

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC

Ngành học: **Kinh doanh thương mại** (Commercial Business)

Mã ngành: 7340121

Hệ đào tạo: Chính quy

Thời gian đào tạo: 04 năm

Danh hiệu: Cử nhân

Đơn vị quản lý: Bộ môn Quản trị kinh doanh - Khoa Kinh tế

1. Mục tiêu đào tạo

Chương trình đào tạo cử nhân ngành Kinh doanh thương mại được xây dựng nhằm giúp sinh viên lĩnh hội được nền tảng kiến thức sâu rộng để có đủ năng lực điều hành/quản trị các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại. Sinh viên sẽ có được khả năng tổng hợp các kiến thức về quản trị kinh doanh thương mại để vận hành hiệu quả các doanh nghiệp thương mại trong môi trường toàn cầu hóa. Sau khi hoàn thành chương trình cử nhân Kinh doanh thương mại, sinh viên đạt được:

- a. Bản lĩnh chính trị vững vàng, hiểu biết các chuẩn mực đạo đức kinh doanh; có trách nhiệm đối với xã hội.
- b. Thể lực và tinh thần mạnh mẽ để hoạt động tốt trong môi trường làm việc áp lực.
- c. Hiểu biết và có khả năng vận dụng các kiến thức đã tiếp thu vào việc đề xuất các giải pháp sáng tạo nhằm giải quyết các vấn đề về thương mại/kinh doanh.
- d. Hình thành và phát triển những kỹ năng lãnh đạo, quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh trong các công ty nói chung và các doanh nghiệp thương mại nói riêng.
- e. Phát triển được kỹ năng làm việc chuyên nghiệp, kỹ năng làm việc nhóm và hình thành kỹ năng tự học, tự nghiên cứu trong lĩnh vực chuyên ngành, và có khả năng thích ứng cao với môi trường làm việc liên tục thay đổi.

2. Chuẩn đầu ra

2.1 Kiến thức

2.1.1 Khái kiến thức giáo dục đại cương

- a. Có kiến thức cơ bản về chủ nghĩa Mác-Lênin; đường lối, chính sách của Đảng Cộng sản Việt Nam; tư tưởng Hồ Chí Minh, có sức khỏe, có kiến thức về giáo dục quốc phòng đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.
- b. Có kiến thức cơ bản về pháp luật đại cương, về khoa học xã hội và nhân văn, khoa học tự nhiên để đáp ứng yêu cầu tiếp thu kiến thức giáo dục chuyên nghiệp.
- c. Có kiến thức cơ bản về tiếng Anh/tiếng Pháp tương đương trình độ A Quốc gia.
- d. Có kiến thức cơ bản về máy tính, các phần mềm văn phòng và các phần mềm cơ bản khác.

2.1.2 Khái kiến thức cơ sở ngành

- a. Hiểu biết những nguyên lý kinh tế để phân tích và giải thích các vấn đề kinh tế tầm vĩ mô và vi mô;
- b. Có kiến thức cơ bản về thống kê, phân tích định tính và định lượng trong lĩnh vực kinh doanh/thương mại.
- c. Có kiến thức cơ bản về quản trị và vận hành các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường; hiểu biết về hành vi tổ chức và quản trị sự thay đổi;
- d. Có kiến thức cơ bản về luật thương mại, kế toán, tài chính và marketing làm nền tảng cho việc quản trị các doanh nghiệp thương mại.

2.1.3 Khái kiến thức chuyên ngành

- a. Có kiến thức chuyên sâu về các hoạt động trong công ty/doanh nghiệp thương mại như hoạch định, tổ chức, quản trị nhân sự, quản trị bán hàng, quản trị thương hiệu, quản trị kế toán – tài chính, xây dựng chuỗi cung ứng, thương mại điện tử;

- b. Hiểu biết về kỹ thuật/nghiệp vụ như nghiệp vụ ngoại thương, kỹ thuật đàm phán, mua bán; dự trữ, xúc tiến thương mại, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại.

2.2 Kỹ năng

2.2.1 Kỹ năng cứng

- a. Phân tích, đánh giá và giải quyết vấn đề trong điều kiện thiếu thông tin và/hoặc trong điều kiện rủi ro/không chắc chắn.
- b. Phân tích và tổng hợp vấn đề và ra quyết định kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.
- c. Vận dụng kỹ năng định lượng/toán học trong nghiên cứu, khám phá và giải quyết các vấn đề kinh tế/kinh doanh.
- d. Phân tích, xây dựng, triển khai thực hiện và kiểm soát các chiến lược, chính sách kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.
- e. Điều hành và/hoặc phối hợp các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại bao gồm nhân sự, tài chính, marketing, cung ứng.
- f. Thu thập, phân tích và xử lý thông tin, nghiên cứu thị trường và đề xuất các chính sách marketing trong doanh nghiệp thương mại.
- g. Xây dựng và thực thi các chính sách thương mại như đàm phán, mua bán, dự trữ, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại.
- h. Vận dụng công nghệ thông tin vào việc xây dựng hệ thống thông tin trong doanh nghiệp thương mại và phát triển thương mại điện tử.

2.2.2 Kỹ năng mềm

- a. Kỹ năng làm việc nhóm: xây dựng, lãnh đạo, tổ chức hoạt động và phát triển nhóm;
- b. Kỹ năng giao tiếp: hình thành chiến lược giao tiếp, tổ chức giao tiếp, sử dụng các phương tiện giao tiếp hiệu quả, và biết phương pháp thuyết trình và thu hút trong giao tiếp.
- c. Kỹ năng tư duy hệ thống: lập luận vấn đề logic, có hệ thống, hiểu vấn đề ở phạm vi toàn cục, biết sự tương tác giữa các vấn đề và sắp xếp được các vấn đề theo thứ tự ưu tiên cần giải quyết/xử lý.
- d. Tố chất và kỹ năng cá nhân: suy xét, tư duy sáng tạo; nghiên cứu, khám phá kiến thức và kỹ năng mới; đề xuất sáng kiến và sẵn sàng chấp nhận rủi ro; có tính kiên trì và linh hoạt trong công việc; nhận biết kiến thức, kỹ năng và thái độ của người khác; tự học, học suốt đời và làm việc độc lập; làm việc có kế hoạch, phân bổ công việc hợp lý, biết cách quản lý thời gian, và có kế hoạch phát triển nghề nghiệp của mình.
- e. Kỹ năng ngoại ngữ và tin học: giao tiếp bằng tiếng Anh, đọc hiểu được các tài liệu chuyên ngành bằng tiếng Anh; sử dụng thành thạo tin học văn phòng (Word, Excel, PowerPoint) và một số phần mềm xử lý dữ liệu thống kê; sử dụng thành thạo internet trong giao tiếp và thu thập thông tin.

2.3 Thái độ

- a. Có phẩm chất chính trị: chấp hành tốt chủ trương, đường lối chính sách của Đảng, Pháp luật của Nhà nước; quan điểm chính trị vững vàng, biết xử lý hài hoà lợi ích cá nhân, tập thể – tổ chức và quốc gia.
- b. Có phẩm chất đạo đức cá nhân: có bản lĩnh, tự tin, nhiệt tình, đam mê nghề nghiệp; có khả năng thích nghi đối với sự thay đổi, sẵn sàng làm việc độc lập, làm việc với người khác, có khả năng tiếp thu và bảo vệ quan điểm, biết công nhận thành quả của người khác, biết chấp nhận thất bại và rút kinh nghiệm.
- c. Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp: trung thực, trách nhiệm, hành xử chuyên nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, tuân thủ chuẩn mực đạo đức kinh doanh; có có phong cách làm việc chuyên nghiệp và có văn hóa trong ứng xử.

d. Có phẩm chất đạo đức xã hội: có lòng nhân ái, bao dung, độ lượng; biết trân trọng các giá trị đạo đức xã hội, các dân tộc; biết nghĩa vụ và trách nhiệm của bản thân đối với xã hội; tư cách, tác phong đúng đắn, chuẩn mực trong quan hệ xã hội; và biết phê phán những hành vi không phù hợp với các chuẩn mực đạo đức.

3. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp

- Nhân viên/trưởng phòng kinh doanh trong các công ty sản xuất, kinh doanh thương mại, kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Quản lý và giám sát bán hàng trong các doanh nghiệp.
- Quản trị viên/tổng quản trị các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại, siêu thị.
- Chuyên viên sở công thương, phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, trung tâm xúc tiến thương mại.
- Nghiên cứu viên và giảng viên tại các cơ sở giáo dục Cao đẳng, Đại học, Trung học chuyên nghiệp, và các cơ sở nghiên cứu; có thể đảm nhận công việc như tham gia nghiên cứu về lĩnh vực thương mại/kinh doanh.

4. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra trường

- Hình thành thói quen học suốt đời, có khả năng cập nhật kiến thức, tiếp tục nghiên cứu và học tập chuyên sâu về kinh doanh thương mại, kinh tế và quản trị kinh doanh.
- Đáp ứng được với các yêu cầu học tập ở các trình độ thạc sĩ trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, kinh tế và quản trị kinh doanh.

5. Các chương trình, tài liệu, chuẩn quốc tế mà đơn vị tham khảo

- Chuẩn đầu ra (cấp III) trường đại học kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội.
- Chuẩn đầu ra ngành Kinh doanh thương mại của trường Đại học Nha Trang.
- Chuẩn đầu ra ngành Kinh doanh thương mại của trường Đại học dân lập Văn Lang.
- Chuẩn đầu ra ngành Quản trị kinh doanh thương mại của trường Đại học Đà Nẵng.
- Các tài liệu hướng dẫn xây dựng chuẩn đầu ra theo đề cương CDIO.

6. Chương trình đào tạo

TT	Mã số học phần	Tên học phần	Số tín chỉ	Bắt buộc	Tự chọn	Số tiết LT	Số tiết TH	Học phần tiên quyết	HK thực hiện	
Khối kiến thức Giáo dục đại cương										
1	QP006	Giáo dục quốc phòng và An ninh 1 (*)	2	2		30		Bộ trí theo nhóm ngành		
2	QP007	Giáo dục quốc phòng và An ninh 2 (*)	2	2		30		Bộ trí theo nhóm ngành		
3	QP008	Giáo dục quốc phòng và An ninh 3 (*)	3	3		20	65	Bộ trí theo nhóm ngành		
4	QP009	Giáo dục quốc phòng và An ninh 4 (*)	1	1		10	10	Bộ trí theo nhóm ngành		
5	TC100	Giáo dục thể chất 1+2+3 (*)	1+1+1		3		90		I, II, III	
6	XH023	Anh văn căn bản 1 (*)	4		10TC nhóm AV hoặc nhóm PV	60			I, II, III	
7	XH024	Anh văn căn bản 2 (*)	3			45		XH023	I, II, III	
8	XH025	Anh văn căn bản 3 (*)	3			45		XH024	I, II, III	
9	XH031	Anh văn tăng cường 1 (*)	4			60		XH025	I, II, III	
10	XH032	Anh văn tăng cường 2 (*)	3			45		XH031	I, II, III	
11	XH033	Anh văn tăng cường 3 (*)	3			45		XH032	I, II, III	
12	XH004	Pháp văn căn bản 1 (*)	3			45			I, II, III	
13	XH005	Pháp văn căn bản 2 (*)	3			45		XH004	I, II, III	
14	XH006	Pháp văn căn bản 3 (*)	4			60		XH005	I, II, III	
15	FL004	Pháp văn tăng cường 1 (*)	3			45		XH006	I, II, III	
16	FL005	Pháp văn tăng cường 2 (*)	3			45		FL004	I, II, III	
17	FL006	Pháp văn tăng cường 3 (*)	4			60		FL005	I, II, III	
18	TN033	Tin học căn bản (*)	1	1			15			I, II, III
19	TN034	TT. Tin học căn bản (*)	2	2				60		I, II, III
20	ML009	Những nguyên lý cơ bản của CN Mác-Lênin 1	2	2			30			I, II, III
21	ML010	Những nguyên lý cơ bản của CN Mác-Lênin 2	3	3			45		ML009	I, II, III

TT	Mã số học phần	Tên học phần	Số tín chỉ	Bắt buộc	Tự chọn	Số tiết LT	Số tiết TH	Học phần tiên quyết	HK thực hiện	
22	ML006	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2		30		ML010	I, II, III	
23	ML011	Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam	3	3		45		ML006	I, II, III	
24	KL001	Pháp luật đại cương	2	2		30			I, II, III	
25	TN010	Xác suất thống kê	3	3		45			I, II, III	
26	KT105	Toán kinh tế 1	3	3		45			I, II	
27	KT022	Kỹ năng giao tiếp	2	2		30			I, II	
28	ML007	Logic học đại cương	2		2	30			I, II, III	
29	XH011	Cơ sở văn hóa Việt Nam	2			30			I, II, III	
30	XH012	Tiếng Việt thực hành	2			30			I, II, III	
31	XH014	Văn bản và lưu trữ học đại cương	2			30			I, II, III	
32	XH028	Xã hội học đại cương	2			30			I, II, III	
33	KN001	Kỹ năng mềm	2			20	20		I, II, III	
Cộng: 46 TC (Bắt buộc 31 TC; Tự chọn: 15 TC)										
Khối kiến thức cơ sở ngành										
34	KT101	Kinh tế vi mô 1	3	3		45			I, II	
35	KT102	Kinh tế vĩ mô 1	3	3		45			I, II	
36	KT108	Nguyên lý thống kê kinh tế	3	3		45		TN010	I, II	
37	KT120	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	2	2		30		KT108	I, II	
38	KL215	Luật thương mại	3	3		45			I, II	
39	KT103	Quản trị học	3	3		45			I, II	
40	KT104	Marketing căn bản	3	3		45			I, II	
41	KT106	Nguyên lý kế toán	3	3		45			I, II	
42	KT111	Tài chính - Tiền tệ	3	3		45			I, II	
43	KT119	Phương pháp tư duy và kỹ năng giải quyết vấn đề	2	2		30			I, II	
44	KT203	Ứng dụng toán trong kinh doanh	3	3		45		KT111	I, II	
45	KT113	Kinh tế lượng	3		3	45		KT108	I, II	
46	KT118	Kinh tế học hành vi	3			45		KT101	I, II	
47	KT121	Phân tích định tính trong kinh doanh	3			45			I, II	
48	KT125	Lý thuyết và chính sách thương mại	3		3	45			I, II	
49	KT342	Kế toán tài chính 2	3			45		KT106	I, II	
50	KT339	Kế toán quản trị 1	3			45		KT106	I, II	
Cộng: 37 TC (Bắt buộc 30 31 TC; Tự chọn: 6 TC)										
Khối kiến thức chuyên ngành										
51	KT205	Quy hoạch tuyến tính	3	3		45		KT105	I, II	
52	KT206	Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp	2	2		30			I, II	
53	KT207	Mô phỏng tình huống trong kinh doanh	3	3		45		KT103, KT104, KT308	I, II	
54	KT425	Anh văn thương mại 1	3	3		45			I, II	
55	KT395	Marketing thương mại và dịch vụ	3	3		45		KT104	I, II	
56	KT349	Quản trị bán hàng	2	2		30		KT104	I, II	
57	KT428	Kỹ thuật đàm phán	2	2		30			I, II	
58	KT337	Thương mại điện tử	2	2		30			I, II	
59	KT229	Kiến tập ngành Kinh doanh thương mại	2	2			60	KT362	III	
60	KT429	Hành vi khách hàng	2	2		30		KT104	I, II	
61	KT358	Quản trị quan hệ khách hàng	2	2		30			I, II	
62	KT362	Quản trị thương mại	3	3		45		KT104	I, II	
63	KT220	Quan hệ công chúng	2	2		30			I, II	
64	KT230	Quản trị chuỗi cung ứng	2	2		30			I, II	
65	KT444	Chuyên đề Kinh doanh thương mại	2		14		60	KT120	I, II	
66	KT431	Hành vi tổ chức	2			30		KT103	I, II	
67	KT123	Quản trị sự thay đổi	2			30		KT103	I, II	
68	KT208	Quản trị hệ thống thông tin doanh nghiệp	2			30			I, II	
69	KT308	Quản trị tài chính	3			45		KT111	I, II	
70	KT329	Thị trường chứng khoán	3			45		KT111	I, II	
71	KT330	Thuế	3			45		KT101	I, II	
72	KT336	Nghiệp vụ ngoại thương	3			45			I, II	

TT	Mã số học phần	Tên học phần	Số tín chỉ	Bắt buộc	Tự chọn	Số tiết LT	Số tiết TH	Học phần tiên quyết	HK thực hiện
73	KT321	Nghiên cứu Marketing	3			45		KT104	I, II
74	KT345	Quản trị chất lượng sản phẩm	2			30			I, II
75	KT346	Quản trị chiến lược	3			45		KT103	I, II
76	KT393	Phân tích hoạt động kinh doanh	3			45		KT106	I, II
77	KT405	Lý thuyết bảo hiểm	2			30			I, II
78	KT204	Quản trị nguồn nhân lực	3			45		KT103	I, II
79	KT254	Khởi sự doanh nghiệp	3			45			I, II
80	KT400	Luận văn tốt nghiệp - KDTM	10				300	≥ 105 TC	I, II
81	KT295	Tiểu luận tốt nghiệp - KDTM	4				120	≥ 105 TC	I, II
82	KT420	Dự báo kinh tế	3		10	45		≥ 105 TC	I, II
83	KT361	Quản trị thương hiệu	3			45		≥ 105 TC	I, II
84	KT287	Quản trị liên văn hóa	2			30		≥ 105 TC	I, II
85	KT285	Seminar Kinh doanh thương mại	2			30		≥ 105 TC	I, II
Cộng: 57 TC (Bắt buộc: 33 TC; Tự chọn: 24 TC)									
Tổng cộng: 140 TC (Bắt buộc: 95 TC; Tự chọn: 45 TC)									

(*): là học phần điều kiện, không tính điểm trung bình chung tích lũy. Sinh viên có thể hoàn thành các học phần trên bằng hình thức nộp chứng chỉ theo quy định của Trường Đại học Cần Thơ hoặc học tích lũy.

Ngày 09 tháng 01 năm 2018

BAN GIÁM HIỆU
HIỆU TRƯỞNG




*** Hà Thanh Toàn**

HỘI ĐỒNG KH và ĐT
CHỦ TỊCH



Lê Việt Dũng

KHOA KINH TẾ
TRƯỞNG KHOA



Võ Thành Danh