

CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỬ NHÂN NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI

(Ban hành kèm theo Quyết định số 613a /QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 26 tháng 8 năm 2022
của Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp)

I. Thông tin chung

1. Ngành đào tạo:

Tên ngành tiếng Việt: Kinh doanh thương mại

Mã ngành: 7340121

Tên ngành tiếng Anh: Commercial businessse

2. Trình độ đào tạo: Đại học

II. Chuẩn đầu ra

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại có khả năng:

Mã số CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
1. Chuẩn về kiến thức	
CDR 1	Nhận thức được thế giới quan, nhân sinh quan đúng đắn; Hiểu, vận dụng một cách khoa học các quan điểm của Đảng và Nhà nước
CDR 2	Nắm vững những kiến thức cơ bản về Khoa học tự nhiên, Khoa học xã hội và Nhân văn để ứng dụng nghiên cứu, giải quyết các vấn đề của tổ chức.
CDR 3	Nắm vững những nội dung cơ bản về công tác quốc phòng – an ninh của Việt Nam trong điều kiện lịch sử cụ thể của đất nước. Có sức khỏe tốt để học tập, làm việc suốt đời
CDR 4	Sử dụng ngoại ngữ đạt trình độ tối thiểu tương đương bậc 3/6 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (theo thông tư Số: 01/2014/TT-BGDĐT). Việc quy đổi, công nhận một số chứng chỉ ngoại ngữ tương đương bậc 3/6 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam được thực hiện theo quy định hiện hành.
CDR 5	Vận dụng được trình độ ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản (theo thông tư liên tịch số 17/2016/TTLT BGDĐT-BTTTT)
CDR 6	Hiểu và vận dụng các kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế và xã hội nhân văn trong các hoạt động của doanh nghiệp thương mại
CDR 7	Hiểu và vận dụng các qui định của pháp luật vào hoạt động kinh doanh, nắm vững kiến thức nền tảng trong lĩnh vực quản lý, vận hành doanh nghiệp
CDR 8	Hiểu và vận dụng các kiến thức về xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế nói riêng
CDR 9	Hiểu và vận dụng kiến thức về nghiên cứu thị trường, giao dịch đàm phán kinh doanh, tổ chức kinh doanh hàng hoá trong hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập quốc tế
CDR 10	Hiểu và vận dụng thành thạo phương pháp tổ chức quá trình cung ứng, phân phối, tổ chức các hoạt động Marketing thương mại và quản lý

Mã số CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
	các quan hệ khách hàng của các doanh nghiệp thương mại, các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế
CDR 11	Vận dụng các kiến thức về quản lý kinh doanh để kiểm soát các nghiệp vụ trong kinh doanh thương mại; đồng thời có khả năng sử dụng được phần mềm thống kê trong phân tích kinh doanh, các phần mềm chuyên dụng như: Quản lý khách hàng; các phần mềm quản lý kho vận; các phần mềm thanh toán trực tuyến
2. Chuẩn về kỹ năng (bao gồm kỹ năng cứng và kỹ năng mềm)	
CDR 12	Có khả năng xây dựng kế hoạch, truyền thông kinh doanh và quan hệ công chúng nhằm duy trì hình ảnh, tạo dựng và bảo vệ thương hiệu cho sản phẩm, cho doanh nghiệp
CDR 13	Có khả năng xây dựng phát triển hệ thống kênh phân phối, chuẩn bị cơ sở hạ tầng thương mại, kho vận và hoạt động cung ứng của doanh nghiệp
CDR 14	Có khả năng đàm phán kí kết các hợp đồng kinh tế, thực hiện các nghiệp vụ về xuất nhập khẩu hàng hoá và thanh toán quốc tế
CDR 15	Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ giao dịch thương mại hiện đại (Thương mại điện tử)
CDR 16	Có khả năng hoạch định và khởi tạo doanh nghiệp mới
CDR 17	Thành thạo trong giao tiếp và thiết lập mối quan hệ
CDR 18	Có kỹ năng giải quyết vấn đề và làm việc theo nhóm (team work)
3. Chuẩn về năng lực tự chủ và trách nhiệm	
CDR 19	Có khả năng tự học, tìm tòi và sáng tạo, khả năng độc lập để làm việc có kế hoạch và khoa học
CDR 20	Có ý thức công dân, chấp hành nghiêm chỉnh mọi chủ trương, đường lối của Đảng chính sách và pháp luật của Nhà nước
CDR 21	Có phẩm chất đạo đức cá nhân, ý thức kỷ luật lao động, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu
CDR 22	Có trách nhiệm với công việc, đáp ứng các chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp, có tác phong làm việc khoa học, thái độ làm việc đúng mực

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

- Làm tại các doanh nghiệp: Quản trị viên thương mại, vị trí trong bộ phận kinh doanh, quản lý kinh doanh, quản lý khách hàng, điều hành kinh doanh, kinh doanh xuất nhập khẩu, phát triển thị trường, bộ phận kho vận;
- Làm tại các công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Quản lý và giám sát bán hàng, bộ phận nghiên cứu và phát triển;
- Làm tại các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức thương mại quốc tế: Bộ phận phát triển thương mại quốc tế, tham tán thương mại, tùy viên thương mại;

- Làm tại các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương và địa phương: Làm ở các vị trí như hoạch định chính sách thương mại, quản lý khối các doanh nghiệp thương mại;

- Làm tại các viện nghiên cứu các trường đại học, cao đẳng: Giảng dạy và nghiên cứu các lĩnh vực thương mại.

- Chuyên viên kinh doanh tại các công ty đa quốc gia; Chuyên viên tại các công ty kinh doanh ngoại tệ; Chuyên viên phụ trách các nhân hàng quốc tế

IV. Khả năng học tập nâng cao trình độ của người học sau khi tốt nghiệp

- Tiếp tục học tập ở bậc cao hơn (Thạc sĩ, Tiến sĩ) và có điều kiện liên thông sang các ngành đào tạo khác;

- Tự nghiên cứu, học tập, bổ sung các tri thức và kỹ năng còn thiếu nhằm đáp ứng với yêu cầu của vị trí công tác và quy hoạch phát triển nhân sự ở đơn vị công tác.

V. Các chương trình, tài liệu, chuẩn đã tham khảo

- Khung trình độ Quốc gia Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 do Chính phủ ban hành;

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại, CĐR ngành Kinh doanh thương mại của các trường đại học trong nước: Đại học Kinh tế quốc dân, Đại học Công nghệ Thành phố HCM, Đại học Cần Thơ, Đại học Kinh tế - Tài chính thành phố HCM

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại, CĐR ngành Kinh doanh thương mại của các trường Đại học nước ngoài: Đại học Melbourne, Đại học Canterbury