

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP



BẢN MÔ TẢ
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
Ngành: Kinh doanh thương mại
Mã ngành: 7340121

(Ban hành theo Quyết định số 685/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 14/08 /2024 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế- Kỹ thuật Công nghiệp)

Hà Nội – 2024

MỤC LỤC

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	1
1. Thông tin chung về chương trình đào tạo.....	1
1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo.....	1
1.2. Thông tin chung về chương trình đào tạo.....	1
2. Sứ mạng, tầm nhìn phát triển, giá trị cốt lõi và triết lý giáo dục của nhà trường	2
2.1. Sứ mạng.....	2
2.2. Tầm nhìn phát triển	2
2.3. Giá trị cốt lõi.....	2
2.4. Triết lý giáo dục	2
3. Mục tiêu của chương trình đào tạo	2
3.1. Mục tiêu chung.....	2
3.2. Mục tiêu cụ thể.....	2
4. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo.....	3
4.1. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.....	3
4.2. Trình độ tin học, ngoại ngữ	5
4.3. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp.....	5
4.4. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra trường.....	6
4.5. Các chương trình, tài liệu, chuẩn đã tham khảo.....	6
5. Ma trận tương thích giữa chuẩn đầu ra và mục tiêu của chương trình đào tạo	6
6. Ma trận đối sánh chuẩn đầu ra với khung trình độ quốc gia việt nam	7
7. Tuyển sinh và điều kiện tốt nghiệp.....	8
7.1 Thông tin tuyển sinh.....	8
7.2. Điều kiện tốt nghiệp	8
8. Chiến lược giảng dạy và học tập	8
9. Phương pháp kiểm tra, đánh giá.....	13
9.1. Các hình thức đánh giá.....	13
9.2 Điểm đánh giá học phần.....	15
9.3. Công cụ, tiêu chí đánh giá (rubrics)	16
9.4. Ma trận quan hệ giữa phương pháp đánh giá và chuẩn đầu ra (PLOs)	23
10. Cấu trúc chương trình đào tạo	24
10.1. Khối lượng kiến thức toàn khoá: 136 tín chỉ (<i>Chưa bao gồm khối lượng kiến thức Giáo dục thể chất (4TC) và Giáo dục quốc phòng (8 TC)</i>)	24
10.2. Nội dung chương trình đào tạo.....	25
10.3. Kế hoạch giảng dạy dự kiến	28
11. Ma trận thể hiện sự đóng góp của các học phần vào việc đạt chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)	35
12. Sơ đồ cấu trúc chương trình đào tạo.....	37
13. Mô tả tóm tắt học phần.....	38

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 685/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 14/08 /2024 của Hiệu trưởng
Trường Đại học Kinh tế- Kỹ thuật Công nghiệp)

1. Thông tin chung về chương trình đào tạo

1.1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo cử nhân Kinh doanh Thương mại được xây dựng theo định hướng ứng dụng, nhằm đào tạo Cử nhân kinh doanh thương mại có phẩm chất chính trị, có đạo đức nghề nghiệp, thái độ lao động và sức khỏe tốt, có tinh thần xã hội cao, nắm vững kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế, quản lý và xã hội nhân văn. Có trình độ về CNTT và ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu công việc. Nắm vững kiến thức chuyên sâu về lý thuyết kinh doanh thương mại, kiến thức và kỹ năng chuyên nghiệp về hoạch định chiến lược, chính sách, kế hoạch kinh doanh thương mại của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế; có tư duy nghiên cứu độc lập; có năng lực nghiên cứu, tự bổ sung kiến thức theo các vị trí công việc.

Chương trình cử nhân ngành Kinh doanh thương mại đạt tiêu chuẩn chất lượng giáo dục do Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành, vào năm 2022.

Căn cứ Thông tư 17/2021/TT-BGDĐT, ban hành ngày 22 tháng 06 năm 2021 của Bộ GD&ĐT về “Quy định về chuẩn CTĐT, xây dựng, thẩm định và ban hành CTĐT các trình độ giáo dục đại học”. Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đã ban hành các văn bản về việc rà soát, đánh giá, điều chỉnh chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo các trình độ giáo dục đại học để các Khoa làm cơ sở trong việc xây dựng, điều chỉnh chương trình đào tạo, đáp ứng các quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo và phù hợp với mục tiêu, chiến lược đào tạo của Trường

1.2. THÔNG TIN CHUNG VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

1. Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt):	Kinh doanh thương mại
2. Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh):	Commercial business
3. Trình độ đào tạo:	Đại học
4. Ngành đào tạo:	Kinh doanh thương mại
5. Mã ngành:	7340121
6. Thời gian đào tạo	4 năm
7. Loại hình đào tạo:	Chính quy
8. Tên văn bằng tốt nghiệp	Cử nhân

9. Đơn vị cấp bằng:	Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp
10. Website	https://uneti.edu.vn/
11. Khoa Quản lý CTĐT	Thương mại
12. Ngày tháng ban hành/cập nhật:	14/08/2024

2. Sứ mạng, tầm nhìn phát triển, giá trị cốt lõi và triết lý giáo dục của nhà trường

2.1. Sứ mạng

Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp là cơ sở giáo dục đại học định hướng ứng dụng hoạt động theo cơ chế tự chủ, thực hiện các chức năng giáo dục – đào tạo, nghiên cứu khoa học, phục vụ cộng đồng đáp ứng mục tiêu xã hội và yêu cầu Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa đất nước.

2.2. Tầm nhìn phát triển

Đến năm 2030 trở thành trường đại học định hướng ứng dụng uy tín, nằm trong nhóm các trường đại học ứng dụng hàng đầu của cả nước

2.3. Giá trị cốt lõi

Phát triển bền vững, coi trọng chất lượng, hiệu quả, luôn tự đổi mới, đáp ứng nhu cầu xã hội. Lấy mục tiêu phát triển bền vững là nền tảng; Chất lượng, hiệu quả là mục tiêu hướng tới; Đổi mới, đáp ứng nhu cầu xã hội là phương châm hành động.

2.4. Triết lý giáo dục

“Học tập để kiến tạo tương lai”

3. Mục tiêu của chương trình đào tạo

3.1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp được thiết kế theo định hướng ứng dụng nhằm trang bị cho sinh viên có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe; có kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp để thiết kế và tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh trong các loại hình doanh nghiệp đáp ứng được yêu cầu công việc. Đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực Kinh doanh thương mại chất lượng, đáp ứng yêu cầu của thị trường lao động trong nước và quốc tế. Sinh viên tốt nghiệp sẽ có định hướng nghề nghiệp rõ ràng cũng như có khả năng tự học, đổi mới sáng tạo, khả năng giao tiếp, tư duy khởi nghiệp và tuân thủ trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp.

3.2. Mục tiêu cụ thể

PO1: Áp dụng được kiến thức nền tảng về khoa học xã hội, chính trị, pháp luật, khoa học tự nhiên và lập luận ngành để giải quyết các vấn đề thuộc về lĩnh vực kinh doanh thương mại trong doanh nghiệp, tổ chức, đơn vị.

PO2: Thể hiện được kỹ năng, phẩm chất cá nhân, tư duy khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, định hướng phát triển nghề nghiệp cũng như tuân thủ đạo đức nghề nghiệp

PO3: Thể hiện được kỹ năng làm việc nhóm, khả năng tự học và giao tiếp hiệu quả trong các công việc chuyên môn về kinh doanh thương mại và các hoạt động nghề nghiệp khác

PO4: Có năng lực thiết kế, tổ chức vận hành cũng như phân tích, đề xuất cải tiến các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đáp ứng yêu cầu của nhà tuyển dụng và thị trường lao động

4. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

4.1. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

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

PLO1. Áp dụng kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, khoa học tự nhiên, pháp luật trong bối cảnh của tổ chức, doanh nghiệp

- PI 1.1: Vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, chính trị và pháp luật trong lĩnh vực kinh tế
- PI 1.2: Vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, toán ứng dụng và định lượng trong lĩnh vực kinh tế tài chính phù hợp với bối cảnh của tổ chức, doanh nghiệp

PLO2. Áp dụng kiến thức cơ bản về quản lý kinh tế trong bối cảnh của tổ chức, doanh nghiệp

- PI 2.1: Vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học quản lý trong lĩnh vực kinh tế
- PI 2.2: Vận dụng kiến thức cơ sở ngành kinh doanh thương mại để tạo nền tảng cho việc học tập và nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh thương mại

PLO3. Vận dụng các kiến thức cơ bản về kinh tế trong việc lập kế hoạch, thiết kế, tổ chức hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức.

- PI 3.1: Áp dụng các kiến thức về kinh doanh để thực hiện việc lập kế hoạch, tổ chức hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức.
- PI 3.2: Thực hiện chính xác các nghiệp vụ kinh doanh trong các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức
- PI 3.3: Đánh giá công tác kinh doanh trong doanh nghiệp, tổ chức

PLO4. Tổng hợp tình hình kinh doanh, đánh giá và cải thiện các hoạt động kinh doanh một cách có hiệu quả

- PI 4.1: Lập được các báo cáo kinh doanh, báo cáo tài chính, báo cáo quản trị trong doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức
- PI 4.2: Phân tích, đánh giá số liệu kinh doanh, báo cáo tài chính để đưa ra các thông tin phục vụ cho việc ra quyết định quản lý
- PI 4.3: Đề xuất cải tiến các hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức.

PLO5. Ứng dụng công nghệ thông tin, ứng dụng những thành tựu mới về khoa học công nghệ trong hoạt động chuyên môn về kinh doanh thương mại

- PI 5.1: Sử dụng thành thạo các thiết bị, phần mềm và dịch vụ công nghệ thông tin trong hoạt động chuyên môn về kinh doanh
- PI 5.2: Khai thác, quản lý và sử dụng dữ liệu số về kinh doanh để phục vụ hoạt động chuyên môn

Định hướng đào tạo: Kinh doanh thương mại (Modul 1)

PLO6.01. Vận dụng các kiến thức chuyên ngành kinh doanh thương mại để tổ chức và thực hiện cũng như đề xuất cải tiến các hoạt động kinh doanh trong các loại hình doanh nghiệp.

- PI 6.1.01: Vận dụng các kiến thức chuyên ngành kinh doanh thương mại để tổ chức và thực hiện các hoạt động kinh doanh thương mại tại các doanh nghiệp, tổ chức.
- PI6.2.01: Thực hiện thành thạo các quy trình kinh doanh thương mại trong các doanh nghiệp, tổ chức.
- PI6.3.01: Đề xuất cải tiến hoạt động kinh doanh thương mại trong các doanh nghiệp, tổ chức.

Định hướng đào tạo: Thương mại điện tử (Modul 2)

PLO6.02. Vận dụng các kiến thức chuyên ngành thương mại điện tử để tổ chức và thực hiện cũng như đề xuất cải tiến các hoạt động kinh doanh thương mại điện tử.

- PI6.1.02. Vận dụng các kiến thức chuyên ngành thương mại điện tử để tổ chức và thực hiện các hoạt động kinh doanh thương mại điện tử trong các doanh nghiệp, tổ chức.
- PI6.2.02. Thực hiện thành thạo các quy trình thương mại điện tử trong các doanh nghiệp, tổ chức.
- PI6.3.02. Đề xuất cải tiến hoạt động thương mại điện tử trong các doanh nghiệp, tổ chức.

Định hướng đào tạo: Kinh doanh quốc tế (Modul 3)

PLO6.03. Vận dụng các kiến thức chuyên ngành kinh doanh quốc tế để tổ chức và thực hiện cũng như đề xuất cải tiến các hoạt động kinh doanh quốc tế trong các doanh nghiệp

- PI6.1.03. Vận dụng các kiến thức chuyên ngành về kinh doanh quốc tế để tổ chức và thực hiện các hoạt động kinh doanh quốc tế trong các doanh nghiệp
- PI6.2.03. Thực hiện thành thạo các quy trình kinh doanh quốc tế trong các doanh nghiệp.
- PI6.3.03. Đề xuất cải tiến hoạt động kinh doanh quốc tế trong các doanh nghiệp.

PLO7. Có khả năng sử dụng ngoại ngữ Tiếng Anh vào các hoạt động liên quan đến công tác kinh doanh (đạt bậc 3/6 Khung năng lực NN Việt Nam)

- PI7.1. Đọc, hiểu các tài liệu liên quan đến công tác kinh doanh bằng tiếng Anh
- PI7.2. Nghe, nói tiếng Anh giao tiếp cơ bản phục vụ cho công việc

PLO8. Có khả năng làm việc nhóm, phát hiện vấn đề, và giải quyết vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh.

- PI8.1. Hình thành nhóm để giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh
- PI8.2. Thực hiện hoạt động nhóm để giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh

PLO9. Có kỹ năng giao tiếp, viết báo cáo, thuyết trình chuyên môn trong công việc.

- PI9.1. Tham gia ý kiến, thảo luận trong các hoạt động chuyên môn
- PI9.2. Viết được các báo cáo liên quan đến nghiệp vụ chuyên môn có tính logic, hợp lý
- PI9.3. Xây dựng và thực hiện được các bài thuyết trình hiệu quả, ngôn ngữ rõ ràng, tác phong đĩnh đạc

PL10. Có khả năng định hướng nghề nghiệp và khởi nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh.

- PI10.1.Xác định được nghề nghiệp trong tương lai
- PI10.2.Xây dựng được các ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực kinh doanh

PL11. Tự chủ trong công việc, đưa ra ý kiến chuyên môn và bảo vệ được quan điểm cá nhân, chịu trách nhiệm với những vấn đề được đưa ra cũng như tuân thủ các chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp.

- PI11.1: Thể hiện được khả năng tự nghiên cứu, học tập, linh hoạt trong công việc, thích ứng với sự thay đổi của thị trường trong lĩnh vực kinh doanh và các quy định khác.
- PI11.2.Đưa ra được các ý kiến phản biện, các quan điểm cá nhân và bảo vệ được các quan điểm trong công tác chuyên môn
- PI11.3. Thể hiện được trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp kinh doanh

4.2. Trình độ tin học, ngoại ngữ

- Trình độ tin học: Đào tạo người học đạt chuẩn trình độ về tin học về Ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản (*theo thông tư liên tịch số 17/2016/TTLT BGDDT-BTTTT*) và các quy định hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

- Trình độ ngoại ngữ: Đào tạo người học 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-BGDT*) và các quy định hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

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

Nhóm 1: Làm việc 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;

+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

Nhóm 2: Làm việc tại các cơ quan quản lý nhà nước:

+ 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

Nhóm 3: Nghiên cứu và giảng dạy trong các cơ sở giáo dục đại học, các viện nghiên cứu:
Làm tại các viện nghiên cứu các trường đại học, cao đẳng: Giảng dạy và nghiên cứu các lĩnh vực thương mại.

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

- 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.

4.5. 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;

- Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22/6/2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

- Luật Giáo dục đại học ngày 18 tháng 6 năm 2012.

- Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trường Đại học Công nghệ TP HCM.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trường Đại học Kinh tế quốc dân.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trường Đại học Cần Thơ.

- Chương trình đào tạo ngành Thương mại trường Đại học Melbourne.

- Chương trình đào tạo ngành Thương mại trường Đại học Canterbury.

5. Ma trận tương thích giữa chuẩn đầu ra và mục tiêu của chương trình đào tạo

Mối liên hệ giữa mục tiêu và chuẩn đầu ra của CTĐT ở bảng bên dưới cho thấy rằng sinh viên có thể đạt được mục tiêu của CTĐT nếu đáp ứng được các chuẩn đầu ra của CTĐT.

Bảng 1. Mối liên hệ giữa mục tiêu và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Mục tiêu của CTĐT	Chuẩn đầu ra của CTĐT												
	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6.1	PLO 6.2	PLO 6.3	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11
Mục tiêu chung: Chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp được thiết kế theo định hướng ứng dụng nhằm trang bị cho sinh viên có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe; có kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp để thiết kế và tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh trong các loại hình doanh nghiệp đáp ứng được yêu cầu công việc. Đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực Kinh doanh thương mại chất lượng, đáp ứng yêu cầu của thị trường lao động trong nước và quốc tế. Sinh viên tốt nghiệp sẽ có định hướng nghề nghiệp rõ ràng cũng như có khả năng tự học, đổi mới sáng tạo, khả năng giao tiếp, tư duy khởi nghiệp và tuân thủ trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp.													
Mục tiêu cụ thể													
PO1	x	x	x	x	x								
PO2												x	x
PO3									x	x	x		
PO4			x	x		x	x	x					

6. Ma trận đối sánh chuẩn đầu ra với khung trình độ quốc gia Việt Nam

Bảng 2 Chuẩn đầu ra theo khung trình độ quốc gia Việt Nam

Kiến thức	Kỹ năng	Mức tự chủ và trách nhiệm
KT1: Kiến thức thực tế vững chắc, kiến thức lý thuyết sâu, rộng trong phạm vi của ngành đào tạo.	KN1: Kỹ năng cần thiết để có thể giải quyết các vấn đề phức tạp.	TCTN1: Làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm.
KT2: Kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, khoa học chính trị và pháp luật.	KN2: Kỹ năng dẫn dắt, khởi nghiệp, tạo việc làm cho mình và cho người khác.	TCTN2: Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ xác định.
KT3: Kiến thức về công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu công việc.	KN3: Kỹ năng phản biện, phê phán và sử dụng các giải pháp thay thế trong điều kiện môi trường không xác định hoặc thay đổi.	TCTN 3: Tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ được quan điểm cá nhân.
KT4: Kiến thức về lập kế hoạch, tổ chức và giám sát các quá trình trong một lĩnh vực hoạt động cụ thể.	KN4: Kỹ năng đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả thực hiện của các thành viên trong nhóm.	TCTN 4: Lập kế hoạch, điều phối, quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động.
KT5: Kiến thức cơ bản về quản lý, điều hành hoạt động chuyên môn.	KN5: Kỹ năng truyền đạt vấn đề và giải pháp tới người khác tại nơi làm việc; chuyển tải, phổ biến kiến thức, kỹ năng trong việc thực hiện những nhiệm vụ cụ thể hoặc phức tạp.	
	KN6: Có năng lực ngoại ngữ bậc 3/6 Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam.	

Bảng 3 Đối sánh giữa Chuẩn đầu ra của CTĐT với khung trình độ quốc gia Việt Nam

CĐR theo Khung TĐQG Chuẩn đầu ra	Kiến thức					Kỹ năng						Mức tự chủ và trách nhiệm			
	KT1	KT2	KT3	KT4	KT5	KN1	KN2	KN3	KN4	KN5	KN6	TCTN1	TCTN2	TCTN3	TCTN4
PLO1	x														
PLO2	x														
PLO3		x		x											x

CDR theo Khung TĐQG Chuẩn đầu ra	Kiến thức					Kỹ năng						Mức tự chủ và trách nhiệm			
	KT1	KT2	KT3	KT4	KT5	KN1	KN2	KN3	KN4	KN5	KN6	TCTN1	TCTN2	TCTN3	TCTN4
PLO4					x										
PLO5			x												
PLO6.1					x										
PLO6.2					x										
PLO6.3					x										
PLO7											x				
PLO8						x			x			x	x		
PLO9										x					
PLO10							x								
PLO11								x						x	

7. Tuyển sinh và điều kiện tốt nghiệp

7.1 Thông tin tuyển sinh

Căn cứ theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo, thông báo và hướng dẫn của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp (<https://uneti.edu.vn/chuyen-muc/tuyen-sinh>)

+ Đối tượng tuyển sinh: Người học đảm bảo Chuẩn đầu vào chương trình đào tạo đại học – Người học phải tốt nghiệp trung học phổ thông hoặc tương đương theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo

+ Phương thức tuyển sinh: Trường tuyển sinh đại học chính quy ngành Kinh doanh thương mại dựa theo Quy chế tuyển sinh đại học hệ chính qui của Bộ Giáo dục & Đào tạo và Đề án tuyển sinh hàng năm của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

7.2. Điều kiện tốt nghiệp

- Đào tạo theo học chế tín chỉ.

- Điều kiện tốt nghiệp: Thực hiện theo Thông tư 08/2021/TT-BGDĐT ngày 18 tháng 3 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy chế đào tạo trình độ đại học; Quyết định số 832/QĐ-ĐHKTCTCN ngày 20 tháng 9 năm 2023 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

8. Chiến lược giảng dạy và học tập

Các chiến lược giảng dạy và học được thiết kế nhằm giúp người học đạt được các mục tiêu và chuẩn đầu ra của CTĐT, cụ thể như sau:

Bảng 4. Các chiến lược và phương pháp dạy – học

STT	Chiến lược dạy và học	Phương pháp dạy và học	Cách tổ chức hoạt động học	PLO
1	Dạy học hướng phát huy tính tích cực và sáng tạo của người học	Phương pháp thuyết trình vấn đề (Problem Solving)	- GV đặt vấn đề - GV phát biểu vấn đề - GV giải quyết vấn đề theo 2 logic phổ biến: quy nạp hoặc diễn dịch. - Kết luận và thảo luận (nhấn mạnh, tổng kết, liên hệ, đánh giá, kiểm tra...)	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7
		Phương pháp giải quyết vấn đề (Problem based learning)	- Đặt vấn đề (GV tạo tình huống bài học) - Giải quyết vấn đề (GV định hướng đề SV đề xuất giải pháp và thực hiện); - Kết luận và vận dụng	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9
		Phương pháp hoạt động nhóm (Group based learning)	- Lựa chọn đề tài (là trọng tâm bài học) - Chia nhóm (theo tổ hoặc theo danh sách hoặc theo thẻ bài) - Giao nhiệm vụ và giám sát nhóm làm việc - Trình bày và thảo luận	PLO8 PLO9
		Phương pháp suy nghĩ - từng cặp - chia sẻ (Thinkpair-share)	- GV đưa ra thảo luận - SV cùng đọc tài liệu hoặc suy nghĩ về chủ đề, sau đó các SV ngồi bên cạnh nhau có thể trao đổi với nhau về ý kiến và kinh nghiệm của mỗi người một khoảng thời gian nhất định (khoảng vài	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8

STT	Chiến lược dạy và học	Phương pháp dạy và học	Cách tổ chức hoạt động học	PLO
			phút), sau đó chia sẻ với cả lớp - GV phân tích và tổng kết các nội dung về chủ đề	PLO9 PLO11
2	Dạy học hướng phát huy tính tự học, tự nghiên cứu	Thảo luận (Seminar)	- Chuẩn bị (GV nêu tên chủ đề, phân công nhiệm vụ) - SV nghiên cứu và viết bài thuyết trình - Thực hiện (Bố trí không gian, GV giới thiệu và phổ biến yêu cầu của seminar, SV thuyết trình, tổ chức thảo luận) - Kết luận và mở rộng.	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9 PLO10 PLO11
		Tự học (Selfstudying)	- Xác định mục tiêu học tập, nội dung cần học - Lập kế hoạch tự học - Thực hiện theo kế hoạch - Tự thể hiện (tự trình bày lại những KT, KN đã học được) - Thảo luận trước nhóm - Tự đánh giá và tự điều chỉnh - Tổng hợp và vận dụng - Làm bài tập về nhà	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9 PLO10 PLO11
3	Dạy học nâng cao năng lực kỹ năng thực hành, thực tập	Dạy học qua thực hành/thí nghiệm (Experiment)	- GV hướng dẫn về nội dung các bài thực hành - SV thực hiện lặp lại tương tự - SV quan sát kết quả và phân tích kết quả	PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9 PLO10

STT	Chiến lược dạy và học	Phương pháp dạy và học	Cách tổ chức hoạt động học	PLO
				PLO11
		Dạy học qua tình huống (Case study)	- Đưa ra tình huống thực tế tại các doanh nghiệp/cơ sở thực tập - Nghiên cứu tình huống - Phân tích, xử lý tình huống - Báo cáo kết quả	PLO1 PLO2 PLO3 PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9 PLO10 PLO11
		Dạy học thông qua dự án (Project-based learning)	- Thiết kế ý tưởng dự án (gồm các bước: xác định vấn đề thực tiễn, mục tiêu dự án, nguồn hỗ trợ SV thực hiện, thiết kế công cụ đánh giá sản phẩm dự án) - Tổ chức dạy học dự án (gồm các bước: xây dựng ý tưởng dự án, quyết định chủ đề; xây dựng kế hoạch thực hiện; thực hiện dự án; báo cáo dự án và đánh giá)	PLO6 PLO10
		Quan sát và trải nghiệm thực tế (Field trip)	- GV xác định mục tiêu, đối tượng, cách thức quan sát và trải nghiệm - SV thực hiện quan sát và trải nghiệm (tại cơ sở thực tập) - Phản hồi - Tổng kết và vận dụng	PLO4 PLO5 PLO6 PLO7 PLO8 PLO9 PLO10 PLO11

Bảng 5. Mối liên hệ giữa các chiến lược giảng dạy và học với các PLO

Chiến lược và phương pháp dạy học			Chuẩn đầu ra CTĐT (PLOs)												
	Chiến lược	Phương pháp dạy học	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6.01	PLO 6.02	PLO 6.03	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11
1	Dạy học hướng phát huy tính tích cực và sáng tạo của người học	Phương pháp thuyết trình vấn đề (Problem Solving)	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
		Phương pháp giải quyết vấn đề (Problem based learning)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
		Phương pháp hoạt động nhóm (Group based learning)										X	X		
		Phương pháp suy nghĩ - từng cặp - chia sẻ (Thinkpair-share)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
2	Dạy học hướng phát huy tính tự học, tự nghiên cứu	Thảo luận (Seminar)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
		Tự học (Selfstudying)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	Dạy học nâng cao năng	Dạy học qua thực hành (Experiment)				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Chiến lược và phương pháp dạy học			Chuẩn đầu ra CTĐT (PLOs)												
	Chiến lược	Phương pháp dạy học	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6.01	PLO 6.02	PLO 6.03	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10	PLO 11
	lực kỹ năng thực hành, thực tập	Dạy học qua tình huống (Case study)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
		Dạy học thông qua dự án (Project-based learning)						X	X	X				X	
		Quan sát và trải nghiệm thực tế (Field trip)				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

9. Phương pháp kiểm tra, đánh giá

9.1. Các hình thức đánh giá

Đánh giá sinh viên trong quá trình học tập là hoạt động xác độ mức độ đạt được CDR của học phần từ đó bảo đảm sinh viên đạt được CDR của chương trình đào tạo. Việc đánh giá kết quả học tập được căn cứ theo Quyết định số 832/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 20 tháng 09 năm 2023 của Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc ban hành Quy chế đào tạo đại học chính quy theo hệ thống tín chỉ

Khoa Thương mại, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đã phát triển và áp dụng nhiều phương pháp đánh giá khác nhau. Các phương pháp đánh giá này được thiết kế để đảm bảo không chỉ đánh giá kiến thức chuyên môn của sinh viên mà còn tập trung vào đánh giá thái độ và kỹ năng thể hiện rõ ràng trong CLOs.

Tùy theo chuẩn đầu ra của học phần, giảng viên sẽ lựa chọn các phương pháp đánh giá phù hợp cho các điểm thành phần (điểm quá trình, điểm thi kết thúc học phần...). Sau khi sinh viên hoàn thành đủ số giờ lên lớp theo quy định của trường cho từng học phần sẽ tham dự kỳ thi kết thúc học phần theo hình thức tự luận, trắc nghiệm hoặc vừa tự luận vừa trắc nghiệm, viết chuyên đề báo cáo (tiểu luận) môn học hoặc đồ án môn học.

Các phương pháp đánh giá được sử dụng:

Bảng 6. Các phương pháp đánh giá

TT	Phương pháp đánh giá	Mô tả phương pháp đánh giá
A	Đánh giá quá trình (On going/Formative Assessment)	Mục đích của đánh giá quá trình là nhằm cung cấp kịp thời các thông tin phản hồi của người dạy và người học về những tiến bộ cũng như những điểm cần khắc phục xuất hiện trong quá trình dạy học. Việc đánh giá quá trình được thực hiện theo Rubric 1, Rubric 2, Rubric 3, Rubric 4, Rubric 5, Rubric 6, Rubric 7, Rubric 8, Rubric 9
1	Đánh giá chuyên cần (Attendance Check)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Ngoài thời gian tự học, sự tham gia thường xuyên của người học trong học phần cũng phản ánh thái độ học tập của người học; sự tham gia đầy đủ các giờ học theo quy định giúp người học tiếp cận kiến thức, rèn luyện kỹ năng một cách hệ thống, liên tục và hình thành thái độ tốt, đúng đắn, chấp hành nội quy, nề nếp tại cơ quan, doanh nghiệp sau khi người học tốt nghiệp. Việc đánh giá chuyên cần được thực hiện theo quy định. Việc đánh giá chuyên cần được thực hiện theo Rubric 1
2	Đánh giá bài tập (Work Assiment)	<i>Mô tả phương pháp:</i> người học được yêu cầu thực hiện một số nội dung liên quan đến bài học trong giờ học hoặc ngoài giờ học trên lớp. Các bài tập này có thể thực hiện bởi một cá nhân và một nhóm người học được đánh giá theo tiêu chí cụ thể tùy giảng viên quy định. Việc đánh giá bài tập được thực hiện theo Rubric 4, Rubric 5, Rubric 6, Rubric 7, Rubric 8, Rubric 9
3	Đánh giá thuyết trình (Oral Presentation)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Trong một số học phần, người học được yêu cầu làm việc nhóm để giải quyết một vấn đề, tình huống hay nội dung liên quan đến bài học và trình bày kết quả của nhóm trước các nhóm khác. Hoạt động không những giúp người học đạt được kiến thức chuyên ngành mà còn phát triển các kỹ năng như: kỹ năng giao tiếp, thương lượng, làm việc nhóm. Việc đánh giá thuyết trình được thực hiện theo Rubric 2, Rubric 3
B	Đánh giá tổng kết (Summative Assessment)	Mục đích của loại đánh giá này là đưa ra những kết luận, phân hạng về mức độ đạt được mục tiêu và chất lượng đầu ra, sự tiến bộ của người học tại thời điểm ấn định trong quá trình dạy học gồm đánh giá kết thúc học phần.
4	Kiểm tra viết (Written Exam)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Theo phương pháp đánh giá này, sinh viên được yêu cầu trả lời một số câu hỏi, bài tập hay ý kiến cá nhân về những vấn đề liên quan đến yêu cầu chuẩn đầu ra về kiến thức của học phần và được đánh giá dựa trên đáp án được thiết kế sẵn. Thang điểm đánh giá được sử dụng trong phương pháp đánh giá này là thang 10. Số lượng câu hỏi trong bài đánh giá được thiết kế tùy thuộc vào yêu cầu nội dung kiến thức của học phần.
5	Kiểm tra trắc nghiệm (Multiple choice exam)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Phương pháp đánh giá này tương tự như phương pháp kiểm tra viết, sinh viên được yêu cầu trả lời các câu hỏi liên quan dựa trên đáp án được thiết kế sẵn. Điểm khác là trong phương pháp đánh giá này sinh viên trả lời các câu hỏi yêu cầu dựa trên các gợi ý trả lời cũng được thiết kế và in sẵn trong đề thi.
6	Bảo vệ và thi vấn đáp (Oral Exam)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Trong phương pháp đánh giá này, sinh viên được đánh giá thông qua phỏng vấn, hỏi đáp trực tiếp.

7	Báo cáo, bài tập lớn, tiểu luận (Written Report)	<i>Mô tả phương pháp:</i> người học được đánh giá thông qua sản phẩm báo cáo của sinh viên, bao gồm cả nội dung trình bày trong báo cáo, cách thức trình bày thuyết minh, bản vẽ hình ảnh, biểu đồ... trong báo cáo. Các tiêu chí đánh giá cụ thể cho phương pháp đánh giá này được thể hiện trong Rubric 6, Rubric 7
8	Đánh giá báo cáo thực tập (Internship Report)	<i>Mô tả phương pháp:</i> người học được đánh giá thông qua sản phẩm báo cáo của sinh viên, bao gồm cả nội dung trình bày trong báo cáo, cách thức trình bày thuyết minh, bản vẽ hình ảnh, biểu đồ... trong báo cáo. Các tiêu chí đánh giá cụ thể cho phương pháp đánh giá này được thể hiện trong Rubric 10, Rubric 11
9	Đánh giá Khóa luận tốt nghiệp (Graduation Thesis)	<i>Mô tả phương pháp:</i> Khóa luận/ Đồ án tốt nghiệp được đánh giá bởi giảng viên hướng dẫn, hội đồng đánh giá khóa luận/đồ án bằng cách sử dụng các phiếu đánh giá phù hợp với ngành đào tạo. Các tiêu chí đánh giá cụ thể cho phương pháp đánh giá này được thể hiện trong Rubric 12, Rubric 13

9.2 Điểm đánh giá học phần

1. Đối với các học phần chỉ có lý thuyết hoặc có cả lý thuyết, thực hành môn học, tiểu luận, thảo luận:

a) Điểm tổng hợp đánh giá học phần (gọi tắt là điểm học phần) được xác định bởi các loại điểm: điểm thi kết thúc học phần (chiếm tỷ trọng 60%) và điểm quá trình (là điểm trung bình các điểm đánh giá bộ phận trong quá trình giảng dạy) (chiếm tỷ trọng 40%).

Trong đó các điểm đánh giá bộ phận được quy định như sau:

- Điểm kiểm tra định kỳ - tính hệ số 2:

+ Là điểm kiểm tra hết chương hoặc hết từng phần chính của học phần (thời gian làm bài là 1 tiết), kiểm tra phần thực hành môn học, điểm tiểu luận

+ Số lần kiểm tra định kỳ: Được quy định bằng số tín chỉ của học phần đó.

- Điểm kiểm tra thường xuyên - tính hệ số 1:

+ Là điểm kiểm tra hỏi đáp đầu giờ hoặc trong giờ lên lớp, kiểm tra từ 15 phút trở xuống, kiểm tra nhận thức và thái độ tham gia thảo luận của sinh viên trong giờ học.

+ Số lần kiểm tra thường xuyên: tối thiểu là 1. Ngoài ra, Khoa, tổ chuyên môn có thể quy định số lần kiểm tra tối thiểu cho từng học phần cụ thể.

- Điểm chuyên cần - có hệ số bằng số tín chỉ của học phần đó.

+ Điểm chuyên cần được đánh giá theo thời gian tham gia học tập trên lớp, cụ thể như sau:

(Thời gian tham gia học tập trên lớp do giảng viên cập nhật hàng tuần, phần mềm tự tính):

* Đi học đầy đủ số tiết trong chương trình được tính: 10 điểm.

* Có nghỉ học; nghỉ học dưới 10% số tiết trong chương trình được tính: 8 điểm.

* Nghỉ học từ 10% trở lên; dưới 20% số tiết trong chương trình được tính: 6 điểm.

* Nghỉ học từ 20% trở lên; dưới 35% số tiết trong chương trình được tính: 4 điểm.

* Nghỉ học từ 35% trở lên; dưới 50% số tiết trong chương trình được tính: 2 điểm.

* Nghỉ học từ 50% trở lên: 0 điểm

Ghi chú:

+ Sinh viên nghỉ học trên 50% số tiết trong chương trình sẽ bị cấm thi (cả kỳ thi chính và kỳ thi phụ), điểm thi được tính là 0 điểm.

+ Số lần đánh giá điểm chuyên cần: 1 lần, vào thời điểm kết thúc học phần.

b) Việc lựa chọn các hình thức đánh giá bộ phận, thi kết thúc học phần do Bộ môn đề xuất, được Hiệu trưởng phê duyệt và phải được quy định công khai trong đề cương chi tiết của học phần.

2) Đối với các học phần thực hành, thí nghiệm, tiểu luận, bài tập lớn, thực tập:

a) Điểm tổng hợp đánh giá học phần (gọi tắt là điểm học phần) là điểm trung bình của các loại điểm đánh giá bộ phận trong quá trình giảng dạy.

Trong đó các điểm đánh giá bộ phận được quy định như sau:

- Điểm kiểm tra định kỳ: là điểm đánh giá các bài thực hành định kỳ trong quá trình giảng dạy, được tính hệ số 1.

Số điểm kiểm tra định kỳ: Được quy định bằng số tín chỉ của học phần đó.

- Điểm chuyên cần:

+ Điểm chuyên cần được đánh giá theo thời gian tham gia học tập trên lớp, cụ thể như sau:

(Thời gian tham gia học tập trên lớp do giảng viên cập nhật hàng tuần, phần mềm tự tính):

* Đi học đầy đủ số tiết trong chương trình được tính: 10 điểm.

* Có nghỉ học; nghỉ học dưới 10% số tiết trong chương trình được tính: 8 điểm.

* Nghỉ học từ 10% trở lên; dưới 20% số tiết trong chương trình được tính: 6 điểm.

* Nghỉ học từ 20% trở lên; dưới 35% số tiết trong chương trình được tính: 4 điểm.

* Nghỉ học từ 35% trở lên; dưới 50% số tiết trong chương trình được tính: 2 điểm.

* Nghỉ học từ 50% trở lên: 0 điểm

+ Điểm chuyên cần có hệ số 1.

Ghi chú:

Sinh viên nghỉ học trên 50% số tiết trong chương trình sẽ bị cấm thi (cả kỳ thi chính và kỳ thi phụ), điểm thi được tính là 0 điểm.

+ Số lần đánh giá điểm chuyên cần: 1 lần, vào thời điểm kết thúc học phần.

b) Việc lựa chọn các hình thức đánh giá bộ phận do Bộ môn đề xuất, được Hiệu trưởng phê duyệt và phải được quy định công khai trong Đề cương chi tiết của học phần.

9.3. Công cụ, tiêu chí đánh giá (rubrics)

Rubric 1: Đánh giá điểm chuyên cần tham gia lớp học

Tiêu chí	Xuất sắc 10 điểm	Tốt 8.0 điểm	Khá 6.0 điểm	Trung bình 4.0 điểm	Kém 2.0 điểm	Yếu 0 điểm
Thời gian tham gia lớp học	Đi học đầy đủ số tiết trong chương trình	Nghỉ học dưới 10% số tiết trong chương trình	Nghỉ học từ 10% trở lên đến dưới 20% số tiết trong chương trình	Nghỉ học từ 20% trở lên đến dưới 35% số tiết trong chương trình	Nghỉ học từ 35% trở lên đến dưới 50% số tiết trong chương trình	Nghỉ học từ 50% trở lên số tiết trong chương trình

Rubric 2. Đánh giá THUYẾT TRÌNH (cá nhân)

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Nội dung	10	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu 1 nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
	20	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn 1 sai sót quan trọng	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Cấu trúc và tính trực quan	10	Cấu trúc bài và slides rất hợp lý	Cấu trúc bài và slides khá hợp lý	Cấu trúc bài và slides tương đối hợp lý	Cấu trúc bài và slides chưa hợp lý
	10	Rất trực quan và thẩm mỹ	Khá trực quan và thẩm mỹ	Tương đối trực quan và thẩm mỹ	Ít/Không trực quan và thẩm mỹ
Kỹ năng trình bày	20	Dẫn dắt vấn đề và lập luận lô cuốn, thuyết phục	Trình bày rõ ràng nhưng chưa lô cuốn, lập luận khá thuyết phục	Khó theo dõi nhưng vẫn có thể hiểu được các nội dung quan trọng	Trình bày không rõ ràng, người nghe không thể hiểu được các nội dung quan trọng
Tương tác cử chỉ	10	Tương tác bằng mắt và cử chỉ tốt	Tương tác bằng mắt và cử chỉ khá tốt	Có tương tác bằng mắt, cử chỉ nhưng chưa tốt	Không tương tác bằng mắt và cử chỉ
Quản lý thời gian	10	Làm chủ thời gian và hoàn toàn linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Hoàn thành đúng thời gian, thỉnh thoảng có linh hoạt điều chỉnh theo tình huống.	Hoàn thành đúng thời gian, không linh hoạt theo tình huống.	Quá giờ
Trả lời câu hỏi	10	Các câu hỏi đặt đúng đều được trả lời đầy đủ, rõ ràng, và thỏa đáng	Trả lời đúng đa số câu hỏi và nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được	Trả lời đúng đa số câu hỏi nhưng chưa nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được	Không trả lời được đa số câu hỏi

Rubric 3. Đánh giá THUYẾT TRÌNH (theo nhóm)

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Nội dung	10	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu 1 nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
	20	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn 1 sai sót quan trọng	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Cấu trúc và tính trực quan	10	Cấu trúc bài và slides rất hợp lý	Cấu trúc bài và slides khá hợp lý	Cấu trúc bài và slides tương đối hợp lý	Cấu trúc bài và slides chưa hợp lý
	10	Rất trực quan và thẩm mỹ	Khá trực quan và thẩm mỹ	Tương đối trực quan và thẩm mỹ	Ít/Không trực quan và thẩm mỹ
Kỹ năng trình bày	10	Dẫn dắt vấn đề và lập luận lô cuốn, thuyết phục	Trình bày rõ ràng nhưng chưa lô cuốn, lập luận khá thuyết phục	Khó theo dõi nhưng vẫn có thể hiểu được các nội dung quan trọng	Trình bày không rõ ràng, người nghe không thể hiểu được các nội dung quan trọng

Tương tác cử chỉ	10	Tương tác bằng mắt và cử chỉ tốt	Tương tác bằng mắt và cử chỉ khá tốt	Có tương tác bằng mắt, cử chỉ nhưng chưa tốt	Không tương tác bằng mắt và cử chỉ
Quản lý thời gian	10	Làm chủ thời gian và hoàn toàn linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Hoàn thành đúng thời gian, thỉnh thoảng có linh hoạt điều chỉnh theo tình huống.	Hoàn thành đúng thời gian, không linh hoạt theo tình huống.	Quá giờ
Trả lời câu hỏi	10	Các câu hỏi đặt đúng đều được trả lời đầy đủ, rõ ràng, và thỏa đáng	Trả lời đúng đa số câu hỏi đặt đúng và nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được	Trả lời đúng đa số câu hỏi đặt đúng nhưng chưa nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được	Không trả lời được đa số câu hỏi đặt đúng
Sự phối hợp trong nhóm	10	Nhóm phối hợp tốt, thực sự chia sẻ và hỗ trợ nhau trong khi báo cáo và trả lời	Nhóm có phối hợp khi báo cáo và trả lời nhưng còn vài chỗ chưa đồng bộ	Nhóm ít phối hợp trong khi báo cáo và trả lời	Không thể hiện sự kết nối trong nhóm

Rubric 4: Làm việc nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Thời gian tham gia họp nhóm	15	Chia đều cho số lần họp nhóm			
Thái độ tham gia	15	Tích cực kết nối các thành viên trong nhóm	Kết nối tốt với thành viên khác	Có kết nối nhưng đôi khi còn lơ là, phải nhắc nhở	Không kết nối
Ý kiến đóng góp	20	Sáng tạo/rất hữu ích	Hữu ích	Tương đối hữu ích	Không hữu ích
Thời gian giao nộp sản phẩm	20	Đúng hạn	Trễ ít, không gây ảnh hưởng đến chất lượng chung	Trễ nhiều, có gây ảnh hưởng đến chất lượng chung nhưng có thể khắc phục	Không nộp/Trễ gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng chung, không thể khắc phục
Chất lượng sản phẩm giao nộp	30	Sáng tạo/Đáp ứng tốt yêu cầu của nhóm	Đáp ứng khá tốt yêu cầu của nhóm	Đáp ứng một phần yêu cầu của nhóm, có điều chỉnh theo góp ý	Không sử dụng được

Cách sử dụng:

- GV giải thích Rubric cho tất cả SV trước khi tổ chức SV làm việc nhóm
- Mỗi SV được nhóm đánh giá bằng 1 phiếu Rubric này, nhóm cùng ký tên và gửi lại cho GV. SV vắng buổi họp đánh giá của nhóm xem như không có ý kiến về kết quả đánh giá.
- GV chấm điểm bài làm của nhóm và căn cứ vào kết quả đánh giá của nhóm về mỗi SV để tính thành điểm riêng của SV.

Điểm cá nhân = điểm bài làm của nhóm x kết quả nhóm đánh giá cá nhân (qui thành %)

Rubric 5: Thảo luận nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Thái độ tham gia	30	Khơi gợi vấn đề và dẫn dắt cuộc thảo luận	Tham gia thảo luận	Ít tham gia thảo luận	Không tham gia
Kỹ năng thảo luận	40	Phân tích, đánh giá tốt	Phân tích, đánh giá khá tốt	Phân tích, đánh giá khi tốt, khi chưa tốt	Phân tích, đánh giá chưa tốt
Chất lượng đóng góp ý kiến	40	Sáng tạo, phù hợp	Phù hợp	Có khi phù hợp, có khi chưa phù hợp	Không phù hợp

Cách sử dụng:

- GV có thể sử dụng Rubric này để đánh giá SV khi đến tham dự một nhóm thảo luận hoặc để SV đánh giá lẫn nhau khi họ thảo luận nhóm.
- Trước khi sử dụng, GV phải giải thích trước cho SV

Rubric 6: Đánh giá bài tập thực hành

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Thái độ tham dự	20	Tích cực nêu vấn đề thảo luận và chia sẻ	Có tham gia thảo luận và chia sẻ	Thỉnh thoảng tham gia thảo luận và chia sẻ	Không tham gia thảo luận và chia sẻ
Kết quả thực hành	40	Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng hoàn toàn các yêu cầu	Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng khá tốt các yêu cầu, còn sai sót nhỏ	Kết quả thực hành đầy đủ và đáp ứng tương đối các yêu cầu, có 1 sai sót quan trọng	Kết quả thực hành không đầy đủ/Không đáp ứng yêu cầu
	30	Giải thích và chứng minh rõ ràng	Giải thích và chứng minh khá rõ ràng	Giải thích và chứng minh tương đối rõ ràng	Giải thích và chứng minh không rõ ràng
Báo cáo thực hành	10	Đúng format và đúng hạn	Điểm tùy theo mức độ đáp ứng		

Rubric 7. Đánh giá TIỂU LUẬN/Báo cáo thu hoạch

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Cấu trúc		05	Cân đối, hợp lý	Khá cân đối, hợp lý	Tương đối cân đối, hợp lý	Không cân đối, thiếu hợp lý
Nội dung	Nêu vấn đề	10	Phân tích rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích khá rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích tương đối rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề	Phân tích chưa rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề
	Nền tảng lý thuyết	10	Trình bày quan điểm lý thuyết phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết khá phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết tương đối phù hợp	Trình bày chưa rõ quan điểm lý thuyết phù hợp
	Các nội dung thành phần	40	Ghi thang điểm cụ thể cho từng phần nội dung			

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
	Lập luận	10	Hoàn toàn chặt chẽ, logic	Khá chặt chẽ, logic; còn sai sót nhỏ không gây ảnh hưởng	Tương đối chặt chẽ, logic; có phần chưa đảm bảo gây ảnh hưởng	Không chặt chẽ, logic
Kết luận		15	Phù hợp và đầy đủ	Khá phù hợp và đầy đủ	Tương đối phù hợp và đầy đủ	Không phù hợp và đầy đủ
Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing cầu thả

Rubric 8: Đánh giá bài tập (khoa học tự nhiên)

Tiêu chí	Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Phương pháp giải	30	Cách giải sáng tạo/nhiều cách	Đúng phương pháp	Đúng phương pháp nhưng chưa đến kết quả	Sai phương pháp (0 đ)
Lập luận	40	Lập luận có căn cứ khoa học vững chắc	Lập luận có căn cứ khoa học nhưng còn 1 vài sai sót nhỏ	Lập luận có căn cứ khoa học nhưng còn sai sót quan trọng (tùy mức độ: 2.0-1.0 đ)	Phạm hơn 1 sai sót quan trọng/Không biết lập luận khoa học (0 đ)
Kết quả	15	Kết quả đúng	Kết quả có sai sót, ít ảnh hưởng	Kết quả sai sót ảnh hưởng nhiều (tùy mức độ: 1.0-0.5 đ)	Sai kết quả hoàn toàn do sai phương pháp (0đ)
Trình bày bài giải	15	Cẩn thận, rõ ràng	Khá cẩn thận, vài chỗ chưa rõ ràng	Tương đối cẩn thận, nhiều chỗ chưa rõ ràng	Cẩu thả và chưa rõ ràng (0đ)

Rubric 9: Đánh giá báo cáo thực tập cuối khóa theo tiến độ

Tiêu chí	Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Nội dung báo cáo	90	Trình bày rõ ràng, đầy đủ, trung thực, khách quan, tin cậy, lập luận chặt chẽ, logic	Trình bày khá rõ ràng, khá đầy đủ, khá trung thực, khách quan, tin cậy, lập luận khá	Trình bày tương đối rõ ràng, tương đối đầy đủ, tương đối trung thực, khách quan, tin cậy, lập luận tương	Trình bày chưa rõ ràng, chưa đầy đủ, chưa trung thực, khách quan, tin cậy, lập luận

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
				chặt chẽ, khá logic	đôi chặt chẽ, tương đối logic	chưa chặt chẽ, chưa logic
Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing câu thả

Rubric 10: Đánh giá báo cáo thực tập cuối khóa cuối kỳ

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Nội dung báo cáo		80	Số liệu hoàn toàn trung thực, hợp lý, khách quan, đáng tin cậy	Số liệu khá trung thực, hợp lý, khách quan, khá tin cậy	Số liệu tương đối trung thực, hợp lý, khách quan, tương đối tin cậy	Số liệu chưa trung thực, hợp lý, khách quan, chưa tin cậy
Kết luận/Nhận xét của đơn vị thực tập		10	Phù hợp và đầy đủ	Khá phù hợp và đầy đủ	Tương đối phù hợp và đầy đủ	Không phù hợp và đầy đủ
Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing câu thả

**Rubric 11: Đánh giá khóa luận tốt nghiệp
(Giảng viên hướng dẫn)**

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Cấu trúc		05	Cân đối, hợp lý	Khá cân đối, hợp lý	Tương đối cân đối, hợp lý	Không cân đối, thiếu hợp lý
Nội dung	Nêu vấn đề	10	Phân tích rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp được viết khoa học, rõ ràng	Phân tích khá rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp với đề tài	Phân tích tương đối rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp nhưng chưa được viết khoa học, rõ ràng.	Phân tích chưa rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu chưa phù hợp.
	Nền tảng lý thuyết	20	Trình bày quan điểm lý thuyết phù hợp. Kết luận được nội dung cốt lõi của vấn đề nghiên cứu.	Trình bày quan điểm lý thuyết khá phù hợp. Kết luận được nội dung cốt lõi của vấn đề nghiên cứu	Trình bày quan điểm lý thuyết tương đối phù hợp. Kết luận được nội dung cốt lõi của vấn đề nghiên cứu	Trình bày chưa rõ quan điểm lý thuyết phù hợp. Không kết luận được nội dung cốt lõi của vấn đề nghiên cứu
	Nghiên cứu thực trạng	30	Trình bày rõ ràng, đầy đủ về thực trạng nghiên cứu. Kết luận được các vấn đề cốt lõi của thực trạng nghiên cứu.	Trình bày rõ ràng, khá đầy đủ về thực trạng nghiên cứu. Kết luận được các vấn đề cốt lõi của thực trạng nghiên cứu.	Trình bày tương đối đầy đủ về thực trạng nghiên cứu. Kết luận được tương đối các vấn đề cốt lõi của thực trạng nghiên cứu.	Trình bày không rõ ràng, chưa đầy đủ về thực trạng nghiên cứu. Không Kết luận được các vấn đề cốt lõi của thực trạng nghiên cứu.
	Lập luận Đưa ra giải pháp	20	Hoàn toàn chặt chẽ, logic.	Khá chặt chẽ, logic; còn sai sót nhỏ không gây ảnh hưởng	Tương đối chặt chẽ, logic; có phần chưa đảm bảo gây ảnh hưởng	Không chặt chẽ, logic
Thái độ và trách nhiệm	Thái độ và trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp	5	Tinh thần tuân thủ nguyên tắc làm việc tại công ty thực tập cao. Có nhận xét tốt của công ty thực tập. Nộp bài và chữa bài đầy đủ theo tiến độ.	Tinh thần tuân thủ nguyên tắc làm việc tại công ty thực tập khá cao. Có nhận xét tốt của công ty thực tập. Nộp bài và chữa bài khá đầy đủ theo tiến độ.	Có tinh thần tuân thủ nguyên tắc làm việc tại công ty thực tập. Có nhận xét của công ty thực tập. Nộp bài và chữa bài chưa theo tiến độ.	Có tinh thần tuân thủ nguyên tắc làm việc tại công ty thực tập. Có nhận xét của công ty thực tập. Nộp bài và chữa bài không đầy đủ

Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing câu thả

**Rubric 12: Đánh giá Báo cáo Khóa luận tốt nghiệp
(Giảng viên phản biện)**

Tiêu chí		Trọng số %	Tốt 8.5 – 10 điểm	Khá 6.5 – 8.4 điểm	Trung bình 4.0 – 6.4 điểm	Kém 0 – 3.9 điểm
Cấu trúc		05	Cân đối, hợp lý	Khá cân đối, hợp lý	Tương đối cân đối, hợp lý	Không cân đối, thiếu hợp lý
Nội dung	Nêu vấn đề	10	Phân tích rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp được viết khoa học, rõ ràng	Phân tích khá rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp với đề tài	Phân tích tương đối rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu phù hợp nhưng chưa được viết khoa học, rõ ràng.	Phân tích chưa rõ ràng tầm quan trọng của vấn đề. Mục đích, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu chưa phù hợp.
	Nền tảng lý thuyết	20	Trình bày quan điểm lý thuyết phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết khá phù hợp	Trình bày quan điểm lý thuyết tương đối phù hợp	Trình bày chưa rõ quan điểm lý thuyết phù hợp
	Nghiên cứu thực trạng	30	Trình bày rõ ràng, đầy đủ về thực trạng nghiên cứu	Trình bày rõ ràng, khá đầy đủ về thực trạng nghiên cứu	Trình bày tương đối đầy đủ về thực trạng nghiên cứu	Trình bày không rõ ràng, chưa đầy đủ về thực trạng nghiên cứu
	Lập luận Đưa ra giải pháp	20	Hoàn toàn chặt chẽ, logic	Khá chặt chẽ, logic; còn sai sót nhỏ không gây ảnh hưởng	Tương đối chặt chẽ, logic; có phần chưa đảm bảo gây ảnh hưởng	Không chặt chẽ, logic
Kết luận		5	Phù hợp và đầy đủ	Khá phù hợp và đầy đủ	Tương đối phù hợp và đầy đủ	Không phù hợp và đầy đủ
Hình thức trình bày (font chữ, căn lề, format...)	Format	05	Nhất quán về format trong toàn bài	Vài sai sót nhỏ về format	Vài chỗ không nhất quán	Rất nhiều chỗ không nhất quán
	Lỗi chính tả	05	Không có lỗi chính tả	Một vài lỗi nhỏ	Lỗi chính tả khá nhiều	Lỗi rất nhiều và do sai chính tả và typing câu thả

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

Bảng 5. Mối liên hệ giữa các PPKTĐG và học với các PLO

TT	Phương pháp đánh giá	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLOs)										
		PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO10	PLO11
A	Đánh giá quá trình											
1	Đánh giá chuyên cần											X
2	Đánh giá bài tập (Work Assiment)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
3	Đánh giá thuyết trình (Oral Presentation)								X	X		
B	Đánh giá tổng kết											
4	Kiểm tra viết, tự luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5	Kiểm tra trắc nghiệm	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6	Bảo vệ và thi vấn đáp	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
7	Báo cáo, bài tập lớn, tiểu luận	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8	Đánh giá báo cáo thực tập				X		X			X	X	X
9	Đánh giá Khóa luận tốt nghiệp				X		X			X		X

10. Cấu trúc chương trình đào tạo

10.1. Khối lượng kiến thức toàn khoá: 136 tín chỉ (Chưa bao gồm khối lượng kiến thức Giáo dục thể chất (4TC) và Giáo dục quốc phòng (8 TC))

Trong đó:

- Khối kiến thức giáo dục đại cương: 38 tín chỉ
- Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp: 98 tín chỉ
 - Phần lý thuyết 70 tín chỉ
 - Phần thực hành, thực tập, đồ án 19 tín chỉ
 - Khoá luận tốt nghiệp 09 tín chỉ

10.2. Nội dung chương trình đào tạo

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL, Tự học)	Ghi chú
1. Kiến thức giáo dục đại cương (38 tín chỉ) (chưa bao gồm khối lượng kiến thức GDTC, GDQP)			38		
	1.1. Lý luận chính trị		11		
001535	1. Triết học Mac-Lênin	LLCT&PL	3	(33,24,90)	x
001536	2. Kinh tế chính trị Mác-Lênin	LLCT&PL	2	(21,18,60)	x
001537	3. Chủ nghĩa xã hội khoa học	LLCT&PL	2	(21,18,60)	x
000573	4. Tư tưởng Hồ Chí Minh	LLCT&PL	2	(21,18,60)	x
001538	5. Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	LLCT&PL	2	(21, 18,60)	x
	1.2. Khoa học xã hội		2		
000585	1. Pháp luật đại cương	LLCT&PL	2	(26,8,60)	x
	1.3. Khoa học tự nhiên – Toán học - Tin học		6		
002378	1. Toán ứng dụng trong kinh tế	KHUD	3	(36,18,60)	x
001102	2. Xác suất thống kê	KHUD	3	(36,18,60)	x
	1.4. Ngoại ngữ		16		
001942	1. Tiếng Anh 1	NN	4	(48,24,120)	x
001943	2. Tiếng Anh 2	NN	4	(48,24,120)	x
001944	3. Tiếng Anh 3	NN	4	(48,24,120)	x
001945	4. Tiếng Anh 4	NN	4	(48,24,120)	x
	1.5. Kiến thức bổ trợ		3		
002129	1. Kỹ năng phỏng vấn xin việc	KHUD	1	(15, 0, 30)	x
002151	2. Kỹ năng nhận thức bản thân	KHUD	1	(15, 0, 30)	x
002239	3. Kỹ năng nghề nghiệp - KDTM	TM	1	(15, 0, 30)	x
	1.6. Giáo dục thể chất	GDTC	4		
000718	1. Giáo dục thể chất 1	GDTC	1	(0,30,30)	x
000719	2. Giáo dục thể chất 2	GDTC	1	(0,30,30)	x
000739	3. Giáo dục thể chất 3	GDTC	1	(0,30,30)	x
000740	4. Giáo dục thể chất 4	GDTC	1	(0,30,30)	x
	1.7. Giáo dục quốc phòng	GDTC	8		
002200	1. Giáo dục quốc phòng - HP1	GDTC	3	(37, 16, 0)	x
002201	2. Giáo dục quốc phòng - HP2	GDTC	2	(22, 16, 0)	x
002202	3. Giáo dục quốc phòng - HP3	GDTC	1	(7, 16, 0)	x
002203	4. Giáo dục quốc phòng - HP4	GDTC	2	(4, 56, 0)	x
2. Kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp (98 tín chỉ)			98		

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL, Tự học)	Ghi chú
	2.1. Kiến thức cơ sở ngành		28		
	2.1.1. Kiến thức bắt buộc		22		
000564	1. Kinh tế vi mô	DLKS	2	(26,8,60)	x
000565	2. Kinh tế vĩ mô	DLKS	2	(26,8,60)	x
000681	3. Lý thuyết hạch toán kế toán	KTKT	3	(39,12,90)	x
001201	4. Quản trị học	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
001109	5. Tài chính – Tiền tệ	TCNH&BH	3	(39,12,90)	x
001717	6. Kế toán doanh nghiệp	KTKT	3	(39,12,90)	x
001337	7. Luật thương mại	TM	3	(39,12,90)	x
001334	8. Kinh tế thương mại	TM	3	(39,12,90)	x
	2.1.2. Kiến thức tự chọn (chọn 6 tín chỉ)		6		
	<i>Tự chọn 1(Chọn 1 học phần)</i>				
000519	1. Văn hóa kinh doanh	TM	2	(26,8,60)	x
000563	2. Kinh tế quốc tế	TM	2	(26,8,60)	
	<i>Tự chọn 2(Chọn 1 học phần)</i>				
001269	3. Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh	DLKS	2	(26,8,60)	x
001619	4. Kế toán quản trị	KTKT	2	(26,8,60)	
	<i>Tự chọn 3(Chọn 1 học phần)</i>				
000456	5. Kinh tế đầu tư	TM	2	(26,8,60)	
000566	6. Lịch sử các học thuyết kinh tế	TM	2	(26,8,60)	x
	2.2. Kiến thức chung của ngành		42		
	2.2.1. Kiến thức bắt buộc		23		
001370	1. Quản trị chuỗi cung ứng	TM	3	(39,12,90)	x
001104	2. Marketing căn bản	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
002373	3. Tiểu luận 1: Dự báo thị trường	TM	2	(0,120,0)	x
002827	4. Nghiệp vụ bán hàng	TM	3	(39,12,90)	x
001388	5. Quản trị tài chính trong DNTM	TM	3	(39,12,90)	x
001422	6. Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	TM	3	(39,12,90)	x
001288	7. Thương mại điện tử	TM	3	(39,12,90)	x
001390	8. Kỹ thuật dự báo thị trường	TM	3	(39,12,90)	x
	2.2.2. Kiến thức tự chọn (chọn 12 tín chỉ)		12		
	<i>Tự chọn 1(Chọn 1 học phần)</i>				
001715	1. Hệ thống thông tin quản lý	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
001714	2. Quản trị doanh nghiệp thương mại	TM	3	(39,12,90)	

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL, Tự học)	Ghi chú
	<i>Tự chọn 2 (Chọn 1 học phần)</i>				
001116	3. Phân tích tài chính doanh nghiệp	QT&MAR	3	(39,12,90)	
001389	4. Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	TM	3	(39,12,90)	x
	<i>Tự chọn 3(Chọn 1 học phần)</i>				
001713	5. Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế	QT&MAR	3	(39,12,90)	
001421	6. Chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong DNTM	TM	3	(39,12,90)	x
	<i>Tự chọn 4(Chọn 1 học phần)</i>				
001387	7. Tin ứng dụng trong KDTM	TM	3	(39,12,90)	x
001711	8. Thực hành quản trị doanh nghiệp thương mại	TM	3	(0,90,90)	
	<i>2.2.3. Kiến thức bổ trợ</i>		7		
002691	9. Thực hành phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM		2	(0,60,60)	x
001478	10. Thực hành nghiệp vụ kinh doanh XNK	TM	3	(0,90,90)	x
002355	11. Thực hành nghiệp vụ bán hàng	TM	2	(0,60,60)	x
	2.3. Kiến thức chuyên ngành: tự chọn theo định hướng ứng dụng (chọn theo Modul)		28		
	2.3.1. Modul 1: Kinh doanh thương mại		28		
001707	1.Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong DNTM	TM	2	(0,120,0)	x
001423	2.Quản lý quan hệ khách hàng	TM	3	(39,12,90)	x
001333	3.Marketing thương mại	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
001475	4. Logistics	TM	3	(39,12,90)	x
001425	5. Thực hành Quản trị tài chính trong DNTM	TM	3	(0,90,90)	x
001877	Thực tập cuối khóa ngành KDTM	TM	5	(0/300/0)	x
001875	Khóa luận tốt nghiệp ngành KDTM	TM	9	(0/540/0)	
001481	1. Xây dựng và phát triển thương hiệu	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
002060	2. Nghiệp vụ thanh toán quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
001335	3. Lập và quản lý dự án đầu tư	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
	2.3.2. Modul 2: Thương mại điện tử		28		

Mã học phần	Học phần	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL, Tự học)	Ghi chú
002084	1. Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh TMĐT	TM	2	(0,120,0)	x
002692	2. Quản trị bán lẻ điện tử	TM	3	(39,12,90)	x
001701	3. Thiết kế và triển khai website	TM	3	(39,12,90)	x
001702	4. Thanh toán điện tử	TM	3	(39,12,90)	x
001341	5. Thực hành Thương mại điện tử	TM	3	(0,90,90)	x
001877	Thực tập cuối khóa ngành KDTM	TM	5	(0/300/0)	x
001875	Khóa luận tốt nghiệp ngành KDTM	TM	9	(0/540/0)	
001703	1. Khai thác dữ liệu trên mạng Internet	TM	3	(39,12,90)	x
001967	2. Marketing thương mại điện tử	QT&MAR	3	(39,12,90)	x
001698	3. Thương mại di động	TM	3	(39,12,90)	x
	2.3.3. Modul 3: Kinh doanh quốc tế		28		
002369	1. Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	TM	2	(0,120,0)	x
002440	2. Kinh doanh quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
002416	3. Thương hiệu trong kinh doanh quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
002060	4. Nghiệp vụ thanh toán quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
002693	5. Thực hành nghiệp vụ thanh toán quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
001877	Thực tập cuối khóa ngành KDTM	TM	5	(0/300/0)	x
001875	Khóa luận tốt nghiệp ngành KDTM	TM	9	(0/540/0)	
002578	1. Marketing quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
002415	2. Quản lý rủi ro trong kinh doanh quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x
002694	3. Chính sách thương mại quốc tế	TM	3	(39,12,90)	x

103. Kế hoạch giảng dạy dự kiến

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
I		Học kỳ 1		16
1	001535	Triết học Mác-Lênin	Bắt buộc	3
2	001053	Toán kinh tế	Bắt buộc	3
3	000564	Kinh tế vi mô	Bắt buộc	2
4	000519	Lý thuyết hạch toán kế toán	Bắt buộc	3

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
5	001201	Quản trị học	Bắt buộc	3
6	001269	Nguyên lý thống kê và thống kê KD	Tự chọn	2
II		Học kỳ 2		20
7	000585	Pháp luật đại cương	Bắt buộc	2
8	001102	Xác suất - Thống kê	Bắt buộc	3
9	001942	Tiếng Anh 1	Bắt buộc	4
10	000718	Giáo dục thể chất 1	Bắt buộc	1
11	000200	Giáo dục quốc phòng	Bắt buộc	8
12	000719	Kinh tế vĩ mô	Bắt buộc	2
III		Học kỳ 3		19
13	001536	Kinh tế chính trị Mác-Lênin	Bắt buộc	2
14	001943	Tiếng Anh 2	Bắt buộc	4
15	002151	Kỹ năng nhận thức bản thân	Bắt buộc	1
16	000718	Giáo dục thể chất 2	Bắt buộc	1
17	000519	Văn hóa kinh doanh	Bắt buộc	2
18	001109	Tài chính tiền tệ	Bắt buộc	3
19	001717	Kế toán doanh nghiệp	Bắt buộc	3
20	001104	Marketing căn bản	Tự chọn	3
IV		Học kỳ 4		19
21	001944	Tiếng Anh 3	Bắt buộc	4
22	000566	Lịch sử các học thuyết kinh tế	Tự chọn	2
23	001390	Kỹ thuật dự báo thị trường	Bắt buộc	3
24	002056	Kỹ năng lãnh đạo và tổ chức quản lý	Bổ trợ	1
25	001715	Hệ thống thông tin quản lý	Tự chọn	3
26	001387	Tin ứng dụng trong KDTM	Bắt buộc	3
27	001334	Kinh tế thương mại	Tự chọn	3
V		Học kỳ 5		19

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
28	001537	Chủ nghĩa xã hội khoa học	Bắt buộc	2
29	001945	Tiếng Anh 4	Bắt buộc	4
30	000740	Giáo dục thể chất 3	Bắt buộc	1
31	000740	Giáo dục thể chất 4	Bắt buộc	1
32	001349	Tiểu luận 1: Nghiên cứu và Dự báo thị trường	Bắt buộc	2
33	001388	Quản trị tài chính trong DNTM	Bắt buộc	3
34	001422	Nghiệp vụ kinh doanh XNK	Bắt buộc	3
35	001288	Thương mại điện tử	Bắt buộc	3
Modul 1: Kinh doanh thương mại				
VI		Học kỳ 6		20
36	001337	Luật Thương mại	Bắt buộc	3
37	001482	Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bắt buộc	3
38	001421	Chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	3
39	001968	Thực hành Thương mại điện tử	Tự chọn	3
40	001389	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	Tự chọn	3
41	001425	Thực hành Quản trị tài chính trong DNTM	Bổ trợ	2
42	001478	Thực hành nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	Bổ trợ	3
VII		Học kỳ 7		16
43	000573	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Bắt buộc	2
44	002129	Kỹ năng Phỏng vấn xin việc (KHCB + Chuyên gia)	Bổ trợ	1
45	001370	Quản trị chuỗi cung ứng	Bắt buộc	3
46		Thực hành kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bổ trợ	2
47	001333	Marketing thương mại	Bắt buộc	3

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
48	001707	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	2
49	001335	Quản lý quan hệ khách hàng	Bắt buộc	3
VIII		Học kỳ 8	Bắt buộc	19
51	001538	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	Bắt buộc	2
52	001289	Giao dịch và đàm phán kinh doanh	Tự chọn	3
53	001877	Thực tập cuối khóa	Bắt buộc	5
	001875	Khóa luận tốt nghiệp	Bắt buộc	9
	001481	HPTT1: Xây dựng và phát triển thương hiệu	TTKL	3
	001475	HPTT2: Logistics	TTKL	3
	001423	HPTT3: Lập và quản lý dự án đầu tư	TTKL	3
Modul 2: Thương mại điện tử				
VI		Học kỳ 6		20
36	001337	Luật Thương mại	Bắt buộc	3
37	001482	Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bắt buộc	3
38	001421	Chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	3
39	001698	Thanh toán điện tử	Bắt buộc	3
40	001389	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	Tự chọn	3
41	001425	Thực hành Quản trị tài chính trong DNTM	Bổ trợ	2
42	001478	Thực hành nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	Bổ trợ	3
VII		Học kỳ 7		16
43	000573	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Bắt buộc	2
44	002129	Kỹ năng Phỏng vấn xin việc (KHCB + Chuyên gia)	Bổ trợ	1
45	001370	Quản trị chuỗi cung ứng	Bắt buộc	3

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
46		Thực hành kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bổ trợ	2
47		Thương mại điện tử bán lẻ	Bắt buộc	3
48	001707	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	2
49	001701	3. Thiết kế và triển khai website	Bắt buộc	3
VIII		Học kỳ 8	Bắt buộc	19
51	001538	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	Bắt buộc	2
52	001698	Thanh toán điện tử	Tự chọn	3
53	001877	Thực tập cuối khóa	Bắt buộc	5
	001875	Khóa luận tốt nghiệp	Bắt buộc	9
	001481	HPTT1: Khai thác dữ liệu trên mạng Internet	TTKL	3
	001967	HPTT2: Marketing thương mại điện tử	TTKL	3
	001702	HPTT3: Thương mại di động	TTKL	3
Modul 3: Kinh doanh quốc tế				
VI		Học kỳ 6		20
36	001337	Luật Thương mại	Bắt buộc	3
37	001482	Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bắt buộc	3
38	001421	Chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	3
39		Nghiệp vụ thanh toán quốc tế	Tự chọn	3
40	001389	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	Tự chọn	3
41	001425	Thực hành Quản trị tài chính trong DNTM	Bổ trợ	2
42	001478	Thực hành nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	Bổ trợ	3
VII		Học kỳ 7		16
43	000573	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Bắt buộc	2

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	LOẠI HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ
44	002129	Kỹ năng Phỏng vấn xin việc (KHCB + Chuyên gia)	Bổ trợ	1
45	001370	Quản trị chuỗi cung ứng	Bắt buộc	3
46		Thực hành kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng	Bổ trợ	2
47		Marketing thương mại Kinh doanh quốc tế	Bắt buộc	3
48	001707	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong DNTM	Bắt buộc	2
49	001335	Thương hiệu trong kinh doanh quốc tế	Bắt buộc	3
VIII		Học kỳ 8	Bắt buộc	19
51	001538	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	Bắt buộc	2
52	001252	Thực hành nghiệp vụ thanh toán quốc tế	Tự chọn	3
53	001877	Thực tập cuối khóa	Bắt buộc	5
	001875	Khóa luận tốt nghiệp	Bắt buộc	9
	001481	HPTT1: Marketing quốc tế	TTKL	3
	001475	HPTT2: Quản lý rủi ro trong kinh doanh quốc tế	TTKL	3
	001423	HPTT3: Chính sách thương mại quốc tế	TTKL	3

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

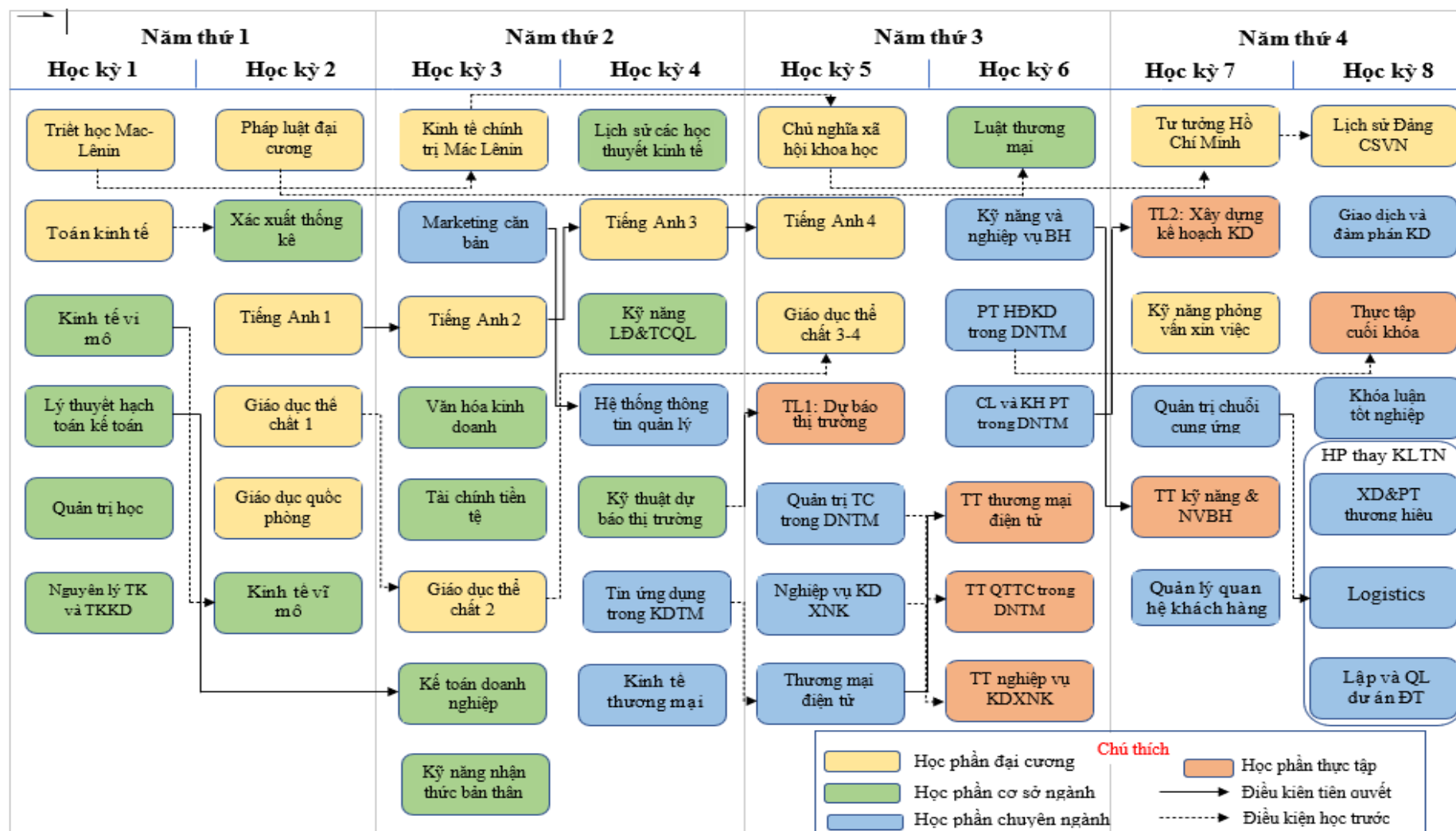
TT	Số học phần	Tên học phần	Số TC	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và chỉ số PI (Performance Indicator)																																
				PLO1		PLO2		PLO3			PLO4			PLO5		PLO6.01			PLO6.02			PLO6.03			PLO7		PLO8		PLO9			PLO10		PLO11		
				PI1.1	PI1.2	PI2.1	PI2.2	PI3.1	PI3.2	PI3.3	PI4.1	PI4.2	PI4.3	PI5.1	PI5.2	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI7.1	PI7.2	PI8.1	PI8.2	PI9.1	PI9.2	PI9.3	PI10.1	PI10.2	PI11.1	PI11.2	PI11.3
I Kiến thức giáo dục đại cương																																				
1	001535	Triết học Mác-Lênin	3	I																																
2	001536	Kinh tế chính trị Mác-Lênin	2	R,A		I	R																													
3	001537	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	I																																
4	000573	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	I																																
5	001538	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	I																																
6	000585	Pháp luật đại cương	2	R,A																																
7	002378	Toán ứng dụng trong kinh tế	3	I	I	I	R,A			I	R																									
8	001102	Xác suất thống kê	3	I	R,A	I	I				R																									
9	001342	Tiếng Anh 1	4																				I	I												
10	001343	Tiếng Anh 2	4																				R	R												
11	001344	Tiếng Anh 3	4																				R	R												
12	001345	Tiếng Anh 4	4																				M	M												
13	002151	Kỹ năng nhận thức bản thân (KHCB + Chuyên	1	I																																
14	002164	Kỹ năng nghề nghiệp - KDTM (Kỹ năng đàm	1	I																						R	I,A		R	R						
15	002123	Kỹ năng Phỏng vấn xin việc (KHCB + Chuyên	1	I																																
II Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp																																				
II.1 Kiến thức cơ sở ngành																																				
16	000564	Kinh tế vi mô	2				R,A																													
17	000565	Kinh tế vi mô	2				R,A																													
18	000567	Nguyên lý thống kê và thống kê KD	2			R,A		R																												
18	002056	Kế toán quản trị	2			R,A		R																												
19	001153	Quản trị học	3				R,A																													
20	000568	Luật thương mại	3	R,A																																
21	001334	Kinh tế thương mại	3					R										I								R	R	R			R	I				
22	000666	Lịch sử các học thuyết kinh tế	2					R																												
22	000456	Kinh tế đầu tư	2					R																												
23	000681	Lý thuyết hạch toán kế toán	3				R																													
24	000519	Văn hóa kinh doanh	2					R,A																												
24	000563	Kinh tế quốc tế	2					R,A																												
25	001103	Tài chính tiền tệ	3					R,A																												
26	001212	Kế toán doanh nghiệp	3				R																													
II.2 Kiến thức chuyên của ngành																																				
27	001370	Quản trị chuỗi cung ứng	3					R,A	R,A																											
28	001104	Marketing căn bản	3					R,A																												
29	001424	Tiểu luận 1: Dự báo thị trường	2							R,A	R,A	R		R																						
30	001482	Nghị quyết vụ bản hàng	3					R,A																												
31	001388	Quản trị tài chính trong DNTM	3																																	
32	001422	Nghị quyết vụ kinh doanh XNK	3							R,A																										
33	001288	Thương mại điện tử	3							R,A																										
34	001715	Hệ thống thông tin quản lý	3							R																										
34	001714	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3							R																										
35	001389	Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM	3																																	
35	001116	Phân tích tài chính doanh nghiệp	3																																	
36	1330	Kỹ thuật dự báo thị trường	3																																	

TT	Mã học phần	Tên học phần	Số TC	Chiến lược ra CTĐT (PLO) và chỉ số PI (Performance Indicator)																																	
				PLO1		PLO2		PLO3			PLO4			PLO5		PLO6.01			PLO6.02			PLO6.03			PLO7		PLO8		PLO9			PLO10		PLO11			
				PI1.1	PI1.2	PI2.1	PI2.2	PI3.1	PI3.2	PI3.3	PI4.1	PI4.2	PI4.3	PI5.1	PI5.2	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI6.1.0	PI6.2.0	PI6.3.0	PI7.1	PI7.2	PI8.1	PI8.2	PI9.1	PI9.2	PI9.3	PI10.1	PI10.2	PI11.1	PI11.2	PI11.3	
37	001713	Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế	3					R,A																									R				
38	001387	Tin dùng dụng trong KDTM	3										R	R,A																					I		
38	001711	Thực hành Quản trị doanh nghiệp thương mại	3										R	R,A																					I		
39		Thực hành phân tích hoạt động KD trong	2						R,A		R,A	R															R,A						R		R		
40	001478	Thực hành nghiệp vụ KD XNK	3										R,A	R,A									R,A		R,A					R,A							
41		Thực hành nghiệp vụ bán hàng	2						R					R,A													R,A				R,A	R,A					
II.3 Kiến thức chuyên ngành: tự chọn theo định hướng ứng																																					
Model 1: Kinh doanh thương mại																																					
42	001707	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trợ	2													M,A		R								R,A						R,A	R	R,A	R,A		
43	001335	Quản lý quan hệ khách hàng	3													R,A																	R	R			
44	001333	Marketing thương mại	3														R,A																		R		
45	001475	Logistics	3													R,A																		R			
46	001425	Thực hành quản trị tài chính trong DNTM	3								R,A			R	R												R,A							R			
47	001877	Thực Tập Cuối Khóa	5									R,A				M	M,A	M,A										R,A	R,A		R,A				R		
48	001875	Khóa luận tốt nghiệp	9									R,A				M	M,A	M,A										R,A					R,A	R,A	R		
49	001481	Xây dựng và phát triển thương hiệu	3													R,A																		R			
50	001252	Thanh toán quốc tế	3													R,A										I,A								R		R	
51	001423	Lập và quản lý dự án đầu tư	3														R,A																	R			
Model 2: Thương mại điện tử																																					
42	001707	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trợ	2																R,A		R						R,A					R,A	R	R,A	R,A		
43		Thương mại điện tử bán lẻ	3																	R,A															R		
44	001701	Thiết kế và triển khai website	3																R	R,A															R		
45	001702	Thanh toán điện tử	3																R,A	R															R		
46	001368	Thực hành Thương mại điện tử	3										R,A	R											R,A			R,A					R,A	R			
47	001877	Thực Tập Cuối Khóa	5										R,A				M	M,A	M,A									R,A	R,A		R,A			R,A		R	
48	001875	Khóa luận tốt nghiệp	9										R,A				M	M,A	M,A										R,A					R,A	R,A	R	
49		Khai thác dữ liệu trên mạng Internet	3														R	R,A																		R	
50	001367	Marketing thương mại điện tử	3														R	R,A																R			
51	001368	Thương mại di động	3															R,A																R		R	
Model 3: Kinh doanh quốc tế																																					
42	001477	Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	2																						R,A		R					R,A	R	R,A	R,A		
43		Kinh doanh quốc tế	3																						R,A								R		R		
44		Thương hiệu trong kinh doanh quốc tế	3																						R,A	R							R				
45	001252	Thanh toán quốc tế	3																							R,A		I,A						R		R	
46		Thực hành thanh toán quốc tế	3							R,A			R,A												R,A		I,A		R				R				
47	001877	Thực Tập Cuối Khóa	5										R,A												M	M,A	M,A				R,A	R,A		R,A		R	
48	001875	Khóa luận tốt nghiệp	9										R,A												M	M,A	M,A					R,A			R,A	R,A	R
49		Marketing quốc tế	3																						R	R,A										R	
50		Quản lý rủi ro trong kinh doanh quốc tế	3																						R,A									R			
51		Chính sách thương mại quốc tế	3																															R		R	

12. Sơ đồ cấu trúc chương trình đào tạo

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP
KHOA THƯƠNG MẠI

SƠ ĐỒ LIÊN QUAN GIỮA CÁC HỌC PHẦN TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI



13. Mô tả tóm tắt học phần

Kiến thức giáo dục đại cương (38 tín chỉ) (chưa bao gồm khối lượng kiến thức GDTC, GDQP)

1. Triết học Mác-Lênin Số TC: 3

- Phân bố thời gian học tập: 3 (33, 24, 90)

- Học phần tiên quyết: Không có

- Học phần học trước: Không có

- Tóm tắt nội dung học phần: Triết học Mác - Lênin là học phần cơ sở bắt buộc trong chương trình đào tạo Đại học của tất cả các chuyên ngành. Học phần được bố trí giảng dạy đầu tiên trong những môn thuộc hệ thống các môn khoa học Mác - Lênin, như môn học Kinh tế chính trị Mác - Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Tư tưởng Hồ Chí Minh và Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam. Học phần từng bước trang bị cho sinh viên thiết lập được thế giới quan, phương pháp luận chung nhất để tiếp cận các khoa học chuyên ngành cần đào tạo. Vận dụng thế giới quan, phương pháp luận của Chủ nghĩa Mác - Lênin một cách sáng tạo trong hoạt động nhận thức và thực tiễn nhằm giải quyết những vấn đề mà đời sống xã hội của đất nước, của thời đại đang đặt ra

2. Kinh tế chính trị Mác - Lênin

Số TC: 2

- Phân bố thời gian học tập: 2 (21, 18, 60)

- Học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước: Triết học Mác - Lênin

- Tóm tắt nội dung học phần: Học phần Kinh tế chính trị Mác - Lênin thuộc Bộ môn Nguyên lý chủ nghĩa Mác- Lênin, được xây dựng theo chương trình lý luận chính trị mới của Bộ Giáo dục & Đào tạo năm 2019, nhằm cung cấp cho sinh viên hệ thống tri thức của kinh tế chính trị Mác - Lênin về phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa và những vấn đề kinh tế chính trị của thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam.

3. Chủ nghĩa xã hội khoa học

Số TC: 2

- Phân bố thời gian học tập: 2 (21, 18, 60)

- Học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước: Triết học Mác - Lênin; KTCT Mác - Lênin

- Tóm tắt nội dung học phần: Môn học Chủ nghĩa xã hội khoa học là môn học nghiên cứu về những quy luật và tính quy luật chính trị - xã hội của quá trình phát sinh, hình thành và phát triển hình thái kinh tế cộng sản chủ nghĩa; những nguyên tắc cơ bản, những điều kiện, con đường, hình thức và phương pháp đấu tranh cách mạng của giai cấp công nhân để thực hiện sự chuyển biến từ chủ nghĩa tư bản (và các chế độ tư hữu) lên chủ nghĩa xã hội, chủ nghĩa cộng sản.

4. Tư tưởng Hồ Chí Minh

Số TC: 2

- Phân bố thời gian học tập: 2 (21, 18, 60)

- Học phần tiên quyết: Không

- *Học phần học trước*: Triết học Mác-Lênin; KTCT Mác-Lênin, CNXH KH

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Tư tưởng Hồ Chí Minh là học phần cơ sở bắt buộc trong chương trình đào tạo Đại học của tất cả các chuyên ngành. Học phần được bố trí giảng dạy sau các môn học Triết học Mác - Lênin, Kinh tế chính trị Mác - Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học. Cung cấp cho sinh viên kiến thức có tính hệ thống về đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập về tư tưởng, đạo đức, giá trị văn hóa, tác phong Hồ Chí Minh. Giúp sinh viên hiểu rõ về hệ thống quan điểm của Hồ Chí Minh về những vấn đề lớn của cách mạng Việt Nam, từ cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân, đến cách mạng xã hội chủ nghĩa với mục tiêu cao cả là giải phóng dân tộc, giải phóng giai cấp và giải phóng con người.

5. Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (21, 18, 60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Triết học Mác-Lênin; KTCT Mác-Lênin, CNXH KH, Tư tưởng Hồ Chí Minh

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam là học phần cơ sở bắt buộc trong chương trình đào tạo Đại học của tất cả các chuyên ngành. Học phần được bố trí giảng dạy sau các môn học Triết học Mác - Lênin, Kinh tế chính trị Mác - Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học và Tư tưởng Hồ Chí Minh. Học phần trang bị cho sinh viên sự hiểu biết về đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu, học tập môn Lịch sử Đảng và những kiến thức cơ bản, cốt lõi, hệ thống về sự ra đời của Đảng (1920-1930) và quá trình lãnh đạo cách mạng từ 1930 đến nay, từ cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân đến cách mạng xã hội chủ nghĩa và công cuộc đổi mới. Được thể hiện ở các nội dung: Đảng Cộng sản Việt Nam ra đời và 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 (1975-2018).

6. Pháp luật đại cương

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (26,8,60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Pháp luật đại cương là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương trong chương trình đào tạo sinh viên đại học. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về nhà nước và pháp luật như nguồn gốc, bản chất, đặc trưng, chức năng và các kiểu nhà nước, pháp luật. Đồng thời, học phần cũng giúp người học tìm hiểu, nghiên cứu kiến thức cơ bản thuộc các ngành luật trong hệ thống pháp luật Việt Nam như chế độ chính trị, kinh tế, văn hóa, quyền con người, quyền và nghĩa vụ của công dân, bộ máy nhà nước Việt Nam, quyền sở hữu, quyền thừa kế, hợp đồng, vi phạm pháp luật hành chính, tội phạm, và quy định pháp luật về phòng chống tham nhũng. Từ đó, người học có thể hiểu và vận dụng được kiến thức lý luận cũng như một số quy định pháp luật vào thực tiễn cuộc sống.

7. Toán ứng dụng trong kinh tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (36, 18, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Toán cho các nhà kinh tế là học phần đại cương của chương trình đào tạo bậc đại học khối ngành kinh tế, trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức về phép tính vi phân hàm 1 biến; nhiều biến và các ứng dụng trong kinh tế; kiến thức đại số tuyến tính như ứng dụng ma trận, hệ phương trình tuyến tính trong các bài toán kinh tế. Kiến thức về ứng dụng bài toán quy hoạch tuyến tính trong lập các mô hình kinh tế.

8. Xác suất thống kê

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (36, 18, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Xác suất thống kê là học phần cơ sở của chương trình đào tạo đại học các ngành Kỹ thuật và Kinh tế. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về xác suất và thống kê gồm: lý thuyết xác suất, biến ngẫu nhiên và luật phân phối xác suất, lý thuyết mẫu và các bài toán cơ bản của thống kê như ước lượng, kiểm định giả thiết, hồi quy và tương quan.

9. Tiếng Anh 1

Số TC: 4

- *Phân bố thời gian học tập*: 4 (48,24,120)

- *Học phần tiên quyết*: Điểm TOEIC đầu vào ≥ 200

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần tiếng Anh 1 là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ bản trong chương trình đào tạo hệ đại học. Học phần rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam). Học phần tiếng Anh 1 giúp người học phát triển các khối kiến thức cơ bản nhất về ngữ pháp, từ vựng, chức năng, phát âm và các kỹ năng khác thông qua các hoạt động giao tiếp phù hợp. Mô hình bài học thực tế và thực hành các hoạt động giao tiếp hàng ngày sẽ trang bị cho sinh viên khả năng sử dụng ngôn ngữ trong thế giới thực. Các bài học về phương pháp nghiên cứu tình huống được thiết kế chi tiết giúp sinh viên hiểu được cách viết email tốt hơn. Từ vựng được giới thiệu theo từng chủ đề, đa dạng, phong phú, đặc biệt chú trọng nhấn mạnh phần Trọng tâm ngôn ngữ của từng bài.

10. Tiếng Anh 2

Số TC: 4

- *Phân bố thời gian học tập*: 4 (48,24,120)

- *Học phần tiên quyết*: Điểm TOEIC đầu vào ≥ 275

- *Học phần học trước*: Tiếng Anh 1

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Tiếng anh cơ bản 2 rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam). Nội dung bao gồm các ngữ liệu ngôn ngữ (từ vựng, ngữ pháp, ngữ âm,) và các kỹ năng ngôn ngữ (nghe, nói, đọc, viết) cùng các tình huống giao tiếp từ bài 5 đến bài 8 của giáo trình Life A1 – A2.

11. Tiếng Anh 3

Số TC: 4

- *Phân bố thời gian học tập:* 4 (48,24,120)
- *Học phần tiên quyết:* Tiếng Anh 1/ Điểm TOEIC đầu vào ≥ 350
- *Học phần học trước:* Tiếng Anh 1,2.

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Tiếng Anh cơ bản 3 rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ A2 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 2 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam). Nội dung bao gồm các ngữ liệu ngôn ngữ (từ vựng, ngữ pháp, ngữ âm) và các kỹ năng ngôn ngữ (nghe, nói, đọc, viết) cùng các tình huống giao tiếp từ bài 9 đến bài 12 của giáo trình Life A1-A2.

12. Tiếng Anh 4

Số TC: 4

- *Phân bố thời gian học tập:* 4 (48,24,120)
- *Học phần tiên quyết:* Tiếng Anh 2/ Điểm TOEIC đầu vào ≥ 425
- *Học phần học trước:* Tiếng Anh 1,2,3.

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần tiếng Anh cơ bản 4 rèn luyện đồng đều cả bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết trình độ B1 theo khung tham chiếu Châu Âu (tương đương bậc 3 của Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam). Nội dung bao gồm các ngữ liệu ngôn ngữ (từ vựng, ngữ pháp, ngữ âm) và các kỹ năng ngôn ngữ (nghe, nói, đọc, viết) cùng các tình huống giao tiếp từ bài 1 đến bài 4 của giáo trình Life A2- B1

13. Kỹ năng nghề nghiệp (Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh)

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập:* 1 (15, 0, 30)
- *Học phần tiên quyết:* Không
- *Học phần học trước:* Không

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Kỹ năng nghề nghiệp là học phần kiến thức đại cương của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị các kiến thức cơ bản về phát triển kỹ năng nghề Kinh doanh thương mại như các kỹ năng về tư duy phản biện, kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng thuyết trình và làm việc nhóm; kỹ năng tổ chức, quản lý thời gian và lập kế hoạch. Học phần giúp sinh viên có thể giải quyết được những tình huống công việc khác nhau trong các loại hình doanh nghiệp và môi trường làm việc khác nhau (các công ty, tập đoàn, các tổ chức xã hội, các tổ chức công cộng...).

14. Kỹ năng phỏng vấn xin việc

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập:* 1 (15, 0, 30)
- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Kỹ năng phỏng vấn và xin việc là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức đại cương trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức của kỹ năng phỏng vấn và tìm việc hiệu quả như: (Khái niệm, tầm quan trọng, nguyên nhân, qui trình, nguyên tắc, yêu cầu, kỹ thuật viết CV, kỹ thuật trả lời câu hỏi, các dạng câu hỏi trong phỏng vấn) và các kỹ năng cơ bản gồm kỹ năng chuẩn bị hồ sơ và viết CV; Kỹ năng chuẩn bị cho bản thân khi phỏng vấn; kỹ năng trả lời câu hỏi hiệu quả; kỹ năng giải quyết vấn đề; kỹ năng giao tiếp; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng giải quyết mâu thuẫn; kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tư duy sáng tạo; kỹ năng tự học, kỹ năng nghiên cứu vấn đề.

15. Kỹ năng nhận thức bản thân

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập*: 1 (15, 0, 30)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Kỹ năng nhận thức bản thân là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức đại cương trong chương trình đào tạo trình độ đại học. Học phần giúp cho sinh viên có sự hiểu biết chính xác về bản thân, bao gồm ưu điểm và khuyết điểm, tư duy, cảm xúc và những động lực thúc đẩy bản thân trong cuộc sống. Kỹ năng này giải thích những thành công cũng như những thất bại của chúng ta, cho chúng ta biết chúng ta là ai và chúng ta cần gì từ đồng đội của mình để tạo nên một tập thể đoàn kết. Kỹ năng nhận thức bản thân sẽ giúp chúng ta nâng cao khả năng tự nhận thức của bản thân đối với công việc và cuộc sống cá nhân.

16. Giáo dục thể chất 1 (điền kinh 1)

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập*: 1 (0, 30, 30)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần giáo dục thể chất 1 (Điền kinh 1) nằm trong phần môn học GDTC cơ bản. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Lịch sử hình thành và phát triển môn điền kinh, thể dục cơ bản; kiến thức cơ bản về phòng tránh, xử lý chấn thương trong thể thao. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện nội dung chạy ngắn. Kỹ năng vận động môn chạy ngắn (100m), thể dục tay không 45 động tác, bài tập hỗ trợ tiếp thu kỹ thuật chạy ngắn, phát triển thể lực; phát triển thể lực chung và chuyên môn chạy ngắn.

17. Giáo dục thể chất 2 (điền kinh 2)

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập*: 1 (0, 30, 30)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Giáo dục thể chất 1 (điền kinh 1)

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần giáo dục thể chất 2 (điền kinh 2) nằm trong phần môn học GDTC cơ bản. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Hiểu biết về tầm quan

trọng của chạy bền đối với sức khỏe con người; kiến thức cơ bản về phòng tránh, xử lý những phản ứng sinh lý xấu khi tập luyện chạy bền. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện chạy cự ly trung bình (800m-nữ, 1500m- nam). Kỹ năng vận động chạy cự ly trung bình, thể dục tay không 40 động tác, bài tập bổ trợ tiếp thu kỹ thuật chạy cự ly trung bình, phát triển thể lực; phát triển thể lực chung.

18. Giáo dục thể chất 3 (Cầu lông 1)

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập*: 1 (0, 30, 30)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Giáo dục thể chất 2 (Điền kinh 2)

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần giáo dục thể chất 3 (cầu lông 1) nằm trong phần tự chọn của môn học GDTC. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Biết lợi ích tác dụng của tập luyện cầu lông, một số điều luật thi đấu cầu lông. Phương pháp, nguyên tắc tập luyện kỹ thuật cầu lông. Kỹ năng kỹ thuật đánh cầu bên phải, trái thấp tay, phát cầu trái tay, phát cầu thuận tay. Bài tập phát triển thể lực chung và chuyên môn trong tập luyện cầu lông. Học phần này là tiền đề để giảng dạy và học tập học phần giáo dục thể chất 4 (cầu lông 2).

19. Giáo dục thể chất 4 (Cầu lông 2)

Số TC: 1

- *Phân bố thời gian học tập*: 1 (0, 30, 30)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Giáo dục thể chất 3 (Cầu lông 1)

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần giáo dục thể chất 4 (cầu lông 2) nằm trong phần tự chọn của môn học GDTC. Học phần này trang bị cho sinh viên kiến thức: Biết một số điều luật thi đấu cầu lông; chiến thuật đánh đơn, đôi trong thi đấu cầu lông; cách thức tổ chức thi đấu và trọng tài cầu lông. Kỹ năng kỹ thuật đập cầu chính diện, phong cầu. Bài tập phát triển thể lực chung và chuyên môn trong tập luyện cầu lông.

Kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp (98 tín chỉ)

1. Kinh tế vi mô

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (26,8,60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Đại số tuyến tính

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Kinh tế vi mô là học phần cơ sở ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị những kiến thức về kinh tế thị trường như cung - cầu hàng hóa; Lý thuyết về người tiêu dùng; Lý thuyết hành vi doanh nghiệp; Cạnh tranh và độc quyền; Thị trường các yếu tố sản xuất; Hạn chế của kinh tế thị trường và sự can thiệp của chính phủ.

2. Kinh tế vĩ mô

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (26, 8, 60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Kinh tế vi mô

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Kinh tế vĩ mô là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ sở của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên cơ sở lý thuyết và các phương pháp phân tích sự vận động của nền kinh tế tổng thể, bao gồm: những nguyên lý chung của kinh tế học; nghiên cứu các hoạt động của nền kinh tế dưới góc độ tổng thể; cách xác định những biến số kinh tế vĩ mô chủ yếu; phân tích sự biến động của nền kinh tế và các kiến thức ban đầu về các chính sách kinh tế vĩ mô.

3. Lý thuyết hạch toán kế toán

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Lý thuyết hạch toán kế toán là học phần kiến thức cơ sở ngành của chương trình đào tạo đại học khối ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về khái niệm, vai trò, yêu cầu, nhiệm vụ, nguyên tắc, đối tượng của kế toán. Đồng thời, học phần cũng nêu lên các phương pháp kế toán cơ bản như: Phương pháp chứng từ kế toán, phương pháp tài khoản kế toán, phương pháp tính giá, phương pháp tổng hợp cân đối và vận dụng các phương pháp kế toán vào quá trình hạch toán kế toán các hoạt động chủ yếu trong doanh nghiệp.

4. Quản trị học

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Quản trị học là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về quản trị, nhà quản trị, các kỹ năng quản trị, văn hóa tổ chức và môi trường quản trị, sự phát triển của các lý thuyết quản trị, các chức năng quản trị (hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra), và một số vấn đề của quản trị học hiện đại như thông tin và ra quyết định quản trị, quản trị xung đột, quản trị rủi ro và quản trị sự thay đổi trong quá trình hoạt động của một tổ chức.

5. Tài chính tiền tệ

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3(39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần tài chính tiền tệ trang bị cho người học những kiến thức cơ bản và tổng quát về Tài chính và tiền tệ; mối liên hệ tương quan trực tiếp giữa các khâu trong hệ thống tài chính bao gồm: Ngân sách nhà nước, tài chính doanh nghiệp, bảo hiểm, tín dụng và tài chính hộ gia đình và thông qua thị trường tài chính

6. Kế toán doanh nghiệp

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Lý thuyết hạch toán kế toán

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Kế toán doanh nghiệp là học phần kế toán của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần này được bố trí thực hiện sau học phần Lý thuyết hạch toán kế toán và các học phần kiến thức cơ sở. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ, kế toán tài sản cố định, kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương, kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm, kế toán thành phẩm, tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, và báo cáo tài chính.

7. Luật Thương Mại

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Pháp luật đại cương

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Luật thương mại nằm trong khối kiến thức cơ sở ngành của ngành Kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp các kiến thức pháp luật về địa vị pháp lý của các doanh nghiệp, về giải thể , phá sản doanh nghiệp và hợp đồng thương mại, pháp luật dịch vụ trung gian, về xúc tiến thương mại của thương nhân. Cùng với đó là các kiến thức về logistics, về nhượng quyền thương mại và pháp luật giải quyết tranh chấp thương mại.

8. Kinh tế thương mại

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Kinh tế Thương mại là học phần Kinh tế ngành của chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho người học nắm được các kiến thức về Kinh tế Thương mại. Hiểu được chức năng và những tác động của Thương mại. Nắm được bản chất của các hình thức thương mại hiện nay, cũng như tác động của hoạt động Thương mại đối với quá trình phát triển kinh tế. Đánh giá được vai trò và ảnh hưởng của hội nhập quốc tế về thương mại

9. Văn hóa kinh doanh

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập:* 2 (26, 8, 60)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Không

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Văn hoá kinh doanh là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản về văn hóa và văn hóa kinh doanh, các yếu tố cấu thành nên văn hóa kinh doanh, triết lý kinh doanh, đạo đức kinh doanh, văn hoá doanh nhân và văn hoá trong

các hoạt động của doanh nghiệp, để xác định các giá trị văn hóa doanh nhân và văn hóa doanh nghiệp.

10. Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (26, 8, 60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh nghiên cứu mặt lượng trong mối quan hệ với mặt chất của các hiện tượng kinh tế - tài chính phát sinh trong doanh nghiệp, bao gồm: các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua các chỉ tiêu, các phương pháp tính toán phù hợp nhằm phục vụ trực tiếp cho quá trình quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như của toàn ngành kinh tế.

12. Lịch sử các học thuyết kinh tế

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập*: 2 (26, 8, 60)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Lịch sử các học thuyết kinh tế là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh Thương mại và ngành Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng. Học phần trang bị cho người học những kiến thức về các học thuyết kinh tế cơ bản thời kỳ cổ đại và trung cổ, các học thuyết kinh tế thời kỳ cuối thế kỷ XV đến cuối thế kỷ XIX, học thuyết kinh tế Marx – Lenin, các học thuyết kinh tế hiện đại từ cuối thế kỷ XIX đến nay.

13. Quản trị chuỗi cung ứng

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Quản trị chuỗi cung ứng cung cấp những kiến thức cơ bản về chuỗi cung ứng; quản trị chuỗi cung ứng, những hoạt động chính của chuỗi cung ứng; mô hình đo lường hiệu quả hoạt động của một chuỗi cung ứng, công nghệ ứng dụng trong hoạt động của chuỗi cung ứng, từ đó người học có thể vận dụng kiến thức để đánh giá, phân tích các hoạt động quy trình trong chuỗi cung ứng của một doanh nghiệp, sử dụng những mô hình để đo lường hiệu quả hoạt động của một chuỗi cung ứng.

14. Marketing căn bản

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Marketing căn bản là học phần thuộc khối kiến thức chung của ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các nguyên lý Marketing và việc vận dụng vào thực tiễn kinh doanh, bao gồm: Tổng quan về Marketing, hệ thống thông tin và nghiên cứu marketing, các yếu tố môi trường tác động hoạt động marketing của doanh nghiệp, các yếu tố tác động đến hành vi tiêu dùng của khách hàng và cách ứng xử của doanh nghiệp trong việc xác định thị trường mục tiêu, định vị sản phẩm trên thị trường và đưa ra các quyết định marketing hỗn hợp nhằm phục vụ thị trường hiệu quả.

15. Tiểu luận 1: Dự báo thị trường

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập:* 2 (0, 120, 0)
- *Học phần tiên quyết:*
- *Học phần học trước:* Nguyên lý thống kê, Marketing căn bản, Kỹ thuật dự báo thị trường
- *Tóm tắt nội dung học phần:* Tiểu luận 1: Dự báo thị trường là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần hệ thống hóa những kiến thức cơ bản về nghiên cứu và dự báo thị trường, giúp cho sinh viên thực hành xây dựng kế hoạch nghiên cứu, thu thập và xử lý dữ liệu, phân tích số liệu, ứng dụng số liệu phân tích vào dự báo nhu cầu thị trường và trình bày báo cáo kết quả nghiên cứu. Từ kết quả nghiên cứu được trong các tình huống điển hình trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, sẽ làm cơ sở cho việc ra các quyết định chiến lược tiếp theo của doanh nghiệp.

16. Nghiệp vụ bán hàng

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)
- *Học phần tiên quyết:* Không
- *Học phần học trước:* Quản trị chuỗi cung ứng.
- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Nghiệp vụ bán hàng là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chung của ngành đối với sinh viên ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần cung cấp các kiến thức cơ bản về bán hàng và nghề bán hàng, cung cấp cho sinh viên các kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp. Môn học cũng đưa ra các nghiệp vụ bán hàng cụ thể như : nghiệp vụ bán buôn, nghiệp vụ bán lẻ, nghiệp vụ bán hàng qua điện thoại, nghiệp vụ bán hàng trực tuyến. Để có thể bán hàng hiệu quả, môn học cũng cung cấp cho người học kiến thức về hệ thống các hoạt động yểm trợ bán hàng, các kiến thức về dự báo và thiết lập các mục tiêu bán hàng, tổ chức lực lượng bán hàng sao cho khoa học và hiệu quả. Cuối cùng môn học cũng cung cấp kiến thức về hoạt động kiểm soát và đánh giá hiệu suất bán hàng để người học nắm được và áp dụng vào thực tế hoạt động bán hàng tại các doanh nghiệp.

17. Quản trị tài chính trong DNTM

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)
- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước*: Quản trị học, kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, tài chính tiền tệ

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Quản trị tài chính trong DNTM là học phần bắt buộc trong chương trình đào tạo đại học ngành kinh doanh thương mại. Học phần được bố trí giảng dạy sau môn học Quản trị học và Kinh tế học, kinh tế thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về: mức tiền mặt và tồn kho tối ưu, giá trị theo thời gian của dòng tiền, phân tích thông tin về tài chính để kiểm soát, các chính sách tín dụng bán hàng, khai thác các nguồn tài trợ hiệu quả nhất từ đó có thể dự báo và lên kế hoạch tài chính cho tương lai.

18. Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Kinh tế thương mại

- *Học phần học trước*: Luật Thương mại, Giao dịch và đàm phán KD, Tin ứng dụng trong KDTM

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trang bị cho sinh viên một cách hệ thống, khoa học những kiến thức, kỹ năng và thái độ cần thiết để có thể tiến hành được các nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Cụ thể, các nghiệp vụ đó được chia làm hai vấn đề lớn: Thứ nhất là các vấn đề chung về quá trình hình thành hợp đồng xuất nhập khẩu từ khâu đánh giá thị trường, tìm kiếm, lựa chọn đối tác cho đến đàm phán, soạn hợp đồng; Thứ hai là các nghiệp vụ cụ thể để thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu.

19. Thương mại điện tử

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Tin ứng dụng trong kinh doanh thương mại

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Thương mại điện tử nằm trong khối kiến thức chung của ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị các kiến thức cơ bản về các khái niệm, các mô hình kinh doanh TMĐT, cơ sở hạ tầng công nghệ, hoạt động sản xuất và phân phối, hành vi người tiêu dùng trong thương mại điện tử, thiết kế website và công nghệ bảo mật trong TMĐT.

20. Kỹ thuật dự báo thị trường

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết*: Không

- *Học phần học trước*: Nguyên lý thống kê và thống kê kinh doanh, Marketing

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần Kỹ thuật dự báo thị trường trang bị cho sinh viên các kiến thức về dự báo thị trường như bản chất của dự báo; những nguyên tắc trong dự báo; quy trình thực hiện dự báo; thông tin, dữ liệu dự báo; các phương pháp dự báo; các khuyết tật và cách khắc phục trong mô hình dự báo; dự báo cầu thị trường về hàng hóa, dịch vụ; dự báo giá cả; dự báo tiêu dùng của dân cư nhằm phục vụ quản lý chiến lược, kế hoạch hóa và hoạch định các chính sách.

21. Hệ thống thông tin quản lý

Số TC: 3

- Phân bố thời gian học tập: 3 (39, 12, 90)

- Học phần tiên quyết:

- Học phần học trước:

- Tóm tắt nội dung học phần: Hệ thống thông tin quản lý là học phần kiến thức chung của ngành chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên khả năng tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh doanh thương mại bằng Hệ thống thông tin quản lý dựa trên cơ sở Công nghệ thông tin một cách có hệ thống. Mặt khác, học phần đề cập đến việc cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản và cập nhật nhất về quản trị các Hệ thống thông tin quản lý ứng dụng trong kinh doanh thương mại, quản trị các nguồn lực và vấn đề an toàn hệ thống thông tin quản lý.

22. Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM

Số TC: 3

- Phân bố thời gian học tập: 3 (39, 12, 90)

- Học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước: Không

- Tóm tắt nội dung học phần: Phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại là học phần tự chọn của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về phân tích hoạt động kinh doanh, giúp sinh viên hiểu và đánh giá đúng tình hình mua hàng, chi phí kinh doanh, giá vốn hàng bán, doanh thu, lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại.

23. Chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong DNTM

Số TC: 3

- Phân bố thời gian học tập: 3 (39, 12, 90)

- Học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước: Marketing căn bản

- Tóm tắt nội dung học phần: Chiến lược và kế hoạch phát triển trong DNTM là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chung của ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về quá trình quản trị chiến lược bao gồm: hoạch định chiến lược; tổ chức triển khai thực hiện chiến lược và các kế hoạch hỗ trợ thực hiện chiến lược; đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh chiến lược của doanh nghiệp trong những điều kiện môi trường, thị trường và nguồn lực xác định của doanh nghiệp.

24. Tin ứng dụng trong KDTM

Số TC: 3

- Phân bố thời gian học tập: 3 (39, 12, 90)

- Học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước:

- Tóm tắt nội dung học phần: Học phần Tin ứng dụng trong kinh doanh thương mại cung cấp những kiến thức cơ bản về hệ thống thông tin kinh tế, các lập bài toán kinh tế và giải quyết bài toán qua dựa vào bảng tính, các tính năng nâng cao như Consolidate, Pivot Table Chart anh

Winzard, Data Analysis để tổng hợp, thống kê, phân tích dự báo, thống kê mô tả, hồi quy tuyến tính.

25. Thực hành phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập:* 2 (0,60,60)
- *Học phần tiên quyết:* Phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại
- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Thực hành Phân tích hoạt động kinh doanh trong DNTM là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn tự chọn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị kiến thức, kỹ năng, năng lực tự chủ và trách nhiệm cho sinh viên ngành kinh doanh thương mại về thực hành xây dựng, phân tích và giải quyết các tình huống trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

26. Thực hành Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (0,90,90)
- *Học phần tiên quyết:* Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu
- *Học phần học trước:* Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Thực hành Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu là học phần thực hành chung của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần được xây dựng nhằm giúp sinh viên có khả năng thực tế trong việc thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu bao gồm: Nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác xuất nhập khẩu, Soạn thảo hợp đồng XNK, Tổ chức thực hiện hợp đồng XNK.

27. Thực hành nghiệp vụ bán hàng

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập:* 2 (0,60,60)
- *Học phần tiên quyết:* Nghiệp vụ bán hàng
- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần thực hành Nghiệp vụ bán hàng là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chung của ngành đối với sinh viên ngành Kinh doanh thương mại. Nội dung chính của học phần là trang bị kiến thức, kỹ năng, năng lực tự chủ và trách nhiệm cho sinh viên ngành kinh doanh thương mại nhằm thực hiện các nội dung như: Xác định mục tiêu bán hàng, xác định quy mô và xây dựng cơ cấu của lực lượng bán hàng, phân trách nhiệm cho bộ phận bán hàng; Kiến thức về xây dựng kênh phân phối bán hàng, xây dựng các chương trình bán hàng trọng yếu nhằm đạt được mục tiêu bán hàng; Kiến thức về các kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp. Với định hướng sinh viên ra trường có thể ứng dụng tốt môn học vào làm việc ở mọi vị trí trong lực lượng bán hàng, học phần còn cung cấp cho sinh viên kỹ năng thực hành các nghiệp vụ bán hàng trên phần mềm Misa Amis nhằm giúp các em có thể tiếp cận với một phần mềm bán hàng hiện đại, có tính ứng dụng cao trong công việc thực tế tại các doanh nghiệp của các em sau này.

28. Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong DNTM

Số TC: 2

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (0,120,0)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Phân tích hoạt động kinh doanh

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Tiểu luận 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh TRONG DNTM là học phần phát triển kỹ năng chuyên môn thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh Thương mại. Học phần giúp sinh viên vận dụng các kiến thức đã học để thu thập thông tin về môi trường, phân tích, đánh giá sự ảnh hưởng của các yếu tố môi trường bên ngoài, bên trong doanh nghiệp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua đó xây dựng kế hoạch kinh doanh để triển khai một ý tưởng kinh doanh cụ thể phù hợp với điều kiện môi trường đã phân tích.

29. Quản lý quan hệ khách hàng

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Marketing căn bản

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Môn học nghiên cứu tổng thể về quản trị quan hệ khách hàng (CRM) gồm chiến lược, những đo lường marketing, tổ chức, sử dụng cơ sở dữ liệu khách hàng... Qua việc phối hợp lý thuyết và thực hành, môn học giúp sinh viên trả lời được các câu hỏi như: Thế nào là CRM? CRM giúp ta đạt được gì và đạt được như thế nào? Cách thức thực hiện chiến lược CRM trong tổ chức?

30. Marketing thương mại

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Marketing căn bản

- *Học phần học trước:* Marketing căn bản

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Marketing thương mại là một môn học thuộc khoa học kinh tế. Môn học marketing thương mại có liên quan nhiều tới các môn học kinh tế, kinh doanh khác. Marketing thương mại giới thiệu các kiến thức, phương pháp, kinh nghiệm và nghệ thuật trong lĩnh vực quản trị và công nghệ kinh doanh ở các loại hình doanh nghiệp thương mại. Do đó, môn học Marketing thương mại là một trong các môn học có vai trò to lớn trong quản lý kinh tế, đặc biệt là quản lý kinh tế vi mô. Marketing thương mại được coi là môn học cơ bản của quản lý kinh tế vi mô và là môn học hạt nhân của khoa học kinh doanh thương mại.

31. Logistics

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Không

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Logistics là học phần kiến thức ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần trang bị các kiến thức cơ bản về logistics và

các hoạt động logistics. Ngoài ra, học phần cũng trang bị cho người học những kiến thức cần thiết nhất để xây dựng các mục tiêu, lập kế hoạch, triển khai và kiểm soát các hoạt động logistics một cách hệ thống tại các doanh nghiệp, đồng thời giúp cho các nhà quản trị tại các doanh nghiệp có thể ứng dụng linh hoạt các hoạt động này trong điều kiện môi trường kinh doanh trong thời kỳ hội nhập hiện nay.

32. Thực hành quản trị tài chính trong DNTM

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập*: 3 (0,90,90)
- *Học phần tiên quyết*: Quản trị tài chính trong DNTM
- *Học phần học trước*: Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Thực hành quản trị tài chính trong DNTM là học phần thực hành chung của chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại. Học phần được xây dựng nhằm giúp sinh viên có khả năng phân tích số liệu thực tế trong việc thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến các hoạt động tài chính trong DN bao gồm lãi suất vay, quản trị nguồn vốn, chi phí, phân tích các chỉ số tài chính và dự báo các báo cáo tài chính của DN.

33. Thực Tập Cuối Khóa

Số TC: 5

- *Phân bố thời gian học tập*: 5 (0,300, 0)
- *Học phần tiên quyết*: Không
- *Học phần học trước* : Không

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Học phần trang bị cho người học kinh nghiệm ứng dụng những lý thuyết Kinh doanh thương mại trong nghiên cứu, phân tích, đánh giá những vấn đề thực tế của doanh nghiệp, cụ thể như: Xác định đặc điểm chung của doanh nghiệp (loại hình doanh nghiệp, lĩnh vực kinh doanh, quy mô kinh doanh); Đánh giá cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp; Đánh giá chung tình hình kinh doanh của DN hiện nay; Mô tả và đánh giá các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

34. Khóa luận tốt nghiệp

Số TC: 9

- *Phân bố thời gian học tập*: 9 (0, 540, 0)
- *Học phần tiên quyết*: Không
- *Học phần học trước*: Thực tập cuối khóa

- *Tóm tắt nội dung học phần*: Khóa luận tốt nghiệp là một công trình nghiên cứu khoa học được thực hiện nhằm chứng minh người học đã hội đủ kiến thức và khả năng giải quyết một vấn đề khoa học thuộc ngành Kinh doanh thương mại. Khóa luận được hoàn thành đúng quy định của quy chế đào tạo phải cho thấy những tri thức khoa học chuyên ngành liên quan đến vấn đề nghiên cứu mà những tri thức này được người học lĩnh hội trong quá trình học tập. Đồng thời người học phải cho thấy được khả năng vận dụng tri thức khoa học, những hiểu biết thực tiễn có liên quan, các kỹ năng thực hành nghề nghiệp chuyên sâu để giải quyết vấn đề nghiên cứu đã lựa chọn. Bên cạnh đó, quá trình tổ chức và thực thi việc nghiên cứu khoa học cho khóa luận cũng phản ánh tình

thần trách nhiệm, tính khoa học, tính tự chủ, tính sáng tạo và sự tự tin đối với chuyên môn ngành nghề của người học.

35. Xây dựng và phát triển thương hiệu

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:* Kinh tế thương mại

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần nhằm cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về thương hiệu bao gồm quy trình từ xây dựng đến phát triển thương hiệu. Ngoài ra, học phần còn cập nhật thêm các kiến thức về thương hiệu trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0

36. Nghiệp vụ thanh toán quốc tế

Số

TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:* Không

- *Học phần học trước:* Không

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Nghiệp vụ thanh toán quốc tế là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần này cung cấp các kiến thức cơ bản và toàn diện vào những nội dung: tổng quan về hoạt động thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái, thị trường hối đoái và các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, chứng từ thương mại, phương tiện thanh toán quốc tế và phương thức thanh toán quốc tế.

37. Lập và quản lý dự án đầu tư

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:* Kỹ thuật dự báo thị trường

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Lập và quản lý dự án đầu tư là học phần thuộc khối kiến thức thay thế khóa luận ngành Kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản cùng kiến thức chuyên sâu và cập nhật hơn về lập và quản lý dự án đầu tư qua các nội dung: Lý luận chung về đầu tư, dự án đầu tư, cơ sở khoa học cho việc phải đầu tư theo dự án, làm rõ trình tự, nội dung nghiên cứu và tổ chức soạn thảo dự án, phân tích các khía cạnh của dự án đầu tư; Những kiến thức về quản lý dự án đầu tư như : lập kế hoạch, tổ chức quản lý dự án, quản lý tiến độ, quản lý chất lượng và quản lý rủi ro dự án. Từ đó sinh viên có thể vận dụng những kiến thức trên vào việc lập và quản lý một dự án đầu tư trong thực tế.

38. Thương mại điện tử bán lẻ

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Thương mại điện tử bán lẻ là học phần bắt buộc thuộc chuyên ngành thương mại điện tử. Học phần trang bị những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử lẻ, bán hàng trên mạng xã hội, trên web, quy trình thực hiện đơn hàng trong bán lẻ điện tử, quản trị quan hệ khách hàng trong bán lẻ điện tử.

39. Thiết kế và triển khai website

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần cung cấp các kiến thức tổng quát về cách thức thiết kế và triển khai một website cho doanh nghiệp: Các kiến thức cơ bản về Internet, World Wide Web, các giao thức HTTP, giao thức FTP, ngôn ngữ đánh dấu HTML,...và một số ngôn ngữ, công cụ sử dụng để xây dựng website, một số công cụ cho việc thiết kế giao diện website, quy trình chung cũng như chi tiết các bước để triển khai một website cho doanh nghiệp.

40. Thương mại di động

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39, 12, 90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Thương mại di động là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức chuyên ngành thương mại điện tử. Học phần cung cấp kiến thức chuyên sâu cho sinh viên về xu hướng phát triển tất yếu của thương mại điện tử trong tương lai gần đó là Thương mại di động. Học phần là sự xuyên suốt các kiến thức từ đơn giản đến phức tạp và có tính hệ thống, bao gồm: các khái niệm, đặc điểm, làm rõ sự khác biệt và chỉ ra sự ưu việt vượt trội của Thương mại di động so với thương mại điện tử trong thực thi các hoạt động thương mại; cơ sở hạ tầng của Thương mại di động; các ứng dụng phổ biến của Thương mại di động; bảo mật và an toàn trong thực thi Thương mại di động; thanh toán trong Thương mại di động.

41. Thực hành Thương mại điện tử

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (0,90,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Thực hành thương mại điện tử 1 là học phần thuộc khối kiến thức ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại/ Logistics và quản trị chuỗi cung ứng. Nội dung chính của học phần là trang bị kiến thức, kỹ năng, năng lực tự chủ và trách nhiệm cho sinh viên ngành Kinh doanh thương mại/ Logistics và quản trị chuỗi cung ứng nhằm thực hiện hoạt động cơ bản về thương mại điện tử: lựa chọn được một nhóm sản phẩm từ đó có thể thiết kế một trang website bán hàng đơn giản, lựa chọn được nội dung bài viết cho sản phẩm để tối ưu hóa công cụ tìm kiếm; Sử dụng được các công cụ để khảo sát thị trường thông qua

các công cụ trực tuyến và phân tích đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra giúp sinh viên nắm rõ các tính năng của một số phần mềm tích hợp vào hoạt động thương mại điện tử.

42. Khai thác dữ liệu trên mạng Internet

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Khai thác dữ liệu trên mạng Internet cung cấp các kiến thức tổng quát về khai thác dữ liệu trên Internet, các nguồn thu thập dữ liệu; quy trình khai thác thông tin; các phương pháp phân tích thông tin; một số kỹ thuật phân tích; và các công cụ như Power BI, Python để khai phá dữ liệu, trực quan hóa dữ liệu, cũng như lập các báo cáo phân tích thông tin để phục vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

43. Marketing thương mại điện tử

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Marketing thương mại điện tử là học phần thay thế KLTN thuộc khối kiến thức chuyên ngành hẹp trong chương trình đào tạo của ngành Kinh doanh thương mại. Học phần bao gồm những nội dung chính sau: Tổng quan về marketing TMĐT; hành vi mua của khách hàng điện tử và nghiên cứu thị trường điện tử; lập kế hoạch marketing điện tử; quản trị công cụ marketing hỗn hợp trong TMĐT: quản trị sản phẩm chào hàng, quản trị định giá, quản trị truyền thông, quản trị phân phối trong TMĐT; kiểm tra và đánh giá marketing TMĐT.

44. Thanh toán điện tử

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Thanh toán điện tử cung cấp những kiến thức cơ bản về tổng quan về Thanh toán điện tử; trình bày các loại hình thanh toán chủ yếu trên Internet bao gồm từ thanh toán thẻ, thanh toán bằng ví điện tử, thanh toán giá trị nhỏ (vi thanh toán), chuyển khoản điện tử, thanh toán bằng séc điện tử, thanh toán bằng xuất trình hóa đơn điện tử; phân tích các quy trình thanh toán, một số điều luật liên quan đến thanh toán điện tử.

45. Kinh doanh quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:* Kinh tế vĩ mô

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Kinh doanh quốc tế là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh thương mại. Học phần

trang bị các kiến thức cơ bản về hoạt động kinh doanh quốc tế, môi trường kinh doanh quốc tế, hoạch định chiến lược kinh doanh quốc tế, thương mại quốc tế, đầu tư quốc tế, các phương thức thâm nhập thị trường quốc tế.

46. Thương hiệu trong kinh doanh quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)
- *Học phần tiên quyết:*
- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần "Thương hiệu trong kinh doanh quốc tế" trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ sở về thương hiệu trong kinh doanh quốc tế và các công cụ xây dựng, định vị, truyền thông và bảo vệ thương hiệu trong kinh doanh quốc tế. Trên cơ sở đó sinh viên có thể đo lường đánh giá hiệu quả của thương hiệu trong bối cảnh kinh doanh quốc tế. Ngoài ra học phần còn cung cấp cho sinh viên những khía cạnh liên quan đến trách nhiệm xã hội khi kinh doanh quốc tế và ứng dụng vào thực tiễn tại doanh nghiệp.

47. Thực hành nghiệp vụ thanh toán quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (0,90,90)
- *Học phần tiên quyết:* Thanh toán quốc tế
- *Học phần học trước:* Thanh toán quốc tế

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Thực hành Thanh toán quốc tế là học phần thực hành chuyên ngành của chương trình đào tạo đại học ngành Kinh doanh quốc tế. Học phần được xây dựng nhằm giúp sinh viên có khả năng thực tế trong việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế bao gồm: thực hành thực hiện chứng từ thương mại, chứng từ tài chính, và các phương thức thanh toán, phương tiện thanh toán quốc tế

48. Marketing quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)
- *Học phần tiên quyết:* Marketing căn bản
- *Học phần học trước:* Marketing căn bản

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần cung cấp cho sinh viên các kiến thức về hoạt động marketing ứng dụng trong môi trường kinh doanh quốc tế, cung cấp cho sinh viên các công cụ cần thiết để xây dựng một chương trình marketing quốc tế hiệu quả bao gồm: (i) phân tích, đánh giá và lựa chọn thị trường; (ii) xác định phương thức thích hợp và xác lập các chính sách marketing trên thị trường quốc tế, (iii) Tổ chức triển khai các hoạt động marketing quốc tế

49. Quản lý rủi ro trong kinh doanh quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)
- *Học phần tiên quyết:*
- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần trang bị cho người học những vấn đề lý luận cơ bản về rủi ro và quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp, các nội dung và phương pháp chủ yếu về nhận dạng, phân tích, đo lường và các vấn đề thiết yếu về kiểm soát và tài trợ rủi ro. Vận dụng quản lý rủi ro trong quản trị rủi ro dự án; quản trị rủi ro tài trợ và quản lý một số loại hình quản lý rủi ro khác trong kinh doanh quốc tế.

50. Chính sách thương mại quốc tế

Số TC: 3

- *Phân bố thời gian học tập:* 3 (39,12,90)

- *Học phần tiên quyết:*

- *Học phần học trước:*

- *Tóm tắt nội dung học phần:* Học phần Chính sách thương mại quốc tế là học phần bắt buộc nằm trong khối kiến thức chuyên ngành Kinh doanh quốc tế. Học phần cung cấp kiến thức về thương mại quốc tế và các công cụ phân tích chính sách thương mại quốc tế. Trên cơ sở vận dụng các vấn đề liên quan tới thương mại quốc tế, chính sách thương mại quốc tế của các nước và chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trong tương quan so sánh với các quy định và cam kết đa phương về thương mại quốc tế.

13. Hướng dẫn thực hiện

13.1. Nguyên tắc chung

- *Hướng đào tạo:* Chương trình đào tạo được xây dựng theo hướng ứng dụng, do vậy khi thực hiện chương trình cần chú ý:

- Theo hướng ứng dụng nhiều hơn hướng tiềm năng.
- Kiến thức cơ sở được rút gọn ở mức độ hợp lý.
- Khối kiến thức ngành sẽ được tăng lên, chủ yếu ở phần thực hành.

- *Các căn cứ khi thực hiện chương trình:*

- + Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018;
- + 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;
- + Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22 tháng 6 năm 2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học;
- + Thông tư số 08/2021/TT-BGDĐT ngày 18/3/2021 Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy chế đào tạo trình độ đại học;
- + Thông tư số 23/2021/TT-BGDĐT ngày 30/8/2021 Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ;
- + Quyết định số 832/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 20 tháng 09 năm 2023 của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc ban hành Quy chế đào tạo đại học chính quy theo hệ thống tín chỉ của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp;

+ Quyết định số 834/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 20 tháng 09 năm 2023 của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc ban hành Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp;

Và các quy định khác của Nhà nước về lĩnh vực đào tạo; các quy định hiện hành trong nhà trường: chế độ công tác giáo viên, quy định về tiêu chuẩn, quyền hạn, nhiệm vụ và hình thức xử lý đối với cán bộ, giáo viên.

- Nội dung khi thực hiện chương trình: Các phòng, khoa, tổ bộ môn phải thực hiện đúng theo chương trình đào tạo và đề cương chi tiết các học phần đã được duyệt. Nếu có những nội dung cần phải thay đổi, phải đề nghị Ban Giám hiệu duyệt trước khi thực hiện.

- Kế hoạch đào tạo và phân công giáo viên lên lớp: Phải được bố trí hợp lý về chuyên môn, theo đặc thù từng ngành, từng đơn vị và phải được Ban Giám hiệu duyệt trước khi thực hiện.

- Các Khoa, Tổ bộ môn xây dựng đầy đủ bài giảng, ngân hàng dữ liệu đề thi cho toàn bộ các học phần và tổ chức giảng dạy theo các phương pháp mới, tích cực hoá các hoạt động của sinh viên, hướng dẫn sinh viên tự đọc, nghiên cứu tài liệu.

13.2. Kế hoạch đào tạo

- Toàn bộ chương trình được thực hiện trong 4 năm, chia thành 8 kỳ học. Mỗi năm học được chia thành 2 học kỳ và có thể tổ chức học tập thêm trong kỳ nghỉ hè cho một số sinh viên nếu xét thấy cần thiết:

- Học kỳ I bao gồm các nội dung:
 - Sinh hoạt chính trị đầu năm: 1 tuần.
 - Học tập: 15 tuần
 - thi học kỳ, dự trữ:
- Học kỳ II bao gồm các nội dung:
 - Nghỉ tết: 2 tuần.
 - Sinh hoạt lớp, LĐ công ích: 1 tuần.
 - Học tập: 15 tuần
 - Thi học kỳ, dự trữ:
 - Thi lại của học kỳ I (Được tổ chức sau khi nghỉ tết khoảng 3 tuần)
- Học kỳ phụ bao gồm các nội dung:
 - Nghỉ hè.
 - Thi lại của học kỳ II (Được tổ chức ngay đầu kỳ nghỉ hè)
 - Tổ chức học bù, học phụ đạo, học vượt ...
 - Thi học kỳ phụ.

- Ngoài ra tùy theo tình hình Nhà Trường có thể mở thêm các kỳ học tăng cường, học cải thiện để đáp ứng nhu cầu học tập của sinh viên.

Chú ý:

▪ Học kỳ I năm học thứ nhất chỉ có 15 tuần (do thời điểm sinh viên vào khoá học muộn hơn so với thời điểm bắt đầu học kỳ I)

▪ Học kỳ II năm học thứ tư không bố trí kỳ nghỉ hè, kế hoạch được tổ chức liên tục đến khi tốt nghiệp.

- Quy định thực hiện các học phần:

○ Các học phần lý thuyết: Tại lớp học không quá 30 tiết/ tuần và đảm bảo không quá 15 giờ/tuần/học phần. Được chia thành các phần: Lý thuyết, Bài tập + Kiểm tra, Thực hành môn học.

○ Các học phần thực tập, bài tập lớn: Tại phòng thực hành của Nhà trường và các doanh nghiệp, thời gian không quá 40 giờ/ tuần.

14. Đánh giá và cập nhật, cải tiến chương trình đào tạo

Định kỳ tối thiểu 2 năm một lần, Trường khoa quản lý chương trình đào tạo tổ chức rà soát, đánh giá, cập nhật chương trình đào tạo theo quy định hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Chu kỳ đánh giá tổng thể chương trình đào tạo tối đa là 05 năm; quy trình đánh giá tổng thể tương tự với quy trình xây dựng mới chương trình đào tạo.

Hiệu trưởng quyết định ban hành chương trình đào tạo dưới dạng chương trình đào tạo mới hoặc chương trình đào tạo cập nhật, bổ sung trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Khoa học và Đào tạo sau khi chương trình đào tạo được điều chỉnh cập nhật.

Hà Nội, ngày 14 tháng 8 Năm 2024

HIỆU TRƯỞNG

(đã ký)

TS. Trần Hoàng Long