

CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
(Ban hành theo Quyết định số 3336.../QĐ-ĐHTM ngày 21/1/2022
của Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại Doctor of Philosophy in Commercial Business
Trình độ đào tạo:	Tiến sĩ
Ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại
Mã ngành:	9340121
Chuyên ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại

1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

- Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt): **Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại**
- Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh): **Doctor of Philosophy in Commercial Business**
- Trình độ đào tạo: **Tiến sĩ**
- Ngành đào tạo: **Kinh doanh Thương mại** Mã ngành: 9340121
- Chuyên ngành: **Kinh doanh Thương mại**

2. Mục tiêu của chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại có mục tiêu đào tạo ra những người có khả năng tiến hành nghiên cứu độc lập và nghiên cứu đạt chất lượng cao, có khả năng thực hiện các nghiên cứu khởi đầu. Người học tốt nghiệp có được khả năng thiết kế nghiên cứu, tiến hành nghiên cứu và báo cáo các nghiên cứu tiếp nối hoặc các nghiên cứu khởi đầu, có khả năng làm việc độc lập trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

3. Yêu cầu về kiến thức (kiến thức thực tế và kiến thức lý thuyết)

Tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh Thương mại, người học đạt được các yêu cầu sau:

(PLO1): Vận dụng sáng tạo hệ thống kiến thức lý luận và thực tiễn toàn diện về kinh tế, quản lý kinh doanh, môi trường và kiến thức chuyên sâu, tiên tiến thuộc lĩnh vực kinh doanh thương mại, làm chủ được các giá trị cốt lõi, quan trọng trong học thuật của lĩnh vực nghiên cứu trong môi trường kinh doanh truyền thống, và sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế tri thức và kinh tế số

(PLO2): Vận dụng sáng tạo được các kiến thức tổng hợp lý luận và thực tiễn về nền tảng cơ sở của lĩnh vực kinh doanh thương mại cần thiết cho nghiên cứu có tính học thuật hoặc chuyên biệt trong kinh doanh thương mại. Nắm vững và vận dụng sáng tạo các kiến thức lý luận và thực tiễn có tính hệ thống và các vấn đề trọng yếu trong một hoặc nhiều lĩnh vực chuyên sâu trong kinh doanh thương mại

(PLO3): Vận dụng sáng tạo kiến thức về các nguyên lý và khái niệm nghiên cứu, phương pháp luận, phương pháp nghiên cứu cụ thể và có kiến thức phối hợp cũng như vận

dụng được chúng vào các ngành và chuyên môn có liên quan tới kinh doanh thương mại trong điều kiện thực tiễn của Việt Nam và bối cảnh môi trường trong và ngoài nước luôn biến động

4. Yêu cầu về kỹ năng (kỹ năng nhận thức, kỹ năng thực hành nghề nghiệp, kỹ năng giao tiếp, ứng xử)

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO4): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: phát hiện, phân tích các vấn đề phức tạp liên quan đến chuyên ngành và đưa ra các giải pháp sáng tạo để giải quyết vấn đề thông qua các kỹ năng tiến hành nghiên cứu độc lập có chất lượng và có tính khởi đầu. Cụ thể thực hiện sáng tạo kỹ năng nhận thức, thiết kế, thực hiện và hoàn thành độc lập một dự án hoặc chương trình nghiên cứu tạo ra các tri thức mới.

(PLO5): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: đánh giá có tính phân biện đa chiều các tài liệu học thuật, áp dụng tư duy phê phán và sáng tạo để giải quyết các vấn đề nghiên cứu chủ đạo trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại

(PLO6): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: nghiên cứu cần thiết cho nghiên cứu học thuật hoặc thực hành nghiên cứu các hướng chuyên sâu của kinh doanh thương mại; kỹ năng giải quyết vấn đề

(PLO7): Thực hiện thành thạo các kỹ năng truyền đạt các luận điểm một cách thuyết phục, rõ ràng và phù hợp với các đối tượng người nhận thông tin trong giới học thuật và kinh doanh

(PLO8): Sử dụng các phần mềm phục vụ cho kỹ năng phân tích dữ liệu như Excel, SPSS...

5. Yêu cầu về mức độ tự chủ và trách nhiệm (trong việc áp dụng kiến thức, kỹ năng để thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn của người tốt nghiệp trình độ tiến sĩ)

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO9): Có tư duy nghiên cứu độc lập, sáng tạo, năng lực phê phán có năng lực suy nghĩ logic và hợp lý;

(PLO10): Có khả năng phát hiện những vấn đề nghiên cứu mới từ lý luận và thực tiễn, thực hiện các nghiên cứu có ý nghĩa một cách độc lập; Có khả năng đề xuất các sáng kiến/ giải pháp có giá trị khoa học; năng lực đề xuất các giải pháp sáng tạo và sáng kiến trong lĩnh vực kinh tế hoặc lĩnh vực có liên quan đến vấn đề nghiên cứu ở cả cấp độ quốc gia, ngành và doanh nghiệp ...

(PLO11): Có khả năng tổ chức, quản lý, lãnh đạo triển khai các dự án, các định hướng nghiên cứu liên quan tới lĩnh vực chuyên môn được đào tạo/ ngành đào tạo của một chuyên gia, nhà nghiên cứu hàng đầu; Có khả năng phân biện độc lập, đa chiều với các quan điểm, định hướng và các vấn đề nghiên cứu; Có khả năng ứng phó phù hợp với những vấn đề phát sinh trong triển khai nghiên cứu và hoạt động chuyên môn;

(PLO12): Có khả năng làm việc độc lập và năng lực làm việc nhóm; Có tinh thần hợp tác, hỗ trợ, chia sẻ tri thức và trách nhiệm trong nhóm công tác và nghiên cứu.

(PLO13): Có ý thức và thực hành tốt các quy định pháp luật; Có kỷ luật, kỷ cương, nghiêm túc, trung thực trong hoạt động khoa học, tuân thủ nguyên tắc đạo đức trong chuyên môn và nghiên cứu; Có trách nhiệm cao với cộng đồng, xã hội trong nghiên cứu, triển khai, công bố, ứng dụng kết quả nghiên cứu; Có ý thức trách nhiệm cao và tác phong làm việc và

nghiên cứu chuyên nghiệp;

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

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ chuyên ngành Kinh doanh Thương mại của Trường Đại học Thương mại có thể tốt làm các công việc như:

- Các vị trí giảng dạy và nghiên cứu như cán bộ giảng dạy, cán bộ nghiên cứu trình độ cao tại các cơ sở/ tổ chức giáo dục, và viện/ đơn vị nghiên cứu liên quan đến lĩnh vực kinh doanh thương mại, quản lý và kinh tế.

- Cán bộ nghiên cứu trình độ cao tại các tổ chức quốc tế trong lĩnh vực kinh tế, kinh doanh và quản lý.

- Lãnh đạo, cán bộ quản lý, chuyên gia trình độ cao trong lĩnh vực kinh tế, kinh doanh và quản lý tại các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế - xã hội, các đơn vị và cơ quan quản lý nhà nước.

7. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi tốt nghiệp

Người học tốt nghiệp chương trình: Được trang bị kiến thức nền tảng vững, nắm vững kiến thức chuyên ngành, có khả năng làm việc độc lập, là cơ sở để học tập suốt đời và hướng dẫn người khác làm nghiên cứu.

8. Các chương trình, chuẩn đầu ra quốc tế đã tham khảo

8.1. Trong nước

1. Bộ Giáo dục & Đào tạo (2010), Hướng dẫn xây dựng và công bố chuẩn đầu ra ngành đào tạo, Hướng dẫn số 2196/BGDĐT-GDĐH ngày 22/04/2010.

2. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2012), Luật Giáo dục đại học.


3. Chuẩn đầu ra chương trình tiến sĩ Kinh tế chính trị của Đại học Kinh tế - Luật TP.HCM, https://sdh.neu.edu.vn/bai-viet/thong-bao-tuyen-sinh-trinh-do-tien-si-nam-2021__188.html

4. Chuẩn đầu ra chương trình tiến sĩ Kinh doanh Thương mại của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, <https://sdh.neu.edu.vn/storage/files/Chuong%20trinh%20dao%20tao%20tien%20si%20tieng%20Viet.pdf>

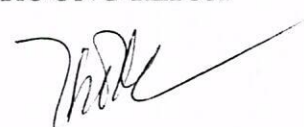
8.2. Ngoài nước

4. Chuẩn đầu ra của chương trình Tiến sĩ về kinh doanh của trường đại học UTS của Australia, **Doctor of Philosophy in Business**, <https://www.handbook.uts.edu.au/courses/c02048.html#:~:text=The%20degree%20of%20Doctor%20of,original%20investigation%2C%20review%20or%20criticism.&text=The%20UTS%20Business%20School%20PhD,completion%20of%20world%2Dclass%20research.>

5. Chuẩn đầu ra của chương trình Tiến sĩ về kinh doanh trường đại học Swinburn của Australia, **Doctor of Philosophy Business**, <https://www.swinburne.edu.au/study/course/Doctor-of-Philosophy-%5BBusiness%5D-DR-BUS/local>


HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

PGS, TS Nguyễn Hoàng

TRƯỞNG KHOA


PGS, TS Phan Thị Thu Hoài

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 166 ngày 21 tháng 1 năm 2022
của Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại Doctor of Philosophy in Commercial Business
Trình độ đào tạo:	Tiến sĩ
Ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại
Mã ngành:	9340121
Chuyên ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại

1. Mục tiêu của chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại có mục tiêu đào tạo ra những người có khả năng tiến hành nghiên cứu độc lập và nghiên cứu đạt chất lượng cao, có khả năng thực hiện các nghiên cứu khởi đầu. Người học tốt nghiệp có được khả năng thiết kế nghiên cứu, tiến hành nghiên cứu và báo cáo các nghiên cứu tiếp nối hoặc các nghiên cứu khởi đầu, có khả năng làm việc độc lập trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

Người học tốt nghiệp đạt được các chuẩn đầu ra kiến thức, kỹ năng, mức độ tự chủ và trách nhiệm, trình độ ngoại ngữ được công bố trong chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.

2. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

2.1. Kiến thức (kiến thức thực tế và kiến thức lý thuyết)

Tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh thương mại, người học đạt được các yêu cầu sau:

(PLO1): Vận dụng sáng tạo hệ thống kiến thức lý luận và thực tiễn toàn diện về kinh tế, quản lý kinh doanh, môi trường và kiến thức chuyên sâu, tiên tiến thuộc lĩnh vực kinh doanh thương mại, làm chủ được các giá trị cốt lõi, quan trọng trong học thuật của lĩnh vực nghiên cứu trong môi trường kinh doanh truyền thống, và sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế tri thức và kinh tế số

(PLO2): Vận dụng sáng tạo được các kiến thức tổng hợp lý luận và thực tiễn về nền tảng cơ sở của lĩnh vực kinh doanh thương mại cần thiết cho nghiên cứu có tính học thuật hoặc chuyên biệt trong kinh doanh thương mại. Nắm vững và vận dụng sáng tạo các kiến thức lý luận và thực tiễn có tính hệ thống và các vấn đề trọng yếu trong một hoặc nhiều lĩnh vực chuyên sâu trong kinh doanh thương mại

(PLO3): Vận dụng sáng tạo kiến thức về các nguyên lý và khái niệm nghiên cứu, phương pháp luận, phương pháp nghiên cứu cụ thể và có kiến thức phối hợp cũng như vận dụng được chúng vào các ngành và chuyên môn có liên quan tới kinh doanh thương mại trong điều kiện thực tiễn của Việt Nam và bối cảnh môi trường trong và ngoài nước luôn biến động

2.2. Kỹ năng (kỹ năng nhận thức, kỹ năng thực hành nghề nghiệp, kỹ năng giao tiếp, ứng xử)

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO4): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: phát hiện, phân tích các vấn đề phức tạp liên quan đến chuyên ngành và đưa ra các giải pháp sáng tạo để giải quyết vấn đề thông qua các kỹ năng tiến hành nghiên cứu độc lập có chất lượng và có tính khởi đầu. Cụ thể thực hiện sáng tạo kỹ năng nhận thức, thiết kế, thực hiện và hoàn thành độc lập một dự án hoặc chương trình nghiên cứu tạo ra các tri thức mới.

(PLO5): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: đánh giá có tính phản biện đa chiều các tài liệu học thuật, áp dụng tư duy phê phán và sáng tạo để giải quyết các vấn đề nghiên cứu chủ đạo trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại

(PLO6): Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: nghiên cứu cần thiết cho nghiên cứu học thuật hoặc thực hành nghiên cứu các hướng chuyên sâu của kinh doanh thương mại; kỹ năng giải quyết vấn đề

(PLO7): Thực hiện thành thạo các kỹ năng truyền đạt các luận điểm một cách thuyết phục, rõ ràng và phù hợp với các đối tượng người nhận thông tin trong giới học thuật và kinh doanh

(PLO8): Sử dụng các phần mềm phục vụ cho kỹ năng phân tích dữ liệu như Excel, SPSS ...

2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm (trong việc áp dụng kiến thức, kỹ năng để thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn của người tốt nghiệp trình độ tiến sĩ)

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo tiến sĩ Kinh doanh thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO9): Có tư duy nghiên cứu độc lập, sáng tạo, năng lực phê phán có năng lực suy nghĩ logic và hợp lý;

(PLO10): Có khả năng phát hiện những vấn đề nghiên cứu mới từ lý luận và thực tiễn, thực hiện các nghiên cứu có ý nghĩa một cách độc lập; Có khả năng đề xuất các sáng kiến/ giải pháp có giá trị khoa học; năng lực đề xuất các giải pháp sáng tạo và sáng kiến trong lĩnh vực kinh tế hoặc lĩnh vực có liên quan đến vấn đề nghiên cứu ở cả cấp độ quốc gia, ngành và doanh nghiệp ...

(PLO11): Có khả năng tổ chức, quản lý, lãnh đạo triển khai các dự án, các định hướng nghiên cứu liên quan tới lĩnh vực chuyên môn được đào tạo/ ngành đào tạo của một chuyên gia, nhà nghiên cứu hàng đầu; Có khả năng phản biện độc lập, đa chiều với các quan điểm, định hướng và các vấn đề nghiên cứu; Có khả năng ứng phó phù hợp với những vấn đề phát sinh trong triển khai nghiên cứu và hoạt động chuyên môn;

(PLO12): Có khả năng làm việc độc lập và năng lực làm việc nhóm; Có tinh thần hợp tác, hỗ trợ, chia sẻ tri thức và trách nhiệm trong nhóm công tác và nghiên cứu.

(PLO13): Có ý thức và thực hành tốt các quy định pháp luật; Có kỷ luật, kỷ cương, nghiêm túc, trung thực trong hoạt động khoa học, tuân thủ nguyên tắc đạo đức trong chuyên môn và nghiên cứu; Có trách nhiệm cao với cộng đồng, xã hội trong nghiên cứu, triển khai, công bố, ứng dụng kết quả nghiên cứu; Có ý thức trách nhiệm cao và tác phong làm việc và nghiên cứu chuyên nghiệp;

3. Điều kiện dự tuyển

3.1 Điều kiện về văn bằng

Người dự tuyển đào tạo trình độ tiến sĩ phải có bằng tốt nghiệp thạc sĩ hoặc tốt nghiệp đại học hạng giỏi trở lên phù hợp với ngành đăng kí dự tuyển đào tạo tiến sĩ. Cụ thể:

a) Người dự tuyển có bằng thạc sĩ:

- Ngành đúng: Kinh doanh Thương mại (8340121).
- Ngành gần: Các ngành thuộc nhóm ngành Kinh doanh (83401)
- Các ngành còn lại thuộc khối ngành kinh tế, kinh doanh và quản lý (834) không phải là ngành đúng ko phải là ngành gần với ngành Kinh doanh Thương mại.

b) Người dự tuyển có bằng đại học hạng giỏi trở lên thuộc ngành đúng với ngành đào tạo trình độ tiến sĩ: Kinh doanh Thương mại (7340121) và Marketing (7340115)

Danh mục các ngành thạc sĩ và đại học được coi là phù hợp với ngành đăng kí dự tuyển đào tạo tiến sĩ sẽ được cập nhật hàng năm trong thông báo tuyển sinh của Trường.

d) Người dự tuyển có bằng tốt nghiệp thạc sĩ, đại học do cơ sở giáo dục nước ngoài cấp phải có văn bản công nhận văn bằng do Cục Quản lý Chất lượng Giáo dục – Bộ Giáo dục và Đào tạo cấp.

3.2. Điều kiện về nghiên cứu khoa học

Là tác giả của 01 bài báo liên quan đến lĩnh vực dự định nghiên cứu đăng trên tạp chí khoa học có trong danh mục được Hội đồng Giáo sư Nhà nước tính điểm công trình, hoặc kỹ yếu hội nghị, hội thảo khoa học cấp quốc gia, quốc tế có mã số ISBN, trong thời hạn 3 năm (36 tháng) tính đến ngày đăng ký dự tuyển.

3.3. Có dự thảo đề cương nghiên cứu đề tài luận án tiến sĩ

Dự thảo đề cương nghiên cứu cần trình bày rõ tên đề tài hoặc định hướng nghiên cứu; ngành và mã số; lý do lựa chọn đề tài/hướng nghiên cứu; tổng quan công trình khoa học đã được công bố về đề tài/hướng nghiên cứu; mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu; phương pháp nghiên cứu dự kiến thực hiện; dự kiến đóng góp của đề tài nghiên cứu; dự kiến kế hoạch học tập, nghiên cứu của NCS (nếu trúng tuyển); và đề xuất người hướng dẫn khoa học (nếu có).

3.4. Có ít nhất một thư giới thiệu dự tuyển nghiên cứu sinh: Nhà khoa học giới thiệu dự tuyển nghiên cứu sinh phải có chức danh giáo sư, phó giáo sư hoặc có học vị tiến sĩ khoa học, tiến sĩ đã tham gia hoạt động chuyên môn với người dự tuyển và am hiểu lĩnh vực mà người dự tuyển dự định nghiên cứu.

3.5. Điều kiện về ngoại ngữ

Người dự tuyển là công dân Việt Nam phải đạt yêu cầu về năng lực ngoại ngữ được minh chứng bằng một trong những văn bằng, chứng chỉ sau:

a) Bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên do một cơ sở đào tạo nước ngoài, phân hiệu của cơ sở đào tạo nước ngoài ở Việt Nam hoặc cơ sở đào tạo của Việt Nam cấp cho người học toàn thời gian bằng tiếng nước ngoài;

b) Bằng tốt nghiệp trình độ đại học ngành ngôn ngữ tiếng nước ngoài do các cơ sở đào tạo của Việt Nam cấp;

c) Có một trong các chứng chỉ ngoại ngữ quy định tại Quy chế đào tạo trình độ tiến sĩ hiện hành của nhà trường còn hiệu lực (trong thời hạn 24 tháng) tính đến ngày đăng ký dự tuyển, hoặc các chứng chỉ ngoại ngữ khác tương đương trình độ bậc 4 (theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam) được cấp bởi một tổ chức khảo thí được Bộ Giáo dục và Đào tạo công nhận;

d) Người dự tuyển đáp ứng quy định tại điểm a khi ngôn ngữ sử dụng trong thời gian học tập không phải là tiếng Anh; hoặc đáp ứng quy định tại điểm b) khi có bằng tốt nghiệp đại học ngành ngôn ngữ nước ngoài không phải là tiếng Anh; hoặc có các chứng chỉ tiếng nước ngoài khác tiếng Anh ở trình độ tương đương theo quy định tại điểm c); thì phải có khả năng

giao tiếp được bằng tiếng Anh trong chuyên môn (có thể diễn đạt những vấn đề thuộc lĩnh vực chuyên môn cho người khác hiểu bằng tiếng Anh và hiểu được người khác trình bày những vấn đề chuyên môn bằng tiếng Anh).

Người dự tuyển là công dân nước ngoài nếu đăng ký theo học chương trình đào tạo trình độ tiến sĩ bằng tiếng Việt phải có chứng chỉ tiếng Việt tối thiểu từ bậc 4 trở lên theo Khung năng lực tiếng Việt dùng cho người nước ngoài, và có trình độ tiếng Anh tối thiểu từ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam hoặc tương đương.

3.6. Được cơ quan công tác cử đi dự tuyển đào tạo trình độ tiến sĩ (nếu người dự tuyển là công chức, viên chức); hoặc cơ sở đào tạo (nơi sinh viên vừa tốt nghiệp); hoặc được xác nhận nhân thân bởi chính quyền địa phương nơi cư trú (đối với người làm nghề tự do). Riêng người dự tuyển là công dân nước ngoài có thể được giới thiệu bởi cơ quan quản lý nhân sự, cơ sở đào tạo bậc đại học/thạc sĩ hoặc đại sứ quán.

3.7. Đạt đủ điều kiện về kinh nghiệm quản lý và thâm niên công tác theo yêu cầu cụ thể của từng ngành dự tuyển do Hiệu trưởng quy định.

4. Phương thức tuyển sinh

Kết hợp xét tuyển với thi tuyển theo đề án tuyển sinh tiến sĩ của Trường Đại học Thương mại.

5. Điều kiện tốt nghiệp

Người học sẽ được công nhận và cấp bằng tốt nghiệp sau khi hoàn thành toàn bộ chương trình đào tạo và đáp ứng các yêu cầu theo Quy chế đào tạo trình độ tiến sĩ của Trường Đại học Thương mại.

6. Nội dung chương trình đào tạo

6.1. Chương trình đào tạo cho NCS có bằng thạc sĩ:

- Đối với NCS có bằng thạc sĩ thuộc ngành đứng với ngành đào tạo tiến sĩ:

STT	KIẾN THỨC/HỌC PHẦN	SỐ TC
1	Các học phần ở trình độ tiến sĩ	12
1.1	Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh	4
1.2	Tên học phần thứ 2 (chọn 3 trong 5 chuyên đề):	3
	<i>1. Chiến lược và qui hoạch phát triển thương mại hàng hóa</i>	<i>1</i>
	<i>2. Phát triển năng lực cung ứng thị trường hàng hóa/dịch vụ</i>	<i>1</i>
	<i>3. Phát triển chiến lược kinh doanh thương mại của DN</i>	<i>1</i>
	<i>4. Phát triển chiến lược thương mại điện tử của DN</i>	<i>1</i>
	<i>5. Phát triển doanh nghiệp thương mại hàng hóa và dịch vụ nhỏ và vừa</i>	<i>1</i>
1.3	Kiến thức chuyên sâu phục vụ cho viết luận án tiến sĩ:	5
	Tên học phần tiến sĩ 3 có quyết định riêng cho từng khóa đào tạo căn cứ vào đề xuất của người hướng dẫn khoa học và ý kiến tư vấn của Hội đồng khoa học đào tạo tiến sĩ cấp bộ môn	
2	Nghiên cứu khoa học	18
2.1	Tiểu luận tổng quan	3
2.2	Các chuyên đề tiến sĩ	9
	Chuyên đề 1	3
	Chuyên đề 2	3

	Chuyên đề 3	3
2.3	Đề tài nghiên cứu khoa học	6
3	Luận án tiến sĩ	60
	Tổng số tín chỉ	90

- Đối với NCS có bằng thạc sĩ ngành gần với ngành đào tạo tiến sĩ: Ngoài CTĐT cho NCS có bằng thạc sĩ thuộc ngành đúng với ngành đào tạo tiến sĩ, *phải học bổ sung thêm 3 học phần (6 tín chỉ) trong CTĐT trình độ thạc sĩ cùng ngành đào tạo*: Quản trị chiến lược (2TC), Marketing thương mại trong môi trường số (2TC), Quản trị quan hệ khách hàng (2TC).

- Đối với NCS có bằng thạc sĩ các ngành còn lại thuộc khối ngành kinh tế, kinh doanh và quản lý không phải là ngành đúng, ngành gần với ngành đào tạo tiến sĩ: Ngoài CTĐT cho NCS có bằng thạc sĩ thuộc ngành đúng với ngành đào tạo tiến sĩ, *phải học bổ sung thêm 5 học phần (10 tín chỉ) trong CTĐT trình độ thạc sĩ cùng ngành đào tạo*. Các học phần bổ sung được thực hiện theo quy định của Trường.

6.2. Chương trình đào tạo cho NCS có bằng đại học:

STT	KIẾN THỨC /HỌC PHẦN	SỐ TC
1	Các học phần ở trình độ thạc sĩ cùng ngành đào tạo	42
2	Các học phần ở trình độ tiến sĩ	12
2.1	Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh	4
2.2	Phát triển kinh doanh thương mại (chọn 3 trong 5 chuyên đề):	3
	1. Chiến lược và qui hoạch phát triển thương mại hàng hóa	1
	2. Phát triển năng lực cung ứng thị trường hàng hóa/dịch vụ	1
	3. Phát triển chiến lược kinh doanh thương mại của DN	1
	4. Phát triển chiến lược thương mại điện tử của DN	1
	5. Phát triển doanh nghiệp thương mại hàng hóa và dịch vụ nhỏ và vừa	1
2.3	Kiến thức chuyên sâu phục vụ cho viết luận án tiến sĩ:	5
	Tên học phần tiến sĩ 3 có quyết định riêng cho từng khóa đào tạo căn cứ vào đề xuất của người hướng dẫn khoa học và ý kiến tư vấn của Hội đồng khoa học đào tạo tiến sĩ cấp bộ môn	
3	Nghiên cứu khoa học	18
3.1	Tiểu luận tổng quan	3
3.2	Các chuyên đề tiến sĩ	9
	Chuyên đề 1	3
	Chuyên đề 2	3
	Chuyên đề 3	3
3.3	Đề tài nghiên cứu khoa học	6
4	Luận án tiến sĩ	60
	Tổng số tín chỉ	132

6.3. Mô tả các học phần trong chương trình đào tạo

(Mục tiêu và tóm tắt nội dung chính của các học phần xem trong phụ lục)

7. Kế hoạch đào tạo

- Thời gian đào tạo trình độ tiến sĩ: từ 3-4 năm
- Hình thức đào tạo: thực hiện theo hình thức chính quy
- Việc tổ chức đào tạo trình độ tiến sĩ được thực hiện theo hình thức giáo dục chính quy, nghiên cứu sinh phải đăng ký đủ 30 tín chỉ trong ít nhất 02 năm đầu của chương trình đào tạo.

7.1. Kế hoạch đào tạo cho nghiên cứu sinh có bằng thạc sĩ

STT	Kỳ học (Số TC)	Khối kiến thức, học phần đào tạo	Giảng viên
1	Kì thứ nhất (15 TC)	Học các học phần tiến sĩ, viết tiểu luận tổng quan, làm các chuyên đề cơ sở lý luận	TS. Lê Tiến Đạt TS. Phạm Thị Minh Uyên
2	Kì thứ hai (15 TC)	Làm chuyên đề, nghiên cứu khoa học	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
3	Kì thứ ba (15 TC)	Làm chuyên đề cơ sở lý luận, Làm luận án	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
4	Kì thứ tư (15 TC)	Làm chuyên đề, Làm luận án	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
5	Kì thứ năm (15 TC)	Làm luận án	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
6	Kì thứ sáu (15 TC)	Làm luận án	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
7	Kì thứ bảy (15 TC)	Bảo vệ cơ sở	Hội đồng đánh giá
8	Kì thứ tám (15 TC)	Phản biện độc lập – sửa chữa – bảo vệ chính thức	Hội đồng đánh giá

- Thời gian còn lại (từ thứ 2 đến thứ 6) nghiên cứu sinh nghiên cứu và thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn khác tại bộ môn dưới sự quản lý của Trưởng bộ môn sinh hoạt chuyên môn.

7.2. Kế hoạch đào tạo cho nghiên cứu sinh có bằng cử nhân

Stt	Năm học (Số TC)	Khối kiến thức, học phần đào tạo	Giảng viên
1	Năm học thứ 1 (27 tín chỉ)	Học tập (Kể từ khi có quyết định công nhận nghiên cứu sinh): - Các học phần ở trình độ thạc sĩ cùng chuyên ngành đào tạo (20 tín chỉ).	Giảng viên đào tạo trình độ thạc sĩ của chuyên ngành đào tạo
2	Năm học thứ 2 (27 tín chỉ) (Học tập trung liên tục tại Trường Đại học Thương mại)	- Các học phần ở trình độ thạc sĩ cùng chuyên ngành đào tạo (15 tín chỉ).	Giảng viên đào tạo trình độ thạc sĩ của chuyên ngành đào tạo TS. Lê Tiến Đạt TS. Phạm Thị Minh Uyên Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn

3	Năm học thứ 3 (18 TC)	Viết tiêu luận tổng quan, 03 chuyên đề tiến sĩ, Nghiên cứu khoa học và Luận án tiến sĩ	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
4	Năm học thứ 4 (30 TC)	Viết tiêu luận tổng quan, 03 chuyên đề tiến sĩ, Nghiên cứu khoa học và Luận án tiến sĩ	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn
5	Năm học thứ 5 (30 TC)	Viết tiêu luận tổng quan, 03 chuyên đề tiến sĩ, Nghiên cứu khoa học và Luận án tiến sĩ	Người hướng dẫn, nghiên cứu sinh và bộ môn chuyên môn

- Thời gian còn lại (từ thứ 2 đến thứ 6) nghiên cứu sinh nghiên cứu và thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn khác tại bộ môn dưới sự quản lý của Trưởng bộ môn sinh hoạt chuyên môn.

Ghi chú: Quá trình tổ chức giảng dạy, đánh giá học phần được triển khai theo hình thức trực tiếp hoặc kết hợp giữa trực tiếp và trực tuyến, bảo đảm quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo và của Trường Đại học Thương mại về tổ chức đào tạo và khảo thí.

HIỆU TRƯỞNG

PGS,TS Nguyễn Hoàng

TRƯỞNG KHOA

PGS,TS Phan Thị Thu Hoài

TRƯỜNG
ĐẠI HỌC
THƯƠNG MẠI

Phụ lục 1. Mục tiêu và tóm tắt nội dung chính của các học phần trong chương trình đào tạo Tiến sĩ Kinh doanh thương mại

ST T	Mục tiêu học phần	Tóm tắt nội dung chính
1	<p>Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh (4TC)*</p> <p><i>Mục tiêu học phần:</i> Học phần cung cấp cho học viên cao học những kiến thức về phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh tế và kinh doanh, trên cơ sở đó học viên có thể phát triển kỹ năng thực hiện các đề tài nghiên cứu khoa học và viết luận án tiến sĩ trên cả hai góc độ: Phương pháp nghiên cứu khoa học và phương pháp phân tích, xử lý dữ liệu phục vụ cho việc nghiên cứu nói chung và xử lý dữ liệu phục vụ cho việc thực hiện luận án tiến sĩ nói riêng</p>	<p><i>Mô tả vắn tắt nội dung học phần:</i> Học phần phương pháp nghiên cứu khoa học cung cấp các kiến thức, kỹ năng về phương pháp nghiên cứu cho việc triển khai luận án tiến sĩ, cách thức thiết kế và tổng quan nghiên cứu, hiểu được các vấn đề liên quan tới đạo đức trong nghiên cứu, nắm được cách thức chọn mẫu, thu thập dữ liệu thứ cấp và sơ cấp trong nghiên cứu khoa học, cách thức phân tích dữ liệu định tính và định lượng, nắm được cấu trúc, hình thức và văn phong sử dụng trong báo cáo khoa học, cũng như cách thức thuyết trình kết quả báo cáo nghiên cứu khoa học và một số quy định về trình bày báo cáo khoa học.</p>
2	<p>Phát triển kinh doanh thương mại (3TC)</p> <p>Học phần Phát triển kinh doanh thương mại là học phần thuộc bộ phận kiến thức 2 của chương trình đào tạo tiến sĩ chuyên ngành Kinh doanh thương mại. Học phần gồm 05 chuyên đề:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Chiến lược và qui hoạch phát triển thương mại hàng hóa 2. Phát triển chiến lược kinh doanh thương mại của DN 3. Phát triển năng lực cung ứng thị trường hàng hóa/dịch vụ 4. Phát triển chiến lược thương mại điện tử của các DN 5. Phát triển doanh nghiệp thương mại hàng hóa và dịch vụ nhỏ và vừa 	<p>Học phần có mục tiêu cung cấp các luận cứ khoa học và thực tiễn nhằm hoạch định, triển khai và kiểm soát phát triển kinh doanh thương mại trên cấp độ quản lý vĩ mô và quản lý vi mô trong hội nhập quốc tế.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về tư duy: Xác lập tư duy phát triển kinh doanh thương mại theo mục tiêu và theo quá trình trong bối cảnh hội nhập quốc tế và tự do hóa thương mại toàn cầu. - Về kiến thức: <ul style="list-style-type: none"> + Cung cấp những luận cứ khoa học về chiến lược và quy hoạch phát triển thương mại hàng hóa; + Cung cấp những luận cứ khoa

		<p>học để phát triển chiến lược kinh doanh thương mại của các doanh nghiệp;</p> <ul style="list-style-type: none"> + Cung cấp những luận cứ khoa học để phát triển năng lực cung ứng thị trường hàng hóa / dịch vụ; + Cung cấp những luận cứ khoa học để phát triển chiến lược thương mại điện tử của doanh nghiệp; + Cung cấp những luận cứ khoa học để phát triển doanh nghiệp thương mại hàng hóa và dịch vụ nhỏ và vừa. <p>- Về kỹ năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Trang bị các kỹ năng hiện đại phát triển chiến lược và quy hoạch phát triển thương mại hàng hóa; + Trang bị các kỹ năng hiện đại phát triển chiến lược kinh doanh thương mại của các doanh nghiệp; + Trang bị các kỹ năng hiện đại phát triển năng lực cung ứng thị trường hàng hóa / dịch vụ; + Trang bị các kỹ năng hiện đại phát triển chiến lược thương mại điện tử của doanh nghiệp; + Trang bị các kỹ năng hiện đại phát triển doanh nghiệp thương mại hàng hóa và dịch vụ nhỏ và vừa.
3	<p>Luận án Tiến sĩ (60TC)</p> <p>* Yêu cầu của Luận án Tiến sĩ: Luận án tiến sĩ là kết quả nghiên cứu khoa học của NCS, trong đó chứa đựng những đóng góp mới về lý thuyết và thực tiễn ở lĩnh vực chuyên môn, có giá trị trong việc phát triển, gia tăng tri thức khoa học và giải quyết trọn vẹn vấn đề đặt ra của đề tài luận án; Luận án tiến sĩ phải đáp ứng các yêu cầu về nội dung và hình thức theo quy định tại Thông tư 18/2021/TT_BGDĐT; Luận án tiến sĩ phải tuân thủ pháp luật về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. * Yêu cầu của Tóm tắt Luận án Tiến sĩ: Tóm tắt luận án</p>	<p>Theo các yêu cầu và qui định về luận án tiến sĩ của Trường Đại học Thương mại</p>

cần phản ánh trung thực kết cấu, bố cục của luận án; chỉ rõ một cách ngắn gọn lý do và mục tiêu nghiên cứu của luận án; tóm lược cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu đã trình bày trong luận án; chỉ ra những điểm mới và hạn chế trong luận án; và ghi đầy đủ toàn văn kết luận của luận án