

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGÀNH KINH DOANH QUỐC TẾ

(Ban hành theo Quyết định số: 460/QĐ-ĐHNCT ngày 22 tháng 6 năm 2024 của

Hiệu trưởng Trường Đại học Nam Cần Thơ)

1 THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

1.1 Giới thiệu về chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế nhằm đào tạo Cử nhân Kinh doanh quốc tế có đủ kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp, phẩm chất chính trị, đạo đức, tác phong nghề nghiệp và sức khỏe tốt để có thể làm việc đạt hiệu quả ở các lĩnh vực liên quan đến hoạt động sản xuất – kinh doanh quốc tế.

1.2 Thông tin chung về chương trình đào tạo

Tên chương trình	Kinh doanh quốc tế
Tên chương trình (tiếng Anh)	International Business
Mã ngành đào tạo	7340120
Trường cấp bằng	Trường Đại Học Nam Cần Thơ
Tên gọi văn bằng	Cử nhân kinh doanh quốc tế
Trình độ đào tạo	Đại học
Số tín chỉ yêu cầu	131
Hình thức đào tạo	Chính quy
Thời gian đào tạo	4 năm
Đối tượng tuyển sinh	Học sinh tốt nghiệp THPT
Thang điểm đánh giá	10
Điều kiện tốt nghiệp	<ul style="list-style-type: none">Tích lũy đủ số học phần và khối lượng của chương trình đào tạo đạt 131 tín chỉ;Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học đạt từ 5.0 trở lên;Đạt chuẩn đầu ra về trình độ tiếng Anh và Tin học theo quy định chung của Nhà trường.Đạt chuẩn đầu ra Kỹ năng mềm và Kỹ năng nghề nghiệp;Có chứng chỉ Giáo dục Quốc phòng-An ninh và Giáo dục thể chất.
Vị trí việc làm	<ul style="list-style-type: none">Làm việc ở các công ty đa quốc gia, giao nhận ngoại thương, kinh doanh xuất nhập khẩu;Chuyên viên nghiên cứu thị trường, chuyên viên chiến lược mở rộng thị trường quốc tế;

	- Chuyên viên tư vấn quốc tế, xúc tiến thương mại; - Tự tạo lập doanh nghiệp hoặc tự tìm kiếm cơ hội kinh doanh riêng cho bản thân trong bối cảnh hội nhập toàn cầu.
Học tập nâng cao trình độ	Có thể tiếp tục học thạc sĩ và tiến sĩ trong và ngoài nước.
Chương trình tham khảo khi xây dựng	Chương trình đào tạo ở nước ngoài; CTĐT của ĐH Kinh tế Tp. HCM và ĐH Quốc gia Tp. HCM.
Thời gian cập nhật	06/2024

1.3 Mục tiêu đào tạo

1.3.1 Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân ngành Kinh doanh quốc tế có phẩm chất chính trị, đạo đức; có kiến thức chuyên môn, kỹ năng thực hành nghề nghiệp, năng lực xây dựng chiến lược và kế hoạch, ra quyết định giải quyết vấn đề đáp ứng yêu cầu của doanh nhân quốc tế; có khả năng thích nghi với môi trường làm việc ở các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh quốc tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

1.3.2 Mục tiêu cụ thể

Kiến thức

M1. Trang bị kiến thức chung về nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác – Lê nin, có kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, khoa học xã hội và nhân văn, ngoại ngữ phù hợp với ngành đào tạo, có thể tiếp thu tốt các kiến thức cơ sở ngành và kiến thức chuyên môn.

M2. Trang bị các kiến thức tổng quát về quản trị kinh doanh để có thể đảm nhận các vị trí quản lý ở các công ty doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh quốc tế. Có thể thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng chiến lược kinh doanh xuất nhập khẩu, phân tích Marketing quốc tế.

Kỹ năng

M3. Kỹ năng chuyên môn và kỹ năng làm việc hiệu quả cần thiết như kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình, giao tiếp, kỹ năng ngoại ngữ trong hoạt động chuyên môn... để sau khi ra trường dễ dàng thích nghi với môi trường làm việc năng động và phát triển được nghề nghiệp trong tương lai.

Thái độ

M4. Sinh viên có nhận thức và vận dụng đúng đắn các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp, cư xử có trách nhiệm với xã hội.

1.4 Chuẩn đầu ra

PO1: Vận dụng được các kiến thức nền tảng về khoa học chính trị Mác Lênin, khoa học xã hội, pháp luật, phương pháp luận, thế giới quan khoa học, công nghệ thông tin và các kiến thức giáo dục đại cương khác để học tập, nghiên cứu và làm việc suốt đời.

PO2: Kiến thức cơ bản và chuyên ngành kinh doanh quốc tế để lập kế hoạch, tổ chức, điều phối và giám sát các nguồn lực trong hoạt động kinh doanh quốc tế.

PO3: Biết lập mục tiêu, lập phương án kinh doanh trong lĩnh vực quản trị chuỗi cung ứng, kinh doanh dịch vụ logistics và xuất nhập khẩu.

PO4: Hiểu, biết về tài chính, kế toán của doanh nghiệp; biết cách theo dõi, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động trong lĩnh vực thương mại đa quốc gia.

PO5: Vận dụng nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, giao dịch thương mại điện tử, soạn thảo hợp đồng ngoại thương và đàm phán hợp đồng ngoại thương, thanh toán quốc tế, vận tải và bảo hiểm, logistic trong ngoại thương.

PO6: Có kỹ năng đàm phán, thuyết trình, viết báo cáo, trình bày và bảo vệ kết quả nghiên cứu.

PO7: Có kỹ năng làm việc nhóm và kỹ năng tổ chức, điều hành các hoạt động nghiên cứu tại đơn vị công tác.

PO8: Biết thiết kế phương pháp tự học, tiếp tục nghiên cứu độc lập, thu thập có hệ thống về khoa học quản trị.

1.5 Mối quan hệ giữa mục tiêu với Chuẩn đầu ra của CTĐT

Mục tiêu của CTĐT	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo							
	Kiến thức chuyên môn					Kỹ năng		NL Tự chủ trách nhiệm
	PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
M1	x							
M2		x	x	x	x			
M3		x	x	x	x	x	x	
M4								x

1.6. Phương pháp/chiến lược dạy – học và phương pháp kiểm tra đánh giá

1.6.1. Phương pháp/chiến lược dạy – học

Các phương pháp dạy học được trình bày trong bảng sau:

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích
Thuyết trình	Cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức nền tảng của môn học một cách khoa học, logic.
Thảo luận	Thông qua việc hỏi đáp giữa giảng viên và sinh viên để làm rõ các nội dung kiến thức trong môn học.
Bài tập	Giúp sinh viên hiểu rõ và biết vận dụng các nội dung môn học vào các vấn đề thực tiễn.
Nghiên cứu bài học, đọc tài liệu tham khảo	Giúp người học tăng cường năng lực tự học, tự nghiên cứu

Cải tiến, nâng cao chất lượng dạy học

Chương trình đào tạo được rà soát định kỳ 2 năm một lần với phương hướng điều chỉnh đáp ứng yêu cầu của các bên liên quan (sinh viên, cựu sinh viên, đơn vị sử dụng lao động, chuyên gia,...) về chất lượng chương trình đào tạo.

Hàng năm Khoa xây dựng kế hoạch dự giờ của GV, đặc biệt là GV trẻ để trao đổi và chia sẻ kiến thức, phương pháp giảng dạy nhằm nâng cao năng lực GV.

Thường xuyên lấy ý kiến phản hồi của sinh viên về phẩm chất, tài năng, trách nhiệm của GV.

1.6.2. Thang điểm, hình thức, tiêu chí đánh giá và trọng số điểm

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	Điểm tối đa
1	Chuyên cần	20	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học Thời gian tham dự buổi học bắt buộc	5 5
2	Bài tập cá nhân	15	Chất lượng sản phẩm giao nộp	10
3	Bài kiểm tra định kỳ	15	Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	10
4	Thi kết thúc HP	50	Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	10

2. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

2.1 Khối lượng kiến thức toàn khóa: 131 tín chỉ

(Không bao gồm Giáo dục Thể chất và Giáo dục Quốc phòng – An ninh)

Khối lượng kiến thức	Số TC
Khối kiến thức giáo dục đại cương	39
Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp	92
Khối kiến thức cơ sở ngành	41
Khối kiến thức cơ sở của ngành	41
Tốt nghiệp	10

2.2 Kiến thức giáo dục đại cương: 39 TC

Lý luận chính trị:

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
1	Triết học Mác - Lênin	3	3	
2	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	2	2	
3	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	2	
4	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	2	
5	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2	
Tổng		11	11	

Khoa học xã hội:

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
Học phần bắt buộc		4	4	
1	Pháp luật đại cương	2	2	
2	Tâm lý ứng dụng trong kinh doanh	2	2	
Học phần tự chọn (chọn 1 trong 3 học phần)		2	2	
3	Tâm lý học đại cương	2	2	
4	Xã hội học đại cương	2	2	
5	Logic học đại cương	2	2	
Tổng		6	6	

Nhân văn – nghệ thuật

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
1	Giao tiếp trong kinh doanh	2	2	
2	Hành vi khách hàng	2	2	
Tổng		4	4	

Ngoại ngữ:

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
1	Tiếng Anh căn bản 1	3	3	
2	Tiếng Anh căn bản 2	3	3	
3	Tiếng Anh căn bản 3	3	3	
4	Tiếng Anh căn bản 4	3	3	
Tổng		12	12	

Toán – Tin học – Khoa học tự nhiên:

STT	Tên học Phần	TC	LT	TH
1	Lý thuyết xác suất và thống kê toán	3	3	
2	Tin học căn bản	3	2	1
Tổng		6	5	1

Giáo dục thể chất: 3 TC; Giáo dục quốc phòng – An ninh: 8 TC

2.3 Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp: 92 TC**Kiến thức cơ sở ngành: 41 TC**

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
Bắt buộc		35	35	
1	Kinh tế vi mô	3	3	
2	Kinh tế vĩ mô	3	3	
3	Nghiên cứu marketing	3	3	
4	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	2	2	

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
5	Quản trị nhân lực	3	3	
6	Quản trị học	3	3	
7	Nguyên lý kế toán	3	3	
8	Marketing căn bản (học bằng tiếng Anh)	3	3	
9	Kinh tế lượng	3	3	
10	Anh văn thương mại 1	3	3	
11	Lý thuyết tài chính – tiền tệ	3	3	
12	Kinh tế quốc tế	3	3	
Tự chọn (chọn 06 tín chỉ)		6	6	
13	Thuế	3	3	
14	Luật kinh tế	2	2	
15	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	3	
16	Kế toán quản trị	3	3	
17	Hành vi tổ chức	2	2	
18	Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo	2	2	
Tổng cộng		41	41	

Kiến thức chuyên ngành: 41 TC

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
Bắt buộc		35	33	2
1	Kinh doanh quốc tế	3	3	
2	Kinh tế đối ngoại	3	3	
3	Đầu tư quốc tế	3	3	
4	Vận tải và bảo hiểm ngoại thương	3	3	
5	Đàm phán kinh doanh quốc tế	3	3	
6	Nghiệp vụ ngoại thương	3	3	
7	Thương mại điện tử	2	2	
8	Anh văn thương mại 2	2	2	
9	Logistic trong ngoại thương	3	3	
10	Quản trị bán hàng	2	2	
11	Thanh toán quốc tế	3	3	
12	Thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu	2		2
13	Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp	3	3	
Tự chọn (chọn 06 TC)		6	4	2
14	Hệ thống thông tin kinh tế	2	2	
15	Luật kinh doanh quốc tế	2	2	
16	Quản trị chất lượng sản phẩm	2	2	
17	Quản trị dự án	2	2	

STT	Tên học phần	TC	LT	TH
18	Quản trị mua hàng và lưu kho	2	2	
19	Marketing quốc tế	3	3	
20	Quản trị Marketing	3	3	
21	Thực hành nghiệp vụ ngoại thương và Logistic	2		2
22	Quản trị tài chính các công ty đa quốc gia	3	3	
Tổng cộng		41	37	4

Thực tập cuối khóa và viết khoá luận tốt nghiệp: 10 TC

STT		TC	LT	TH
1	Thực tập cuối khóa	4		4
2	Khóa luận tốt nghiệp	6		6
Môn thay thế khóa luận				
2.1	E-Marketing	3	3	
2.2	Quản trị rủi ro trong kinh doanh	3	3	
2.3	Quản trị chiến lược	3	3	
2.4	Marketing trực tiếp	3	3	
Tổng		10		

2.4 Trình tự nội dung chương trình đào tạo

Học kỳ 1

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	<i>Giáo dục quốc phòng – an ninh</i>	8	165	5	75	3	90
2	<i>Giáo dục thể chất 1</i>	1	30			1	30
3	Anh văn căn bản 1	3	45	3	45		
4	Pháp luật đại cương	2	30	2	30		
5	Triết học Mác - Lênin	3	45	3	45		
6	Tin học căn bản	3	45	2	30	1	30
7	Anh văn căn bản 2	3	45	3	45		
	Tự chọn	2	30	2	30		
8	Tâm lý học đại cương	2	30	2	30		
9	Luật kinh tế	2	30	2	30		
10	Xã hội học đại cương	2	30	2	30		
11	Logic học đại cương	2	30	2	30		
	Tổng	16	210	16	210		

Học kỳ 2

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	<i>Giáo dục thể chất 2</i>	1	30			1	30

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
2	Kinh tế vi mô	3	45	3	45		
3	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	2	30	2	30		
4	CNXH khoa học	2	30	2	30		
5	Lý thuyết xác suất và thống kê toán	3	45	3	45		
6	Tâm lý ứng dụng trong kinh doanh	2	30	2	30		
7	Giao tiếp trong kinh doanh	2	30	2	30		
8	Anh văn căn bản 3	3	45	3	45		
	Tự chọn	2	30	2	30		
9	Hành vi tổ chức	2	30	2	30		
10	Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo	2	30	2	30		
	Tổng	19	285	19	285	1	30

Học kỳ 3

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Giáo dục thể chất 3	1	30			1	30
2	Anh văn căn bản 4	3	45	3	45		
3	Kinh tế vĩ mô	3	45	3	45		
4	Marketing căn bản (học bằng Tiếng anh)	3	45	3	45		
5	Nguyên lý kế toán	3	45	3	45		
6	Quản trị học	3	45	3	45		
7	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	30	2	30		
	Tự chọn	3	45	3	45		
8	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	45	3	45		
9	Kế toán quản trị	3	45	3	45		
10	Thuế	3	45	3	45		
	Tổng	20	300	20	300	1	30

Học kỳ 4

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Anh văn thương mại 1	3	45	3	45		
2	Kinh tế lượng	3	45	3	45		
3	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	30	2	30		
4	Quản trị nhân lực	3	45	3	45		
5	Lý thuyết tài chính - tiền tệ	3	45	3	45		
6	Hành vi khách hàng	2	30	2	30		
	Tự chọn	2	30	2	30		
8	Quản trị chất lượng sản phẩm	2	30	2	30		

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
9	Hệ thống thông tin kinh tế	2	30	2	30		
	Tổng	18	240	18	240		

Học kỳ 5

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Anh văn thương mại 2	2	30	2	30		
2	Kinh tế quốc tế	3	45	3	45		
3	Kinh tế đối ngoại	3	45	3	45		
4	Nghiệp vụ ngoại thương	3	45	3	45		
5	Đầu tư quốc tế	3	45	3	45		
6	Nghiên cứu marketing	3	45	3	45		
	Tổng	17	255	17	255		

Học kỳ 6

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Kinh doanh quốc tế	3	45	3	45		
2	Đàm phán trong kinh doanh quốc tế	3	45	3	45		
3	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	2	30	2	30		
4	Thương mại điện tử	2	30	2	30		
5	Vận tải và bảo hiểm ngoại thương	3	45	3	45		
	Tự chọn	3	45	3	45		
6	Marketing quốc tế	3	45	3	45		
7	Quản trị marketing	3	45	3	45		
8	Quản trị tài chính công ty đa quốc gia	3	45	3	45		
	Tổng	16	240	16	240		

Học kỳ 7

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Logistic trong ngoại thương	3	45	3	45		
2	Quản trị bán hàng	2	30	2	30		
3	Thanh toán quốc tế	3	45	3	45		
4	Thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu	2	60	2	60		
5	Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp	3	45	3	45		
	Tự chọn	2	30	2	30		
6	Quản trị mua hàng và lưu kho	2	30	2	30		

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
7	Thực hành nghiệp vụ ngoại thương và logistic	2	60			2	60
8	Luật kinh doanh quốc tế	2	30	2	30		
9	Quản trị dự án	2	30	2	30		
	Tổng	15	225	15	225	2	60

Học kỳ 8

STT	Tên học phần	Tổng		Lý thuyết		Thực hành	
		TC	Tiết	TC	Tiết	TC	Tiết
1	Thực tập cuối khóa	4	120			4	120
2	Khóa luận tốt nghiệp (hoặc môn thay thế khóa luận)	6	180			6	180
2.1	E-Marketing	3	45	3	45		
2.2	Quản trị chiến lược	3	45	3	45		
2.3	Quản trị rủi ro trong kinh doanh	3	45	3	45		
2.4	Marketing trực tiếp	3	45	3	45		
	Tổng	10					

3. MA TRẬN ĐÓNG GÓP CỦA CÁC KHỐI KIẾN THỨC VÀO MỨC ĐỘ ĐẠT ĐƯỢC CHUẨN ĐẦU RA

(0: không đóng góp; 1: đóng góp thấp; 2: đóng góp trung bình; 3: đóng góp cao)

Khối kiến thức	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo							
	Kiến thức chuyên môn					Kỹ năng		Năng lực
	PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
Chung	3	1	1	1	2	2	1	3
Chuyên nghiệp	2	2	3	2	2	2	2	1
Chuyên ngành	3	3	3	3	3	2	2	1
Khóa luận	2	3	3	3	2	3	2	3

4. MA TRẬN ĐÓNG GÓP CỦA CÁC HỌC PHẦN VÀO MỨC ĐỘ ĐẠT CHUẨN ĐẦU RA CỦA CTĐT

(0: không đóng góp; 1: đóng góp thấp; 2: đóng góp trung bình; 3: đóng góp cao)

Học phần	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo							
	Kiến thức chuyên môn					Kỹ năng		Năng lực
	PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
Triết học Mác - Lênin	2	0	0	0	0	0	0	0
Kinh tế chính trị Mác - Lênin	2	0	0	0	0	0	0	0
Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	0	0	0	0	0	0	0
Lịch sử Đảng cộng sản	2	0	0	0	0	0	0	0

Học phần	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo							
	Kiến thức chuyên môn					Kỹ năng		Năng lực
	PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
Việt Nam								
Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	0	0	0	0	0	0	0
Pháp luật đại cương	2	0	0	0	0	0	0	2
Tâm lý ứng dụng trong kinh doanh	0	2	3	0	1	2	1	1
Tâm lý học đại cương	0	2	2	0	1	2	1	1
Xã hội học đại cương	1	1	0	0	0	1	1	1
Logic học đại cương	1	1	0	0	0	1	1	1
Giao tiếp trong kinh doanh	0	1	0	0	0	3	2	1
Hành vi khách hàng	0	2	3	2	2	2	1	1
Tiếng Anh căn bản 1	1	0	0	0	0	0	0	0
Tiếng Anh căn bản 2	1	0	0	0	0	0	0	0
Tiếng Anh căn bản 3	2	0	0	0	0	0	0	0
Tiếng Anh căn bản 4	3	0	0	0	0	0	0	0
Lý thuyết xs và thống kê	2	0	0	0	0	0	0	0
Tin học căn bản	0	0	0	0	0	0	2	2
Bắt buộc								
Kinh tế vi mô	0	1	3	0	1	2	1	1
Kinh tế vĩ mô	0	1	2	0	1	2	1	3
Nghiên cứu marketing	0	1	2	2	2	1	1	1
Phương pháp nc trong kd	0	2	2	1	2	1	1	2
Quản trị nhân lực	0	1	1	0	1	1	1	1
Quản trị học	0	2	3	0	1	2	1	1
Nguyên lý kế toán	0	2	3	0	1	2	1	1
Marketing căn bản	0	2	2	3	3	2	1	2
Kinh tế lượng	0	1	1	1	0	1	1	1
Anh văn thương mại 1	0	1	1	1	1	1	1	1
Lý thuyết tài chính – tiền tệ	0	2	3	1	1	2	1	1
Kinh tế quốc tế	0	1	1	1	1	1	1	1
Tự chọn								
Thuế	0	2	3		1	2	1	1
Luật kinh tế	1	3	2	2	2	3	2	0
Phân tích hoạt động kd	0	2	3	2	3	1	1	1
Kế toán quản trị	0	2	2	3	1	1	0	0
Hành vi tổ chức	0	1	0	0	0	0	3	2
Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo	0	3	3	3	3	3	3	3
Bắt buộc								
Kinh doanh quốc tế	0	1	1	0	2	2	1	1
Kinh tế đối ngoại	0	2	2	2	2	1	1	1

Học phần	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo							
	Kiến thức chuyên môn					Kỹ năng		Năng lực
	PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
Đầu tư quốc tế	0	1	1	1	3	2	2	2
Vận tải & bảo hiểm NT	0	0	3	0	2	2	2	1
Đàm phán kd quốc tế	0	1	1	1	3	3	2	1
Nghiệp vụ ngoại thương	0	3	2	3	3	2	1	1
Thương mại điện tử	0	0	3	0	3	1	1	1
Anh văn thương mại 2	0	1	0	0	1	0	2	1
Logistic trong ngoại thương	0	3	3	0	2	1	1	1
Quản trị bán hàng	0	1	1	2	2	2	1	1
Thanh toán quốc tế	0	2	2	0	3	2	1	1
Thực hành Kinh doanh xuất nhập khẩu	0	2	2	3	3	2	3	3
Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp	0	0	0	0	0	2	3	3
Tự chọn (chọn 06 TC)								
Hệ thống thông tin kinh tế	0	3	2	3	2	1	0	1
Luật kinh doanh quốc tế	0	2	3		1	2	1	1
QT chất lượng sản phẩm	0	1	2	3	1	1	0	1
Quản trị dự án	0	2	1		1	2	1	1
QT mua hàng và lưu kho	0	1	2	1	3	2	3	3
Marketing quốc tế	0	2	2	3	2	2	2	0
Quản trị Marketing	0	2	3	2	1	3	1	0
Thực hành nghiệp vụ NT & Logistics	0	1	3	1	3	2	2	3
QT tài chính cty đa quốc gia	1	3	3	0	2	3	1	1
Thực tập cuối khóa	0	1	1	0	0	2	2	2
Khóa luận tốt nghiệp	0	2	3		1	2	1	1
HP thay thế khóa luận								
E-Marketing	0	0	0	2	3	3	2	3
QT rủi ro trong kd	0	2	3	0	1	2	1	1
Quản trị chiến lược	0	2	3	1	1	2	1	0
Marketing trực tiếp	1	0	0	1	2	2	1	1

5. MÔ TẢ VẤN TẮT NỘI DUNG CÁC HỌC PHẦN

[1]. Triết học Mác – Lênin (3 TC)

Nội dung gồm 4 chương, nghiên cứu những quy luật vận động, phát triển chung nhất của tự nhiên, xã hội và tư duy; xây dựng thế giới quan, phương pháp luận khoa học, cách mạng, vận dụng vào hoạt động nhận thức khoa học và thực tiễn cách mạng.

Xây dựng cho sinh viên phương pháp luận khoa học, tư duy khoa học, nền tảng của nhận thức về tự nhiên, xã hội và con người của Đảng Cộng sản Việt Nam.

[2]. Kinh tế chính trị Mác - Lênin (2 TC)

Học thuyết kinh tế của chủ nghĩa Mác – Lênin về phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa không chỉ bao gồm học thuyết của Mác về giá trị và giá trị thặng dư mà còn bao gồm học thuyết kinh tế của Lênin về chủ nghĩa tư bản độc quyền và chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước. Nội dung các học thuyết này bao quát những nguyên lý cơ bản nhất của chủ nghĩa Mác – Lênin về phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa.

[3]. Chủ nghĩa xã hội khoa học (2 TC)

Trang bị các kiến thức về khoa học chủ nghĩa xã hội, nhận thức tổng hợp, toàn diện về chủ nghĩa xã hội, về nội dung, đặc điểm tư tưởng xã hội chủ nghĩa qua từng giai đoạn phát triển và con đường quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam, đặc biệt là các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh.

[4]. Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam (2 TC)

Trang bị những kiến thức, phân tích được những vấn đề cơ bản về sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam, đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam, bao gồm hệ thống quan điểm, chủ trương về mục tiêu, phương hướng, nhiệm vụ và giải pháp của cách mạng Việt Nam, thể hiện qua Cương lĩnh, Nghị quyết của Đảng trong tiến trình lãnh đạo cách mạng Việt Nam, từ cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân đến cách mạng xã hội chủ nghĩa, đặc biệt là đường lối của Đảng trong thời kỳ đổi mới trên một số lĩnh vực cơ bản của đời sống xã hội.

[5]. Tư tưởng Hồ Chí Minh (2 TC)

Môn học có 08 chương, bao gồm những nội dung cơ bản của Tư tưởng Hồ Chí Minh. Cung cấp cho sinh viên những hiểu biết cơ bản về: Tư tưởng Hồ Chí Minh; Những cơ sở của đường lối xây dựng đất nước ở Việt Nam; Vận dụng kiến thức vào việc lý giải và có thái độ đúng đắn về con đường đi lên chủ nghĩa xã hội của nước ta.

[6]. Pháp luật đại cương (2 TC)

Học phần cung cấp các kiến thức cơ bản về nhà nước và pháp luật, giới thiệu một số chế định pháp luật cơ bản của các ngành luật trong Hệ thống pháp luật Việt Nam.

[7]. Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh (2 TC)

Môn học Tâm lý học ứng dụng trong kinh doanh là môn Khoa học kinh tế - xã hội, môn học nghiên cứu những kiến thức về tâm lý người lao động, tâm lý người mua, kỹ năng giao tiếp trong điều kiện thực tế kinh doanh hiện nay.

[8]. Tâm lý học đại cương (2 TC)

Học phần cung cấp những kiến thức khoa học, cơ bản, hiện đại về tâm lý người và những hiện tượng tâm lý cơ bản, những cơ sở phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu, tìm hiểu tâm lý người. Nhận biết đối tượng và các phương pháp nghiên cứu của tâm lý. Bản chất của những quy luật tâm lý người.

[9]. Giao tiếp trong kinh doanh (2 TC)

Giao tiếp trong kinh doanh là một trong những yếu tố cơ bản quyết định sự thành công trong nền kinh tế tri thức. Giao tiếp trong kinh doanh được thể hiện qua các hình thức diễn đạt bằng lời văn hoặc không bằng lời văn nhằm trao đổi thông tin với các đối tác bên trong hay bên ngoài doanh nghiệp. Dù thể hiện dưới hình thức nào thì giao tiếp trong kinh doanh cũng đều nhằm đạt được ba mục tiêu cơ bản: mục tiêu thông báo, mục tiêu thuyết phục và mục tiêu khẳng định quan điểm, ý tưởng của từng cá nhân và doanh nghiệp. Trong môi trường làm việc năng động ngày nay, từ nhân viên bình thường đến nhà quản trị cấp cao trong doanh nghiệp đều cần được rèn luyện và nâng cao kỹ năng giao tiếp. Với sự bùng nổ mạnh mẽ của internet và công nghệ thông tin kỹ thuật số, kỹ năng giao tiếp (Bao gồm kỹ năng nghe, nói, đọc, viết, kỹ năng thuyết trình...) được coi là một trong những kỹ năng đòi hỏi sự hoàn thiện cao nhất, quyết định sự thăng tiến của từng cá nhân và sự thành công của doanh nghiệp.

[10]. Hành vi khách hàng (2 TC)

Hành vi người tiêu dùng (HVNTD) là một lĩnh vực nghiên cứu có nguồn gốc từ các khoa học như tâm lý học, xã hội học, tâm lý xã hội học, nhân văn học và kinh tế học. Hành vi NTD chú trọng đến việc nghiên cứu tâm lý cá nhân, nghiên cứu những niềm tin cốt yếu, những giá trị, những phong tục, tập quán ảnh hưởng đến hành vi con người và những ảnh hưởng lẫn nhau giữa các cá nhân trong quá trình mua sắm tiêu dùng. Đặc biệt, nghiên cứu HVNTD là một phần quan trọng trong nghiên cứu kinh tế học với mục đích tìm hiểu bằng cách nào và tại sao NTD mua (hoặc không mua) các sản phẩm và dịch vụ, và quá trình mua sắm của NTD diễn ra như thế nào.

Hiểu biết về HVNTD cung cấp nền tảng cho những chiến lược marketing, như việc định vị sản phẩm, phân khúc thị trường, phát triển sản phẩm, những áp dụng thị trường mới, marketing toàn cầu, quyết định marketing mix, và những hoạt động marketing và sự điều chỉnh bởi những tổ chức phi lợi nhuận và các cơ quan chính phủ.

[11]. Tiếng Anh căn bản 1 (3 TC)

Anh văn căn bản 1 giúp sinh viên ôn tập một số điểm ngữ pháp và luyện tập các kỹ năng Tiếng Anh ở trình độ sơ cấp. Học phần này là nền tảng để sinh viên học tiếp học phần Anh văn căn bản 2 và 3 và các học phần tiếng Anh chuyên ngành tiếp theo.

[12]. Tiếng Anh căn bản 2 (3 TC)

Học phần Anh Văn Căn Bản 2 là học phần thứ hai trong hệ thống các học phần Anh văn căn bản dành cho các lớp Tiếng Anh không chuyên bậc Đại học. Giáo trình được sử dụng là *American English File 1 (2nd ed.)* của NXB Oxford. Học phần này bắt đầu từ Unit 7 cho tới Unit 12, trong đó bao gồm 6 đơn vị bài học (6 Units) và 2 đơn vị bài ôn (2 Reviews). Mỗi đơn vị bài học được phân chia thành các bài học nhỏ hơn với mục đích giúp các bạn sinh viên tiếp cận nội dung một cách tự nhiên và hiệu quả nhất.

[13]. Tiếng Anh căn bản 3 (3 TC)

Học phần Anh Văn Căn Bản 3 là học phần thứ ba trong hệ thống các học phần Anh văn căn bản dành cho các lớp tiếng Anh không chuyên bậc Đại học và Cao đẳng chính quy, hệ vừa học vừa làm. Giáo trình được sử dụng trong suốt học phần này là *American English File 2 (second edition)* của NXB Oxford. Học phần này bắt đầu từ Unit 1 cho tới Unit 4, trong đó bao gồm 4 đơn vị bài học (4 Units) và 2 đơn vị bài ôn (2 Reviews). Mỗi đơn vị bài học được phân chia thành các bài học nhỏ hơn với mục đích giúp các bạn sinh viên tiếp cận nội dung một cách tự nhiên và hiệu quả nhất.

[14]. Tiếng Anh căn bản 4 (3 TC)

Học phần Anh Văn Căn Bản 4 tiếp nối các nội dung của Anh văn căn bản 3 và bao gồm các nội dung để giúp sinh viên có thể đạt được chuẩn tiếng Anh trình độ B1 theo hệ thống chuẩn tiếng Anh 6 bậc.

[15]. Lý thuyết xác suất và thống kê (3 TC)

Nội dung môn học gồm hai phần chính: Xác suất và Thống kê cung cấp các kiến thức về phép thử ngẫu nhiên, biến cố, xác suất của biến cố, các phương pháp tính xác suất, đại lượng ngẫu nhiên và các phân phối xác suất, các đặc trưng của đại lượng ngẫu nhiên, một số phân phối thường gặp trong thực tế. Phần thống kê giới thiệu các bài toán cơ bản của thống kê và cách giải quyết các bài toán này như bài toán ước lượng, bài toán kiểm định giả thiết, hồi quy tuyến tính.

[16]. Tin học căn bản (3 TC)

Trang bị kiến thức cơ bản về hệ điều hành Windows, công cụ quản lý Windows Explorer, các công cụ hỗ trợ đánh tiếng Việt trong Windows, công cụ soạn thảo, các thao cơ bản trong MS Word, định dạng văn bản, một số thao tác trên các đối tượng hình ảnh, thao tác trên bảng biểu, định dạng và in ấn trong Word, một số tính năng nâng cao của MS Word. Tổng quan về Microsoft Excel (MS Excel), các thao tác cơ bản trên Excel, một số hàm cơ bản trong Excel, thao tác cơ bản trên cơ sở dữ liệu dùng Excel, tạo biểu đồ, định dạng và in ấn trong Excel, một số khái niệm và thao tác trên MS Power Point, các kiến thức sử dụng Internet và Email..

[17]. Kinh tế vi mô (3 TC)

Môn học trang bị kiến thức cơ bản về quyết định của người tiêu dùng và doanh nghiệp sử dụng tài nguyên khan hiếm, luật cầu và cung và hoạt động của thị trường trong việc cân bằng cung cầu, tính co giãn của tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ, đặc điểm của phí sản xuất của doanh nghiệp, và quyết định của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh và thị trường độc quyền.

[18]. Kinh tế vĩ mô (3 TC)

Môn học trang bị kiến thức cơ bản về khái niệm, cách tính toán các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô quan trọng của nền kinh tế. Học phần còn cung cấp kiến thức về các phương trình kinh tế, các mô hình kinh tế cách phân tích sự vận động và tương tác của chúng trong nền kinh tế trong dài hạn. Sau cùng, sinh viên được tiếp cận các mô hình kinh tế cơ bản để phân tích nguyên nhân biến động của nền kinh tế trong ngắn hạn.

[19]. Nghiên cứu Marketing (3 TC)

Nghiên cứu Marketing là môn học cung cấp những kiến thức về tiến trình của một dự án nghiên cứu marketing: xác định vấn đề nghiên cứu và thiết kế nghiên cứu; Chọn mẫu và các vấn đề liên quan, tiến trình thu thập dữ liệu, thiết kế bản câu hỏi, chuẩn bị dữ liệu và phân tích dữ liệu, một số tình huống thực hành nghiên cứu marketing, viết báo cáo kết quả nghiên cứu.

[20]. Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh (2 TC)

Học phần nhằm giúp cho sinh viên có hiểu biết về việc thực hiện một nghiên cứu khoa học. Phần đầu của học phần trình bày những kiến thức tổng quan về nghiên cứu khoa học, cách hình thành vấn đề nghiên cứu và thiết kế nghiên cứu trong quản trị kinh doanh. Phần tiếp theo sẽ tập trung vào các đo lường trong nghiên cứu, phương pháp chọn mẫu, thu thập dữ liệu và phân tích dữ liệu. Cuối cùng, học phần giới thiệu về cách xây dựng một đề cương nghiên cứu cách viết và trình bày một báo cáo nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực quản trị kinh doanh.

[21]. Luật Kinh tế (2 TC)

Kiến thức pháp lý cơ bản về các loại thương nhân, về hợp đồng thương mại, về các hình thức giải quyết tranh chấp và phá sản doanh nghiệp, Hợp tác xã. Trong đó, Phần pháp luật về doanh nghiệp giúp sinh viên hiểu và nắm vững những vấn đề về thành lập, giải thể, về đặc điểm, cơ cấu tổ chức các loại hình doanh nghiệp như Công ty Trách nhiệm hữu hạn, Cổ phần, Hợp danh, Doanh nghiệp tư nhân. Bên cạnh đó, những vấn đề về giao kết hợp đồng, chấm dứt hợp đồng, trách nhiệm pháp lý do vi phạm hợp đồng. Những quy định về giải quyết tranh chấp thương mại bằng các hình thức như Thương lượng, Hòa giải, Trọng tài thương mại và Tòa án. Phần nội dung cuối cùng giúp sinh viên

hiểu những quy định pháp luật về phá sản như nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản, trình tự thủ tục phá sản, thứ tự phân chia tài sản của doanh nghiệp, hợp tác xã.

[22]. Quản trị học (3 TC)

Môn học Quản trị học trang bị cho người học hiểu biết và những kiến thức cơ bản về quản trị, các khái niệm về quản trị, những kỹ năng cần thiết của nhà quản trị. Môn học cũng đề cập đến lịch sử ra đời và phát triển của các học thuyết quản trị; giới thiệu về các yếu tố môi trường hoạt động của một tổ chức. Ngoài ra, môn học cũng cung cấp cho người học về quá trình thông đạt và quản trị, làm nền tảng ứng dụng và nghiên cứu các môn nghiệp vụ tiếp theo thuộc khối ngành kinh tế kinh doanh.

[23]. Nguyên lý kế toán (3 TC)

Môn học trang bị hiểu biết và những kiến thức lý luận cơ bản về kế toán, làm nền tảng ứng dụng và nghiên cứu các môn nghiệp vụ tiếp theo thuộc khối ngành kinh tế kinh doanh như quản trị kinh doanh, tài chính, ngân hàng, kế toán, kiểm toán.

[24]. Marketing căn bản (4 TC)

Cung cấp những kiến thức cơ bản nhất về marketing, tầm quan trọng của Marketing trong doanh nghiệp, xu hướng của tiếp thị trong xu thế toàn cầu, môi trường và thông tin về Marketing, nắm được kiến thức môn Marketing, sinh viên có thể phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm, phân tích hành vi khách hàng. Môn học còn giúp cho người học nắm bắt được 4 phối thức quan trọng trong việc phân tích, xây dựng chiến lược Marketing mix bao gồm sản phẩm, giá, phân phối, chiêu thị.

[25]. Kinh tế lượng (3 TC)

Môn học trang bị kiến thức cơ bản về ứng dụng các kỹ thuật thống kê vào việc ước lượng, kiểm định và dự báo các mối quan hệ giữa các biến số kinh tế. Học phần còn giúp xây dựng các mô hình kinh tế cho các nghiên cứu thực nghiệm trong kinh tế - kinh doanh và sử dụng phần mềm máy tính để ước lượng và kiểm định mô hình.

[26]. Anh văn thương mại 1 (3 TC)

Giáo trình giảng dạy là Market Leader trình độ Pre-intermediate. Mỗi bài học được thiết kế theo từng bước hướng tới người học đến từng chủ điểm cụ thể. Thông qua nội dung tài liệu mà người học sẽ được hướng dẫn lồng ghép kiến thức ngôn ngữ với các kỹ năng giao tiếp kinh tế có sử dụng các từ ngữ chuyên ngành. Ngoài ra, người học còn có cơ hội ứng dụng những điều đã học trong phần giải quyết bài tập tình huống kinh tế cuối mỗi chương. Thêm vào đó, sau mỗi ba chương người học còn được giới thiệu thêm về vai trò của văn hóa trong bối cảnh kinh doanh quốc tế.

[27]. Lý thuyết tài chính – tiền tệ (3 TC)

Cung cấp một cách hệ thống những kiến thức cơ bản về Tiền tệ - ngân hàng trong cơ chế thị trường bao gồm: Những vấn đề cơ bản về tiền tệ và lưu thông tiền tệ, Tín dụng và thị trường tài chính, Hệ thống các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng, Ngân hàng trung ương và nghiệp vụ cũng như những chính sách tiền tệ quốc gia, những vấn đề cơ bản về lãi suất, Khủng hoảng tài chính tiền tệ và những bài học kinh nghiệm đối với hệ thống tài chính ngân hàng Việt Nam, và vận dụng chúng có hiệu quả vào thực tiễn quản lý kinh tế ở Việt Nam hiện nay.

[28]. Kinh tế quốc tế (3 TC)

Trang bị các kiến thức tổng quan về bản chất của thương mại quốc tế và các giao dịch quốc tế nói chung trên thế giới. Điều bổ ích là sinh viên không chỉ nhận thức về bản chất các giao dịch quốc tế mà còn hiểu được bản chất lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của mỗi quốc gia và xa hơn là bản chất liên phụ thuộc quốc tế ngày càng tăng giữa các quốc gia trong chiến lược kinh doanh toàn cầu.

[29]. Thuế (3 TC)

Cung cấp những kiến thức chung về Thuế, các yếu tố cấu thành Luật Thuế tại Việt Nam; nội dung và cách tính toán các loại Thuế hiện hành trong hệ thống Thuế: Giá trị gia tăng, tiêu thụ đặc biệt, xuất nhập khẩu, bảo vệ môi trường, tài nguyên, thu nhập doanh nghiệp, thu nhập cá nhân và công tác quản lý Thuế tại Việt Nam.

[30]. Quản trị nguồn nhân lực (3 TC)

Thông qua nội dung môn học, người học hiểu được tầm quan trọng của nguồn nhân lực trong tổ chức, từ đó sinh viên học được những phương pháp cụ thể để duy trì và sử dụng nguồn nhân lực trong tổ chức như lập kế hoạch, phân tích công việc, tuyển dụng, đào tạo, đánh giá, động viên và trả công lao động như thế nào cho phù hợp.

[31]. Phân tích hoạt động kinh doanh (3 TC)

Hiểu được thực chất của quá trình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó đề xuất các biện pháp hợp lý để kiểm soát chi phí, khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp. Đánh giá kết quả sản xuất về khối lượng, chất lượng sản phẩm, thấy được thành quả cũng như trách nhiệm của các bộ phận trong việc kiểm soát chi phí thông qua phân tích biến động giá thành sản phẩm. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận cho thấy nguyên nhân làm lợi nhuận doanh nghiệp tăng giảm. Phân tích báo tài chính của doanh nghiệp cho thấy được ý nghĩa của các số liệu trên các báo cáo, thông qua mối quan hệ giữa các khoản mục trên bảng cân đối sẽ đánh giá được tình hình biến động cũng như kết cấu vốn, nguồn vốn của doanh nghiệp. Khả năng sinh lời, tình hình lưu chuyển vốn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

[32]. Kế toán quản trị (3 TC)

Cung cấp kiến thức chuyên môn của kế toán như những vấn đề chung về kế toán quản trị, nhận diện chi phí và xác định giá thành sản phẩm, dự báo kiểm soát chi phí, các thông tin cần thiết cho các quyết định kinh doanh, phân tích và dự báo các chỉ số tài chính.

[33]. Ứng dụng toán trong kinh doanh (2 TC)

Học phần ứng dụng toán trong kinh doanh bao gồm các nội dung liên quan đến việc sử dụng phần mềm excel để tạo lập và quản trị cơ sở dữ liệu, phân tích và dự báo kinh tế. Học phần còn cung cấp cho sinh viên các công cụ để giải quyết bài toán về tính hiệu quả vốn đầu tư và bài toán tối ưu trong sản xuất kinh doanh.

[34]. Hành vi tổ chức (2 TC)

Các nội dung gồm cách tiếp cận về khoa học hành vi, cơ sở hành vi cá nhân và hành vi nhóm, hệ thống phân cấp nhu cầu, lãnh đạo theo tình huống và đặc điểm phong cách của các nhà lãnh đạo, xác định tính hiệu quả của lãnh đạo và cách thức ra quyết định hiệu quả.

[35]. Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo (3 TC)

Đối tượng, nhiệm vụ, vai trò của tâm lý học quản lý, bản chất của quản lý, lãnh đạo; Vai trò của người quản lý; Đặc điểm tâm lý, nhân cách của người lãnh đạo như các phẩm chất, những năng lực, uy tín và phong cách của người lãnh đạo, đặc điểm tâm lý của quá trình ra quyết định quản lý của người lãnh đạo; Đặc điểm tâm lý, nhân cách của người dưới (nhu cầu, động cơ, nguyện vọng, và một số nét tâm lý đặc trưng của người lao động theo các loại hình lao động khác nhau); Những quy luật tâm lý mà nhà lãnh đạo cần quan tâm khi làm việc với người dưới quyền; Đặc điểm tâm lý xã hội của tập thể lao động, những hiện tượng tâm lý xã hội trong thể lao động, các biện pháp tác động đến người lao động và tập thể lao động, xung đột và giải quyết xung đột trong tập thể lao động.

[36]. Kinh doanh quốc tế (3 TC)

Nội dung môn học được chia ra làm hai phần cơ bản: Phân tích ảnh hưởng của sự khác biệt về văn hóa trong môi trường kinh doanh quốc tế và cách thức quản lý và kiểm soát sự khác biệt này. Phân tích sự ảnh hưởng của khác biệt văn hóa lên tổ chức trong kinh doanh toàn cầu: văn hóa và hoạt động quản lý kinh doanh, sự ảnh hưởng của nó và giao tiếp xuyên văn hóa. Cách thức quản lý và kiểm soát các khía cạnh trong bối cảnh kinh doanh toàn cầu do sự ảnh hưởng của khác biệt văn hóa như: quản lý nhóm, lãnh đạo, tạo động lực, quyết định, đàm phán, kinh doanh một cách đạo đức.

[37]. Kinh tế đối ngoại (3 TC)

Cung cấp kiến thức về nội dung hoạt động kinh tế đối ngoại của Việt Nam; giúp người học hiểu và chứng minh được bằng công cụ kinh tế học các tác động của thuế quan và hàng rào phi quan thuế, đo lường mức độ bảo hộ sản xuất nội địa của các công cụ này để ứng dụng trong sản xuất, kinh doanh và đầu tư. Học phần cung cấp thông tin về các nguyên tắc điều chỉnh quan hệ kinh tế quốc tế theo WTO như MFN, NT... Các hình thức liên kết quốc tế nhà nước từ đó giúp người học hiểu rõ hơn cơ sở đổi mới các chính sách kinh tế đối ngoại của Chính phủ nước ta; hiểu rõ bản chất của các liên kết kinh tế mà nhà nước ta là thành viên. Từ đó biết thích ứng, biết vận dụng các ưu đãi có được từ chính sách hội nhập của Chính phủ trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nói chung đồng thời cung cấp thông tin và đường dẫn đến các website liên quan trong kinh doanh xuất nhập khẩu như chống bán phá giá, cảnh báo sớm, tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh an toàn thực phẩm...

[38]. Đầu tư quốc tế (3 TC)

Trang bị các kiến thức tổng quan về đầu tư nước ngoài (trọng tâm là đầu tư trực tiếp nước ngoài – FDI) và các loại hình đầu tư nước ngoài trên thế giới. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được cung cấp các kiến thức chuyên sâu về các loại hình đầu tư ở một số nước và những ảnh hưởng tác động theo những chiều hướng khác nhau đến nước tiếp nhận đầu tư và cả cho nước đi đầu tư. Nhận biết các yếu tố ảnh hưởng đến FDI. Cụ thể là những lợi ích và tổn thất khi có hoạt động FDI xảy ra cho cả nước đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

[39]. Vận tải và bảo hiểm ngoại thương (3 TC)

Nội dung môn học được chia làm hai phần cơ bản: vận tải và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển. Vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển: sơ lược về dịch vụ giao nhận hàng hóa, bao bì, thuê tàu và các khía cạnh pháp lý, chứng từ vận tải... Bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển: sơ lược lịch sử hình thành, những vấn đề liên quan đến các điều khoản bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm, rủi ro, tổn thất, giám định và bồi thường tổn thất...

[40]. Thực tập nghiệp vụ ngoại thương và logistics (2 TC)

Học phần giúp sinh viên có cơ hội thực hành nghiệp vụ logistics trong hoạt động kinh doanh quốc tế của các doanh nghiệp. Nội dung của học phần bao gồm 2 phần: (I) hướng dẫn sinh viên trước khi kiến tập và (II) hướng dẫn sinh viên trong quá trình đi thực tế tại doanh nghiệp và viết báo cáo.

[41]. Đàm phán kinh doanh quốc tế (3 TC)

Môn kế toán quản trị cung cấp cho sinh viên kiến thức chuyên môn của kế toán như những vấn đề chung về kế toán quản trị, nhận diện chi phí và xác định giá thành sản

phẩm, dự báo kiểm soát chi phí, các thông tin cần thiết cho các quyết định kinh doanh, phân tích và dự báo các chỉ số tài chính.

[42]. Nghiệp vụ ngoại thương (3 TC)

Nội dung của môn học giới thiệu tổng quan cho sinh viên một số quy định pháp lý trong kinh doanh xuất nhập khẩu. Trên nền tảng đó, sinh viên sẽ được trang bị các nghiệp vụ cơ bản trong giao thương quốc tế như soạn thảo hợp đồng, cách thức tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu, phương pháp lập và kiểm tra chứng từ, thanh toán quốc tế, khai báo hải quan, tính thuế xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, những tình huống thực tế và bài tập thực hành từ thực tiễn kinh doanh của các doanh nghiệp cũng được đưa vào để giúp sinh viên vận dụng kiến thức đã học.

[43]. Thương mại điện tử (2 TC)

Thương mại điện tử là một lĩnh vực mới được kết hợp giữa các hình thức kinh doanh thương mại truyền thống với các yếu tố khoa học công nghệ cao. Môn học này cung cấp kiến thức tổng quát về lĩnh vực kinh doanh và thực thi thương mại thông qua các phương tiện điện tử dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại, thương mại điện tử (eCommerce). Giới thiệu các mô hình, cách thức quản lý và triển khai các ứng dụng thương mại trên nền tảng công nghệ hiện tại.

[44]. Anh văn thương mại 2 (2 TC)

Giáo trình chính được lựa chọn để giảng dạy là Market Leader trình độ Pre-intermediate. Mỗi bài học được thiết kế theo từng bước hướng tới người học đến từng chủ điểm cụ thể. Thông qua nội dung tài liệu mà người học sẽ được hướng dẫn lồng ghép kiến thức ngôn ngữ với các kỹ năng giao tiếp kinh tế có sử dụng các từ ngữ chuyên ngành. Ngoài ra, người học còn có cơ hội ứng dụng những điều đã học trong phần giải quyết bài tập tình huống kinh tế cuối mỗi chương. Thêm vào đó, sau mỗi ba chương người học còn được giới thiệu thêm về vai trò của văn hóa trong bối cảnh kinh doanh quốc tế.

[45]. Quản trị tài chính các công ty đa quốc gia (3 TC)

Học phần này cung cấp những kiến thức có liên quan đến quản trị tài chính ở các công ty đa quốc gia. Các nội dung chính là quản trị rủi ro tỷ giá tại các công ty đa quốc gia, tài trợ thương mại quốc tế; các quyết định đầu tư và tài trợ gắn liền với môi trường tài chính quốc tế. Các kiến thức về các vấn đề phát sinh trong kinh doanh quốc tế cũng như hoạt động chuyển giá cũng được môn học phân tích trong môn học.

[46]. Logistics trong ngoại thương (3 TC)

Học phần giúp giải thích được mối liên hệ giữa chuỗi cung ứng và logistics. Nhận ra được vai trò của logistics và quản lý chuỗi cung ứng trong mối liên kết với các hoạt

động khác của một doanh nghiệp, như hoạt động marketing, sản xuất, quản lý nguồn nhân lực, hoạt động tài chính và kế toán. Xác định và sử dụng đúng các phương tiện vận tải quốc tế phù hợp. Phân biệt được các chứng từ vận tải quốc tế. Vận dụng được các nguyên lý quản trị kho hàng trong công việc thực tế.

[47]. Thanh toán quốc tế (3 TC)

Thanh toán quốc tế là việc thanh toán các nghĩa vụ về tiền tệ phát sinh trong các mối quan hệ về thương mại, tài chính, và các quan hệ khác giữa các chủ thể khác nhau của các quốc gia khác nhau. Môn học thanh toán quốc tế giúp sinh viên tìm hiểu chuyên sâu về các lĩnh vực: tỉ giá hối đoái, thị trường hối đoái, các nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ, các phương tiện thanh toán quốc tế, các phương thức thanh toán quốc tế, tín dụng quốc tế. Môn học cung cấp cho sinh viên lí luận đồng thời hướng dẫn cách áp dụng, thực hành các nghiệp vụ thanh toán quốc tế trong kinh doanh ngoại thương.

[48]. Hệ thống thông tin kinh tế (2 TC)

Cung cấp những kiến thức chuyên sâu về hệ thống thông tin, đặc biệt nhấn mạnh vai trò của hệ thống và công nghệ thông tin các doanh nghiệp sử dụng để đạt được các mục tiêu kinh doanh. Người học sẽ lần lượt tìm hiểu các nội dung chính như: Tìm hiểu tầm quan trọng của hệ thống thông tin trong doanh nghiệp đặc biệt là trong quá trình toàn cầu hóa; mối quan hệ giữa hệ thống thông tin và tổ chức cũng như hệ thống thông tin ảnh hưởng như thế nào đến tổ chức và doanh nghiệp; doanh nghiệp sử dụng hệ thống thông tin như thế nào để đạt được lợi thế cạnh tranh; các kiến thức nền tảng về cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin và ứng dụng của công nghệ thông tin trong doanh nghiệp; làm thế nào để quản lý hệ thống thông tin toàn cầu và tìm hiểu các vấn đề tội phạm thông tin, đạo đức, sự bảo mật trong doanh nghiệp.

[49]. Luật Thương mại quốc tế (2 TC)

Người học sẽ được trang bị những kiến thức và các kỹ năng ở mức độ chi tiết về các khía cạnh pháp lý cũng như kỹ thuật nghiệp vụ liên quan đến các hoạt động trong thương mại quốc tế. Trên cơ sở đó, người học sẽ có thể vận dụng các kiến thức đã học phục vụ cho công tác sau khi ra trường.

[50]. Quản trị chất lượng sản phẩm (2 TC)

Nhận biết được tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm trong việc thiết lập và duy trì một lợi thế cạnh tranh cho đơn vị; Vận dụng các biện pháp quản lý chất lượng mang lại hiệu quả cho tổ chức dựa trên triết lý nâng cao chất lượng con người. Xây dựng những hệ thống quản lý chất lượng để đảm bảo hiệu quả trong sản xuất và đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Đánh giá chất lượng và hiệu quả của một công việc mà họ đảm nhận đồng thời xác định những lãng phí cần phải cải tiến để nâng cao chất lượng.

[51]. Quản trị dự án (2 TC)

Môn học Quản trị dự án giúp người học có cái nhìn rõ hơn về tầm quan trọng của việc lập và quản lý dự án trước khi triển khai trên thực tế. Bên cạnh đó, tầm quan trọng của môn là giúp người làm dự án hiểu rõ công việc mình dự định làm, dự đoán những rủi ro có thể xảy ra khi thực hiện dự án trên thực tế.

[52]. Quản trị bán hàng (2 TC)

Sau khi hoàn thành học phần này, sinh viên có thể nắm được kiến thức và trải nghiệm về bán hàng và quản trị bán hàng, các kỹ năng cần thiết để một người trở thành một nhà quản lý bán hàng xuất sắc; xây dựng đội ngũ bán hàng thông thạo và có năng suất; và quản trị lực lượng bán hàng.

[53]. Quản trị chiến lược (3 TC)

Quản trị chiến lược là môn học tập trung vào việc xác định và tìm hiểu các nguồn lực vượt trội, đem lại hiệu quả cho công ty. Trang bị cho người học các khái niệm và khung lý thuyết hữu ích để phân tích môi trường bên ngoài và bên trong của công ty, đồng thời hướng dẫn người học xây dựng và thực hiện các loại chiến lược kinh doanh khác nhau. Các vấn đề chiến lược được xem xét từ góc độ của một giám đốc điều hành hoặc tổng giám đốc, tập trung vào phương pháp xây dựng các chiến lược hiệu quả và phát triển các nguồn lực cũng như các khả năng cần thiết để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững trong môi trường cạnh tranh toàn cầu và đầy biến động.

[54]. Marketing quốc tế (3 TC)

Dựa trên nền tảng kiến thức Marketing căn bản, những Marketing quốc tế sẽ giúp sv hiểu được Marketing quốc tế (chủ yếu là Marketing xuất khẩu) khác với Marketing nội địa ở những điểm nào, Marketing-mix cho thị trường nước ngoài có gì khác với Mar-mix mà SV đã được biết; và để có thể đưa sản phẩm thâm nhập vào thị trường nước ngoài thì nhà sản xuất cần có những kế hoạch, chiến lược như thế nào...

[55]. Quản trị Marketing (3 TC)

Quản trị Marketing là môn học cung cấp những kiến thức về tiến trình phân tích chiến lược marketing: phân tích môi trường marketing; Phân tích đối thủ cạnh tranh. phân đoạn thị trường, để đưa ra các chiến lược phát triển sản phẩm, định vị sản phẩm, và quản trị sản phẩm. Các phương pháp quản trị kênh phân phối, kênh truyền thông marketing tích hợp. Các phương pháp đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh hoạt động marketing.

[56]. E-Marketing

Học phần môn học giới thiệu tầm quan trọng của Marketing trong thời đại kỹ thuật số. Học phần tập trung vào phân tích hoạt động truyền thông Marketing với các công cụ

truyền thông mới như: marketing qua công cụ tìm kiếm, marketing qua mạng xã hội, email marketing, mobile marketing.... Qua đó, sinh viên sinh viên có khả năng nhận biết được các công cụ E- marketing để vận dụng vào quá trình lập kế hoạch truyền thông marketing. Đồng thời có thể đọc và phân tích các số liệu tương ứng với từng công cụ trong việc đo lường hiệu quả của hoạt động Marketing

[57]. Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp (3 TC)

Giúp sinh viên nắm được cơ sở để khởi tạo doanh nghiệp. Hiểu được các kỹ năng, đặc điểm, tố chất cần thiết của một doanh nhân, lập được kế hoạch kinh doanh, marketing, nhân sự, vốn khởi sự, doanh thu và chi phí. Biết được cấu trúc, nội dung và hình thức của bản kế hoạch kinh doanh dành cho người khởi sự, lựa chọn được loại hình doanh nghiệp và đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp.

[58]. Thực tập cuối khóa (4 TC)

Giúp sinh viên tiếp cận thực tiễn và ứng dụng được các kiến thức lý thuyết và thực hành của chuyên ngành để hiểu, đánh giá và phân tích được các hoạt động có liên quan đến kinh doanh xuất nhập khẩu, thương mại điện tử, nghiệp vụ ngoại thương (vận tải, bảo hiểm), logistic, đầu tư quốc tế, kinh tế đối ngoại và thanh toán quốc tế (tài chính quốc tế).

[59]. Khóa luận tốt nghiệp (6 TC)

Hiểu biết và vận dụng các kiến thức cơ bản về nghiệp vụ ngoại thương, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo hiểm, thương mại điện tử, đầu tư quốc tế và thanh toán quốc tế vào thực tiễn tại đơn vị thực tập. Đánh giá và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, nghiệp vụ ngoại thương, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo hiểm, thương mại điện tử, đầu tư quốc tế và thanh toán quốc tế (có bao gồm hoạt động của các công ty đa quốc gia).

[60]. Quản trị rủi ro kinh doanh (3 TC)

Học phần Quản trị rủi ro kinh doanh cung cấp kiến thức nền tảng và kỹ năng về quản trị rủi ro, phân tích và nhận dạng được các loại rủi ro đặc thù đối với mỗi doanh nghiệp, đo lường được mức độ ảnh hưởng của rủi ro đối với doanh nghiệp. xây dựng được các chương trình hành động nhằm kiểm soát rủi ro và lựa chọn phương án tài trợ thích hợp cho từng loại rủi ro trong phạm vi cho phép để đảm bảo đạt được mục tiêu và kế hoạch doanh nghiệp đặt ra.

[61]. Nghiên cứu và dự báo kinh tế (3 TC)

Nội dung của học phần Nghiên cứu và dự báo kinh tế được chia thành 5 chương. Mỗi chương xây dựng các phương pháp dự báo cụ thể đối với từng bộ số liệu xác định, bao gồm: dự báo bằng phương pháp ngoại suy xu thế, phương pháp san mũ, phương pháp thời vụ, phương pháp ARIMA và dự báo dựa trên mô hình tăng trưởng và bão hòa. Môn

học đã đưa ra những phương pháp dự báo tiên tiến đang được ứng dụng ở trong và ngoài nước. Các phương pháp dự báo này được áp dụng rộng rãi trong việc dự báo các chỉ tiêu định lượng và định tính về các vấn đề kinh tế - xã hội.

[62]. Marketing trực tiếp (3 TC)

Marketing trực tiếp cung cấp cho sinh viên kiến thức quan trọng trong toàn bộ chiến lược marketing của công ty. Môn học kết hợp lý thuyết của marketing trực tiếp và marketing tương tác với các chiến lược thực tế và các tình huống. Marketing trực tiếp yêu cầu sự tập trung vào một tập hợp các kỹ năng nhằm tối đa các hiệu quả bao gồm lập hồ sơ khách hàng, nghiên cứu và kiểm tra và lập kế hoạch phương tiện marketing trực tiếp. Sinh viên sẽ học cách sử dụng các nguyên lý cơ bản của marketing trực tiếp để sáng tạo các chiến dịch công nghệ cao bằng cách sử dụng công nghệ hiện đại. Sinh viên vừa học lý thuyết vừa thực hành thông qua quan sát, tìm hiểu một số hoạt động marketing trong thực tế tại một số công ty cũng như thảo luận, giải quyết một số vấn đề theo tình huống.

6. Hướng dẫn thực hiện chương trình

6.1. Đối với Khoa và Bộ môn:

- Khoa quản lý chuyên môn chịu trách nhiệm rà soát, chủ trì biên soạn đề cương chi tiết các học phần thuộc khối kiến thức cơ sở ngành, ngành và chuyên ngành theo đúng khối lượng tín chỉ của chương trình này. Cung cấp danh mục giáo trình, bài giảng và tài liệu tham khảo của tất cả các học phần cho Thư viện của Nhà trường và lưu tại Văn phòng khoa. Đầu mỗi học kỳ, phối hợp cùng các đơn vị thuộc Trường để triển khai kế hoạch đào tạo theo đúng tiến độ.

- Phân công giảng viên có trình độ từ thạc sĩ trở lên (cùng ngành hoặc chuyên ngành liên quan) giảng dạy các học phần lý thuyết, cung cấp đề cương chi tiết học phần cho giảng viên để đảm bảo được theo kế hoạch giảng dạy chung của Nhà trường.

- Đội ngũ cố vấn học tập phải hiểu cặn kẽ toàn bộ chương trình đào tạo theo học chế tín chỉ để hướng dẫn sinh viên đăng ký các học phần.

6.2 Đối với giảng viên:

- Giảng viên được phân công giảng dạy học phần, cần phải nghiên cứu kỹ đề cương học phần để chuẩn bị bài giảng và các phương tiện, đồ dùng dạy học phù hợp.

- Giảng viên phải chuẩn bị đầy đủ bài giảng, nguồn giáo trình, tài liệu học tập và cung cấp cho sinh viên để chuẩn bị trước khi lên lớp.

- Tổ chức học nhóm và hướng dẫn sinh viên làm tiểu luận, giảng viên xác định các phương pháp thuyết trình tại lớp, hướng dẫn thảo luận, giải quyết những vấn đề tại lớp, tại phòng thực hành, hướng dẫn sinh viên viết thu hoạch.

- Quan tâm đến phát triển khả năng tự học, tự nghiên cứu của sinh viên trong suốt quá trình giảng dạy và hướng dẫn thực tập, thực hành.

- Cần chú ý đến tính logic của việc truyền đạt và tiếp thu các khối kiến thức, quy định các học phần tiên quyết của các học phần bắt buộc và chuẩn bị giảng viên để đáp ứng yêu cầu giảng dạy các học phần tự chọn.

6.3 Đối với sinh viên:

- Phải tham khảo ý kiến tư vấn của cố vấn học tập để lựa chọn học phần cho phù hợp với tiến độ. Phải tự nghiên cứu bài học trước khi lên lớp để dễ tiếp thu bài giảng. Phải đảm bảo đầy đủ thời gian lên lớp để nghe hướng dẫn bài giảng của giảng viên. Tự giác trong việc tự học và tự nghiên cứu, đồng thời tích cực tham gia học tập theo nhóm, tham dự đầy đủ các buổi Seminar.

- Chủ động, tích cực khai thác các tài nguyên trên mạng và trong thư viện của trường để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và làm báo cáo tốt nghiệp. Thực hiện nghiêm túc quy chế thi cử, kiểm tra, đánh giá.

- Thường xuyên tham gia các hoạt động đoàn thể, văn-thể-mỹ để rèn luyện kỹ năng giao tiếp, hiểu biết về xã hội và con người.

6.4 Cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ giảng dạy và thực hành, thực tập:

- Hệ thống phòng học lý thuyết với trang thiết bị truyền thống, có trang bị thêm công cụ hỗ trợ giảng dạy (projector).

- Phòng thực hành máy tính được cài đặt phần mềm đào tạo tin học căn bản.

7. Đối sánh với bản mô tả CTĐT năm 2022

7.1 Điểm giống nhau:

- Cung cấp đầy đủ các thông tin chung: tên ngành (tiếng Việt, tiếng Anh), mã ngành, trình độ, loại hình và hình thức, thời gian đào tạo, tên trường cấp bằng, số tín chỉ, đối tượng tuyển sinh, điều kiện tốt nghiệp, vị trí việc làm, thời điểm cập nhật bản mô tả.

- Trình bày rõ các nội dung mục tiêu và chuẩn đầu ra của CTĐT, phương pháp/chiến lược giảng dạy, học tập và đánh giá.

- Mô tả chương trình dạy học về khối lượng kiến thức toàn khóa, danh sách các học phần trong CTĐT và tóm tắt nội dung các học phần.

7.2. Điểm khác nhau:

- Bổ sung học phần anh văn căn bản 4 và học phần Marketing căn bản dạy bằng tiếng anh.

- Cập nhật lại trình tự dạy học, ma trận đóng góp của học phần vào mức độ đạt chuẩn đầu ra.

HIỆU TRƯỞNG



Quang

TS. NGUYỄN VĂN QUANG

PHÒNG QLĐT

Ly

THS. LÝ MẾN TẶN

KHOA QTKD – MARKETING

Tri Khiem

PGS.TS NGUYỄN TRI KHIÊM

Đào Tạo