Quản trị kinh doanh, Quản trị du lịch và khách sạn. Sứ mạng này đạt được thông qua cam kết của chúng tôi trong việc không ngừng cải tiến chương trình theo chuẩn quốc tế, tăng cường nghiên cứu khoa học, nâng cao chất lượng đội ngũ giảng viên trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu; nhằm phục vụ hiệu quả sự phát triển bền vững của đất nước, đặc biệt đối với khu vực Nam Trung Bộ - Tây Nguyên.

Tầm nhìn

Đến năm 2030, Khoa Tài chính - Ngân hàng và Quản trị kinh doanh là cơ sở đào tạo định hướng ứng dụng có uy tín về lĩnh vực tài chính, ngân hàng, quản trị kinh doanh, quản trị du lịch và khách sạn, đạt tiêu chuẩn chất lượng của khu vực Đông Nam Á, đảm bảo cho người học khi tốt nghiệp có đủ năng lực làm việc và thích ứng nhanh với nền kinh tế toàn cầu.

Giá trị cốt lõi

Trách nhiệm, chuyên nghiệp, chất lượng, sáng tạo, nhân văn.

Triết lý giáo dục của Khoa TC – NH & QTKD

Học để biết, học để làm, học để chung sống và cống hiến cho xã hội.

Bốn trụ cột giáo dục của Unesco	Khung năng lực Châu Âu	Đề cương CDR
Học để biết	Kiến thức	1. Kiến thức và lập luận ngành
Học để trưởng thành	Kỹ năng	2. Kỹ năng cá nhân nghề nghiệp và phẩm chất
Học để chung sống		3. Kỹ năng giao tiếp, kỹ năng mềm
Học để làm	Năng lực	4. Năng lực nghề nghiệp

Triết lý giáo dục của Khoa được cụ thể hóa vào chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh như sau:

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh		Triết lý giáo dục của Khoa			
		Học để biết (Kiến thức và lập luận ngành)	Học để làm (Năng lực nghề nghiệp)	Học để chung sống (Kỹ năng)	Học để cống hiến cho XH (Tự chủ và trách nhiệm)
Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)	PLO1	X		X	X
	PLO2			X	X
	PLO3	X		X	X
	PLO4	X	X	X	X
	PLO5	X	X	X	X
	PLO6	X		X	X
	PLO7	X	X	X	X
	PLO8	X	X	X	X
	PLO9	X	X	X	X
	PLO10	X	X	X	X
	PLO11	X	X	X	X

1.4. Mục tiêu của chương trình đào tạo (ký hiệu: POs)

1.4.1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân quản trị kinh doanh (QTKD) có đủ năng lực chuyên môn và nghiệp vụ, có kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội và nhân văn, nắm vững kiến thức và kỹ năng chuyên sâu

về ngành Quản trị kinh doanh nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh và quản trị trong nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế; có tư duy nghiên cứu độc lập, năng lực nghiên cứu tự bổ sung kiến thức theo yêu cầu công việc và khả năng học tập suốt đời; có kỹ năng mềm cần thiết cho các hoạt động nghề nghiệp. Đồng thời, những cử nhân QTKD có phẩm chất chính trị, đạo đức; có sức khỏe; có trách nhiệm nghề nghiệp; tuân thủ pháp luật và ý thức bảo vệ môi trường; có ý thức phục vụ nhân dân góp phần cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

1.4.2. Mục tiêu cụ thể

Cử nhân ngành quản trị kinh doanh có khả năng:

+ PO1: Vận dụng kiến thức về khoa học cơ bản để học tập suốt đời.

+ PO2: Vận dụng kiến thức cơ sở ngành và khối ngành cùng kiến thức hiện đại về các nguyên lý nền tảng của quản trị kinh doanh và các chức năng quản trị cơ bản trong doanh nghiệp để phân tích, đánh giá tình hình thị trường, lập kế hoạch và tiến hành khởi nghiệp, tham gia đề xuất và thực hiện các kế hoạch,... cho cá nhân, tổ chức, chính phủ và các tổ chức quốc tế trong môi trường toàn cầu một cách khoa học và có hiệu quả.

+ PO3: Vận dụng kiến thức chuyên sâu để giải quyết các vấn đề một trong các lĩnh vực: Quản trị doanh nghiệp, Quản trị marketing, Quản trị kinh doanh thương mại, Quản trị kinh doanh quốc tế, Logistics và quản trị chuỗi cung ứng.

- Về kỹ năng

+ PO4: Có kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, lãnh đạo, phát hiện và giải quyết vấn đề, tư duy phản biện, sáng tạo.

+ PO5: Sử dụng ngoại ngữ và công nghệ thông tin căn bản tốt.

+ PO6: Có các kỹ năng quản lý doanh nghiệp và quản trị kinh doanh, bao gồm: Kỹ năng lãnh đạo; Kỹ năng lập kế hoạch và các kỹ năng chuyên môn: quản trị doanh nghiệp, quản trị marketing, quản trị kinh doanh thương mại, Logistics và quản trị chuỗi cung ứng, quản trị kinh doanh quốc tế, quản trị thương mại quốc tế.

- Về mức tự chủ và trách nhiệm

+ PO7: Có phẩm chất đạo đức cá nhân tốt, có thái độ và đạo đức nghề nghiệp đúng đắn, chấp hành nghiêm túc pháp luật của Nhà nước và các quy định của tổ chức làm, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của xã hội trong môi trường hội nhập kinh tế quốc tế.

+ PO8: Chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm làm việc trong việc hướng dẫn, truyền bá, phổ biến kiến thức thuộc lĩnh vực QTKD, giám sát người khác thực hiện nghiệp vụ QTKD; có trách nhiệm với xã hội và môi trường.

1.5. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (ký hiệu: PLOs)

1.5.1. Về kiến thức

1) PLO1: Hiểu và vận dụng được các kiến thức cơ bản về kinh tế, chính trị, văn hóa và xã hội, pháp luật, tự nhiên – môi trường để diễn giải các vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh

doanh và quản trị.

2) PLO2: Có chứng chỉ Giáo dục quốc phòng – An ninh và Giáo dục thể chất.

3) PLO3: Vận dụng được kiến thức cơ sở ngành, khối ngành để tạo nền tảng cho việc học tập và nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh và quản trị.

4) PLO4: Vận dụng được kiến thức ngành, chuyên ngành và bổ trợ để đánh giá, giải quyết các vấn đề cơ bản trong các hoạt động quản trị tài chính, sản xuất, tiếp thị, nguồn nhân lực, thương mại, chuỗi cung ứng và kinh doanh quốc tế.

1.5.2. Về kỹ năng

5) PLO5: Vận dụng kỹ năng giao tiếp, thuyết trình trước đám đông; kỹ năng tư duy sáng tạo; kỹ năng làm việc nhóm; và kỹ năng lập kế hoạch mục tiêu vào giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực quản trị kinh doanh, kỹ năng khởi nghiệp, tạo việc làm cho mình và cho người khác.

6) PLO6: Kỹ năng ngoại ngữ: đạt trình độ tiếng Anh tối thiểu bậc 3/6 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (tương đương trình độ B1 theo Khung tham chiếu chung Châu Âu – CEFR) theo quy định của Trường đối với khối ngành kinh tế.

7) PLO7: Kỹ năng tin học: đạt trình độ Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo thông tư Số 03/2014/TT-BTTTT của Bộ Thông tin và Truyền thông.

8) PLO8: Có kỹ năng hoàn thành các nghiệp vụ trong lĩnh vực Quản trị kinh doanh đòi hỏi vận dụng kiến thức lý thuyết vào thực tiễn của ngành trong những bối cảnh khác nhau và lĩnh vực khác: Quản trị doanh nghiệp, quản trị kinh doanh thương mại, Quản trị marketing, logistics và quản trị chuỗi cung ứng, quản trị kinh doanh thương mại quốc tế.

9) PLO9: Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá dữ liệu và thông tin, tổng hợp ý kiến tập thể và sử dụng những thành tựu mới về khoa học công nghệ để giải quyết những vấn đề thực tế hay trừu tượng trong lĩnh vực quản trị kinh doanh; có năng lực dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề trong các hoạt động xây dựng chiến lược, quản trị tài chính, sản xuất, tiếp thị, thương mại, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng và kinh doanh quốc tế.

1.5.3. Về mức tự chủ và trách nhiệm

10) PLO10: Có phẩm chất chính trị đúng đắn, đạo đức tốt; yêu ngành nghề, nghiêm túc trong công việc, có ý thức trách nhiệm cao.

11) PLO11: Có khả năng tự học, tự nghiên cứu và tích lũy kinh nghiệm, phát triển nghề nghiệp cá nhân và khả năng học tập suốt đời góp phần vào sự phát triển bền vững của xã hội. Chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm làm việc; việc hướng dẫn, giám sát người khác thực hiện nghiệp vụ QTKD; tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ quan điểm cá nhân; có năng lực lập kế hoạch, điều phối, phát huy trí tuệ tập thể; có năng lực đánh giá và cải tiến các hoạt động trong lĩnh vực QTKD.

Ma trận mục tiêu và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo PLOs

Mục tiêu (POs)	Chuẩn đầu ra (PLOs)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
PO1	x	x									
PO2			x								
PO3				x							
PO4					x	x					
PO5						x	x				
PO6								x	x		
PO7			x	x					x	x	x
PO8			x	x					x	x	x

1.6. Phương pháp giảng dạy - học tập và phương pháp đánh giá**1.6.1. Phương pháp giảng dạy - học tập****- Chuẩn bị của giảng viên**

+ Tài liệu giảng dạy, tài liệu hướng dẫn học tập, dụng cụ dạy học (nếu cần).

+ Các bài tập vận dụng, nghiên cứu tình huống liên quan đến nội dung của học phần giảng dạy.

- Các phương pháp giảng dạy - học tập [Dạy trực tiếp/gián tiếp/trải nghiệm/tương tác/tự học]

+ Dạy trực tiếp: thuyết giảng, thảo luận, tham luận.

+ Dạy gián tiếp: câu hỏi gợi mở, giải quyết vấn đề, dạy học theo tình huống, dạy học theo nhóm.

+ Học trải nghiệm: thực tập, thực tế, nghiên cứu tình huống.

+ Dạy học tương tác: thảo luận, làm việc nhóm.

+ Tự học: bài tập ở nhà, giải quyết tình huống cho sẵn

Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra (PLOs) và phương pháp giảng dạy - học tập

Phương pháp giảng dạy - học tập	Chuẩn đầu ra (PLOs)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. Dạy trực tiếp											
1. Thuyết giảng	x		x	x				x	x	x	x
2. Tham luận			x	x	x			x	x		
II. Dạy gián tiếp											
3. Câu hỏi gợi mở	x		x	x	x			x	x		x
4. Giải quyết vấn đề	x		x	x	x			x	x		x
5. Dạy học theo tình huống			x	x	x			x	x		x

6. Dạy học theo nhóm			x	x	x						x
III. Học trải nghiệm											
7. Thực tập, thực tế			x	x	x	x	x	x	x	x	x
8. Nghiên cứu tình huống			x	x				x	x		x
IV. Dạy học tương tác											
9. Thảo luận			x	x	x			x	x		
10. Làm việc nhóm			x	x	x					x	x
V. Tự học											
11. Bài tập ở nhà			x	x						x	x
12. Giải quyết tình huống cho sẵn			x	x	x			x	x	x	x

- Cải tiến nâng cao chất lượng dạy học

Bên cạnh việc áp dụng linh hoạt các phương pháp giảng dạy – học tập như trên thì giảng viên cần phải thường xuyên cải tiến phương pháp giảng dạy, áp dụng các phương pháp giảng dạy hiện đại ở bậc đại học nhằm giúp người học đạt được các chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo và nâng cao chất lượng dạy học. Việc cải tiến được thực hiện theo hướng giảng viên tăng cường vận dụng công nghệ và các phương pháp giảng dạy hiện đại để phát huy tính tích cực, sáng tạo, độc lập của sinh viên nhằm giúp sinh viên chủ động trong học tập, tích cực nghiên cứu sách, bài báo, tạp chí chuyên ngành,... phát hiện và giải quyết các vấn đề trong thực tiễn.

1.6.2. Phương pháp đánh giá

* Thang điểm đánh giá:

Sử dụng thang điểm 10 cho tất cả các hình thức đánh giá trong học phần

* Hình thức, tiêu chí đánh giá và trọng số điểm

a. Học phần lý thuyết

STT	Hình thức đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Chọn 1 trong các trọng số sau		
			Trọng số	Trọng số	Trọng số
1	Chuyên cần	<i>Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học</i> <i>Thời gian tham dự buổi học bắt buộc, vắng không quá 20% số tiết học. Tùy số tiết vắng, GV quyết định số điểm theo tỷ lệ vắng</i>	10%	10%	10%
2	Quá trình	<i>* Sinh viên làm 1 hoặc nhiều bài kiểm tra cá nhân (dưới hình thức viết hoặc thuyết trình) theo các trọng số khác nhau tùy thuộc độ khó theo quy định của giảng viên phụ trách giảng dạy.</i> <i>- Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra: đúng đáp án hoặc yêu cầu của giảng viên ra đề.</i> <i>* Các bài báo cáo nhóm hoặc seminar hoặc bài tập lớn</i>	20%	30%	40%

		<p><i>theo quy định của giảng viên phụ trách giảng dạy.</i></p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài báo cáo, seminar, bài tập lớn, bài tập nhóm: nội dung, hình thức, thể hiện bài báo cáo theo quy định của giảng viên phụ trách giảng dạy.</p> <p>* Các bài thực hành theo quy định của giảng viên phụ trách giảng dạy.</p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài thực hành: đúng đáp án hoặc yêu cầu của giảng viên ra đề.</p>			
3	Cuối kỳ	<p><i>Thi kết thúc học phần</i></p> <p>* Hình thức thi: <i>Viết/vấn đáp.</i></p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài thi: theo đáp án của giảng viên ra đề.</p> <p>* Hình thức thi: <i>Thực hành.</i></p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài thi: theo đáp án của giảng viên ra đề.</p> <p>* Hình thức thi: <i>Bài báo cáo</i></p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài thi: nội dung, hình thức, vấn đáp bài báo cáo.</p>	70%	60%	50%

b. Học phần thực hành

Sinh viên phải tham dự đầy đủ các bài thực hành. Điểm trung bình cộng các bài thực hành trong học kỳ được làm tròn đến một chữ số thập phân là điểm của học phần thực hành.

c. Học phần đề án môn học, thực tập nhận thức, thực tập tốt nghiệp

50% điểm quá trình; 50% điểm vấn đáp.

d. Học phần khóa luận/đề án tốt nghiệp

Thực hiện theo Quy định đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 1241/QĐ-ĐHQN ngày 15/5/2014 của Trường Đại học Quy Nhơn.

*** Phương pháp đánh giá**

Phương pháp đánh giá được sử dụng trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh được chia thành 2 loại chính: Đánh giá tiến trình (Formative Assessment) và Đánh giá tổng kết (Summative Assessment).

Diễn giải để mô tả các phương pháp đánh giá như trong bảng:

Ma trận quan hệ giữa phương pháp đánh giá và chuẩn đầu ra (PLOs)

Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra (PLOs)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. Đánh giá tiến trình											
1. Đánh giá chuyên cần										X	X
2. Đánh giá bài tập	X		X	X		X		X	X	X	X
3. Đánh giá thuyết trình					X	X		X	X	X	X
4. Đánh giá bài tập nhóm			X	X	X	X		X	X	X	X

5. Đánh giá bài tập lớn			x	x				x	x	x	x
6. Đánh giá bài báo cáo			x	x				x	x	x	x
II. Đánh giá tổng kết											
7. Kiểm tra viết		x	x	x		x	x	x	x	x	x
8. Kiểm tra trắc nghiệm			x	x				x	x	x	x
9. Thi vấn đáp			x	x	x			x	x	x	x
10. Báo cáo			x	x				x	x	x	x
11. Bảo vệ khóa luận TN			x	x				x	x	x	x
12. Kiểm tra thực hành		x					x			x	x

2. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH DẠY HỌC

2.1. Cấu trúc chương trình dạy học

STT	Khối kiến thức, số tín chỉ	Số tín chỉ	
		Bắt buộc	Tự chọn
1	Khối kiến thức giáo dục đại cương	22	0
1.1	Khoa học chính trị và pháp luật	13	0
1.2	Giáo dục thể chất, Giáo dục quốc phòng - AN	12	0
1.3.	Ngoại ngữ	7	0
1.4	KHXH/Toán, KHTN - Môi trường, KH quản lý	2	0
2	Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp	95	18
2.1	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành	23	0
2.2	Kiến thức ngành, chuyên ngành	45	10
2.3	Kiến thức bổ trợ	21	8
2.4	Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế	6	0
Tổng:		117	18
		135	

- Khối kiến thức giáo dục đại cương gồm 9 học phần:

Khối kiến thức giáo dục đại cương trang bị cho người học những kiến thức căn bản về khoa học xã hội, khoa học chính trị và pháp luật, giáo dục quốc phòng - an ninh, ngoại ngữ. Nhằm giúp người học hiểu rõ về thể chế chính trị của Việt Nam, nắm vững đường lối, chủ trương chính sách của Đảng và pháp luật của Nhà nước, cũng như có những kiến thức căn bản về nền quốc phòng - an ninh của quốc gia. Từ đó, giúp người học nâng cao lý luận chính trị, có phẩm chất đạo đức, có ý thức tuân thủ pháp luật, hiểu và thể hiện trách nhiệm với cộng đồng, xã hội.

- Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp gồm 42 học phần:

Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp giúp người học có nền tảng kiến thức cơ bản về kinh tế để có thể tự học tập và phát triển nghề nghiệp suốt đời.

Ngoài ra, khối kiến thức chuyên ngành trang bị những kiến thức chuyên sâu và toàn diện và hiện đại về các nguyên lý nền tảng của quản trị kinh doanh và các chức năng quản trị cơ bản trong doanh nghiệp để phân tích, đánh giá tình hình thị trường, lập kế hoạch và tiến hành khởi nghiệp, tham gia đề xuất và thực hiện các kế hoạch,... cho cá nhân, tổ chức, chính phủ và các tổ chức quốc tế trong môi trường toàn cầu một cách khoa học và có hiệu quả.

Đồng thời, khối kiến thức này cũng trang bị những kiến thức chuyên sâu một trong các lĩnh vực: Quản trị doanh nghiệp, Quản trị marketing, Quản trị kinh doanh thương mại, Quản trị kinh doanh quốc tế, Logistics và quản trị chuỗi cung ứng nhằm giúp người học vận dụng, thực hành, sáng tạo trong nghề nghiệp cả về nghiệp vụ, kỹ năng tổ chức, quản lý lẫn các mối quan hệ nghề nghiệp, xã hội. Thêm vào đó, đây cũng là khối kiến thức giúp người học nâng cao phẩm chất đạo đức, pháp luật, chuẩn mực nghề nghiệp, ý thức cộng đồng, xã hội.

2.2. Ma trận thể hiện sự đóng góp của các khối kiến thức vào việc đạt chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Khối kiến thức		Số TC	Tỉ lệ	PLOs												
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	Khối kiến thức giáo dục đại cương	22	16,3%													
1.1.	Khoa học chính trị và pháp luật	13	9,6%	M										M	M	
1.2.	Giáo dục thể chất, GD quốc phòng - AN	12			M											L
1.3.	Ngoại ngữ	7	5,2%					M	M					M	M	
1.4.	KHXH/Toán, KHTN - Môi trường, KH quản lý	2	1,5%					M								L
2	Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp	113	83,7%													
2.1.	Khối kiến thức cơ sở ngành và khối ngành	23	17,0%	M		M		M		M	M	M	M	M	M	M
2.2.	Khối kiến thức ngành, chuyên ngành	55	40,8%	L		H	H	H			H	H	M	H	H	
2.3.	Khối kiến thức bổ trợ	29	21,5%	M		M	H	M			H	H	M	M	M	
2.4.	Khóa luận tốt nghiệp/học phần thay thế KLTN	6	4,4%			H	H	H			H	H	M	M	M	

Chú thích: L = Mức thấp; M = Mức trung bình; H = Mức cao

2.3. Danh sách các học phần

TT	Mã học phần	Tên học phần	Học kỳ	Số tín chỉ	Giờ trên lớp			TN/TH	Khác (TT, ĐA, BTL)	Giờ tự học	Mã HP học trước	Khoa quản lý học phần	Ghi chú
					LT	BT	TL						
I. Khối kiến thức giáo dục đại cương					34 TC								
I.1. Khoa học chính trị và pháp luật					13 TC								
1	1130299	Triết học Mác – Lênin	1	3	40		10			85		LLCT – LUẬT & QLNN	
2	1130300	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2	2	27		6			57	1130299	LLCT – LUẬT & QLNN	
3	1130301	Chủ nghĩa xã hội khoa học	3	2	27		6			57	1130300	LLCT – LUẬT & QLNN	
4	1130302	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	4	2	27		6			57	1130301	LLCT – LUẬT & QLNN	
5	1130091	Tư tưởng Hồ Chí Minh	5	2	27		6			57	1130302	LLCT – LUẬT & QLNN	
6	1130049	Pháp luật đại cương	2	2	27		6			57		LLCT – LUẬT & QLNN	
I.2. Giáo dục thể chất, Giáo dục quốc phòng-AN				Đ									
I.2.1. Giáo dục thể chất: Sinh viên chọn 1 trong 7 nhóm GDTC sau				K									
				3									
7	1120172	Giáo dục thể chất 1 (Bóng đá 1)(*)	1	1	4			26		21		GDTC-QP	
8	1120173	Giáo dục thể chất 2 (Bóng đá 2)(*)	2	1	4			26		21	1120172	GDTC-QP	
9	1120174	Giáo dục thể chất 3 (Bóng đá 3)(*)	3	1	4			26		21	1120173	GDTC-QP	
10	1120175	Giáo dục thể chất 1 (Bóng chuyền 1)(*)	1	1	4			26		21		GDTC-QP	
11	1120176	Giáo dục thể chất 2 (Bóng chuyền 2)(*)	2	1	4			26		21	1120175	GDTC-QP	
12	1120177	Giáo dục thể chất 3 (Bóng chuyền 3)(*)	3	1	4			26		21	1120176	GDTC-QP	
13	1120178	Giáo dục thể chất 1 (Bóng rổ 1)(*)	1	1	4			26		21		GDTC-QP	
14	1120179	Giáo dục thể chất 2 (Bóng rổ 2)(*)	2	1	4			26		21	1120178	GDTC-QP	
15	1120180	Giáo dục thể chất 3 (Bóng rổ 3)(*)	3	1	4			26		21	1120179	GDTC-QP	
16	1120181	Giáo dục thể chất 1 (Cầu lông 1)(*)	1	1	4			26		21		GDTC-QP	
17	1120182	Giáo dục thể chất 2 (Cầu lông 2)(*)	2	1	4			26		21	1120181	GDTC-QP	
18	1120183	Giáo dục thể chất 3 (Cầu	3	1	4			26		21	1120182	GDTC-QP	

43	1150075	Quản trị học	3	3	36	6	6			90	1140170	TC- NH&QTKD	
44	1150066	Quản trị chiến lược	5	3	32	8	10			90	1150075	TC- NH&QTKD	
45	1150084	Quản trị nhân lực	5	3	32	11	2	2		90	1150075	TC- NH&QTKD	
46	1150089	Quản trị tài chính	5	3	29	15	2			90	1150075	TC- NH&QTKD	
47	1150081	Quản trị Marketing	4	3	40	5				90	1150035	TC- NH&QTKD	
48	1150073	Quản trị dự án	6	3	35	8	4			90	1150075	TC- NH&QTKD	
49	1150087	Quản trị sản xuất và tác nghiệp	6	3	30	13	2	2		90	1150075	TC- NH&QTKD	
50	1150064	Quản trị chất lượng	4	3	25	14	12			90	1150075	TC- NH&QTKD	
51	1150246	Khởi sự kinh doanh	6	3	35	8	4			90	1150075	TC- NH&QTKD	
II.2.1b. Phần tự chọn			5 TC										
+ Chọn 1 trong 3 học phần: 2/6 TC													
52	1150118	Thị trường tài chính	4	2	22	6	4			60		TC- NH&QTKD	
53	1150059	Quản lý công nghệ	4	2	24	4	4			60	1150075	TC- NH&QTKD	
54	1150249	Lãnh đạo học	4	2	22	4	8			60	1150075	TC- NH&QTKD	
+ Chọn 1 trong 3 học phần: 3/9 TC													
55	1140167	Kế toán quản trị	5	3	36	8	2			90	1140048	KTvàKT	
56	1150050	Phân tích hoạt động kinh doanh	5	3	30	15				90	1140048	TC- NH&QTKD	
57	1150133	Văn hoá kinh doanh	5	3	40		10			90	1150075	TC- NH&QTKD	
II.2.2. Kiến thức chuyên ngành			23										
II.2.2a. Chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp			23										
*. Phần bắt buộc			17										
58	1150396	Quản trị kinh doanh quốc tế	7	3	40		10			90	1150246	TC- NH&QTKD	
59	1150385	Lập kế hoạch kinh doanh	7	3	34	9	4			90	1150075	TC- NH&QTKD	
60	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng	7	3	36	5	8			90	1150075	TC- NH&QTKD	
61	1150392	Quản trị bán hàng	7	3	32	10	6			90	1150246	TC- NH&QTKD	
62	1150241	Hành vi tổ chức	6	3	32	8	10			90	1150075	TC- NH&QTKD	
63	1150294	Quản trị văn phòng	7	2	24	4	4			60	1150120	TC- NH&QTKD	
* Phần tự chọn (Chọn 3 trong 4 học phần)			6										
6/8TC													
64	1150127	Thương mại điện tử	7	2	25			10		60	1150120	TC- NH&QTKD	
65	1150091	Quản trị thương hiệu	7	2	26		8			60	1150081	TC- NH&QTKD	
66	1150010	Hành vi khách hàng	7	2	16	8	8			60	1150081	TC- NH&QTKD	
67	1150271	Quản trị sự đổi mới	7	2	24	4	4			60	1150075	TC- NH&QTKD	
II.2.2b. Chuyên ngành Quản trị marketing			23										
* Phần bắt buộc			19										
68	1150381	Digital Marketing	7	2	28		4			60	1150081	TC-	

												NH&QTKD	
69	1150257	Nghiên cứu Marketing	6	3	34	4	11	3		90	1150081	TC- NH&QTKD	
70	1150398	Quản trị truyền thông Marketing tích hợp	7	3	38		14			90	1150081	TC- NH&QTKD	
71	1150387	Marketing dịch vụ	7	3	40		10			90	1150081	TC- NH&QTKD	
72	1150011	Hành vi khách hàng	7	3	25	20				90	1150081	TC- NH&QTKD	
73	1150388	Marketing quốc tế	7	3	39	2	8			90	1150081	TC- NH&QTKD	
74	1150091	Quản trị thương hiệu	7	2	26		8			60	1150081	TC- NH&QTKD	
<i>* Phần tự chọn (Chọn 2 trong 3 học phần) 4/6</i>			4										
75	1150129	Tổ chức sự kiện	7	2	24		12			60	1150081	TC- NH&QTKD	
76	1150270	Quản trị quan hệ khách hàng	7	2	24	4	4			60	1150081	TC- NH&QTKD	
77	1150262	Quản trị bán hàng	7	2	24	4	4			60	1150081	TC- NH&QTKD	
II.2.2c. Chuyên ngành QTKD thương mại			23										
<i>* Phần bắt buộc</i>			19										
78	1150072	Quản trị doanh nghiệp thương mại	6	3	36	5	8			90	1150066	TC- NH&QTKD	
79	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng	7	3	36	5	8			90	1150075	TC- NH&QTKD	
80	1150011	Hành vi khách hàng	7	3	25	20				90	1150081	TC- NH&QTKD	
81	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu	7	3	29	13	4	2		90	1150075	TC- NH&QTKD	
82	1150392	Quản trị bán hàng	7	3	32	10	6			90	1150246	TC- NH&QTKD	
83	1150127	Thương mại điện tử	7	2	25			10		60	1150120	TC- NH&QTKD	
84	1150239	Đàm phán thương mại	7	2	22	4	8			60	1150246	TC- NH&QTKD	
<i>* Phần tự chọn:</i>			4										
Chọn 1 trong 3 học phần: 2/6 TC			2										
85	1150263	Quản trị bán lẻ	7	2	21	5	8			60	1150246	TC- NH&QTKD	
86	1150267	Quản trị kênh phân phối	7	2	25		10			60	1150246	TC- NH&QTKD	
87	1150251	Logistics	7	2	24	4	4			60	1150075	TC- NH&QTKD	
Chọn 1 trong 3 học phần: : 2/6 TC			2										
88	1150258	Nhượng quyền kinh doanh	7	2	25	4	2			60	1150120	TC- NH&QTKD	
89	1150270	Quản trị quan hệ khách hàng	7	2	24	4	4			60	1150081	TC- NH&QTKD	
90	1150129	Tổ chức sự kiện	7	2	24		12			60	1150081	TC- NH&QTKD	
II.2.2d. Chuyên ngành QTKD quốc tế			23										
<i>* Phần bắt buộc</i>			18										
91	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu	7	3	29	13	4	2		90	1150075	TC- NH&QTKD	
92	1150260	Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu	7	3	25	19	2			90	1150399	TC- NH&QTKD	
93	1150096	Quy tắc và định chế thương	7	2	25	4	2			60	1150120	TC-	

		mại toàn cầu										NH&QTKD	
94	1150380	Đàm phán trong kinh doanh quốc tế	7	3	32	13				90	1150120	TC-NH&QTKD	
95	1150039	Marketing quốc tế	7	2	27	1	4			60	1150081	TC-NH&QTKD	
96	1150135	Vận tải - bảo hiểm ngoại thương	7	3	35	5	10			90	1150120	TC-NH&QTKD	
97	1150058	Quan hệ kinh tế quốc tế	7	2	25		10			60	1150120	TC-NH&QTKD	
<i>* Phần tự chọn</i>			5										
Chọn 1 trong 2 học phần: 2/4TC			2										
98	1150258	Nhượng quyền kinh doanh	7	2	25	4	2			60	1150120	TC-NH&QTKD	
99	1150277	Tài chính quốc tế	7	2	25	5				60	1150098	TC-NH&QTKD	
Chọn 1 trong 2 học phần: 3/6TC			3										
100	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng	7	3	36	5	8			90	1150075	TC-NH&QTKD	
101	1150386	Logistics	7	3	38	5	4			90	1150075	TC-NH&QTKD	
II.2.2e. Chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng			23										
<i>* Phần bắt buộc</i>			21										
102	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng	6	3	36	5	8			90	1150075	TC-NH&QTKD	
103	1150400	Thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng	7	3	30	10	10			90	1150093	TC-NH&QTKD	
104	1150384	Kỹ thuật điều độ trong sản xuất và dịch vụ	7	2	22	8				60	1150075	TC-NH&QTKD	
105	1150251	Logistics	7	2	24	4	4			60	1150075	TC-NH&QTKD	
106	1150390	Nghiệp vụ vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế	7	3	38	2	10			90	1150120	TC-NH&QTKD	
107	1150395	Quản trị kho bãi và phân phối	7	3	35	10				90	1150120	TC-NH&QTKD	
108	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu	7	3	29	13	4	2		90	1150075	TC-NH&QTKD	
109	1150397	Quản trị mua hàng	7	2	24	4	4			60	1150246	TC-NH&QTKD	
<i>* Phần tự chọn</i>			2										
Chọn 1 trong 2 học phần: 2/4TC			2										
110	1150408	Thương mại điện tử trong Logistics và quản trị chuỗi cung ứng	7	2	20	10				60	1150120	TC-NH và QTKD	
111	1150391	Quản lý rủi ro và an toàn trong cung ứng	7	2	25	4	2			60	1150120	TC-NH và QTKD	
II.3. Kiến thức bổ trợ			29										
II.3.1. Đào tạo, rèn luyện nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp			24										
II.3.1a. Các học phần bắt buộc			16										
112	1150248	Kỹ năng tư duy và lập kế hoạch	1	2	24	4	4			60		TC-NH&QTKD	
113	1150055	Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh	5	2	23	4	6			60	1140171	TC-NH&QTKD	
114	1140033	Kinh tế lượng	4	3	30	9		12		90	1140047	KT&KT	
115	1140015	Kế toán doanh nghiệp	4	3	34	9	2	2		90	1140048	KTvàKT	
116	1150098	Tài chính - Tiền tệ	4	3	38	5	4			90	1140170 1140171	TC-NH&QTKD	
117	1150214	Tiếng Anh chuyên ngành	6	3	34	4	14			90	1090166	TC-NH&QTKD	

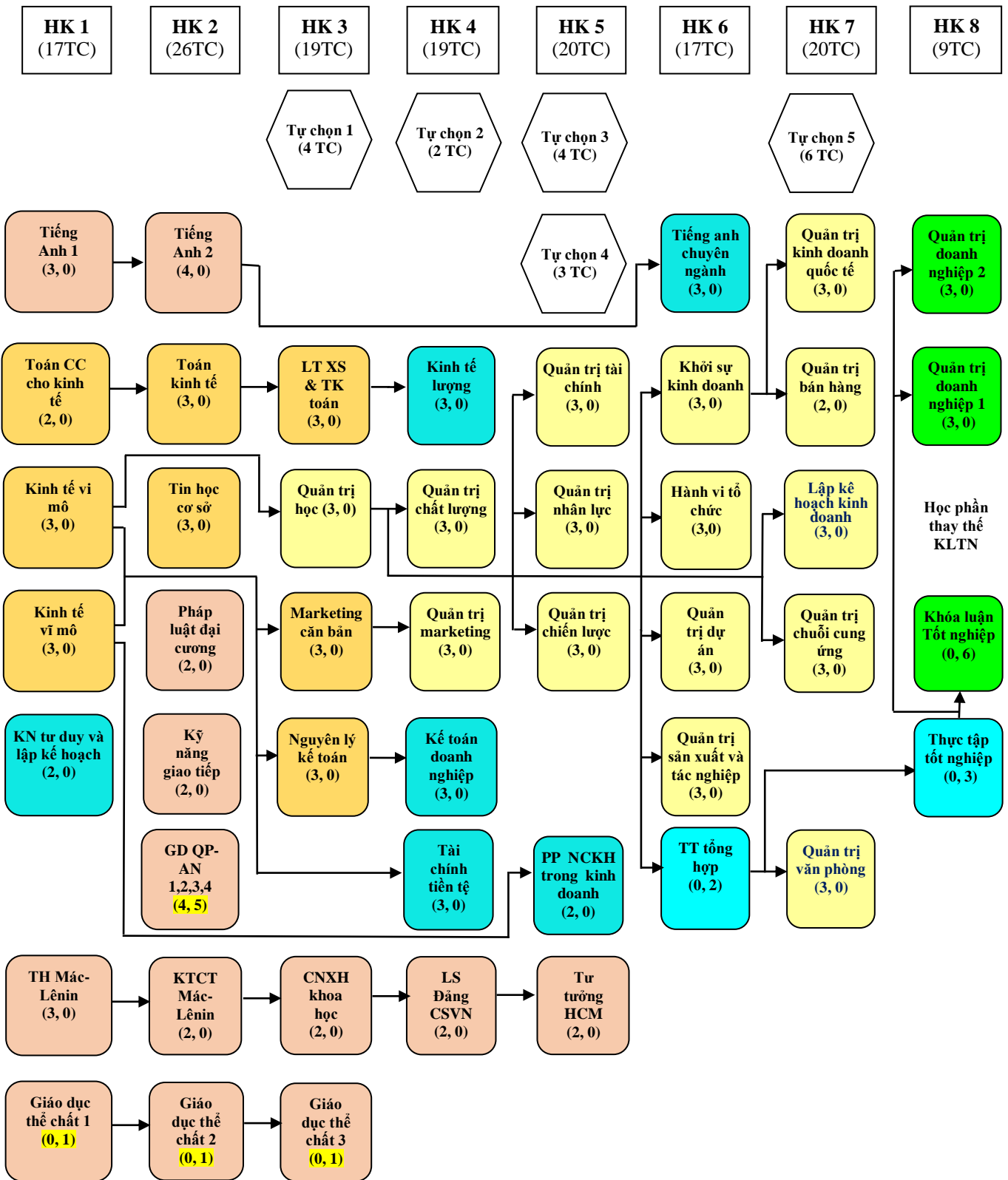
II.3.1b. Các học phần tự chọn				8									
Chọn 2 trong 5 học phần:				4									
118	1140036	Kinh tế phát triển	3	2	24	6				60	1140170, 1140171	KTvàKT	
119	1150026	Kinh tế quốc tế	3	2	24	4	4			60	1140171	TC- NH&QTKD	
120	1150023	Kinh tế môi trường	3	2	26	4				60	1140170	TC- NH&QTKD	
121	1150030	Kinh tế Việt Nam	3	2	26	2	4			60		TC- NH&QTKD	
122	1150056	Phương pháp tối ưu trong kinh doanh	3	2	20	10				60	1140182	TC- NH&QTKD	
Chọn 2 trong 4 học phần:				4									
123	1130036	Luật kinh tế	5	2	30					60	1130049	LLCT – LUẬT & QLNN	
124	1150261	Phân tích và đầu tư chứng khoán	5	2	22	8				60	1150098	TC- NH&QTKD	
125	1150279	Thanh toán quốc tế	5	2	21	6	6			60	1150098	TC- NH&QTKD	
126	1150144	Thuế	5	2	22	8				60		TC- NH&QTKD	
II.3.2. Thực tập nghề nghiệp, thực tập tốt nghiệp				5									
127	1150120	Thực tập tổng hợp	6	2					x			TC- NH&QTKD	
128	1150122	Thực tập tốt nghiệp	8	3					x		1150120	TC- NH&QTKD	
II.4. Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế				6TC									
II.4.1. Khóa luận tốt nghiệp													
129	1150447	Khóa luận tốt nghiệp	8	6					x			TC- NH&QTKD	
II.4.2. Học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp													
II.4.2a. Chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp													
130	1150425	Quản trị doanh nghiệp 1	8	3	36	6	6			90	1150120	TC- NH&QTKD	
131	1150394	Quản trị doanh nghiệp 2	8	3	30	13	2	2		90	1150120	TC- NH&QTKD	
II.4.2b. Chuyên ngành Quản trị marketing													
132	1150434	Chuyên đề Quản trị marketing 1	8	3	36		18			90	1150120	TC- NH&QTKD	
133	1150379	Chuyên đề Quản trị marketing 2	8	3	36		18			90	1150120	TC- NH&QTKD	
II.4.2c. Chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại													
134	1150221	Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	8	3	24	15	12			90	1150120	TC- NH&QTKD	
135	1150430	Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại	8	3	30	10	10			90	1150120	TC- NH&QTKD	
II.4.2d. Chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế													
136	1150222	Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	8	3	21	16	10	6		90	1150120	TC- NH&QTKD	
137	1150375	Chuyên đề Quản trị kinh doanh quốc tế	8	3	44		2			90	1150120	TC- NH&QTKD	
II.4.4. Chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng													
138	1150389	Nghiệp vụ Logistics	8	3	35	5	5	5		90	1150120	TC- NH&QTKD	

139	1150426	Chuyên đề Chuỗi cung ứng	8	3	30	10	10			90	1150120	TC- NH&QTKD	
Tổng cộng				147									

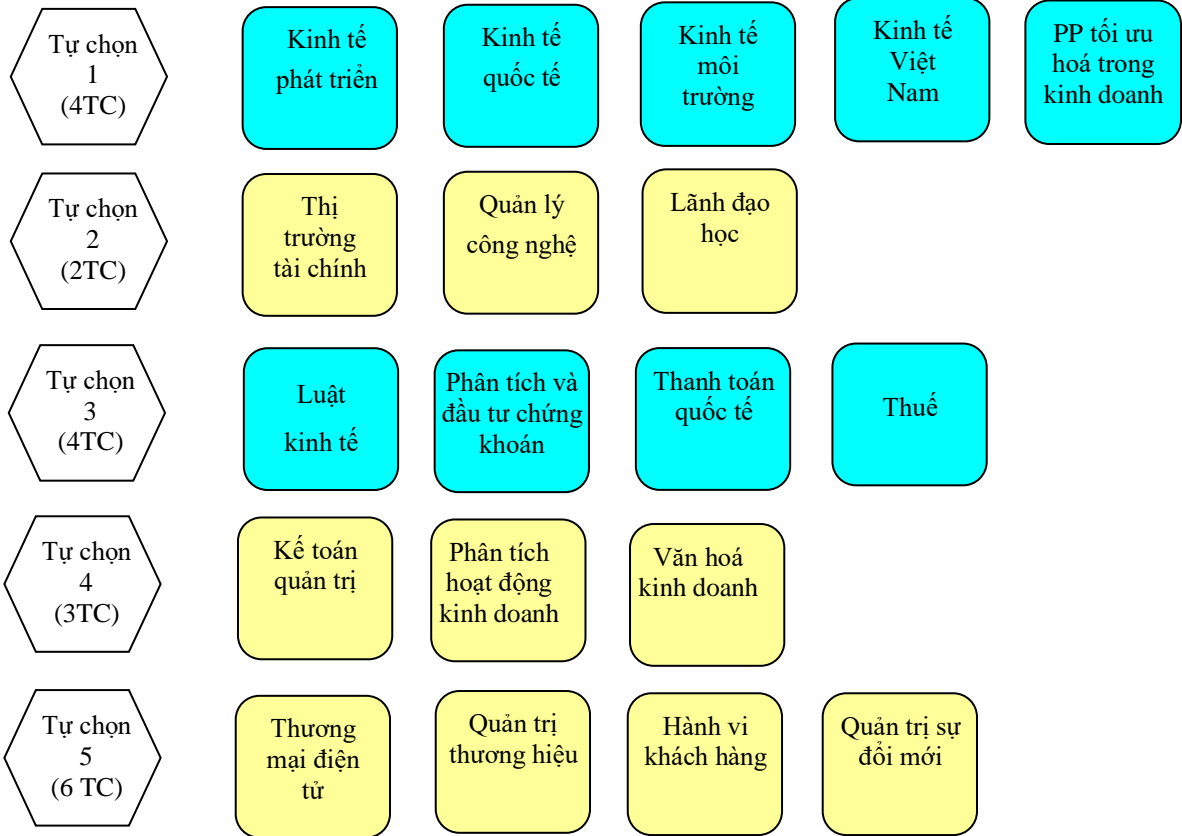
Ghi chú: (*) – Học phần điều kiện

2.4. Sơ đồ chương trình giảng dạy

* Chuyên ngành quản trị doanh nghiệp



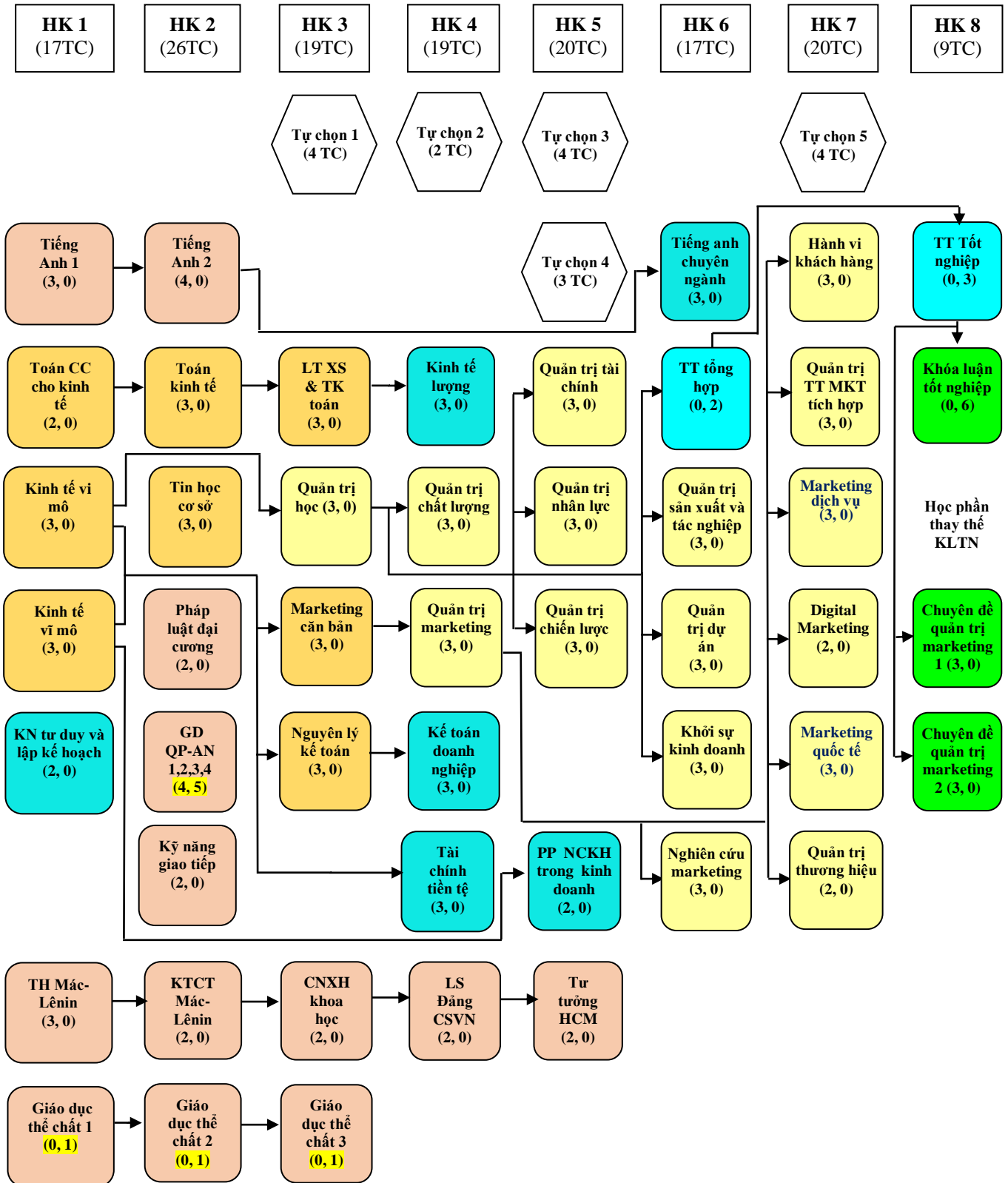
Danh sách các học phần tự chọn:



Chú thích:

	Khối kiến thức giáo dục đại cương		Kiến thức bổ trợ
	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành		Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế
	Kiến thức ngành, chuyên ngành (nếu có)		Học phần học trước
Tên học phần (x,y)	x: Số tín chỉ lý thuyết y: Số tín chỉ thí nghiệm – thực hành		Học phần song hành





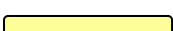

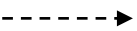
*** Chuyên ngành quản trị marketing**



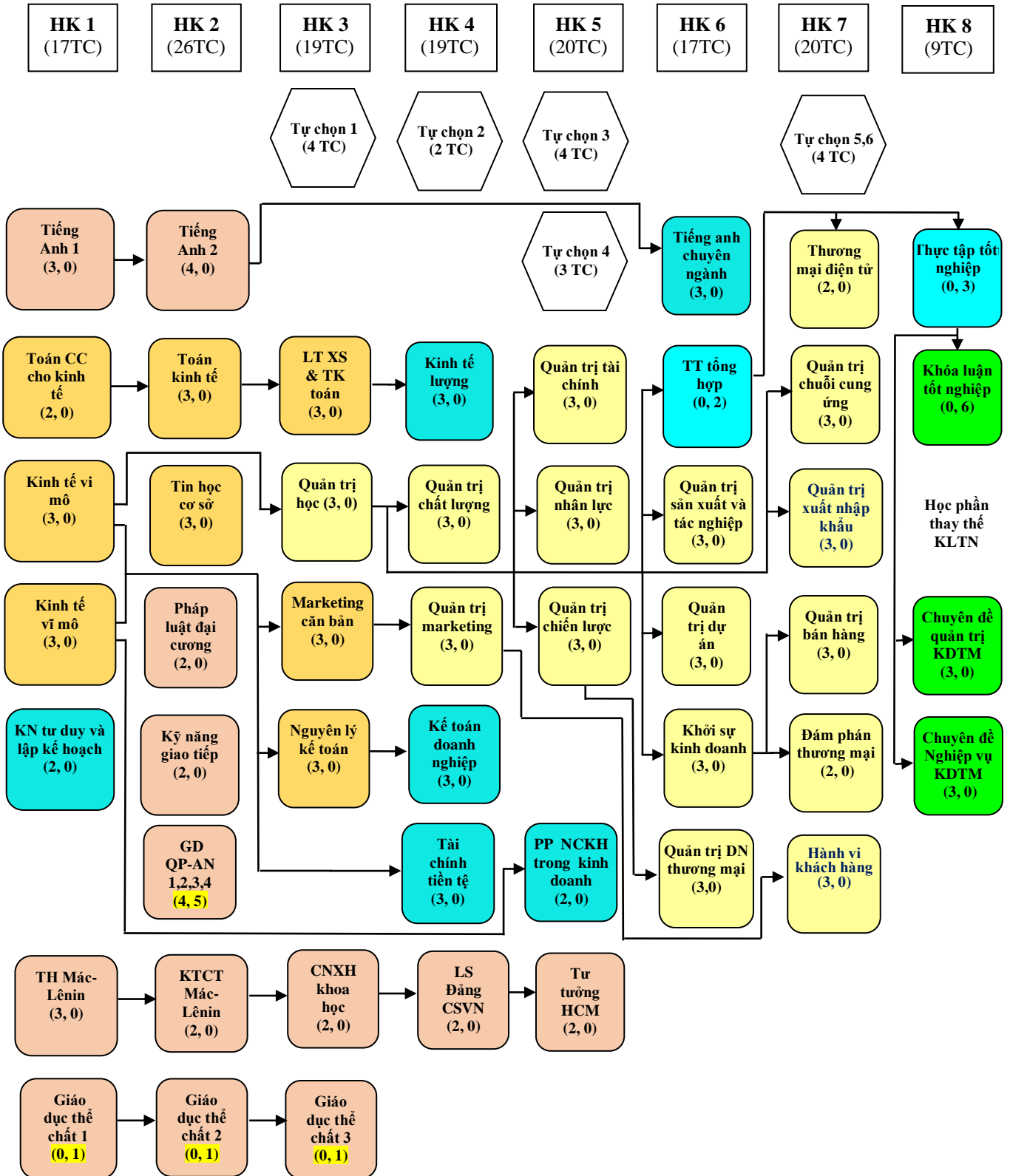
Danh sách các học phần tự chọn:

Tự chọn 1 (4TC)	Kinh tế phát triển	Kinh tế quốc tế	Kinh tế môi trường	Kinh tế Việt Nam	PP tối ưu hoá trong kinh doanh
Tự chọn 2 (2TC)	Thị trường tài chính	Quản lý công nghệ	Lãnh đạo học		
Tự chọn 3 (4TC)	Luật kinh tế	Phân tích và đầu tư chứng khoán	Thanh toán quốc tế	Thuế	
Tự chọn 4 (3TC)	Kế toán quản trị	Phân tích hoạt động kinh doanh	Văn hoá kinh doanh		
Tự chọn 5 (4 TC)	Tổ chức sự kiện	Quản trị quan hệ khách hàng	Quản trị bán hàng		

Chú thích:

	Khối kiến thức giáo dục đại cương		Kiến thức bổ trợ
	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành		Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế
	Kiến thức ngành, chuyên ngành (nếu có)		Học phần học trước
Tên học phần (x,y)	x: Số tín chỉ lý thuyết y: Số tín chỉ thí nghiệm – thực hành		Học phần song hành


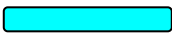


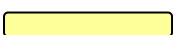
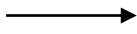
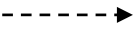
*** Chuyên ngành quản trị kinh doanh thương mại**



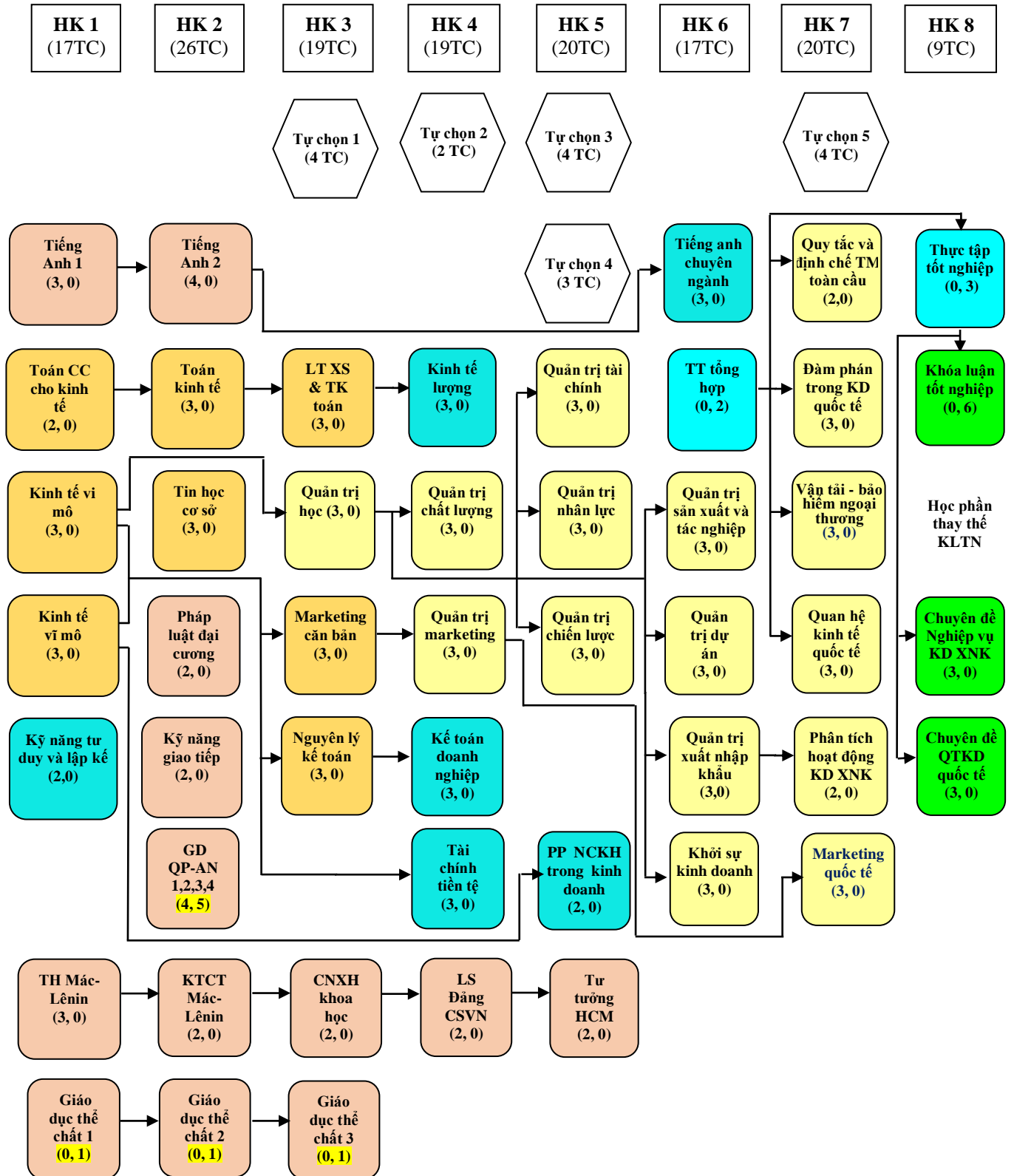
Danh sách các học phần tự chọn:

Tự chọn 1 (4TC)	Kinh tế phát triển	Kinh tế quốc tế	Kinh tế môi trường	Kinh tế Việt Nam	PP tối ưu hoá trong kinh doanh
Tự chọn 2 (2TC)	Thị trường tài chính	Quản lý công nghệ	Lãnh đạo học		
Tự chọn 3 (4TC)	Luật kinh tế	Phân tích và đầu tư chứng khoán	Thanh toán quốc tế	Thuế	
Tự chọn 4 (3TC)	Kế toán quản trị	Phân tích hoạt động kinh doanh	Văn hoá kinh doanh		
Tự chọn 5 (2 TC)	Nhượng quyền kinh doanh	Quản trị quan hệ khách hàng	Tổ chức sự kiện		
Tự chọn 6 (2 TC)	Quản trị bán lẻ	Quản trị kênh phân phối	Logistics		

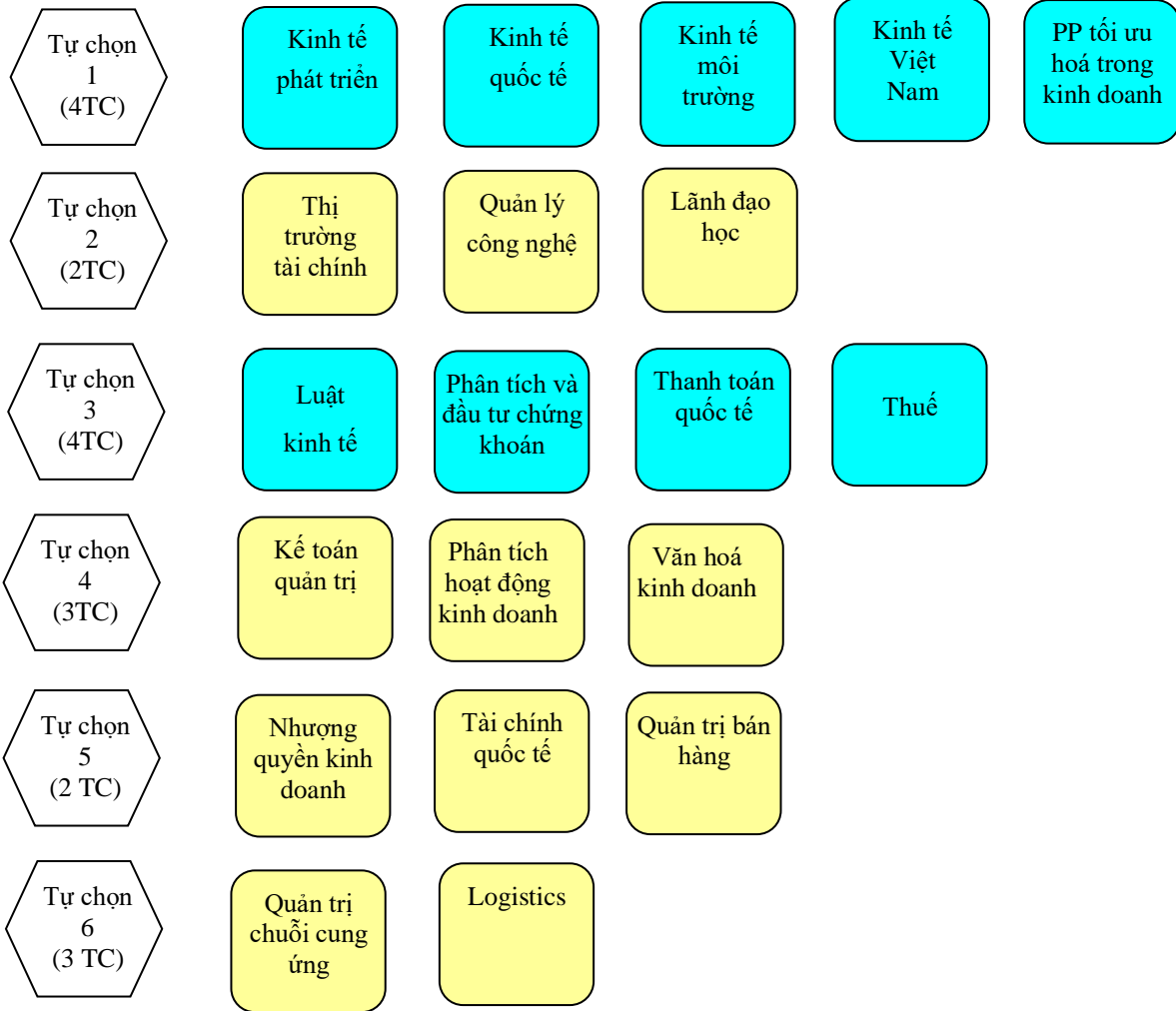
Chú thích:

	Khối kiến thức giáo dục đại cương		Kiến thức bổ trợ
	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành		Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế
	Kiến thức ngành, chuyên ngành (nếu có)		Học phần học trước
Tên học phần (x,y)	x: Số tín chỉ lý thuyết y: Số tín chỉ thí nghiệm – thực hành		Học phần song hành

*** Chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế**



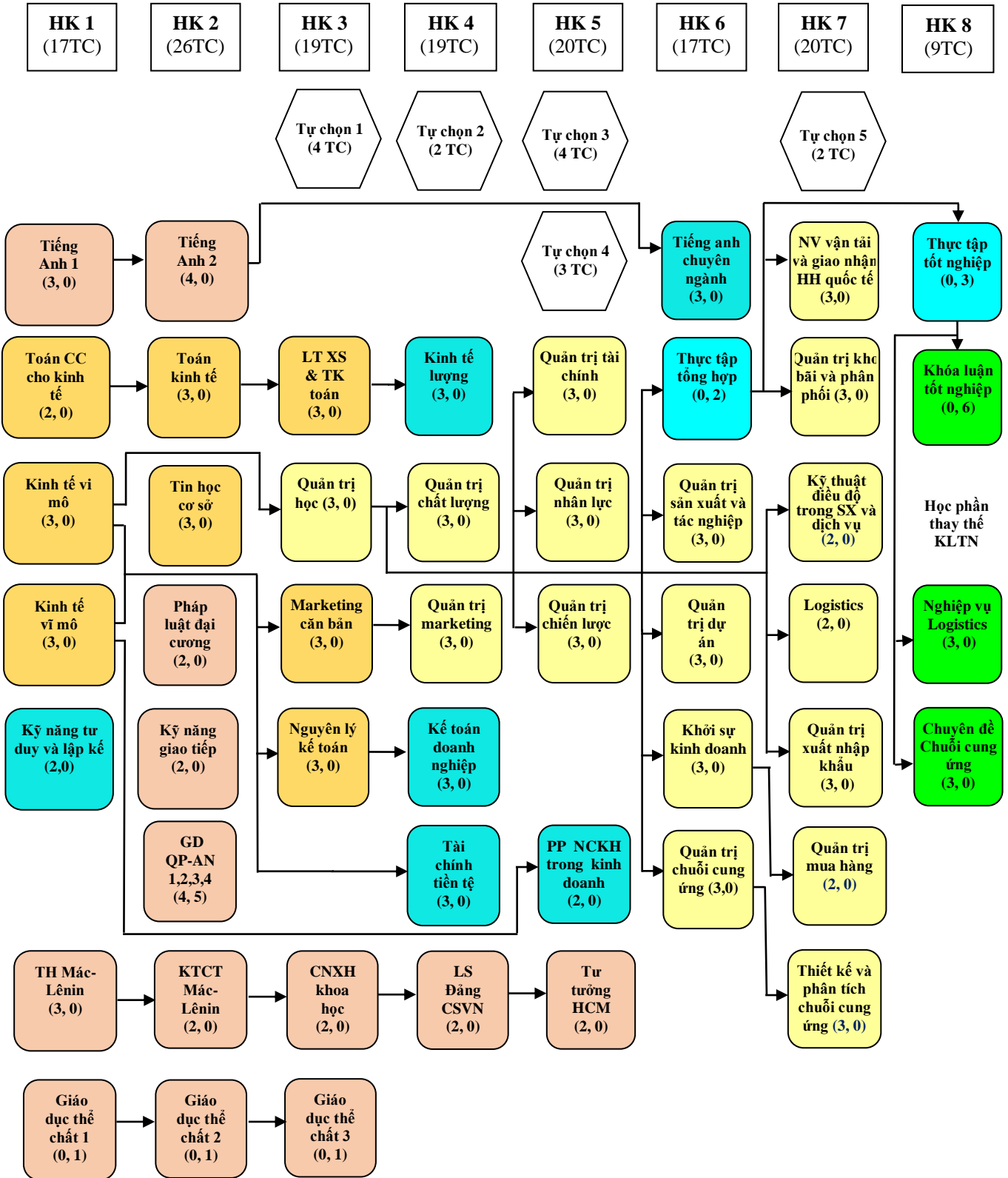
Danh sách các học phần tự chọn:



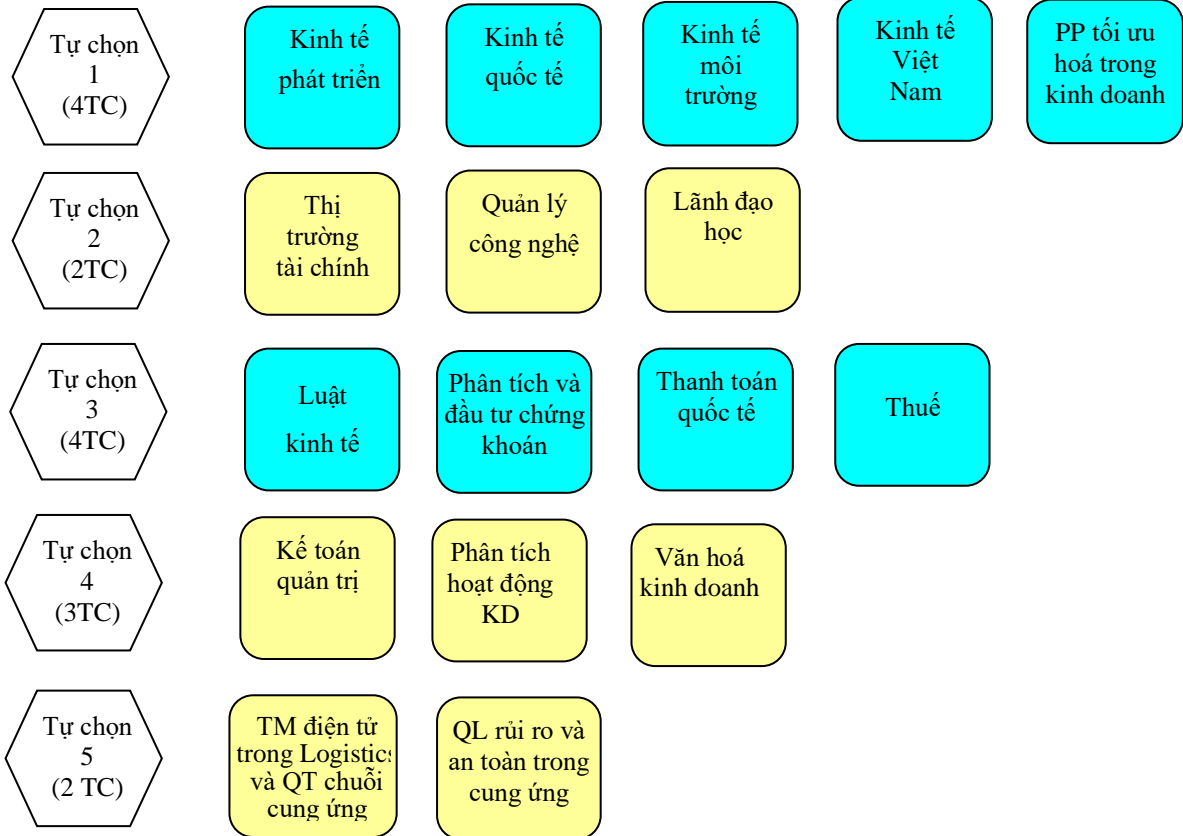
Chú thích:

	Khối kiến thức giáo dục đại cương		Kiến thức bổ trợ
	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành		Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế
	Kiến thức ngành, chuyên ngành (nếu có)		Học phần học trước
Tên học phần (x,y)	x: Số tín chỉ lý thuyết y: Số tín chỉ thí nghiệm – thực hành		Học phần song hành





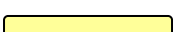
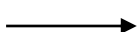
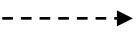
*** Chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng**



Danh sách các học phần tự chọn:



Chú thích:

	Khối kiến thức giáo dục đại cương		Kiến thức bổ trợ
	Kiến thức cơ sở ngành và khối ngành		Khóa luận tốt nghiệp, học phần thay thế
	Kiến thức ngành, chuyên ngành (nếu có)		Học phần học trước
Tên học phần (x,y)	x: Số tín chỉ lý thuyết y: Số tín chỉ thí nghiệm – thực hành		Học phần song hành

2.5. Ma trận thể hiện sự đóng góp của các học phần vào việc đạt chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo PLOs

STT	Mã HP	Tên học phần	PLOs											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	1130299	Triết học Mác – Lênin	M										M	M
2	1130300	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	M										M	M
3	1130301	Chủ nghĩa xã hội khoa học	M										M	M
4	1130302	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	M										M	M
5	1130091	Tư tưởng Hồ Chí Minh	M										M	M
6	1130049	Pháp luật đại cương	M										M	M
7	1120172	Giáo dục thể chất 1 (Bóng đá 1)		M										L
8	1120173	Giáo dục thể chất 2 (Bóng đá 2)		M										L
9	1120174	Giáo dục thể chất 3 (Bóng đá 3)		M										L
10	1120175	Giáo dục thể chất 1 (Bóng chuyền 1)		M										L
11	1120176	Giáo dục thể chất 2 (Bóng chuyền 2)		M										L
12	1120177	Giáo dục thể chất 3 (Bóng chuyền 3)		M										L
13	1120178	Giáo dục thể chất 1 (Bóng rổ 1)		M										L
14	1120179	Giáo dục thể chất 2 (Bóng rổ 2)		M										L
15	1120180	Giáo dục thể chất 3 (Bóng rổ 3)		M										L
16	1120181	Giáo dục thể chất 1 (Cầu lông 1)		M										L
17	1120182	Giáo dục thể chất 2 (Cầu lông 2)		M										L
18	1120183	Giáo dục thể chất 3 (Cầu lông 3)		M										L
19	1120184	Giáo dục thể chất 1 (Võ cổ truyền Việt Nam 1)		M										L
20	1120185	Giáo dục thể chất 2 (Võ cổ truyền Việt Nam 2)		M										L
21	1120186	Giáo dục thể chất 3 (Võ cổ truyền Việt Nam 3)		M										L
22	1120187	Giáo dục thể chất 1 (Võ Taekwondo 1)		M										L
23	1120188	Giáo dục thể chất 2 (Võ Taekwondo 2)		M										L
24	1120189	Giáo dục thể chất 3 (Võ Taekwondo 3)		M										L
25	1120190	Giáo dục thể chất 1 (Võ Karatedo 1)		M										L
26	1120191	Giáo dục thể chất 2 (Võ Karatedo 2)		M										L
27	1120192	Giáo dục thể chất 3 (Võ Karatedo 3)		M										L
28	1120168	Giáo dục quốc phòng-An ninh 1		M										L
29	1120169	Giáo dục quốc phòng-An ninh 2		M										L
30	1120170	Giáo dục quốc phòng-An ninh 3		M										L
31	1120171	Giáo dục quốc phòng-An ninh 4		M										L
32	1090061	Tiếng Anh 1						L	L				M	M
33	1090062	Tiếng Anh 2						M	M				M	M
34	2030003	Kỹ năng giao tiếp						M						L
35	1140170	Kinh tế vi mô			M			L					L	L

36	1140171	Kinh tế vĩ mô			M						L	L	L
37	1140182	Toán cao cấp cho kinh tế	M		M		L						L
38	1140104	Toán kinh tế			M								
39	1050243	Tin học cơ sở							M		M		
40	1140047	Lý thuyết Xác suất và Thống kê toán	M										
41	1140048	Nguyên lí kế toán			M					M		M	M
42	1150035	Marketing căn bản			M		M			M	L	M	L
43	1150075	Quản trị học	L		M		L			L	L	M	M
44	1150066	Quản trị chiến lược				M	M				M	M	M
45	1150084	Quản trị nhân lực				M	M			M	M	M	M
46	1150089	Quản trị tài chính				M	L			M	M	M	M
47	1150081	Quản trị Marketing				M	M			M	M	M	M
48	1150073	Quản trị dự án				M	L			L	L	M	M
49	1150087	Quản trị sản xuất và tác nghiệp				M	L			M	M	M	M
50	1150064	Quản trị chất lượng				M	L			M	M	M	M
51	1150246	Khởi sự kinh doanh				H	M			H	H	M	M
52	1150118	Thị trường tài chính				M	M			M		M	M
53	1150059	Quản lý công nghệ				L	M				M	M	M
54	1150249	Lãnh đạo học				M	M			M	M	M	M
55	1140167	Kế toán quản trị			H						M	M	H
56	1150050	Phân tích hoạt động kinh doanh			M	M	L			M	M	M	M
57	1150133	Văn hoá kinh doanh				M	M			M	M	M	M
Chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp													
58	1150396	Quản trị kinh doanh quốc tế				M	M			M	M	M	M
59	1150385	Lập kế hoạch kinh doanh				M	H			M	M	M	M
60	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng				M	L			M	M	M	M
61	1150392	Quản trị bán hàng			M	M	L			M	M	M	M
62	1150241	Hành vi tổ chức				M	M				M	M	M
63	1150294	Quản trị văn phòng				M	L			M	M	M	M
64	1150127	Thương mại điện tử				M	M			M	M	M	M
65	1150091	Quản trị thương hiệu				M	M			M	M	M	M
66	1150010	Hành vi khách hàng				L	M			L	M	M	M
67	1150271	Quản trị sự đổi mới				L	M				M	M	M
Chuyên ngành Quản trị marketing													
68	1150381	Digital Marketing				L	M			M	M	M	M
69	1150257	Nghiên cứu Marketing				M	M			M	M	M	M
70	1150398	Quản trị truyền thông Marketing tích hợp				M	M			M	M	M	M
71	1150387	Marketing dịch vụ				L	M			M	M	M	M
72	1150011	Hành vi khách hàng				M	M			M	M	M	M
73	1150388	Marketing quốc tế				M	L			L	L	M	M
74	1150091	Quản trị thương hiệu				M	M			M	M	M	M
75	1150129	Tổ chức sự kiện			M	M	L			M	M	M	M
76	1150270	Quản trị quan hệ khách hàng				M	M			M	M	M	M
77	1150262	Quản trị bán hàng			M	M	L			M	M	M	M

Chuyên ngành QTKD thương mại													
78	1150072	Quản trị doanh nghiệp thương mại				M	L			M	M	L	M
79	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng				M	L			M	M	M	M
80	1150011	Hành vi khách hàng				M	M			M	M	M	M
81	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu				M	L			M	M	M	M
82	1150392	Quản trị bán hàng			M	M	L			M	M	M	M
83	1150127	Thương mại điện tử				M	M			M	M	M	M
84	1150239	Đàm phán thương mại			M	M	L			M	M	M	M
85	1150263	Quản trị bán lẻ			M	M	L			M	M	M	M
86	1150267	Quản trị kênh phân phối				M	M			M	M	M	M
87	1150251	Logistics				M	M			M	M	M	M
88	1150258	Nhượng quyền kinh doanh				M	L			M	M	M	M
89	1150270	Quản trị quan hệ khách hàng				M	M			M	M	M	M
90	1150129	Tổ chức sự kiện			M	M	L			M	M	M	M
Chuyên ngành QTKD quốc tế													
91	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu				M	M			M	M	M	M
92	1150260	Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu				M	M			M	M	M	M
93	1150096	Quy tắc và định chế thương mại toàn cầu				M	L			M	M	M	M
94	1150380	Đàm phán trong kinh doanh quốc tế				M	M				M	M	M
95	1150039	Marketing quốc tế				L	L			M	M	M	M
96	1150135	Vận tải - bảo hiểm ngoại thương				M	M			M	M	M	M
97	1150058	Quan hệ kinh tế quốc tế				M	M			M	M	M	M
98	1150258	Nhượng quyền kinh doanh				M	L			M	M	M	M
99	1150277	Tài chính quốc tế				L	L			L	L	M	M
100	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng				M	L			M	M	M	M
101	1150386	Logistics				M	M			M	M	M	M
Chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng													
102	1150093	Quản trị chuỗi cung ứng				M	L			M	M	M	M
103	1150400	Thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng				H	H			H	H	M	M
104	1150384	Kỹ thuật điều độ trong sản xuất và dịch vụ				M	L			M	M	M	M
105	1150251	Logistics				M	M			M	M	M	M
106	1150390	Nghiệp vụ vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế				M	L			M	M	M	M
107	1150395	Quản trị kho bãi và phân phối				M	M			M	M	M	M
108	1150399	Quản trị xuất nhập khẩu				M	M			M	M	M	M
109	1150392	Quản trị mua hàng			M	M	L			M	M	M	M
110	1150408	Thương mại điện tử trong Logistics và quản trị chuỗi cung ứng				M	L			L	M	M	M
111	1150391	Quản lý rủi ro và an toàn trong cung ứng				M	L			M	M	M	M

112	1150248	Kỹ năng tư duy và lập kế hoạch			L		M					M	M
113	1150055	Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh				M	M			M	M	M	M
114	1140033	Kinh tế lượng	M			M	L				L		L
115	1140015	Kế toán doanh nghiệp			M					M		M	M
116	1150098	Tài chính - Tiền tệ				L	M			M	M	M	M
117	1150214	Tiếng Anh chuyên ngành			M	M	M					M	M
118	1140036	Kinh tế phát triển				M	L			M	M	M	M
119	1150026	Kinh tế quốc tế				M	L			M	M	L	L
120	1150023	Kinh tế môi trường	M				L				M	L	L
121	1150030	Kinh tế Việt Nam	L				L			M	M	M	M
122	1150056	Phương pháp tối ưu trong kinh doanh				M	L			M	M	M	M
123	1130036	Luật kinh tế	L							M	M	L	L
124	1150261	Phân tích và đầu tư chứng khoán				M	M				M	M	M
125	1150279	Thanh toán quốc tế				M	L			M	M	M	M
126	1150144	Thuế				M	M			M	L	L	M
127	1150120	Thực tập tổng hợp				M	M			M	M	M	M
128	1150122	Thực tập tốt nghiệp			M	H	L			M	H	M	M
129	1150447	Khóa luận tốt nghiệp			H	H	H			H	H	M	M
130	1150425	Quản trị doanh nghiệp 1				M	L			M	M	M	M
131	1150394	Quản trị doanh nghiệp 2				M	H			M	M	M	M
132	1150434	Chuyên đề Quản trị marketing 1				M	L			M	M	M	M
133	1150379	Chuyên đề Quản trị marketing 2				M	L			M	M	M	M
134	1150221	Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh thương mại			M	M	L			M	M	M	M
135	1150430	Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại				M	L			M	M	M	M
136	1150222	Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu				M	M			M	M	M	M
137	1150375	Chuyên đề Quản trị kinh doanh quốc tế				M	L			M	M	M	M
138	1150389	Nghiệp vụ Logistics				M	M			M	M	M	M

139	1150426	Chuyên đề Chuỗi cung ứng				M	L			M	M	M	M
-----	---------	--------------------------	--	--	--	---	---	--	--	---	---	---	---

Chú thích: L = Mức thấp; M = Mức trung bình; H = Mức cao

2.6. Mô tả tóm tắt các học phần

1.[1130299], [Triết học Mác – Lênin], [3]

Khái quát hóa kiến thức về những vấn đề lý luận chung về triết học nói chung và triết học Mác–Lênin nói riêng, giới thiệu về lịch sử, điều kiện hình thành, những nội dung và vai trò chủ yếu của Triết học Mác – Lênin. Đặc biệt là các vấn đề về thế giới quan duy vật khoa học và phương pháp luận biện chứng hợp lý, đồng thời đặt ra yêu cầu vận dụng được thế giới quan duy vật vào việc giải quyết các vấn đề lịch sử - xã hội trong CN duy vật lịch sử. Trên cơ sở đó trang bị thế giới quan duy vật biện chứng và phương pháp luận biện chứng duy vật cho hoạt động nhận thức và hoạt động thực tiễn của con người.

2.[1130300], [Kinh tế chính trị Mác – Lênin], [2]

Nội dung học phần gồm 6 chương: Trong đó, chương 1 bàn về đối tượng, phương pháp nghiên cứu và chức năng của kinh tế chính trị Mác – Lênin. Từ chương 2 đến chương 6 trình bày nội dung cốt lõi của kinh tế chính trị Mác – Lênin theo mục tiêu của môn học. Cụ thể các vấn đề như: Hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể trong nền kinh tế thị trường; Sản xuất giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường; 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.[1130301], [Chủ nghĩa xã hội khoa học], [2]

Nội dung môn học gồm 7 chương trong đó Chương 1 trình bày những vấn đề cơ bản có tính nhập môn của CNXHKKH như quá trình hình thành và phát triển của CNXHKKH; đối tượng, phương pháp và ý nghĩa của việc nghiên cứu CNXHH. Từ Chương 2 đến Chương 7 trình bày những nội dung cơ bản của CNXHKKH như Sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân, Chủ nghĩa xã hội và thời kỳ quá độ lên CNXH, Dân chủ XHCN và Nhà nước XHCN, Cơ cấu xã hội – giai cấp và liên minh giai cấp, tầng lớp trong TKQĐ lên CNXH, Vấn đề dân tộc, tôn giáo, gia đình...trong TKQĐ lên CNXH.

Cũng như Triết học và kinh tế chính trị học Mác- Lênin, nghiên cứu, CNXHKKH không chỉ giải thích thế giới mà căn bản là cải tạo thế giới theo quy luật của tự nhiên, phù hợp với tiến bộ, văn minh. Nghiên cứu, học tập CNXHKKH có ý nghĩa quan trọng, trang bị những nhận thức chính trị - xã hội và phương pháp luận khoa học về quá trình tất yếu lịch sử dẫn đến sự hình thành, phát triển hình thái kinh tế - xã hội CSCN, giải phóng con người, giải phóng xã hội... Từ đó sinh viên có thái độ chính trị, tư tưởng đúng đắn, phân tích đúng và đấu tranh chống lại những nhận thức sai lệch về CNXH và con đường đi lên CNXH ở nước ta.

4.[1130302], [Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam], [2]

Học phần trang bị cho người học những hiểu biết cơ bản về sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam và quá trình Đảng lãnh đạo cách mạng Việt Nam qua các thời kỳ. Đó là: Đảng lãnh đạo đấu tranh giành chính quyền (1930-1945); Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến, hoàn thành giải phóng dân tộc,

thống nhất đất nước (1945-1975); Đảng lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (sau 1975).

5.[1130091], [Tur tưởng Hồ Chí Minh], [2]

Học phần gồm 6 chương cung cấp cho sinh viên kiến thức cơ bản về đối tượng, phương pháp nghiên cứu, ý nghĩa học tập môn Tư tưởng Hồ Chí Minh; về cơ sở, quá trình hình thành, phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội; về Đảng Cộng sản và nhà nước Việt Nam; về đại đoàn kết dân tộc và đoàn kết quốc tế; về văn hóa, đạo đức và con người. Đồng thời, chỉ ra sự vận dụng những nội dung đó của Đảng Cộng sản Việt Nam trong cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân và cách mạng xã hội chủ nghĩa, cũng như nêu ra những giá trị lý luận và thực tiễn của tư tưởng Hồ Chí Minh.

6.[1130049], [Pháp luật đại cương], [2]

Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về nhà nước và pháp luật nói chung, Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Pháp luật của Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam nói riêng. Thông qua việc nghiên cứu Học phần, người học có nhận thức, quan điểm đúng đắn về đường lối, chính sách của Đảng và pháp luật của Nhà nước, có những kiến thức cơ bản về Hệ thống pháp luật Việt Nam và hình thành kỹ năng tuân thủ, thi hành, sử dụng pháp luật, vận dụng pháp luật vào thực tiễn cuộc sống.

7.[1120172], [Giáo dục thể chất 1 (Bóng đá 1)], [1]

- Môn học cung cấp cho sinh viên các kiến thức về: Nguyên lý kỹ thuật tâng bóng bằng đùi, đá bóng bằng lòng bàn chân, má trong bàn chân, kỹ thuật dẫn bóng, phương pháp rèn luyện các tố chất thể lực, một số điều luật của Bóng đá 5 người.

- Bồi dưỡng những phẩm chất, ý chí trong tập luyện và thi đấu; Nâng cao sức khỏe và phát triển các tố chất thể lực; tăng cường tình hữu nghị, đoàn kết trong tập thể.

8.[1120173], [Giáo dục thể chất 2 (Bóng đá 2)], [1]

- Môn học cung cấp cho sinh viên các kiến thức về: Nguyên lý kỹ thuật tâng bóng bằng mu chính diện, sút bóng bằng mu chính diện, sút bóng má trong bàn chân, kỹ thuật dẫn bóng, một số điều luật của Bóng đá 7 người, phương pháp phòng ngừa chấn thương trong tập luyện thể dục thể thao.

- Bồi dưỡng những phẩm chất, ý chí trong tập luyện và thi đấu; Nâng cao sức khỏe và phát triển các tố chất thể lực; tăng cường tình hữu nghị, đoàn kết trong tập thể.

9.[1120174], [Giáo dục thể chất 3 (Bóng đá 3)], [1]

- Môn học cung cấp cho sinh viên các kiến thức về: Nguyên lý kỹ thuật đánh đầu bằng trán giữa, kỹ thuật ném biên, ôn tập các kỹ thuật đã học ở những học phần trước như các kỹ thuật sút bóng, dẫn bóng, tâng bóng..., một số điều luật của Bóng đá 11 người, Lịch sử phát triển bóng đá của thế giới và Việt Nam.

- Bồi dưỡng những phẩm chất, ý chí trong tập luyện và thi đấu; Nâng cao sức khỏe và phát triển các tố chất thể lực; tăng cường tình hữu nghị, đoàn kết trong tập thể.

10.[1120175], [Giáo dục thể chất 1 (Bóng chuyền 1)], [1]

Khái quát lịch sử phát triển, đặc điểm, tác dụng, luật thi đấu môn bóng chuyền. Các nguyên tắc về phương pháp tập luyện bóng chuyền, cách phòng ngừa và sơ cứu chấn thương trong tập luyện

TDTT. Trang bị cho sinh viên kỹ thuật di chuyển, đệm bóng [chuyền bóng thấp tay], chuyền bóng cao tay trước mặt, phát bóng cao tay và thấp tay, một số điều luật và phương pháp trọng tài bóng chuyền.

11.[1120176], [Giáo dục thể chất 2 (Bóng chuyền 2)], [1]

Giới thiệu Luật thi đấu môn bóng chuyền. Các nguyên tắc về phương pháp tập luyện bóng chuyền, cách phòng ngừa và sơ cứu chấn thương trong tập luyện Bóng chuyền. Một số bài tập hỗ trợ cho môn học. Nâng cao kỹ thuật đệm bóng [chuyền bóng thấp tay], chuyền bóng cao tay trước mặt, phát bóng cao tay và thấp tay, kỹ thuật đập bóng chính diện theo phương lấy đà.

12.[1120177], [Giáo dục thể chất 3 (Bóng chuyền 3)], [1]

Học phần trang bị cho sinh viên nắm được những điều luật thi đấu, phương pháp tổ chức thi đấu, trọng tài và phương pháp tập luyện môn bóng chuyền. Nâng cao các kỹ thuật đệm bóng, kỹ thuật chuyền bóng cao tay, kỹ thuật phát bóng, kỹ thuật đập bóng. Các kỹ thuật chắn bóng, kỹ thuật phòng thủ, chiến thuật tấn công và chiến thuật phòng thủ, đội hình thi đấu và thi đấu ứng dụng.

13.[1120178], [Giáo dục thể chất 1 (Bóng rổ 1)], [1]

Bóng rổ là môn thể thao có tác dụng tăng cường sức khỏe, phát triển thể chất con người toàn diện cả về trí lực và thể lực. Học phần trang bị cho sinh viên những kỹ năng cơ bản trong môn bóng rổ, hình thành biểu tượng một số động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ. Kết thúc học phần sinh viên có khả năng thực hành các động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ.

14.[1120179], [Giáo dục thể chất 2 (Bóng rổ 2)], [1]

Bóng rổ là môn thể thao có tác dụng tăng cường sức khỏe, phát triển thể chất con người toàn diện cả về trí lực và thể lực. Học phần trang bị cho sinh viên những kỹ năng cơ bản trong môn bóng rổ, hình thành biểu tượng một số động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ. Kết thúc học phần sinh viên có khả năng thực hành các động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ.

15.[1120180], [Giáo dục thể chất 3 (Bóng rổ 3)], [1]

Bóng rổ là môn thể thao có tác dụng tăng cường sức khỏe, phát triển thể chất con người toàn diện cả về trí lực và thể lực. Học phần trang bị cho sinh viên những kỹ năng cơ bản trong môn bóng rổ, hình thành biểu tượng một số động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ. Kết thúc học phần sinh viên có khả năng thực hành các động tác kỹ thuật cơ bản của môn bóng rổ, có thể vận dụng vào trong thi đấu.

16.[1120181], [Giáo dục thể chất 1 (Cầu lông 1)], [1]

Học phần này giúp sinh viên nắm vững và vận dụng các kỹ thuật cơ bản nhất trong môn cầu lông nhằm ứng dụng vào thực tiễn tập luyện thể thao nâng cao sức khỏe và đạt hiệu quả trong công tác giáo dục thể chất trong trường học.

+ Thực hiện đúng các kỹ thuật cơ bản khi tham gia tập luyện môn cầu lông nhằm rèn luyện thể chất.

+ Nắm vững và hiểu được cách tính điểm và một số lỗi khi tham gia tập luyện môn cầu lông.

17.[1120182], [Giáo dục thể chất 2 (Cầu lông 2)], [1]

Học phần này giúp sinh viên nắm vững và vận dụng các kỹ thuật cơ bản nhất trong môn cầu lông nhằm ứng dụng vào thực tiễn tập luyện thể thao nâng cao sức khỏe và đạt hiệu quả trong công tác giáo dục thể chất trong trường học.

+ Thực hiện đúng các kỹ thuật cơ bản khi tham gia tập luyện môn cầu lông nhằm rèn luyện thể chất.

+ Nắm vững và hiểu được cách tính điểm và một số lỗi khi tham gia tập luyện môn cầu lông.

18.[1120183], [Giáo dục thể chất 3 (Cầu lông 3)], [1]

Học phần này giúp sinh viên nắm vững và vận dụng các kỹ thuật nâng cao trong môn cầu lông nhằm ứng dụng vào thực tiễn tập luyện thể thao nâng cao sức khỏe và đạt hiệu quả trong công tác giáo dục thể chất trong trường học.

Thực hiện đúng các kỹ thuật nâng cao khi tham gia tập luyện môn cầu lông nhằm rèn luyện thể chất.

19.[1120184], [Giáo dục thể chất 1 (Võ cổ truyền Việt Nam 1)], [1]

- Trang bị cho sinh viên những kiến thức chung, kỹ năng thực hành võ đạo và võ thuật cơ bản: Thực hiện được một số động tác kỹ thuật đặc trưng, căn bản của Võ cổ truyền Việt Nam ở mức độ cơ bản, chính xác. Nắm vững kỹ thuật căn bản công tay không, đấu luyện tự vệ và từng bước làm quen, tiếp thu trong tập luyện, thi đấu thể thao trong phân môn Quyền nhằm hoàn thiện thể chất và phát triển thành tích học tập.

- Giáo dục, giáo dưỡng những phẩm chất đạo đức, nhân cách tốt, có ý thức tổ chức kỷ luật, trách nhiệm, đoàn kết, tính tập thể, làm việc nhóm, lòng dũng cảm, yêu nước, tinh thần dân tộc.

20.[1120185], [Giáo dục thể chất 2 (Võ cổ truyền Việt Nam 2)], [1]

- Trang bị cho sinh viên những kiến thức chuyên môn và kỹ năng thực hành võ thuật thuần thực căn bản, gồm: Thực hiện được một số động tác kỹ thuật của Võ cổ truyền Việt Nam ở mức độ cơ bản thuần thực, chính xác. Nắm vững kỹ thuật đấu luyện tự vệ và vận dụng đúng đắn luật thi đấu Võ cổ truyền Việt Nam trong tập luyện, thi đấu Quyền và Đối kháng nhằm phát triển thể lực toàn diện và nâng cao thành tích học tập.

- Giáo dục, giáo dưỡng những phẩm chất đạo đức, nhân cách tốt, có ý thức tổ chức kỷ luật, trách nhiệm, đoàn kết, làm việc nhóm, tính tập thể, lòng dũng cảm, yêu nước, tinh thần dân tộc.

21.[1120186], [Giáo dục thể chất 3 (Võ cổ truyền Việt Nam 3)], [1]

- Trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng thực hành võ thuật cơ bản: Thực hiện được một số động tác kỹ thuật cơ bản của Võ cổ truyền Việt Nam ở mức độ cơ bản, chính xác. Nắm vững kỹ- chiến thuật cơ bản tự vệ và vận dụng đúng đắn luật thi đấu Võ cổ truyền Việt nam trong tập luyện, thi đấu Quyền thuật và thi đấu Đối kháng nhằm phát triển thành tích chuyên môn và hoàn thiện thể chất.

- Giáo dục, giáo dưỡng những phẩm chất đạo đức, nhân cách tốt, có ý thức tổ chức kỷ luật, tinh thần trách nhiệm, đoàn kết, tập thể, làm việc nhóm, lòng dũng cảm, yêu nước, tinh thần dân tộc.

22.[1120187], [Giáo dục thể chất 1 (Võ Taekwondo 1)], [1]

Taekwondo là môn võ xuất phát từ Triều Tiên, là môn võ thuật bao gồm những kỹ thuật như: đấm (Jieugi), đá (Chagi), đỡ (Makki)...

Chương trình huấn luyện môn võ này nhấn mạnh vào tinh thần và thể chất, tuy nhiên điểm then chốt của môn Taekwondo là sự khai triển tính đạo đức. Học phần này bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Lịch sử phát triển Taekwondo

- Phân tích các kỹ thuật Taekwondo
- Luật thi đấu Taekwondo
- Kỹ thuật tấn pháp, kỹ thuật phòng thủ, kỹ thuật tấn công
- Kỹ thuật đối luyện
- Kỹ thuật quyền

23.[1120188], [Giáo dục thể chất 2 (Võ Taekwondo 2)], [1]

Taekwondo là môn võ xuất phát từ Triều Tiên, là môn võ thuật bao gồm những kỹ thuật như: đấm (Jieugi), đá (Chagi), đỡ (Makki)...

Chương trình huấn luyện môn võ này nhấn mạnh vào tinh thần và thể chất, tuy nhiên điểm then chốt của môn Taekwondo là sự khai triển tính đạo đức. Học phần này bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Lịch sử phát triển Taekwondo
- Phân tích các kỹ thuật Taekwondo
- Luật thi đấu Taekwondo
- Kỹ thuật tấn pháp, kỹ thuật phòng thủ, kỹ thuật tấn công
- Kỹ thuật đối luyện
- Kỹ thuật quyền

24.[1120189], [Giáo dục thể chất 3 (Võ Taekwondo 3)], [1]

Taekwondo là môn võ xuất phát từ Triều Tiên, là môn võ thuật bao gồm những kỹ thuật như: đấm (Jieugi), đá (Chagi), đỡ (Makki)...

Chương trình huấn luyện môn võ này nhấn mạnh vào tinh thần và thể chất, tuy nhiên điểm then chốt của môn Taekwondo là sự khai triển tính đạo đức. Học phần này bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Lịch sử phát triển Taekwondo
- Phân tích các kỹ thuật Taekwondo
- Luật thi đấu Taekwondo
- Kỹ thuật tấn pháp, kỹ thuật phòng thủ, kỹ thuật tấn công
- Kỹ thuật đối luyện
- Kỹ thuật quyền

25.[1120190], [Giáo dục thể chất 1 (Võ Karatedo 1)], [1]

Môn võ Karatedo là một trong những môn thể thao có vị trí quan trọng trong hệ thống giáo dục thể chất và huấn luyện thể thao, là một trong những môn học chính của sinh viên các trường Đại học. Tập luyện và thi đấu karate do sẽ giúp người tập pháp triển người tập phát triển toàn diện về mọi mặt, tăng cường thể chất, phát triển toàn diện tố chất thể lực, ngoài ra còn được rèn luyện tu dưỡng về tinh thần, phẩm chất đạo đức và nhân cách con người.

26.[1120191], [Giáo dục thể chất 2 (Võ Karatedo 2)], [1]

Môn võ Karatedo là một trong những môn thể thao có vị trí quan trọng trong hệ thống giáo dục thể chất và huấn luyện thể thao, là một trong những môn học chính của sinh viên các trường Đại học. Tập luyện và thi đấu karate do sẽ giúp người tập pháp triển người tập phát triển toàn diện về mọi mặt,

tăng cường thể chất, phát triển toàn diện tố chất thể lực, ngoài ra còn được rèn luyện tu dưỡng về tinh thần, phẩm chất đạo đức và nhân cách con người.

27.[1120192], [Giáo dục thể chất 3 (Võ Karatedo 3)], [1]

Môn võ Karatedo là một trong những môn thể thao có vị trí quan trọng trong hệ thống giáo dục thể chất và huấn luyện thể thao, là một trong những môn học chính của sinh viên các trường Đại học. Tập luyện và thi đấu karate do sẽ giúp người tập pháp triển người tập phát triển toàn diện về mọi mặt, tăng cường thể chất, phát triển toàn diện tố chất thể lực, ngoài ra còn được rèn luyện tu dưỡng về tinh thần, phẩm chất đạo đức và nhân cách con người.

28.[1120168], [Giáo dục quốc phòng-An ninh 1], [3]

2.6.29.[1120169], [Giáo dục quốc phòng-An ninh 2], [2]

2.6.30.[1120170], [Giáo dục quốc phòng-An ninh 3], [2]

2.6.31.[1120171], [Giáo dục quốc phòng-An ninh 4], [2]

32.[1090061], [Tiếng Anh 1], [3]

Với quan điểm kế thừa và phát triển một cách có hệ thống những kiến thức tiếng Anh sinh viên đã học ở trường phổ thông, trên cơ sở xem tiếng Anh là công cụ giao tiếp thông dụng, *Tiếng Anh 1*, học phần bắt buộc trong chương trình đào tạo cử nhân khối không chuyên Anh ngữ, giúp sinh viên hệ thống lại và trang bị thêm cho sinh viên những kiến thức cơ bản về từ vựng, ngữ âm, ngữ pháp và những yếu tố văn hóa trong ngôn ngữ Anh, từ đó sử dụng tiếng Anh là phương tiện nghiên cứu chuyên ngành để phát triển chuyên môn. Đồng thời, học phần cũng giúp sinh viên phát triển kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm cũng như cảm giác tự tin trong giao tiếp.

33.[1090066], [Tiếng Anh 2], [4]

Với quan điểm kế thừa và phát triển một cách có hệ thống những kiến thức tiếng Anh sinh viên đã học trong học phần *Tiếng Anh 1*, *Tiếng Anh 2* bổ sung các cấu trúc ngữ pháp đã học, mở rộng và so sánh các cấu trúc này với nhau, đồng thời trình bày rõ các điểm ngữ pháp quan trọng như *phrasal verbs*, *linking words* và *collocations*, v.v. và những chủ đề khó hơn như *âm nhạc và tính cách*, *phim ảnh*, *sự kiện quá khứ* và *trải nghiệm* với mục đích giúp sinh viên sử dụng tiếng Anh chính xác và lưu loát, nâng cao khả năng lĩnh hội và sử dụng tiếng Anh cho mục đích giao tiếp phức tạp hơn. Đồng thời, học phần cũng giúp sinh viên phát triển kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm cũng như cảm giác tự tin trong giao tiếp.

34.[1140170], [Kinh tế vi mô], [3]

Kinh tế vi mô là học phần thuộc khối kiến thức cơ sở ngành, nghiên cứu bản chất của hiện tượng kinh tế, tính quy luật và xu hướng vận động của các hiện tượng trong nền kinh tế thị trường. Khác với Kinh tế vĩ mô nghiên cứu nền kinh tế như một tổng thể, Kinh tế vi mô tập trung vào việc phân tích các hành vi của các chủ thể kinh tế như người sản xuất, người tiêu dùng, kể cả Chính phủ trên từng thị trường riêng biệt. Học phần có quan hệ là nền tảng cho các học phần khác như: Marketing căn bản, Khởi sự kinh doanh.

35.[2030003], [Kỹ năng giao tiếp], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức bổ trợ đào tạo, rèn luyện nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp ngành Quản trị kinh doanh. Học phần đề cập đến các nội dung về kiến thức và kỹ năng cơ bản về giao tiếp trong môi trường kinh doanh năng động và toàn cầu hóa, nắm được bản chất và các hình thức giao tiếp trong kinh doanh, các kỹ năng đàm phán, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng báo cáo và những công cụ quan trọng để rèn luyện và nâng cao kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong kinh doanh. Bên cạnh đó, môn học đưa ra các phương pháp thực hành và giải quyết bài tập tình huống để trang bị cho sinh viên các kỹ năng giao tiếp trực tiếp và gián tiếp trong môi trường kinh doanh. Ngoài ra, môn học còn giúp sinh viên có cái nhìn khái quát hơn về môi trường giao tiếp công sở của các nước tiên tiến trên thế giới nhằm giúp họ đạt hiệu quả cao trong quá trình thuyết phục và đàm phán với đối tác. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như kỹ năng tư duy và lập kế hoạch và các học phần đào tạo kỹ năng hỗ trợ nghề nghiệp khác.

36.[1140171], [Kinh tế vĩ mô], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức cơ sở ngành cho ngành quản trị kinh doanh. Học phần này nhằm cung cấp cho sinh viên hiểu biết về nguyên lý của kinh tế học, các vấn đề kinh tế vĩ mô như sản lượng quốc gia, tổng cung tổng cầu, lạm phát và thất nghiệp và các vấn đề liên quan đến chính sách của chính phủ sử dụng để điều hành nền kinh tế. Bên cạnh đó học phần cũng cung cấp các kiến thức liên quan đến nền kinh tế mở như cán cân thanh toán và tỷ giá hối đoái. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như kinh tế vi mô, kinh tế phát triển, tài chính - tiền tệ.

37.[1140182], [Toán cao cấp cho kinh tế], [2]

Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về đại số tuyến tính như ma trận và định thức, hệ phương trình tuyến tính, không gian vector n chiều và ứng dụng của chúng trong kinh tế, giúp cho người học có công cụ để diễn giải một số vấn đề kinh tế - xã hội.

Học phần thuộc kiến thức cơ sở và khối ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị kinh doanh. Dựa trên nền tảng sinh viên nắm rõ các khái niệm cơ bản của kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô, học phần giúp người học phân tích một số mối quan hệ kinh tế vi mô và vĩ mô cơ bản bằng công cụ toán học.

37.[1140104], [Toán kinh tế], [3]

Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức toán giải tích cơ bản về hàm số một biến, hàm số nhiều biến, phép toán tích phân, phương trình vi phân, phương trình sai phân và những ứng dụng của chúng trong phân tích kinh tế.

Học phần thuộc kiến thức ngành và cơ sở ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của chuyên ngành Quản trị kinh doanh. Dựa trên nền tảng sinh viên đã nắm rõ các khái niệm cơ bản của kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô, học phần giúp người học hiểu được cách thức áp dụng các công cụ toán học để giải quyết các bài toán quản trị.

39.[1150243], [Tin học cơ sở], [3]

Học phần cập nhật những kiến thức mới về Tin học trong thời đại công nghiệp 4.0, chuyển đổi số và những ứng dụng đặc trưng của Tin học trong nhóm ngành kinh tế. Từ những thông tin, các thao tác thực hành của môn học giúp sinh viên có thể biết, hiểu, vận dụng những

khái niệm, những ứng dụng mới của Tin học dùng trong các lĩnh vực của nhóm ngành kinh tế, sinh viên có thể tiếp cận cách giải quyết các bài toán liên quan thông qua các thao tác: tổ chức, lưu trữ, xử lý dữ liệu bằng công cụ, ứng dụng có sẵn của Python.

40.[1140047], [Lý thuyết Xác suất và Thống kê toán], [3]

Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về lý thuyết xác suất và thống kê toán bao gồm: biến cố và xác suất, biến ngẫu nhiên, một số phân phối xác suất thông dụng, biến ngẫu nhiên hai chiều, cơ sở lý thuyết mẫu, bài toán ước lượng tham số, bài toán kiểm định giả thuyết thống kê.

Học phần thuộc kiến thức ngành và cơ sở ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của chuyên ngành Kế toán tổng hợp. Dựa trên nền tảng sinh viên đã có những hiểu biết cơ bản về toán kinh tế, học phần giúp người học hiểu được cách thức sử dụng các công cụ xác suất và thống kê để tính toán, diễn giải các hiện tượng kinh tế - xã hội.

41.[1140048], [Nguyên lý kế toán], [3]

Học phần này nhằm cung cấp cho sinh viên hiểu biết và có thể vận dụng kiến thức đã học để hạch toán các nghiệp vụ kinh tế chủ yếu trong doanh nghiệp, học phần Nguyên lý kế toán bao gồm một số nội dung cơ bản như sau: hệ thống hóa những nét tổng quan nhất về đối tượng, nhiệm vụ và các nguyên tắc kế toán chung; các phương pháp sử dụng trong hạch toán kế toán; một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu trong thực tiễn.

Học phần thuộc kiến thức cơ sở ngành và khối ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức về Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô; học phần sẽ giúp phát triển các kiến thức cơ bản về kế toán đối với sinh viên ngành quản trị kinh doanh và là nền tảng kiến thức nghề nghiệp cho sinh viên.

42.[1150035], [Marketing căn bản], [3]

Học phần Marketing căn bản trang bị cho sinh viên những kiến thức tổng quan nhất về Marketing, các quan điểm quản trị Marketing, hệ thống thông tin và nghiên cứu Marketing, môi trường Marketing và hành vi mua của khách hàng, phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm. Đồng thời giáo trình marketing căn bản xây dựng các công cụ của Marketing hỗn hợp (Marketing - Mix) để tác động vào thị trường mục tiêu nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng mục tiêu và đạt được các mục tiêu đã đặt ra của doanh nghiệp.

Học phần thuộc kiến thức ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của chuyên ngành quản trị kinh doanh, tài chính ngân hàng, thương mại quốc tế. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, học phần giúp sinh viên phát triển kiến thức marketing toàn diện sau khi ra trường.

43.[1150075], [Quản trị học], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức kiến thức nền tảng của ngành quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp cho sinh viên những khái niệm, nội dung cơ bản về quản trị, tiếp cận và nắm bắt được các quan điểm, lý thuyết quản trị, kiến thức và kỹ năng thực hiện các chức năng quản trị, khả năng giải quyết các bài tập tình huống quản trị và rút ra những phương pháp và nguyên tắc chung có thể ứng dụng trong thực tiễn. Học phần trang bị những kiến thức rất cần thiết cho các nhà

quản trị trong tất cả các lĩnh vực. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, quản trị marketing và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong tổ chức.

44.[1150066], [Quản trị chiến lược], [3]

Học phần Quản trị chiến lược cung cấp cho sinh viên những khái niệm, cách tiếp cận, phân loại, quy trình và các nội dung của quản trị chiến lược. Đồng thời, môn học cũng cung cấp phương pháp và những công cụ kỹ thuật giúp sinh viên có thể thực hiện các hoạt động nghiên cứu và phân tích, đánh giá môi trường, xây dựng và lựa chọn chiến lược cho doanh nghiệp. Các chiến lược trong thực tiễn cũng được trình bày một cách sinh động, được hệ thống và tìm ra đặc trưng giúp sinh viên có thể nhận biết và vận dụng trong thực tế doanh nghiệp.

Học phần Quản trị chiến lược nằm trong khối kiến thức bắt buộc đối với sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, cung cấp cho các em cách tiếp cận, các phương pháp, kỹ năng tư duy chiến lược, phân tích chiến lược, ra quyết định, triển khai và đánh giá chiến lược. Tính tổng quát, và tầm nhìn dài hạn là đặc trưng khác biệt giữa học phần quản trị chiến lược với các học phần quản trị cụ thể như quản trị Marketing, quản trị tài chính, quản trị sản xuất và tác nghiệp, ... Sinh viên cũng cần có những hiểu biết về các học phần quản trị cụ thể khi thực hiện các phân tích chiến lược.

45.[1150084], [Quản trị nhân lực], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức ngành của ngành quản trị kinh doanh, đó là quản trị con người (người lao động trong tổ chức). Học phần đề cập đến các nội dung về tầm quan trọng của việc quản lý con người, hoạch định nguồn nhân lực, phân tích công việc, tuyển dụng, đánh giá thực hiện công việc của người lao động, tạo động lực lao động và trả công lao động nhằm trang bị cho người học kiến thức và kỹ năng quản trị nhân lực cần thiết đảm bảo hiệu quả sử dụng nhân lực và hoạt động kinh doanh của tổ chức. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị tài chính, quản trị marketing và các học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

46.[1150089], [Quản trị tài chính], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh. Học phần QTTC sẽ trang bị cho học viên khả năng về phân tích và lập kế hoạch tài chính cho Doanh nghiệp; ra các quyết định đầu tư dài hạn dựa trên dòng tiền, chi phí vốn và độ rủi ro của dự án; lựa chọn cơ cấu vốn tối ưu cho công ty hay ra quyết định tài trợ vốn cho tổ chức... Học viên sẽ được học các lý thuyết cơ bản, sử dụng các tình huống cụ thể để phân tích (cho mỗi chủ đề nghiên cứu), ứng dụng thực hành làm các bài tập lớn (sử dụng các bảng tính Excel). Học phần QTTC có liên quan đến các học phần khác như: kế toán quản trị, thiết lập và thẩm định dự án đầu tư, quản trị rủi ro, quản trị nguồn nhân sự hay quản trị marketing. Kiến thức của các học phần này sẽ hỗ trợ và giúp cho nhà quản trị ra quyết định đúng cho việc hoạch định chiến lược kinh doanh của tổ chức.

47.[1150081], [Quản trị marketing], [3]

Gói thiệu các triết lý quản trị Marketing ứng với quá trình ra đời và phát triển của Marketing, vai trò của Marketing; hoạch định chiến lược Marketing; phân tích hệ thống thông tin, nghiên cứu

Marketing và dự báo nhu cầu; phân tích môi trường Marketing để xác định các cơ hội, nguy cơ, điểm mạnh và điểm yếu trong hoạch động Marketing để giúp cho công tác hoạch định chiến lược; phân tích hành vi của khách hàng; phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị thị trường; hoạch định các chính sách Marketing- Mix cho doanh nghiệp gồm bốn công cụ: sản phẩm, giá, phân phối và xúc tiến hỗn hợp; quản trị các nỗ lực Marketing.

Học phần thuộc khối kiến thức ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của chuyên ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, marketing căn bản, học phần này sẽ giúp phát triển các kiến thức quản trị Marketing của sinh viên và là nền tảng phát triển kiến thức toàn diện cho sinh viên sau khi ra trường.

48.[1150073], [Quản trị dự án], [3]

Học phần Quản trị dự án là học phần thuộc khối kiến thức ngành của ngành Quản trị kinh doanh, học phần này là sự tổng hợp của các học phần đại cương đã học trước và có mối quan hệ hỗ trợ với các học phần thuộc khối kiến thức ngành khác cũng như các kiến thức chuyên ngành. Học phần trình bày những kiến thức cơ bản về quản trị dự án đầu tư trong doanh nghiệp, trong đó tập trung vào các nội dung về lập và thẩm định một dự án đầu tư khả thi với các khía cạnh kinh tế và xã hội, cụ thể bao gồm phân tích thị trường của dự án, phân tích kỹ thuật và công nghệ của dự án, tổ chức nhân sự và tiền lương của dự án, phân tích tài chính, đánh giá tác động kinh tế - xã hội và thẩm định dự án.

49.[1150087], [Quản trị sản xuất và tác nghiệp], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức nền tảng của ngành quản trị kinh doanh. Học phần đề cập đến các nội dung về dự báo nhu cầu sản phẩm, quản trị công suất, định vị doanh nghiệp, bố trí mặt bằng sản xuất trong doanh nghiệp, hoạch định tổng hợp, điều độ sản xuất, quản trị hàng dự trữ,... nhằm trang bị cho người học những kiến thức căn bản nhất và kỹ năng quản trị tác nghiệp cần thiết để lựa chọn các phương án tối ưu nhằm đảm bảo hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như quản trị tài chính, quản trị marketing và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

50.[1150064], [Quản trị chất lượng], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức ngành Quản trị kinh doanh. Học phần đề cập đến các nội dung cơ bản về chất lượng (chất lượng quản trị, chất lượng công việc, chất lượng sản phẩm); Những triết lý hiện nay về quản trị áp dụng trong nhiều doanh nghiệp, các nước kinh tế thị trường; Các biện pháp và các công cụ quan trọng nhằm nâng cao chất lượng quản trị, chất lượng công việc, chất lượng sản phẩm; Giới thiệu hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9000 và một số hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn khác nhằm hướng tới áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng này vào các doanh nghiệp để từng bước hoà đồng vào hệ thống chất lượng thế giới. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như quản trị marketing, quản trị sản xuất và tác nghiệp và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

51.[1150246], [Khởi sự kinh doanh], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức nền tảng của ngành quản trị kinh doanh. Học phần này giới thiệu cho sinh viên về lý thuyết khởi nghiệp và các ứng dụng trong thực tế của

nó. Học phần tập trung vào các giai đoạn khác nhau liên quan đến quá trình khởi nghiệp, bao gồm đổi mới mô hình kinh doanh, quản trị doanh nghiệp nhỏ và vừa, cũng như các chiến lược nâng cao kết quả của sự đầu tư kinh doanh mới. Tập trung xung quanh việc khám phá lý thuyết ở nhiều khía cạnh quản trị cũng như các tình huống kinh doanh thực tế và bài giảng của giảng viên, sinh viên sẽ phát triển sự am hiểu về sự thành công, các cơ hội, và các rủi ro của khởi nghiệp. Sinh viên cũng phát triển các kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh bằng văn bản và thuyết trình, và điều này cho phép sinh viên tích hợp các kiến thức về khởi nghiệp và tương tác với các chuyên gia. Học phần này có một cách tiếp cận đa ngành và do đó được mở rộng cho sinh viên từ các chuyên ngành khác nhau. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, lập kế hoạch kinh doanh, quản trị chiến lược, quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị sản xuất và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

52.[1150118], [Thị trường tài chính], [2]

Đây là học phần tự chọn nhằm cung cấp kiến thức bổ trợ về tài chính giúp người học nắm những nội dung cơ bản về đặc điểm và cách thức hoạt động của thị trường tài chính nói chung và thị trường chứng khoán Việt Nam nói riêng. Qua đó, người học có thể hiểu vai trò của thị trường tài chính trong nền kinh tế cũng như khái quát việc vận dụng các công cụ tài chính để phục vụ các kế hoạch của doanh nghiệp hoặc kế hoạch của nhà đầu tư. Bên cạnh đó, học phần còn trang bị cho người học một số kiến thức nền tảng cho việc xác định giá của các tài sản tài chính; trên cơ sở đó, hiểu được bản chất của việc hình thành giá trị của các tài sản tài chính.

53.[1150059], [Quản lý công nghệ], [2]

Quản lý công nghệ là học phần thuộc khối kiến thức ngành, cung cấp các kiến thức cơ bản và hiện đại về công nghệ, quản trị công nghệ nhằm giúp người học tự xây dựng cho mình một công cụ dưới dạng phương pháp luận. Trên cơ sở đó, người học kết hợp với các kiến thức của các học phần như Quản trị học, Quản trị chiến lược, Quản trị tài chính... để đạt được hiệu quả cao khi tham gia hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ cũng như các hoạt động khác trong thực tiễn.

Học phần còn trang bị cho người học các kiến thức trong quản lý công nghệ tại các cơ sở, doanh nghiệp như phân tích được các yếu tố tác động tới công nghệ và đánh giá, lựa chọn được công nghệ phù hợp trong quá trình chuyển giao công nghệ để sử dụng công nghệ hiệu quả.

54.[1150249], [Lãnh đạo học], [2]

Học phần Lãnh đạo học sẽ trang bị cho sinh viên chuyên ngành quản trị kinh doanh những nội dung cơ bản và có hệ thống về lãnh đạo học như bản chất lãnh đạo, quyền lực và sự ảnh hưởng, phẩm chất và kỹ năng lãnh đạo cũng như các phong cách lãnh đạo và thuật lãnh đạo trong thời đại mới.

55[1140167], [Kế toán quản trị], [3]

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về bản chất, chức năng, nội dung và các phương pháp của kế toán quản trị. Phân biệt giữa kế toán tài chính với kế toán quản trị, đặc điểm chi phí và các tiêu thức phân loại chi phí phục vụ cho nhà quản trị trong việc ra quyết định, phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận và cách thức lập các dự toán ngân sách trong doanh nghiệp. Đồng thời, giới thiệu các phương pháp phân bổ chi phí phục vụ trong doanh nghiệp nhằm đánh

giá thành quả hoạt động của các bộ phận, đơn vị trực thuộc doanh nghiệp. Qua đó, sinh viên sẽ hiểu và vận dụng các nội dung này vào thực tế công tác quản trị tại các loại hình doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau.

Học phần thuộc kiến thức ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức tài chính – tiền tệ, nguyên lý kế toán, học phần sẽ giúp phát triển các kiến thức kế toán, tài chính của sinh viên và là nền tảng kiến thức nghề nghiệp cho sinh viên.

56.[1150050], [Phân tích hoạt động kinh doanh], [3]

Phân tích hoạt động kinh doanh là học phần nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình kinh tế - tình hình tài chính và nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả của tình hình đó. Sau khi kết thúc môn học, người học có thể phân tích hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, kết quả phân tích là cơ sở để người học có thể thực hiện công tác dự báo, hoạch định chính sách và ra quyết định, tìm ra giải pháp hoàn thiện từng khâu, từng lĩnh vực hoạt động kinh doanh của tất cả các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế. Học phần Phân tích hoạt động kinh doanh có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, quản trị marketing, quản trị tài chính, quản trị dự án, quản trị chiến lược và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

57.[1150133], [Văn hoá kinh doanh], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức nền tảng của ngành quản trị kinh doanh. Học phần trang bị những kiến thức tổng quan về văn hóa kinh doanh như triết lý kinh doanh, đạo đức kinh doanh, văn hóa doanh nhân, văn hóa doanh nghiệp văn hóa giao tiếp ứng xử trong kinh doanh. Ngoài ra, học phần giúp người học tìm hiểu kinh nghiệm thực tế về phương pháp xây dựng và phát triển văn hoá doanh nghiệp và tạo lập bản sắc văn hoá (thương hiệu) cho một tổ chức hay doanh nghiệp. Bên cạnh đó, học phần còn trình bày một số vấn đề về văn hoá kinh doanh Việt Nam như: Khác biệt văn hóa trong công cuộc làm ăn kinh tế tại Việt Nam, văn hoá Việt Nam, văn hóa kinh doanh tại thị trường Nhật, Hoa Kỳ, Trung Quốc,... Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, lãnh đạo học, quản trị chiến lược và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

58.[1150396], [Quản trị kinh doanh quốc tế], [3]

Quản trị kinh doanh quốc tế là một trong các học phần cung cấp kiến thức cho chuyên ngành quản trị doanh nghiệp, người học được trang bị những kiến thức cơ bản như: toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế; sự tác động của nó đến nền kinh tế các quốc gia và hoạt động kinh doanh của các công ty, đặc biệt các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia. Ngoài ra, học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu về văn hóa giữa các quốc gia và đạo đức trong kinh doanh của các doanh nghiệp toàn cầu; môi trường thương mại cũng như môi trường đầu tư toàn cầu. Học phần cũng cung cấp những kiến thức về chiến lược kinh doanh quốc tế và các hình thức xâm nhập thị trường nước ngoài, cũng như cách thức triển khai hoạt động kinh doanh quốc tế. Từ đó, giúp người học có kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế, có thể phân tích, đánh giá tình hình thị trường, xây dựng chiến lược xâm nhập và kinh doanh thành công trên thương trường quốc tế. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, quản trị chiến lược, lập kế hoạch kinh

doanh, quản trị marketing và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

59.[1150385], [Lập kế hoạch kinh doanh], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu cho chuyên ngành quản trị doanh nghiệp. Học phần đề cập đến ý nghĩa, phương pháp, qui trình, nội dung, cấu trúc và các kỹ năng cần thiết để lập kế hoạch kinh doanh có tính khả thi nhằm đảm bảo hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Học phần vận dụng kiến thức của các học phần khác như quản trị chiến lược, quản trị tài chính, quản trị sản xuất, quản trị marketing, quản trị nhân sự và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

60.[1150093], [Quản trị chuỗi cung ứng], [3]

Học phần Quản trị chuỗi cung ứng là học phần thuộc khối chuyên ngành của chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp; học phần là sự kế thừa các học phần cơ sở ngành cũng như hỗ trợ thêm cho các học phần chuyên ngành. Quản trị chuỗi cung ứng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động cung ứng vật tư, hàng hoá trong doanh nghiệp. Điểm trọng yếu ở đây là giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý chuỗi cung ứng như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Môn học giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi vào chuyên sâu. Cụ thể về nội dung học phần Giới thiệu khái niệm, ý nghĩa, bản chất của quản trị chuỗi cung ứng và những thay đổi trong môi trường kinh doanh hiện tại và tác động của nó đến tiến trình quản trị chuỗi cung ứng. Giới thiệu các mô hình quản trị chuỗi cung ứng, các nội dung về xây dựng chiến lược hậu cần, cách thức xây dựng kế hoạch cung ứng. Cung cấp các kiến thức về việc tổ chức quy trình sản xuất trong quản lý chuỗi cung ứng, các kỹ thuật tối ưu hoá mạng lưới cung ứng, các hệ thống cung ứng, và các chiến lược phân phối. Giới thiệu các kỹ năng quản lý hàng tồn kho, kiến thức về các mô hình quản lý hàng tồn kho, và các kỹ thuật phân tán rủi ro. Cung cấp các kiến thức hiện đại về quản trị chuỗi cung ứng tích hợp, tích hợp chuỗi cung ứng bên trong tổ chức. Giới thiệu các mô hình và các công cụ đo lường hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng.

61.[1150392], [Quản trị bán hàng], [3]

Quản trị bán hàng là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, bao gồm các nội dung chủ yếu như: khái niệm và vai trò của quản trị bán hàng trong doanh nghiệp; xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp; kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp; các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp. Học phần quản trị bán hàng có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị nhân lực và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

62.[1150241], [Hành vi tổ chức], [3]

Học phần cung cấp cho sinh viên những khái niệm, nội dung cơ bản của hành vi tổ chức, giúp cho sinh viên xem xét mối quan hệ giữa người lao động với tổ chức trong những vai trò khác nhau của người lao động trong tổ chức; cung cấp những lý luận giúp các nhà quản trị trong tương

lai có thể vận dụng trong việc duy trì và phát triển quan hệ này một cách hiệu quả. Lĩnh hội tốt các kiến thức hành vi tổ chức giúp cho sinh viên giải thích, dự đoán và kiểm soát các hành vi của người lao động trong tổ chức nhằm mục đích tối đa hóa sự phù hợp giữa cá nhân và tổ chức.

Học phần Hành vi tổ chức nằm trong khối chuyên ngành đối với sinh viên chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp, cung cấp cho các em cách tiếp cận, các phương pháp, kỹ năng phân tích, giải thích, dự đoán và kiểm soát các hành vi của người lao động trong tổ chức. Học phần Hành vi tổ chức có liên hệ và phát triển sâu một số nội dung của các học phần Quản trị học, Quản trị nhân lực, và một số nội dung lý thuyết của học phần có thể được vận dụng khi nghiên cứu các học phần khác như Quản trị văn phòng, Văn hóa tổ chức, Hành vi khách hàng.

63.[1140294], [Quản trị văn phòng], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp cho sinh viên những khái niệm, cách tiếp cận về quản trị văn phòng; những kiến thức cơ bản về nguyên tắc và thực tiễn của quản trị văn phòng như chức năng quản trị văn phòng, cách để đơn giản hóa công việc văn phòng, quản trị thời gian, quản trị thông tin và quản trị hồ sơ cũng như những hướng dẫn một số nghiệp vụ văn phòng cơ bản như hoạch định và tổ chức các cuộc họp, các chuyến đi công tác; soạn thảo văn bản; tiếp khách và gọi điện thoại. Học phần trang bị những kiến thức rất cần thiết cho các nhà quản trị văn phòng và cả các nhân viên văn phòng, đặc biệt là với các sinh viên, những người sẽ làm việc trong các văn phòng trong tương lai. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, quản trị tài chính, quản trị marketing và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

64.[1150127], [Thương mại điện tử], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp. Học phần đề cập đến các nội dung về lý luận và thực tiễn về các hoạt động thương mại điện tử trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Mục đích cụ thể đối với người học gồm trang bị những kiến thức cơ bản, tổng quan về thương mại điện tử cả về lý thuyết lẫn thực hành, sử dụng được các công cụ điện tử để tiến hành hoạt động kinh doanh; Hiểu được vai trò, tầm quan trọng và triển vọng của thương mại đối với nền kinh tế quốc dân; Đánh giá được các cơ may, cũng như hiểm họa của thương mại điện tử; Nghiên cứu, xây dựng và ứng dụng các mô hình thích hợp về thương mại điện tử cho các doanh nghiệp. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

65.[1150091], [Quản trị thương hiệu], [2]

Học phần quản trị thương hiệu cung cấp các kiến thức, kỹ năng cần thiết giúp người học sau khi tốt nghiệp có thể đảm nhiệm công tác về quản trị thương hiệu trong tổ chức. Người học có thể tiếp cận và giải quyết các vấn đề quản trị thương hiệu như: lập chiến lược, kế hoạch xây dựng và phát triển thương hiệu; xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu; thực hiện các biện pháp nhằm bảo vệ thương hiệu; đề xuất các biện pháp xây dựng giá trị thương hiệu; thực hiện công tác đánh giá thương hiệu; đề xuất các biện pháp duy trì và phát triển thương hiệu; thực hiện truyền thông thương hiệu cho tổ chức.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, marketing dịch vụ, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông

marketing tích hợp, Digital Marketing, hành vi khách hàng, marketing quốc tế, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức và kỹ năng toàn diện sau khi ra trường.

66.[1150010], [Hành vi khách hàng], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp. Học phần đề cập đến các nội dung về việc nghiên cứu tâm lý cá nhân, nghiên cứu những niềm tin cốt yếu, những giá trị, những phong tục, tập quán ảnh hưởng đến hành vi con người và những ảnh hưởng lẫn nhau giữa các cá nhân trong quá trình mua sắm, tiêu dùng. Học phần hành vi khách hàng chú trọng đến việc nghiên cứu các yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng như thế nào. Ngoài ra, học phần này đi phân tích sâu vào giai đoạn của quá trình ra quyết định và các yếu tố ảnh hưởng trong từng giai đoạn trong quá trình mua hàng của người tiêu dùng. Sự hiểu biết về hành vi khách hàng sẽ cung cấp nền tảng cho những chiến lược marketing trong doanh nghiệp. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị marketing, quản trị bán hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

67.[1150271], [Quản trị sự đổi mới], [2]

Học phần trang bị cho sinh viên cơ sở lý luận cơ bản và hiện đại về Quản trị sự đổi mới như khái niệm, các đặc trưng, sự cần thiết và các áp lực đổi mới ở các doanh nghiệp, các hình thức đổi mới, quản trị quá trình đổi mới, các mô hình và công cụ sử dụng, và cách thức tạo dựng văn hóa đổi mới ở doanh nghiệp. Lĩnh hội tốt các kiến thức và kỹ năng về quản trị sự đổi mới thay đổi sẽ giúp cho sinh viên có thể nhận diện nhu cầu đổi mới; chủ động trong việc thích nghi hoặc chủ động tạo ra sự đổi mới tích cực cho bản thân và tổ chức phù hợp với những biến động của môi trường.

Học phần Quản trị sự đổi mới phát triển thêm khía cạnh đổi mới tổ chức, đổi mới doanh nghiệp của các lý luận quản trị học và quản trị doanh nghiệp. Trong bối cảnh độ bất định của môi trường ngày càng tăng, yêu cầu và thách thức với các tổ chức ngày càng cao hơn, những kiến thức và kỹ năng quản trị sự đổi mới sẽ càng cần thiết hơn đối với các nhà quản trị trong tương lai.

68.[1150381], [Digital Marketing], [2]

Học phần cung cấp các kiến thức về kế hoạch và chiến lược Digital Marketing từ lý thuyết tổng quan đến các công cụ thực tiễn. Kiến thức về truyền thông mạng xã hội sẽ được trình bày bên cạnh các nội dung ứng dụng thiết bị di động trong marketing, tối ưu hóa công cụ tìm kiếm, thấu hiểu hành vi khách hàng trực tuyến, tối ưu hóa quản lý tồn kho thông qua các công cụ, đo lường hiệu quả sử dụng các phương tiện truyền thông nói chung và mạng xã hội nói riêng. Học phần sẽ giúp sinh viên có những kiến thức về sử dụng Web, email, mạng xã hội và các phương tiện truyền thông trên thế giới Internet, thiết bị di động để xây dựng hình ảnh thương hiệu cho công ty đồng thời giúp tăng doanh số bán hàng cả trực tuyến và ngoại tuyến.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, quản trị thương hiệu, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông marketing tích hợp, marketing quốc tế, hành vi khách hàng, marketing dịch vụ, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức toàn diện.

69.[1150257], [Nghiên cứu Marketing], [3]

Hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp gắn liền với việc ra quyết định của nhà quản trị. Để có thể đưa ra những quyết định chính xác nhất, các nhà quản trị không thể dựa vào kinh nghiệm và phán đoán theo cảm tính chủ quan mà cần có thông tin hỗ trợ. Các quyết định kinh doanh phải dựa trên cơ sở thu thập và phân tích một cách khoa học theo những tiến trình và phương pháp nhất định. Việc hiểu biết thuần thục công tác thực hành nghiên cứu kinh doanh đã trở thành một nhu cầu quan trọng trong doanh nghiệp.

Do đó, trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức của học phần marketing căn bản và quản trị marketing thì đây là một trong các học phần cung cấp các kiến thức cơ bản và cách thức thực hành nghiên cứu từ việc xác định vấn đề nghiên cứu, soạn thảo bảng câu hỏi, thu thập dữ liệu, xử lý và quyết báo cáo để từ đó các nhà quản trị marketing có thể đưa ra các quyết định đúng đắn nhất.

70.[1150398], [Quản trị truyền thông Marketing tích hợp], [3]

Môn học cung giới thiệu các công cụ kỹ thuật và phương tiện truyền thông để xúc tiến sản phẩm. Truyền thông Marketing tích hợp là một chiến lược kết hợp các công cụ truyền thông nhằm gia tăng mức độ tác động đến khách hàng mục tiêu. Người học sẽ được tiếp cận việc phân tích các cơ hội để chiêu thị, phân tích tiến trình truyền thông, thiết lập mục tiêu và ngân sách truyền thông marketing tích hợp. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức của học phần marketing căn bản và quản trị marketing thì đây là một trong các học phần cung cấp rõ các chức năng và các thành phần cơ bản của chiêu thị trong các chương trình marketing của doanh nghiệp; các khái niệm và tiến trình thiết lập chiến lược IMC.

71.[1150387], [Marketing dịch vụ], [3]

Học phần được thiết kế nhằm cung cấp cho người học các kiến thức chuyên sâu về marketing dịch vụ. Khía cạnh dịch vụ trong môn học đề cập đến các chương trình marketing dành cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và cả khía cạnh dịch vụ trong các công ty sản xuất hàng hóa. Nội dung môn học đề cập đến các khái niệm cốt lõi liên quan đến marketing dịch vụ, nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trong tiêu dùng sản phẩm dịch vụ, hoạch định chiến lược marketing dịch vụ, thiết kế và thực hiện các chương trình marketing – mix dịch vụ.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, quản trị thương hiệu, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông marketing tích hợp, Digital Marketing, hành vi khách hàng, marketing quốc tế, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức toàn diện sau khi ra trường.

72.[1150011], [Hành vi khách hàng], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị marketing. Học phần đề cập đến các nội dung về việc nghiên cứu tâm lý cá nhân, nghiên cứu những niềm tin cốt yếu, những giá trị, những phong tục, tập quán ảnh hưởng đến hành vi con người và những ảnh hưởng lẫn nhau giữa các cá nhân trong quá trình mua sắm, tiêu dùng. Học phần hành vi khách hàng chú trọng đến việc nghiên cứu các yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng như thế nào. Ngoài ra, học phần này đi phân tích sâu vào giai đoạn của quá trình ra quyết định và các yếu tố ảnh hưởng trong từng giai đoạn trong quá trình mua hàng của người tiêu dùng. Sự hiểu biết về hành vi khách hàng sẽ cung cấp nền tảng cho những chiến lược marketing trong doanh nghiệp. Học phần

có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị marketing, quản trị bán hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

73.[1150388], [Marketing quốc tế], [3]

Học phần cung cấp các kiến thức về hoạch định, thực hiện và kiểm soát các hoạt động marketing của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh quốc tế. Học phần sẽ chỉ ra tầm quan trọng của môi trường kinh doanh quốc tế đối với doanh nghiệp. Bên cạnh đó những ảnh hưởng của môi trường toàn cầu đến các chiến lược marketing quốc tế và nội dung nghiên cứu và phương pháp thâm nhập thị trường thế giới cũng sẽ được nhắc đến. Ngoài ra, nội dung công cụ marketing hỗn hợp được cập nhật cho phù hợp với môi trường kinh doanh quốc tế. Việc lập tổ chức các hoạt động marketing quốc tế cùng những nhân tố ảnh hưởng sẽ được trình bày nhằm cung cấp cái nhìn tổng quát cho công tác quản lý hoạt động marketing của một doanh nghiệp trong môi trường đa quốc gia.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, quản trị thương hiệu, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông marketing tích hợp, Digital Marketing, hành vi khách hàng, marketing dịch vụ, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức toàn diện.

74.[1150091], [Quản trị thương hiệu], [2]

Học phần quản trị thương hiệu cung cấp các kiến thức, kỹ năng cần thiết giúp người học sau khi tốt nghiệp có thể đảm nhiệm công tác về quản trị thương hiệu trong tổ chức. Người học có thể tiếp cận và giải quyết các vấn đề quản trị thương hiệu như: lập chiến lược, kế hoạch xây dựng và phát triển thương hiệu; xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu; thực hiện các biện pháp nhằm bảo vệ thương hiệu; đề xuất các biện pháp xây dựng giá trị thương hiệu; thực hiện công tác đánh giá thương hiệu; đề xuất các biện pháp duy trì và phát triển thương hiệu; thực hiện truyền thông thương hiệu cho tổ chức.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, marketing dịch vụ, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông marketing tích hợp, Digital Marketing, hành vi khách hàng, marketing quốc tế, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức và kỹ năng toàn diện sau khi ra trường.

75.[1150129], [Tổ chức sự kiện], [2]

Tổ chức sự kiện là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, bao gồm các nội dung chủ yếu khái niệm về sự kiện và quản trị sự kiện; xu hướng phát triển thị trường sự kiện; xây dựng kế hoạch tổ chức sự kiện của doanh nghiệp; những vấn đề pháp lý và truyền thông marketing sự kiện; tổ chức triển khai các hoạt động sự kiện; kiểm tra, đánh giá sự kiện của doanh nghiệp; các cách thức tổ chức một số loại hình sự kiện nổi bật. Học phần Tổ chức sự kiện có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị học, khởi sự kinh doanh, quản trị marketing, marketing công nghiệp, marketing dịch vụ và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

76.[1150270], [Quản trị quan hệ khách hàng], [2]

Môn học cung cấp kiến thức chuyên sâu về quản trị quan hệ khách hàng nằm trong chuyên ngành marketing với những nội dung chính yếu: bản chất của quản trị quan hệ khách hàng; những

công việc chủ yếu trong quản trị quan hệ khách hàng; hoạt động cung cấp dịch vụ cho khách hàng, quy trình lựa chọn chiến lược quản trị quan hệ khách hàng và những công việc tác nghiệp cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng. Từ đó hình thành kỹ năng xử lý các tình huống thực tế phát sinh trong hoạt động quản trị khách hàng, có thái độ kiên nhẫn, tích cực trong môi trường tiếp xúc khách hàng.

77.[1150262], [Quản trị bán hàng], [2]

Quản trị bán hàng là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, bao gồm các nội dung chủ yếu như: khái niệm và vai trò của quản trị bán hàng trong doanh nghiệp; xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp; kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp; các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp. Học phần quản trị bán hàng có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị nhân lực và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

78.[1150072], [Quản trị doanh nghiệp thương mại], [3]

Học phần Quản trị doanh nghiệp thương mại là học phần thuộc khối chuyên ngành của chuyên ngành Quản trị kinh doanh Thương mại, học phần này là sự tổng hợp của các học phần cơ sở ngành đã học trước cũng như hỗ trợ cho các học phần chuyên ngành như hành vi khách hàng, quản trị lực lượng bán, quản trị chuỗi cung ứng, ... Học phần quản trị doanh nghiệp thương mại cung cấp các kiến thức về quản trị doanh nghiệp thương mại thông qua các nội dung: phân tích môi trường kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, tổ chức bộ máy, xây dựng chiến lược kinh doanh, cách thức phát triển thị trường, tạo nguồn, mua hàng, dự trữ, bán hàng hóa ở doanh nghiệp thương mại. Học phần cũng cung cấp các kiến thức về nội dung, phương pháp quản lý: quản trị marketing, quản trị nhân sự, quản trị vốn, quản trị chi phí, quản trị rủi ro ở một doanh nghiệp thương mại. Quản trị doanh nghiệp thương mại là môn học nghiên cứu các hoạt động lập kế hoạch, tổ chức, xây dựng và quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại trong cơ chế thị trường, điểm trọng yếu là giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý hoạt động quản trị kinh doanh trong lĩnh vực thương mại như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp và các kỹ thuật xây dựng hệ thống kinh doanh thương mại để người học có cái nhìn tổng quát trước khi đi vào nghiên cứu các kiến thức chuyên sâu.

79.[1150093], [Quản trị chuỗi cung ứng], [3]

Học phần Quản trị chuỗi cung ứng là học phần thuộc khối chuyên ngành của chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại; học phần là sự kế thừa các học phần cơ sở ngành cũng như hỗ trợ thêm cho các học phần chuyên ngành. Quản trị chuỗi cung ứng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động cung ứng vật tư, hàng hoá trong doanh nghiệp. Điểm trọng yếu ở đây là giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý chuỗi cung ứng như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Môn học giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng để

người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi vào chuyên sâu. Cụ thể về nội dung học phần Giới thiệu khái niệm, ý nghĩa, bản chất của quản trị chuỗi cung ứng và những thay đổi trong môi trường kinh doanh hiện tại và tác động của nó đến tiến trình quản trị chuỗi cung ứng. Giới thiệu các mô hình quản trị chuỗi cung ứng, các nội dung về xây dựng chiến lược hậu cần, cách thức xây dựng kế hoạch cung ứng. Cung cấp các kiến thức về việc tổ chức quy trình sản xuất trong quản lý chuỗi cung ứng, các kỹ thuật tối ưu hoá mạng lưới cung ứng, các hệ thống cung ứng, và các chiến lược phân phối. Giới thiệu các kỹ năng quản lý hàng tồn kho, kiến thức về các mô hình quản lý hàng tồn kho, và các kỹ thuật phân tán rủi ro. Cung cấp các kiến thức hiện đại về quản trị chuỗi cung ứng tích hợp, tích hợp chuỗi cung ứng bên trong tổ chức. Giới thiệu các mô hình và các công cụ đo lường hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng.

80.[1150011], [Hành vi khách hàng], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại. Học phần đề cập đến các nội dung về việc nghiên cứu tâm lý cá nhân, nghiên cứu những niềm tin cốt yếu, những giá trị, những phong tục, tập quán ảnh hưởng đến hành vi con người và những ảnh hưởng lẫn nhau giữa các cá nhân trong quá trình mua sắm, tiêu dùng. Học phần hành vi khách hàng chú trọng đến việc nghiên cứu các yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng như thế nào. Ngoài ra, học phần này đi phân tích sâu vào giai đoạn của quá trình ra quyết định và các yếu tố ảnh hưởng trong từng giai đoạn trong quá trình mua hàng của người tiêu dùng. Sự hiểu biết về hành vi khách hàng sẽ cung cấp nền tảng cho những chiến lược marketing trong doanh nghiệp. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị marketing, quản trị bán hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

81.[1150399], [Quản trị xuất nhập khẩu], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần đề cập đến các nội dung về khái niệm và các phương thức giao dịch trong kinh doanh xuất nhập khẩu, incoterms, kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh xuất nhập khẩu, hợp đồng xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức thực hiện tốt các thương vụ xuất nhập khẩu. Trên nền tảng kiến thức ngành của quản trị kinh doanh, học phần quản trị xuất nhập khẩu nghiên cứu sâu hơn về công tác quản trị ở một lĩnh vực trong kinh doanh đó là quản trị kinh doanh xuất nhập khẩu.

82.[1150392], [Quản trị bán hàng], [3]

Quản trị bán hàng là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, bao gồm các nội dung chủ yếu như: khái niệm và vai trò của quản trị bán hàng trong doanh nghiệp; xây dựng kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp; kiểm soát bán hàng của doanh nghiệp; các hoạt động hỗ trợ bán hàng của doanh nghiệp. Học phần quản trị bán hàng có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị nhân lực và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

83.[1150127], [Thương mại điện tử], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại. Học phần đề cập đến các nội dung về lý luận và thực tiễn về các hoạt động thương mại

điện tử trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Mục đích cụ thể đối với người học gồm trang bị những kiến thức cơ bản, tổng quan về thương mại điện tử cả về lý thuyết lẫn thực hành, sử dụng được các công cụ điện tử để tiến hành hoạt động kinh doanh; Hiểu được vai trò, tầm quan trọng và triển vọng của thương mại đối với nền kinh tế quốc dân; Đánh giá được các cơ may, cũng như hiểm họa của thương mại điện tử; Nghiên cứu, xây dựng và ứng dụng các mô hình thích hợp về thương mại điện tử cho các doanh nghiệp. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

84.[1150239], [Đàm phán thương mại], [2]

Học phần Đàm phán thương mại cung cấp kiến thức chuyên ngành của quản trị kinh doanh. Học phần trang bị cho người học kiến thức kể cả lý thuyết và thực hành về đàm phán trong quá trình kinh doanh của các tổ chức, doanh nghiệp. Đối với nội dung lý thuyết người học sẽ được trang bị các nguyên tắc cơ bản, các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán, phong cách và các mô hình đàm phán trong kinh doanh. Đối với nội dung thực hành bao gồm các vấn đề: công tác tổ chức chuẩn bị đàm phán, các kỹ thuật sử dụng trong giai đoạn đàm phán và kết thúc đàm phán; các vấn đề về văn hoá trong đàm phán kinh doanh ở các nền văn hóa khác nhau. Bên cạnh đó, học phần còn trang bị một nghiên cứu tổng kết những vấn đề thực tiễn đúc rút thành lý luận và đưa ra các bài tập tình huống cụ thể để hình thành kỹ năng, nghệ thuật giao dịch, đàm phán. Học phần đàm phán thương mại có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng, quản trị marketing, quản trị bán lẻ và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

85.[1150263], [Quản trị bán lẻ], [2]

Quản trị bán lẻ là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, chuyên ngành quản trị kinh doanh thương mại nghiên cứu lý luận và thực tiễn về các hoạt động bán lẻ trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Nghiên cứu đối tượng và phương pháp nghiên cứu môn học, phân tích tình huống và lập kế hoạch bán lẻ, công nghệ bán lẻ, tổ chức lực lượng bán hàng, kiểm soát hoạt động bán lẻ. Học phần quản trị bán lẻ có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng, quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị mua hàng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

86.[1150267], [Quản trị kênh phân phối], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại. Học phần đề cập đến các nội dung về việc lựa chọn và đưa ra các quyết định phân phối sản phẩm dịch vụ đến với khách hàng, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Quản trị phân phối giải quyết các vấn đề liên quan đến thiết kế kênh phân phối, bên cạnh kênh truyền thống, còn có kênh phân phối hiện đại với sự hỗ trợ của thiết bị kỹ thuật. Bên cạnh thiết kế kênh nhà quản trị kênh phải tổ chức, xây dựng các chính sách để hỗ trợ và duy trì các thành viên trong kênh, hạn chế tối đa những xung đột có thể xảy ra giữa các thành viên trong kênh. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị marketing, quản trị chuỗi cung ứng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

87.[1150251], [Logistics], [2]

Học phần Logistics thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp những kiến thức cơ bản về

logistics nhằm giúp người học nắm rõ bản chất, vai trò, nội dung của hệ thống logistics và quá trình quản trị logistics tại doanh nghiệp. Cụ thể, học phần nghiên cứu sự vận động của hàng hóa, nguyên liệu, bán thành phẩm trong quá trình mua sắm, sản xuất, lưu thông, phân phối nhằm đạt hiệu quả cao nhất, đồng thời tập trung khai thác việc tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng các phương thức vận tải khác nhau như đường biển, đường sắt, đường hàng không, container, vận tải đa phương thức...

Trong sản xuất kinh doanh, Logistics đề cập đến việc tối thiểu hóa chi phí, từ việc mua sắm nguyên vật liệu cho tới việc lập, thực hiện kế hoạch sản xuất, giao hàng, bố trí kho bãi và dự trữ. Học phần có quan hệ với các học phần như: Vận tải bảo hiểm ngoại thương, Quản trị xuất nhập khẩu.

88.[1150258], [Nhượng quyền kinh doanh], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức nền tảng của chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần cung cấp những lý thuyết cơ bản về bản chất, các loại hình nhượng quyền kinh doanh thương mại; phân biệt nhượng quyền kinh doanh và các hoạt động thương mại khác; quyền và nghĩa vụ của các chủ thể trong hoạt động nhượng quyền kinh doanh; hình thức, nội dung, phương pháp soạn thảo hợp đồng nhượng quyền; quy trình và quy định trong hoạt động nhượng quyền kinh doanh. Học phần có mối quan hệ bổ trợ với các học phần khác như: quản trị kinh doanh quốc tế; phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

89.[1150270], [Quản trị quan hệ khách hàng], [2]

Môn học cung cấp kiến thức chuyên sâu về quản trị quan hệ khách hàng nằm trong chuyên ngành marketing với những nội dung chính yếu: bản chất của quản trị quan hệ khách hàng; những công việc chủ yếu trong quản trị quan hệ khách hàng; hoạt động cung cấp dịch vụ cho khách hàng, quy trình lựa chọn chiến lược quản trị quan hệ khách hàng và những công việc tác nghiệp cụ thể trong quản trị quan hệ khách hàng. Từ đó hình thành kỹ năng xử lý các tình huống thực tế phát sinh trong hoạt động quản trị khách hàng, có thái độ kiên nhẫn, tích cực trong môi trường tiếp xúc khách hàng.

90.[1150129], [Tổ chức sự kiện], [2]

Tổ chức sự kiện là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, bao gồm các nội dung chủ yếu khái niệm về sự kiện và quản trị sự kiện; xu hướng phát triển thị trường sự kiện; xây dựng kế hoạch tổ chức sự kiện của doanh nghiệp; những vấn đề pháp lý và truyền thông marketing sự kiện; tổ chức triển khai các hoạt động sự kiện; kiểm tra, đánh giá sự kiện của doanh nghiệp; các cách thức tổ chức một số loại hình sự kiện nổi bật. Học phần Tổ chức sự kiện có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như quản trị học, khởi sự kinh doanh, quản trị marketing, marketing công nghiệp, marketing dịch vụ và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

91.[1150399], [Quản trị xuất nhập khẩu], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần đề cập đến các nội dung về khái niệm và các phương thức giao dịch trong kinh doanh xuất nhập khẩu, incoterms, kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh xuất nhập khẩu, hợp đồng xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức thực hiện tốt các thương vụ xuất nhập khẩu. Trên nền tảng kiến thức ngành của quản trị kinh doanh, học phần quản trị xuất nhập khẩu nghiên cứu sâu hơn về công tác quản trị ở một lĩnh vực trong kinh doanh đó là quản trị kinh doanh xuất nhập khẩu.

92.[1150260], [Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần đề cập đến các nội dung về phương pháp phân tích kinh doanh xuất nhập khẩu; phân tích doanh thu/kim ngạch/sản lượng xuất nhập khẩu; phân tích giá thành sản phẩm xuất nhập khẩu; phân tích chi phí lưu thông hàng xuất nhập khẩu và phân tích hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu. Trên nền tảng kiến thức về quản trị xuất nhập khẩu, học phần phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nghiên cứu sâu hơn về tính hiệu quả của việc sử dụng các nguồn lực trong kinh doanh xuất nhập khẩu.

93.[1150096], [Quy tắc và định chế thương mại toàn cầu], [2]

Đây là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần cung cấp những kiến thức về những thông tin cơ bản và cần thiết về các tổ chức kinh tế toàn cầu như Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, các quy tắc và định chế trong hoạt động thương mại toàn cầu trong xu thế hội nhập. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như Quản trị kinh doanh quốc tế.

94.[1150380], [Đàm phán trong kinh doanh quốc tế], [3]

Học phần Đàm phán trong kinh doanh quốc tế cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về đàm phán và đàm phán trong kinh doanh quốc tế như: Các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả của đàm phán; Các giai đoạn đàm phán; Những nguyên tắc và bí quyết đàm phán, sách lược và nghệ thuật đàm phán; Các kỹ năng giao tiếp cơ bản khi tiến hành đàm phán kinh doanh, kỹ năng thuyết phục khách hàng và đối tác trong đàm phán kinh doanh quốc tế; Các vấn đề liên quan đến kỹ năng đàm phán trong kinh doanh quốc tế với các đối tác thuộc các nền văn hóa khác nhau.

Đây là học phần chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế, được thiết kế với mục đích giúp người học nhận thức và hiểu biết sâu sắc hơn về các tập quán, văn hóa đàm phán kinh doanh tại một số thị trường quan trọng và phân tích những lỗi, hiểu lầm thường gặp do sự khác biệt về văn hóa, cách ứng xử giữa các khu vực, quốc gia khác nhau trên thế giới. Học phần có quan hệ với các học phần Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục trong kinh doanh, Kỹ năng tư duy và lập kế hoạch, Quản trị nhân lực và Tiếng Anh chuyên ngành.

95.[1150039], [Marketing quốc tế], [2]

Học phần cung cấp các kiến thức về hoạch định, thực hiện và kiểm soát các hoạt động marketing của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh quốc tế. Học phần sẽ chỉ ra tầm quan trọng của môi trường kinh doanh quốc tế đối với doanh nghiệp. Bên cạnh đó những ảnh hưởng của môi trường toàn cầu đến các chiến lược marketing quốc tế và nội dung nghiên cứu và phương pháp thâm nhập thị trường thế giới cũng sẽ được nhắc đến. Ngoài ra, nội dung công cụ marketing hỗn hợp được cập nhật cho phù hợp với môi trường kinh doanh quốc tế. Việc lập tổ chức các hoạt động marketing quốc tế cùng những nhân tố ảnh hưởng sẽ được trình bày nhằm cung cấp cái nhìn tổng quát cho công tác quản lý hoạt động marketing của một doanh nghiệp trong môi trường đa quốc gia.

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành quản trị marketing. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức quản trị marketing, quản trị thương hiệu, nghiên cứu marketing, quản trị truyền thông

marketing tích hợp, Digital Marketing, hành vi khách hàng, marketing dịch vụ, học phần sẽ giúp sinh viên ngành quản trị marketing phát triển kiến thức toàn diện.

96.[1150135], [Vận tải - bảo hiểm ngoại thương], [3]

Vận tải - Bảo hiểm ngoại thương là học phần mang tính nghiệp vụ cao và dựa trên những cơ sở pháp lý nhất định. Học phần bao gồm hai nội dung chính:

Thứ nhất, vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu với các nội dung: Những vấn đề chung về vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu, nghiệp vụ thuê tàu vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và nghiệp vụ vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng các phương thức khác như hàng không, đường bộ, đường sắt, vận tải đa phương thức và vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container; Nghiệp vụ gom hàng và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

Thứ hai, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu gồm các nội dung về vai trò, sự cần thiết của bảo hiểm đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, bảo hiểm hàng hải, các hình thức và điều kiện bảo hiểm đối với hàng hóa xuất nhập khẩu, các quy trình thực hiện bảo hiểm đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

Đây là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành của chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế, có mối quan hệ với các học phần như Quản trị xuất nhập khẩu, Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

97.[1150058], [Quan hệ kinh tế quốc tế], [2]

Quan hệ kinh tế quốc tế là một trong các học phần cung cấp kiến thức cho chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế, người học được trang bị những kiến thức cơ bản như: tổng quan về cơ sở khoa học của nghiên cứu quan hệ kinh tế quốc tế và tổng quan về nền kinh tế thế giới, toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, liên kết kinh tế, chính sách ngoại thương và mậu dịch quốc tế hàng hữu hình, thương mại dịch vụ và đầu tư quốc tế. Từ đó, giúp người học có kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế, có thể phân tích, đánh giá tình hình thị trường, xây dựng chiến lược xâm nhập và kinh doanh thành công trên thương trường quốc tế. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như kinh tế quốc tế, quy tắc và định chế thương mại toàn cầu, chính sách ngoại thương và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

98.[1150258], [Nhượng quyền kinh doanh], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức nền tảng của chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế. Học phần cung cấp những lý thuyết cơ bản về bản chất, các loại hình nhượng quyền kinh doanh thương mại; phân biệt nhượng quyền kinh doanh và các hoạt động thương mại khác; quyền và nghĩa vụ của các chủ thể trong hoạt động nhượng quyền kinh doanh; hình thức, nội dung, phương pháp soạn thảo hợp đồng nhượng quyền; quy trình và quy định trong hoạt động nhượng quyền kinh doanh. Học phần có mối quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như: quản trị kinh doanh quốc tế; phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

99.[1150277]. [Tài chính quốc tế], [2]

Học phần cung cấp kiến thức về sự phát triển của các công ty đa quốc gia, quá trình quốc tế hóa tài chính doanh nghiệp, chức năng tầm quan trọng của quản trị tài chính quốc tế, cách xác định

tỷ giá hối đoái, thị trường tiền tệ quốc tế, sự cân bằng trong thị trường tiền tệ quốc tế, hệ thống tiền tệ quốc tế và cán cân thanh toán quốc tế, và cách xác định rủi ro quốc gia

Học phần thuộc khối kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị Kinh doanh. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần Tài chính tiền tệ, Tài chính doanh nghiệp, Quản trị tài chính, Thanh toán Quốc tế.

100.[1150093], [Quản trị chuỗi cung ứng], [3]

Học phần Quản trị chuỗi cung ứng là học phần thuộc khối chuyên ngành của chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế; học phần là sự kế thừa các học phần cơ sở ngành cũng như hỗ trợ thêm cho các học phần chuyên ngành. Quản trị chuỗi cung ứng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động cung ứng vật tư, hàng hoá trong doanh nghiệp. Điểm trọng yếu ở đây là giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý chuỗi cung ứng như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Môn học giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi vào chuyên sâu. Cụ thể về nội dung học phần Giới thiệu khái niệm, ý nghĩa, bản chất của quản trị chuỗi cung ứng và những thay đổi trong môi trường kinh doanh hiện tại và tác động của nó đến tiến trình quản trị chuỗi cung ứng. Giới thiệu các mô hình quản trị chuỗi cung ứng, các nội dung về xây dựng chiến lược hậu cần, cách thức xây dựng kế hoạch cung ứng. Cung cấp các kiến thức về việc tổ chức quy trình sản xuất trong quản lý chuỗi cung ứng, các kỹ thuật tối ưu hoá mạng lưới cung ứng, các hệ thống cung ứng, và các chiến lược phân phối. Giới thiệu các kỹ năng quản lý hàng tồn kho, kiến thức về các mô hình quản lý hàng tồn kho, và các kỹ thuật phân tán rủi ro. Cung cấp các kiến thức hiện đại về quản trị chuỗi cung ứng tích hợp, tích hợp chuỗi cung ứng bên trong tổ chức. Giới thiệu các mô hình và các công cụ đo lường hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng.

101.[1150386], [Logistics], [3]

Logistics là học phần chuyên ngành, cung cấp những kiến thức cơ bản về logistics nhằm giúp người học nắm rõ bản chất, vai trò, nội dung của hệ thống logistics và các quá trình quản trị logistics chức năng tại doanh nghiệp. Cụ thể, logistics nghiên cứu sự vận động của hàng hóa, nguyên liệu, bán thành phẩm trong quá trình mua sắm, sản xuất, lưu thông, phân phối nhằm đạt hiệu quả cao nhất, đồng thời tập trung khai thác việc tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng các phương thức vận tải khác nhau như đường biển, đường sắt, đường hàng không, container, vận tải đa phương thức... Trong sản xuất kinh doanh, logistics đề cập đến việc tối thiểu hóa chi phí, từ việc mua sắm nguyên vật liệu cho tới việc lập, thực hiện kế hoạch sản xuất, giao hàng, bố trí kho bãi và dự trữ. Học phần có quan hệ với các học phần như: Vận tải bảo hiểm ngoại thương, Quản trị xuất nhập khẩu.

102.[1150093], [Quản trị chuỗi cung ứng], [3]

Học phần Quản trị chuỗi cung ứng là học phần thuộc khối chuyên ngành của chuyên ngành Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng; học phần là sự kế thừa các học phần cơ sở ngành cũng như hỗ trợ thêm cho các học phần chuyên ngành. Quản trị chuỗi cung ứng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động cung ứng vật tư, hàng hoá trong doanh nghiệp.

Điểm trọng yếu ở đây là giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý chuỗi cung ứng như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Môn học giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi vào chuyên sâu. Cụ thể về nội dung học phần Giới thiệu khái niệm, ý nghĩa, bản chất của quản trị chuỗi cung ứng và những thay đổi trong môi trường kinh doanh hiện tại và tác động của nó đến tiến trình quản trị chuỗi cung ứng. Giới thiệu các mô hình quản trị chuỗi cung ứng, các nội dung về xây dựng chiến lược hậu cần, cách thức xây dựng kế hoạch cung ứng. Cung cấp các kiến thức về việc tổ chức quy trình sản xuất trong quản lý chuỗi cung ứng, các kỹ thuật tối ưu hoá mạng lưới cung ứng, các hệ thống cung ứng, và các chiến lược phân phối. Giới thiệu các kỹ năng quản lý hàng tồn kho, kiến thức về các mô hình quản lý hàng tồn kho, và các kỹ thuật phân tán rủi ro. Cung cấp các kiến thức hiện đại về quản trị chuỗi cung ứng tích hợp, tích hợp chuỗi cung ứng bên trong tổ chức. Giới thiệu các mô hình và các công cụ đo lường hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng.

103.[1150400], [Thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng], [3]

Chuỗi cung ứng là một hệ thống phức tạp liên quan đến nhiều doanh nghiệp và tổ chức với các mục tiêu khác nhau. Theo đó, thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng bao gồm tất cả các khía cạnh liên quan đến việc thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng cho các công ty và tổ chức ở bất cứ nơi đâu trên thế giới. Nội dung học phần bao gồm thiết kế luồng vật chất, tài chính chuỗi cung ứng, thiết kế luồng thông tin, và thiết kế quy trình/tổ chức. Bên cạnh đó, học phần còn cung cấp các phương pháp và kỹ thuật phân tích khác nhau được các nhà nghiên cứu và các nhà quản lý sử dụng để thiết kế và quản lý tốt hơn chuỗi cung ứng của họ, từ đó giúp người học có thể hiểu và thực hành thiết kế và phân tích chuỗi cung ứng tốt trong thực tiễn. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị chuỗi cung ứng, quản trị phân phối và kho bãi, logistic và các học phần khác liên quan đến chuyên ngành quản trị chuỗi cung ứng và logistics.

104.[1150384], [Kỹ thuật điều độ trong sản xuất và dịch vụ], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu cho chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Học phần đề cập đến các nội cơ bản về: ý nghĩa, kỹ thuật và nguyên tắc công tác điều độ; các mô hình điều độ cơ bản như: mô hình thuật toán lập lịch cho máy đơn (một máy), máy song song, cửa hàng lưu lượng, cửa hàng công việc, mô hình dự án; những giải thuật cơ bản phục vụ cho việc tìm lời giải tốt nhất của công tác điều độ như: các giải thuật dựa trên kinh nghiệm (heuristic procedures), giải thuật chia nhánh và ràng buộc (Branch and Bound), giải thuật dịch chuyển điểm nghẽn (Shifting Bottleneck), giải thuật cửa hàng lưu lượng linh hoạt (flexible flow shop), các giải thuật tìm kiếm cục bộ ... áp dụng cho các mô hình xác định trong hoạt động tổ chức sản xuất.

105.[1150251], [Logistics], [2]

Học phần Logistics thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp những kiến thức cơ bản về logistics nhằm giúp người học nắm rõ bản chất, vai trò, nội dung của hệ thống logistics và quá trình quản trị logistics tại doanh nghiệp. Cụ thể, học phần nghiên cứu sự vận động của hàng hóa, nguyên liệu, bán thành phẩm trong quá trình mua sắm, sản xuất, lưu thông, phân phối nhằm đạt hiệu quả cao

nhất, đồng thời tập trung khai thác việc tổ chức chuyên chở hàng hóa bằng các phương thức vận tải khác nhau như đường biển, đường sắt, đường hàng không, container, vận tải đa phương thức...

Trong sản xuất kinh doanh, Logistics đề cập đến việc tối thiểu hóa chi phí, từ việc mua sắm nguyên vật liệu cho tới việc lập, thực hiện kế hoạch sản xuất, giao hàng, bố trí kho bãi và dự trữ. Học phần có quan hệ với các học phần như: Vận tải bảo hiểm ngoại thương, Quản trị xuất nhập khẩu.

106.[1150390], [Nghệ thuật vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế], [3]

Học phần Nghệ thuật vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế cung cấp cho người học những kiến thức nghiệp vụ cơ bản về vận tải và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu như: Các phương thức vận tải hàng hóa quốc tế, cách thức thuê các phương tiện vận tải hàng hóa quốc tế (tàu, máy bay, xe...), các dịch vụ giao nhận hàng hóa, người giao nhận – trách nhiệm của người giao nhận, các phương thức giao nhận hàng hóa và các chứng từ có liên quan đến hoạt động vận tải và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan và quy trình giao nhận hàng hóa trong hoạt động vận tải bằng tất cả các phương thức vận tải... Đặc biệt, học phần đi sâu vào nghiệp vụ vận tải và giao nhận hàng hóa ngoại thương chuyên chở bằng đường biển. Ngoài ra, người học được giới thiệu sơ lược các hãng tàu, hãng hàng không, một số công ty giao nhận hiện có tại Việt Nam. Đây là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng và có quan hệ với các học phần như: Logistics, Quản trị chuỗi cung ứng, Quản trị xuất nhập khẩu và Quản trị mua hàng.

107.[1150395], [Quản trị kho bãi và phân phối], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Học phần đề cập đến các nội dung về quản trị kho bãi và quản trị phân phối. Quản trị kho bãi đề cập về tầm quan trọng và chức năng của cửa kho, cách thức thiết kế kho cũng như các quyết định về kho để đạt được hiệu quả tối ưu trong kinh doanh. Nội dung tiếp theo là quản trị phân phối, tập trung đến các vấn đề liên quan đến thiết kế kênh phân phối, tổ chức, xây dựng các chính sách để hỗ trợ và duy trì các thành viên trong kênh, hạn chế tối đa những xung đột xảy ra giữa các thành viên trong kênh. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị phân phối, quản trị chuỗi cung ứng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

108.[1150399], [Quản trị xuất nhập khẩu], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh logistics và chuỗi cung ứng. Học phần đề cập đến các nội dung về khái niệm và các phương thức giao dịch trong kinh doanh xuất nhập khẩu, incoterms, kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh xuất nhập khẩu, hợp đồng xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức thực hiện tốt các thương vụ xuất nhập khẩu. Trên nền tảng kiến thức ngành của quản trị kinh doanh, học phần quản trị xuất nhập khẩu nghiên cứu sâu hơn về công tác quản trị ở một lĩnh vực trong kinh doanh đó là quản trị kinh doanh xuất nhập khẩu.

109.[1150397], [Quản trị mua hàng], [2]

Quản trị mua hàng là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành quản trị kinh doanh, chuyên ngành logistics và quản trị chuỗi cung ứng bao gồm các nội dung khái niệm và chức năng của quản trị mua hàng trong doanh nghiệp; xây dựng kế hoạch mua hàng của doanh nghiệp; tổ chức triển khai hoạt động marketing mua hàng; sử dụng quy trình và kỹ thuật

mua hàng; đàm phán mua hàng; và kiểm soát hoạt động mua hàng của doanh nghiệp. Học phần quản trị mua hàng có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng, quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị bán lẻ và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

110.[1150408], [Thương mại điện tử trong Logistics và quản trị chuỗi cung ứng], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Học phần đề cập đến các nội dung về lý luận và thực tiễn của việc ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Phần thứ nhất nói về Thương mại điện tử trong logistics, bao gồm tổng quan về thương mại điện tử cũng như logistics, nghiên cứu về hạ tầng cơ sở của logistics thương mại điện tử, ứng dụng thương mại điện tử trong logistics đầu ra và logistics đầu vào và chiến lược logistics thương mại điện tử. Phần thứ hai nói về Thương mại điện tử trong SCM. Phần này chủ yếu nghiên cứu về khái quát về quản trị chuỗi cung ứng và khái quát về thương mại điện tử trong SCM. Ngoài ra, phần này còn đề cập tới nội dung đó là ứng dụng công nghệ thông tin và thương mại điện tử trong SCM. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như logistics, quản trị chuỗi cung ứng và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

111.[1150391], [Quản lý rủi ro và an toàn trong cung ứng], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu của chuyên ngành Logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức chung về logistics và quản trị chuỗi cung ứng (SCM), đặc biệt là những rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động SCM. Những nội dung cụ thể như: Nguồn gốc rủi ro, những yếu tố tác động tới rủi ro trong SCM, các giải pháp khắc phục rủi ro của các doanh nghiệp trên thế giới và thực tế tại Việt Nam. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị sản xuất và tác nghiệp, Quản trị chuỗi cung ứng.

112.[1150248], [Kỹ năng tư duy và lập kế hoạch], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức bổ trợ nhằm rèn luyện kỹ năng nghề nghiệp cho sinh viên. Học phần trang bị kiến thức giúp sinh viên làm quen với những vấn đề liên quan đến tư duy và thực hành rèn luyện kỹ năng tư duy. Học phần còn trang bị kiến thức liên quan đến việc xác định mục tiêu và lập kế hoạch để đạt được mục tiêu, thực hành rèn luyện kỹ năng về xác định mục tiêu và lập kế hoạch để đạt được mục tiêu. Học phần có mối quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như kỹ năng giao tiếp thuyết trình thuyết phục trong kinh doanh, quản trị học, khởi sự kinh doanh.

113.[1150055], [Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức ngành của quản trị kinh doanh. Môn học cung cấp cho sinh viên một số khái niệm cơ bản về khoa học, nghiên cứu khoa học, phương pháp nghiên cứu khoa học; ý nghĩa, vai trò và quy trình tiến hành công tác nghiên cứu khoa học; xác định vấn đề nghiên cứu; xây dựng các giả thuyết; xác định phương pháp nghiên cứu; cách thức thu thập dữ liệu và xử lý dữ liệu; ước lượng và kiểm định các giả thuyết đưa ra.. để sinh viên có thể vận dụng trong các hoạt động nghiên cứu và viết luận văn tốt nghiệp đại học. Môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức tổng quát về: lý do làm nghiên cứu kinh doanh; Các bước thực hiện nghiên cứu gồm khởi đầu qui trình nghiên cứu, thiết kế nghiên cứu, thu thập dữ liệu nghiên cứu, phân tích số liệu và trình bày kết quả nghiên cứu; kết luận rút ra từ kết quả nghiên cứu cũng như những giả pháp đề xuất

114.[1140033], [Kinh tế lượng], [3]

Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về phân tích hồi quy – một công cụ hữu hiệu trong phân tích và dự báo kinh tế - xã hội. Học phần đi sâu vào việc giúp sinh viên xây dựng được mô hình; phân tích hồi quy và kiểm định các khuyết tật của mô hình. Ngoài ra, học phần giúp sinh viên thực hành xử lý số liệu trên phần mềm Eviews.

Học phần thuộc Kiến thức bổ trợ trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức về thống kê, học phần sẽ giúp phát triển các kiến thức về thiết lập mô hình, phân tích hồi quy là nền tảng cho việc học tập và nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực quản trị, kinh doanh và logistics.

115.[1140015], [Kế toán doanh nghiệp], [3]

Học phần này nhằm cung cấp cho sinh viên hiểu biết và có thể vận dụng kiến thức đã học để hạch toán các nghiệp vụ liên quan đến kế toán tiền, tài sản cố định, tiền lương và các khoản trích theo lương, giá thành sản phẩm và tiêu thụ, xác định kết quả kinh doanh, lập Báo cáo tài chính theo qui định.

Học phần thuộc kiến thức bổ trợ trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp của ngành Quản trị kinh doanh. Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức về nguyên lý kế toán, học phần sẽ giúp phát triển các kiến thức về kế toán doanh nghiệp của sinh viên ngành quản trị kinh doanh và là nền tảng kiến thức nghề nghiệp cho sinh viên.

116.[1150098], [Tài chính - Tiền tệ], [3]

Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức chung về tài chính và tiền tệ. Nội dung kiến thức tài chính cụ thể như tài chính doanh nghiệp, thị trường tài chính, ngân sách nhà nước và tài chính quốc tế. Về tiền tệ, học phần sẽ cung cấp kiến thức về bản chất của tiền tệ, cung cầu tiền tệ, lạm phát tiền tệ, lãi suất, hoạt động của hệ thống trung gian tài chính, ngân hàng trung ương và việc sử dụng công cụ chính sách tiền tệ trong các điều kiện của nền kinh tế. Kiến thức học phần này là nền tảng giúp cho sinh viên học tốt các môn học trong chuyên ngành kinh tế, kế toán, quản trị kinh doanh và quản trị kinh doanh thương mại quốc tế.

117.[1150214], [Tiếng Anh chuyên ngành], [3]

Học phần thuộc khối kiến thức bổ trợ của ngành Quản trị kinh doanh, có sự kết hợp giữa kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh và tiếng Anh. Đây là học phần có quan hệ với học phần Tiếng Anh 1, 2. Qua đó, học phần giúp người học trau dồi kiến thức về tiếng Anh trong kinh doanh thông qua việc cung cấp những thuật ngữ, từ vựng có liên quan đến các chủ đề về kinh tế và quản trị kinh doanh.

Ngoài ra, học phần còn trang bị kiến thức và kỹ năng viết các văn bản thương mại phổ biến. Từ đó, người học có cơ hội vận dụng thuật ngữ tiếng Anh và kết hợp những chủ điểm ngữ pháp trọng tâm của tiếng Anh vào các tình huống thực tế trong kinh doanh. Trong quá trình học, người học cũng sẽ tham gia thảo luận các chủ đề của bài đọc từ đó có thể phát triển các kỹ năng ngôn ngữ khác cũng như nâng cao vốn từ vựng của bản thân.

118.[1140036], [Kinh tế phát triển], [2]

Học phần này cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về sự vận động của nền kinh tế trong mối quan hệ tác động qua lại giữa kinh tế và xã hội. Đặc biệt, giúp sinh viên nắm rõ bản chất của

tăng trưởng và phát triển kinh tế; Học phần đi sâu vào việc giúp sinh viên tìm hiểu và phân tích vai trò của một số yếu tố nguồn lực như vốn, lao động đối với tăng trưởng kinh tế.

Học phần thuộc kiến thức ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp, có mối tương quan với Kinh tế vĩ mô, Kinh tế môi trường.... Trên cơ sở sinh viên đã nắm vững kiến thức kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô, học phần sẽ giúp sinh viên phát triển các kiến thức cơ bản về kinh tế học và là nền tảng kiến thức ngành cho sinh viên.

119.[1150026], [Kinh tế quốc tế], [2]

Học phần Kinh tế quốc tế nghiên cứu các quy luật và xu hướng vận động của nền kinh tế thế giới, các lý thuyết thương mại và chính sách thương mại quốc tế, sự di chuyển quốc tế về các yếu tố sản xuất, hệ thống tài chính và cán cân thanh toán của các quốc gia. Phần cuối của học phần khai thác một trong những xu hướng của kinh tế quốc tế hiện nay – liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế.

Học phần thuộc kiến thức cơ sở ngành trong khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp. Trên cơ sở người học đã nắm vững kiến thức kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô, học phần sẽ giúp phát triển các kiến thức kinh tế học quốc tế của sinh viên và là nền tảng kiến thức nghề nghiệp cho sinh viên. Người học có thể vận dụng các kiến thức này để tiếp tục học các học phần khác như: Tài chính quốc tế, thanh toán quốc tế, Đầu tư quốc tế...

120.[1150023], [Kinh tế môi trường], [2]

Học phần kinh tế môi trường trang bị cho người học: kiến thức chung về kinh tế môi trường; đồng thời cũng trang bị những kiến thức về giải quyết vấn đề ô nhiễm môi trường; đánh giá tác động đến môi trường của các dự án phát triển kinh tế; phân tích vấn đề ô nhiễm môi trường trong mối tương quan với phát triển kinh tế; tìm hiểu các vấn đề về dân số, tài nguyên và pháp luật bảo vệ môi trường của Việt Nam. Học phần này có mối liên hệ với học phần Kinh tế vi mô.

121.[1150030], [Kinh tế Việt Nam], [2]

Môn học Kinh tế Việt Nam sẽ cung cấp kiến thức bổ trợ cho ngành quản trị kinh doanh. Môn học trang bị kiến thức về lý luận và thực tiễn phát triển kinh tế ở Việt Nam trong thời kỳ đổi mới cho sinh viên các trường đại học thuộc khối kinh tế, quản lý và quản trị kinh doanh hiện nay như: Các nguồn lực phát triển kinh tế, thể chế kinh tế, tăng trưởng và phát triển kinh tế, công nghiệp hóa hiện đại hóa, hội nhập kinh tế quốc tế... Kiến thức học phần này là nền tảng giúp cho sinh viên học tốt các môn học trong ngành quản trị kinh doanh và các ngành kinh tế khác.

122.[1150056], [Phương pháp tối ưu trong kinh doanh], [2]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức kiến thức nền tảng cho các ngành quản trị kinh doanh. Học phần cung cấp cho người học những nội dung cơ bản về thuật toán tối ưu, cung cấp các phương pháp, thuật toán để mô hình hóa các vấn đề từ thực tiễn kinh doanh, thuật toán giải các bài toán tối ưu điển hình và ứng dụng kết quả từ lời giải bài toán tối ưu để hỗ trợ việc ra quyết định kinh doanh. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như toán cao cấp cho kinh tế, quản trị học, quản trị sản xuất và tác nghiệp.

123.[1130036], [Luật kinh tế], [2]

Học phần này nhằm cung cấp cho sinh viên những hiểu biết về ngành Luật Kinh tế và các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan về kinh doanh, thương mại, cụ thể gồm các chế định pháp luật

như: pháp luật về chủ thể kinh doanh, hợp đồng trong hoạt động kinh doanh và giải quyết tranh chấp trong hoạt động kinh doanh. Học phần Luật Kinh tế cũng giúp sinh viên hiểu rõ về pháp luật phá sản trong các doanh nghiệp và hợp tác xã. Thông qua kỹ năng làm việc nhóm, sinh viên có thể giải quyết các vấn đề thực tiễn pháp lý liên quan đến Luật kinh tế.

124.[1150261], [Phân tích và đầu tư chứng khoán], [2]

Học phần Phân tích và đầu tư chứng khoán là học phần tự chọn của chuyên ngành Quản trị kinh doanh và thuộc khối kiến thức bổ trợ nhằm cung cấp những kiến thức liên quan đến: tổng quan về phân tích chứng khoán, đầu tư tài chính; các lý thuyết, mô hình định giá chứng khoán; tính toán mức sinh lời và rủi ro trong đầu tư chứng khoán; hoạt động phân tích chứng khoán bao gồm phân tích cơ bản và phân tích kỹ thuật; phân tích các loại chứng khoán phái sinh và ứng dụng chứng khoán phái sinh trong quản lý danh mục đầu tư; quản trị danh mục đầu tư... Trên cơ sở những kiến thức được cung cấp sẽ giúp cho người học tiếp cận những kiến thức chuyên sâu về hoạt động phân tích và quản lý danh mục đầu tư chứng khoán. Vận dụng vào việc phân tích các mã chứng khoán của các công ty niêm yết trên thị trường và bước đầu tiếp cận với việc xây dựng, quản lý danh mục đầu tư cho riêng bản thân mình.

125.[1150279], [Thanh toán quốc tế], [2]

Thanh toán quốc tế là khâu cuối cùng và cũng là một trong các khâu quan trọng của giao dịch kinh tế và thương mại giữa chủ thể các quốc gia trên phạm vi thế giới. Học phần này sẽ giới thiệu và cung cấp cho người học các kiến thức tổng quan về hoạt động thanh toán quốc tế trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các điều kiện trong thương mại quốc tế, tỷ giá hối đoái cách tính tỷ giá hối đoái, thị trường ngoại hối, các phương tiện thanh toán quốc tế (hối phiếu, lệnh phiếu, séc, thẻ thanh toán), các phương thức thanh toán quốc tế (chuyển tiền, nhờ thu, tín dụng chứng từ, bao thanh toán quốc tế). Học phần này bổ sung thêm kiến thức chung về thanh toán quốc tế trong lĩnh vực quản trị kinh doanh.

126.[1150144], [Thuế], [2]

Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức chung về Thuế, hệ thống các luật thuế tại Việt Nam; Thuế Xuất khẩu - Nhập khẩu; Thuế Tiêu thụ đặc biệt; Thuế Giá trị gia tăng; Thuế Thu nhập doanh nghiệp; Thuế thu nhập cá nhân; Thuế bảo vệ môi trường; Thuế tài nguyên. Học phần có mối liên hệ với các học phần Phân tích hoạt động kinh doanh, Quản trị tài chính...

127.[1150120], [Thực tập tổng hợp], [2]

- Học phần Thực tập tổng hợp chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Đây là học phần cần thiết để sinh viên bước đầu làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết để tìm hiểu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu các thông tin về quá trình hoạt động, tình hình hoạt động (sản xuất) kinh doanh và tình hình tài chính cơ bản của đơn vị. Học phần tạo điều kiện cho sinh viên bước đầu nhận thức các hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ cơ bản: công tác tổ chức bộ máy quản lý, sản phẩm – thị trường; công tác lao động – tiền lương; công tác quản lý các nguồn lực vật chất; tình hình tài chính và công tác kế toán... Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng

viên hoàn thành báo cáo thực tập theo những quy định về nội dung và hình thức của Khoa. Báo cáo thực tập trình bày những hiểu biết của sinh viên về thông tin tổng quan của cơ sở thực tập cũng như các hoạt động kinh doanh và phân tích cơ bản về tình hình tài chính của đơn vị thực tập do sinh viên chủ động lựa chọn. Các loại hình đơn vị thực tập đa dạng, bao gồm: doanh nghiệp, ngân hàng, công ty bảo hiểm, các đơn vị hành chính sự nghiệp có thu và đơn vị hành chính có sản xuất kinh doanh..

- Học phần Thực tập tổng hợp chuyên ngành Quản trị marketing là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Đây là học phần cần thiết để sinh viên bước đầu làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết để tìm hiểu thực tiễn hoạt động kinh doanh và marketing. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu các thông tin khái quát về doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh, hoạt động marketing tại doanh nghiệp. Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng viên hoàn thành báo cáo thực tập tổng hợp theo những quy định về nội dung và hình thức của Khoa. Báo cáo thực tập trình bày những hiểu biết của sinh viên về thông tin tổng quan của cơ sở thực tập cũng như các hoạt động kinh doanh, hoạt động marketing và phân tích cơ bản về hoạt động kinh doanh và hoạt động marketing tại các cơ sở thực tập do sinh viên chủ động lựa chọn.

- Học phần Thực tập tổng hợp chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại là học phần sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu các thông tin khái quát về doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh thương mại tại doanh nghiệp. Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng viên hoàn thành báo cáo thực tập theo những quy định về nội dung và hình thức của Khoa quản lý chuyên môn. Báo cáo thực tập trình bày những hiểu biết của sinh viên về thông tin tổng quan của cơ sở thực tập cũng như các hoạt động kinh doanh thương mại và phân tích cơ bản về tổ chức hoạt động kinh doanh thương mại tại các cơ sở thực tập do sinh viên chủ động lựa chọn.

- Học phần Thực tập tổng hợp chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Đây là học phần cần thiết để sinh viên bước đầu làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết để tìm hiểu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu các thông tin về quá trình hoạt động, tình hình hoạt động (sản xuất) kinh doanh và tình hình tài chính cơ bản của đơn vị. Học phần tạo điều kiện cho sinh viên bước đầu nhận thức các hoạt động liên quan đến kinh doanh xuất nhập khẩu, và các nghiệp vụ kinh doanh quốc tế tại cơ sở thực tập. Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng viên hoàn thành báo cáo thực tập theo những quy định về nội dung và hình thức của Khoa. Báo cáo thực tập trình bày những hiểu biết của sinh viên về thông tin tổng quan của cơ sở thực tập cũng như các hoạt động kinh doanh và phân tích cơ bản về hoạt động kinh doanh như marketing và tiêu thụ sản phẩm, quản trị nhân lực, và hoạt động kinh doanh quốc tế của đơn vị thực tập do sinh viên chủ động lựa chọn. Các loại hình đơn vị thực tập đa dạng, bao gồm: doanh nghiệp, ngân hàng, hải quan...

- Học phần Thực tập tổng hợp chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Đây là học phần cần thiết để sinh viên bước đầu làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết để tìm hiểu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Sinh viên làm việc

dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu các thông tin về quá trình hoạt động, tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình hoạt động logistics và chuỗi cung ứng của đơn vị. Học phần tạo điều kiện cho sinh viên bước đầu nhận thức các hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ cơ bản: công tác tổ chức bộ máy quản lý, sản phẩm – thị trường; công tác tạo nguồn cung cấp; công tác dự trữ, kho bãi và tài chính... Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng viên hoàn thành báo cáo thực tập theo những quy định về nội dung và hình thức của Khoa. Báo cáo thực tập trình bày những hiểu biết của sinh viên về thông tin tổng quan của cơ sở thực tập cũng như các hoạt động kinh doanh và phân tích cơ bản hoạt động Logistics và SCM của đơn vị thực tập do sinh viên chủ động lựa chọn. Các loại hình đơn vị thực tập đa dạng. Sinh viên phải hoàn thành công việc và nhiệm vụ được giao; sắp xếp thời gian viết báo cáo thực tập tổng hợp có chất lượng và đúng thời gian quy định.

Thực tập tổng hợp giúp sinh viên hội nhập vào môi trường làm việc thực tế của doanh nghiệp, giúp sinh viên biết ứng xử trong các mối quan hệ tại doanh nghiệp, rèn luyện tác phong làm việc. Đồng thời, đợt thực tập này giúp sinh viên chuyên ngành Logistics & SCM nhận thức được công việc liên quan đến chuyên ngành của mình. Từ đó, giúp sinh viên định hướng, nâng cao tinh thần, ý thức trách nhiệm để hoàn thành tốt những học phần chuyên ngành cũng như bổ sung kiến thức để đáp ứng yêu cầu công việc liên quan đến lĩnh vực Logistics & SCM mà sinh viên đã lựa chọn.

128.[1150122], [Thực tập tốt nghiệp, [3]

- Học phần Thực tập tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế thị trường ở các doanh nghiệp. Đây là học phần cần thiết để sinh viên làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết vào thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Những vấn đề nghiên cứu cơ bản: công tác tổ chức bộ máy quản lý; công tác quản trị nhân sự; công tác quản lý các nguồn lực vật chất; công tác quản trị sản xuất; công tác tiêu thụ và hoạt động marketing; công tác quản trị nhân sự; công tác quản trị tài chính; chiến lược kinh doanh; năng lực cạnh tranh,...

Học phần Thực tập tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị marketing là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tập. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn hoạt động marketing ở các doanh nghiệp. Đây là học phần cần thiết để sinh viên làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết vào thực tiễn hoạt động marketing. Những vấn đề nghiên cứu cơ bản: công tác tiêu thụ sản phẩm, công tác bán hàng; năng lực cạnh tranh, hoạt động phân phối sản phẩm, quản trị thương hiệu, quản trị quan hệ khách hàng, nghiên cứu thị trường...

-Học phần Thực tập tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế thị trường ở các doanh nghiệp. Đây là học phần cần thiết để sinh viên làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức lý thuyết vào thực tiễn

hoạt động sản xuất kinh doanh, đánh giá thực trạng từ đó định hướng một số giải pháp giải quyết những tồn tại thực tiễn trong các doanh nghiệp. Những vấn đề nghiên cứu cơ bản: hoạt động bán hàng, hoạt động quản trị bán hàng, hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hoạt động xuất nhập khẩu, công tác tạo nguồn và mua hàng, hoạt động chăm sóc khách hàng, công tác quản trị chuỗi cung ứng,...

- Học phần Thực tập tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Sinh viên làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên được phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp. Học phần giúp sinh viên vận dụng các kiến thức đã học liên quan đến quản trị kinh doanh nói chung và chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế nói riêng vào việc phân tích một lĩnh vực chuyên sâu mà sinh viên tâm đắc nhất. Từ đó, giúp sinh viên có được kiến thức ngành chuyên sâu hơn, năng động hơn và trau dồi thêm nhiều kiến thức và kỹ năng cần thiết trong thực tế.

- Học phần Thực tập tốt nghiệp chuyên ngành Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng là học phần được đào tạo chủ yếu tại cơ sở thực tế. Người học làm việc dưới sự hướng dẫn của giảng viên theo phân công, thông qua một quá trình tiếp cận trực tiếp với các cơ sở thực tập nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế thị trường ở các đơn vị.

Đây là học phần cần thiết để người học làm quen với thực tế và vận dụng các kiến thức đã học, đặc biệt là khôi kiến thức chuyên ngành Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng vào thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, học phần còn giúp người học rèn luyện phương pháp nghiên cứu khoa học, khả năng khảo sát nắm bắt và phân tích, tìm biện pháp giải quyết những vấn đề về logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Những vấn đề nghiên cứu cơ bản: Công tác quản trị logistics, công tác quản trị chuỗi cung ứng, dịch vụ logistics, quản trị quan hệ khách hàng, hệ thống thông tin trong chuỗi cung ứng, hoạt động quản trị tồn kho, tạo nguồn, vận tải, giao nhận...

129.[1150424], [Khóa luận tốt nghiệp, [6]

- Học phần Khóa luận tốt nghiệp quản trị doanh nghiệp thể hiện sự vận dụng kiến thức tổng hợp về ngân hàng và kinh doanh tiền tệ vào thực tiễn giúp sinh viên nhìn nhận vấn đề một cách khoa học, từ đó đề xuất các biện pháp khắc phục, hoàn thiện hoặc hoạt động hiệu quả hơn cho đơn vị. Trên cơ sở định hướng và chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn, khi thực hiện Khóa luận tốt nghiệp ngân hàng và kinh doanh tiền tệ, sinh viên sẽ chọn một vấn đề trong thực tiễn của đơn vị phù hợp với các nội dung chuyên ngành ngân hàng và kinh doanh tiền tệ để nghiên cứu, nội dung và kết cấu của khóa luận bao gồm: hệ thống lý luận liên quan đến vấn đề nghiên cứu, phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu, từ đó đưa ra các đề xuất hoàn thiện hoặc giải quyết các vấn đề dựa trên đánh giá trên.

- Học phần Khóa luận tốt nghiệp quản trị marketing thể hiện sự vận dụng kiến thức chuyên ngành marketing vào thực tiễn, giúp sinh viên nhìn nhận vấn đề một cách khoa học, từ đó đề xuất các biện pháp khắc phục, hoàn thiện hoặc hoạt động hiệu quả hơn cho doanh nghiệp. Trên cơ sở định hướng và chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn, khi thực hiện Khóa luận tốt nghiệp quản trị marketing, sinh viên sẽ chọn một vấn đề trong thực tiễn hoạt động marketing của doanh nghiệp phù hợp với các nội dung chuyên ngành để nghiên cứu, nội dung và kết cấu của khóa luận bao gồm: hệ thống lý luận liên

quan đến vấn đề nghiên cứu, phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu, từ đó đưa ra các đề xuất hoàn thiện hoặc giải quyết các vấn đề dựa trên đánh giá trên.

-Học phần Khóa luận tốt nghiệp Quản kinh doanh Thương mại là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, giúp sinh viên có thể vận dụng kiến thức của các môn học đã được Nhà trường trang bị để nghiên cứu hoặc ứng dụng vào tình huống cụ thể trong hoạt động kinh doanh và quản trị ở doanh nghiệp thương mại, sinh viên có thể chọn một trong nhiều vấn đề thuộc quản trị kinh doanh thương mại để nghiên cứu và viết khóa luận tốt nghiệp. Vận dụng tổng hợp kiến thức các môn học đã được Nhà trường trang bị để nghiên cứu hoạt động kinh doanh và quản trị ở doanh nghiệp, rèn luyện năng lực thực hành, vận dụng lý luận vào giải quyết các tình huống cụ thể trong thực tiễn công tác của một người cán bộ quản trị, rèn luyện phương pháp nghiên cứu khoa học, khả năng khảo sát nắm bắt và phân tích, tìm biện pháp giải quyết những vấn đề về quản trị doanh nghiệp, hoàn thành khóa luận tốt nghiệp về tình hình kinh doanh của cơ sở thực tập, tham gia giải quyết những công việc cụ thể do đơn vị cơ sở, ngành yêu cầu, đề xuất kiến nghị nhằm giúp cơ sở thực tế cải tiến các mặt công tác đạt kết quả cao hơn.

- Học phần Khóa luận tốt nghiệp Quản trị kinh doanh quốc tế giúp người học tìm hiểu, nghiên cứu sâu một lĩnh vực kiến thức chuyên môn và thực tế tại doanh nghiệp. Trên cơ sở định hướng và chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn, khi thực hiện Khóa luận tốt nghiệp, người học sẽ chọn một vấn đề trong thực tiễn của đơn vị và phù hợp với chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế để nghiên cứu.

Nội dung và kết cấu của Khóa luận tốt nghiệp Quản trị kinh doanh quốc tế bao gồm: Hệ thống lý luận liên quan đến vấn đề nghiên cứu, phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu, từ đó đưa ra các đề xuất hoàn thiện hoặc giải quyết các vấn đề dựa vào đánh giá trên.

-Học phần Khóa luận tốt nghiệp Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng thể hiện sự vận dụng kiến thức tổng hợp về quản trị doanh nghiệp, logistics và chuỗi cung ứng vào thực tiễn nhằm giúp người học nhìn nhận vấn đề một cách khoa học, từ đó đề xuất biện pháp khắc phục, hoàn thiện các hoạt động hoặc giúp đơn vị hoạt động hiệu quả hơn. Trên cơ sở định hướng và chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn, khi thực hiện Khóa luận tốt nghiệp, người học sẽ chọn một vấn đề trong thực tiễn của đơn vị phù hợp với các nội dung chuyên ngành Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng để nghiên cứu.

Nội dung và kết cấu của khóa luận bao gồm: Hệ thống lý luận liên quan đến vấn đề nghiên cứu, phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu, từ đó đưa ra các đề xuất hoàn thiện hoặc giải quyết các vấn đề dựa trên đánh giá trên.

130.[1150425], [Quản trị doanh nghiệp 1], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị doanh nghiệp. Học phần cung cấp cho người học những kiến thức trọng tâm liên quan đến các hoạt động như: thành lập doanh nghiệp, xây dựng chiến lược phát triển cho doanh nghiệp và các kỹ năng thực hành liên quan đến các chức năng quản trị như quản trị marketing, quản trị nhân lực, quản trị tài chính, quản trị sản xuất và tác nghiệp. Từ đây sinh viên có thể vận dụng những kiến thức chuyên ngành trên vào thực tiễn doanh nghiệp. Học phần có quan hệ bổ trợ với các học phần khác như quản trị học, quản trị chiến lược, quản trị tài chính, quản trị marketing, quản trị sản xuất và tác nghiệp và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

131.[1150384], [Quản trị doanh nghiệp 2], [3]

Đây là một trong các học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu cho chuyên ngành quản trị doanh nghiệp. Học phần đề cập đến những kiến thức cơ bản về quản lý sản xuất và cung ứng. Phần 1 trang bị cho sinh viên những kiến thức, phương pháp và kỹ năng về lập kế hoạch sản xuất và cải tiến để nâng cao năng suất. Phần 2 đề cập đến những hệ thống kiến thức trong các hoạt động cung ứng và bảo đảm các yếu tố vật chất và kỹ thuật phục vụ cho hoạt động tác nghiệp của doanh nghiệp.

132.[1150434], [Chuyên đề Quản trị marketing 1], [3]

Học phần giúp sinh viên:

- + Ôn tập lại những nội dung cơ bản về hoạt động Marketing quốc tế, Quản trị truyền thông marketing tích hợp, Digital Marketing.

- + Trình bày được các chiến lược Marketing quốc tế.

- + Biết vận dụng linh hoạt các công cụ của truyền thông marketing và kết hợp các công cụ này để xây dựng một chương trình truyền thông marketing tích hợp cho một công ty, tổ chức

- + Trình bày được các chiến lược Digital Marketing.

133.[1150379], [Chuyên đề Quản trị marketing 2], [3]

Học phần giúp sinh viên:

- + Ôn tập lại những nội dung cơ bản về Marketing dịch vụ, Quản trị thương hiệu và Hành vi khách hàng.

- + Trình bày được các hoạt động và chính sách của Marketing dịch vụ.

- + Học phần này nhằm trang bị kiến thức chuyên sâu cho sinh viên về xây dựng và phát triển thương hiệu, từ đó vận dụng và phân tích được các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn hoạt động kinh doanh.

- + Sinh viên có thể nắm vững những kiến thức cơ bản về hành vi của các đối tượng khách hàng khác nhau và các phương pháp nghiên cứu hành vi khách hàng.

Đây là học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp, cùng với chuyên đề quản trị marketing 1 sẽ cung cấp cho sinh viên nắm vững kiến thức chuyên ngành và phát triển toàn diện sau khi ra trường.

144.[1150221], [Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh thương mại], [3]

Học phần Chuyên đề nghiệp vụ kinh doanh thương mại cung cấp cho người học các kiến thức về quản trị nghiệp vụ kinh doanh thương mại thông qua các nội dung: ứng dụng nghiên cứu hành vi khách hàng; ứng dụng thương mại điện tử; ứng dụng kỹ năng đàm phán thương mại; và ứng dụng kỹ năng bán hàng. Đối với mỗi nghiệp vụ then chốt của hoạt động kinh doanh thương mại, kiến thức được trang bị bao gồm: khái niệm, vai trò, phương pháp, phương thức và các kỹ thuật sử dụng các nghiệp vụ kinh doanh thương mại để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi làm việc thực tế. Học phần Chuyên đề nghiệp vụ kinh doanh thương mại có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như quản trị bán hàng, đàm phán thương mại, hành vi khách hàng, thương mại điện tử và học phần đào tạo các chức năng hỗ trợ khác trong doanh nghiệp.

134.[1150430], [Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại], [3]

Học phần Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại là học phần thuộc khối chuyên ngành và là học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp của chuyên ngành Quản trị kinh doanh Thương mại,

học phần này là sự tổng hợp của các học phần chuyên ngành đã học trước như Quản trị doanh nghiệp thương mại, chuỗi cung ứng,... Học phần Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại cung cấp các kiến thức về quản trị kinh doanh thương mại thông qua các nội dung: phân tích theo các chức năng của nhà quản trị như: tổ chức bộ máy, xây dựng chiến lược kinh doanh, triển khai và kiểm tra đánh giá trong kinh doanh thương mại; học phần cung cấp các kiến thức về nội dung, phương pháp quản lý trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

Chuyên đề Quản trị kinh doanh thương mại là môn học nghiên cứu các hoạt động lập kế hoạch, tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động kinh doanh thương mại trong cơ chế thị trường, giúp sinh viên có cái nhìn mới, hiểu quản lý hoạt động quản trị kinh doanh trong lĩnh vực thương mại như một nghề chuyên môn và có vai trò rất quan trọng để nâng cao lợi thế cạnh tranh trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay. Môn học giới thiệu các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống kinh doanh thương mại để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi thực tế làm việc.

135.[1150222], [Chuyên đề Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu], [3]

Đây là một trong các học phần giúp hệ thống lại kiến thức của chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế với việc rèn luyện kỹ năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh xuất-nhập khẩu bao gồm: nghiệp vụ đàm phán, nghiệp vụ soạn thảo và kiểm tra hợp đồng, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ thuê tàu và mua bảo hiểm, nghiệp vụ chứng từ và nghiệp vụ khai hải quan. Trên nền tảng kiến thức ngành và chuyên ngành của quản trị kinh doanh quốc tế, học phần nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu rèn luyện kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu.

136.[1150428], [Chuyên đề Quản trị kinh doanh quốc tế], [3]

Đây là một trong các học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp cho chuyên ngành Quản trị kinh doanh thương mại quốc tế. Học phần hệ thống lại những kiến thức về toàn cầu hóa và sự tác động của nó đến hoạt động kinh doanh quốc tế; các chính sách ngoại thương; môi trường kinh doanh quốc tế; chiến lược kinh doanh quốc tế; Nhận thức và sử dụng các lý thuyết về thương mại quốc tế để giải thích về các hiện tượng thương mại và sự tác động của nó đến từng ngành, lĩnh vực; Sự can thiệp của nhà nước thông qua các chính sách ngoại thương, các quan hệ mậu dịch quốc tế; sự tác động và những kết quả do chúng mang lại cho các doanh nghiệp. Học phần có quan hệ hỗ trợ với các học phần khác như Thực tập tốt nghiệp QTKD Thương mại quốc tế, Thực tập tổng hợp QTKD Thương mại quốc tế.

138.[1150389], [Nghiệp vụ Logistics], [3]

Nghiệp vụ logistics là một trong hai học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp của sinh viên chuyên ngành Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng. Học phần sẽ khái quát và tổng hợp lại kiến thức chuyên ngành quan trọng như: Logistics, Quản trị xuất nhập khẩu, Nghiệp vụ vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế, Quản trị kho bãi và phân phối...

139. [1150426], [Chuyên đề Chuỗi cung ứng], [3]

Học phần Chuyên đề Quản trị chuỗi cung ứng là học phần thuộc khối chuyên ngành và là học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp của chuyên ngành Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng.

học phần này là sự tổng hợp của các học phần chuyên ngành đã học trước như chuỗi cung ứng cơ bản, thiết kế và xây dựng chuỗi cung ứng, ... Chuyên đề Chuỗi cung ứng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, quản lý hoạt động cung ứng trong doanh nghiệp, môn học hệ thống lại các khái niệm, định nghĩa, quan điểm, giá trị, mục đích, phương pháp, và các kỹ thuật xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng để người học có được cái nhìn tổng quát trước khi đi vào chuyên sâu. Cụ thể về nội dung học phần Giới thiệu khái niệm, ý nghĩa, bản chất của chuỗi cung ứng và những thay đổi trong môi trường kinh doanh hiện tại và tác động của nó đến tiến trình quản trị chuỗi cung ứng. Tổng hợp các kiến thức về việc tổ chức quy trình sản xuất trong quản lý chuỗi cung ứng, các kỹ thuật tối ưu hoá mạng lưới cung ứng, các hệ thống cung ứng, và các chiến lược phân phối, giới thiệu các kỹ năng quản lý hàng tồn kho, kiến thức về các mô hình quản lý hàng tồn kho và các kỹ thuật phân tán rủi ro. Cung cấp các kiến thức hiện đại về quản trị chuỗi cung ứng tích hợp, tích hợp chuỗi cung ứng bên trong tổ chức. Ứng dụng các mô hình và các công cụ cần thiết để đo lường hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng.

Bình Định, ngày 21 tháng 08 năm 2020

KT. TRƯỞNG KHOA
PHÓ TRƯỞNG KHOA



TS. Đặng Thị Thanh Loan

TP. ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC



TS. Lê Xuân Vinh



HIỆU TRƯỞNG

PGS.TS. Đỗ Ngọc Mỹ