

## CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành đào tạo: Kinh doanh thương mại

Chuyên ngành đào tạo: Kinh doanh thương mại

Trình độ đào tạo: Tiến sĩ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 150/QĐ-ĐHTM ngày 22 tháng 12 năm 2020  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại)

### 1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

- Tên ngành (chuyên ngành) đào tạo (tiếng Việt): Tiến sĩ Kinh doanh thương mại
- Tên ngành (chuyên ngành) đào tạo (tiếng Anh): Doctor of Commercial Business
- Trình độ đào tạo: Tiến sĩ
- Ngành đào tạo: Kinh doanh Thương mại Mã ngành: 9340121.
- Chuyên ngành: Marketing Thương mại

### 2. Mục tiêu của chương trình

Chương trình đào tạo Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại có mục tiêu tạo ra những người học tốt nghiệp có khả năng tiến hành nghiên cứu độc lập và có chất lượng nghiên cứu 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 và nghiên cứu có tính ban đầu, có khả năng làm việc độc lập

### 3. Yêu cầu về kiến thức

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

- Vận dụng sáng tạo hệ thống kiến thức 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
- Vận dụng sáng tạo hoạt động kinh doanh trong môi trường kinh doanh truyền thống, và sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế tri thức và kinh tế số
- Vận dụng sáng tạo được các kiến thức tổng hợp về nền tảng cơ sở lý thuyết của lĩnh vực kinh doanh thương mại liên quan cần thiết cho sự nghiệp nghiên cứu có tính học thuật hoặc chuyên biệt trong kinh doanh thương mại. Nắm vững và vận dụng sáng tạo các hiểu biết về tính hệ thống và các vấn đề trọng yếu trong một hoặc nhiều lĩnh vực và các hướng chuyên sâu trong kinh doanh thương mại
- 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
- Vận dụng sáng tạo các kiến thức về lĩnh vực nghiên cứu của mình, cũng như các tiếp



cận và phương pháp luận, các phương pháp nghiên cứu đối với lĩnh vực nghiên cứu cụ thể.

#### 4. Yêu cầu về kỹ năng

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

- 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 có kỹ năng nhận thức được, thiết kế, thực hiện và hoàn thành độc lập một dự án hoặc chương trình nghiên cứu tạo ra các tri thức mới.

- Thực hiện sáng tạo các kỹ năng: đánh giá có tính phân biệt 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

- 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

- Thực hiện thành thạo các kỹ năng: ra quyết định, kỹ năng thẩm định tốt, kỹ năng quản lý dự án, kỹ năng phân tích dữ liệu, kỹ năng giải quyết vấn đề

- Thực hiện thành thạo các kỹ năng: làm việc, cộng tác và phối hợp hiệu quả với một nhóm các chuyên gia trong lĩnh vực trong hoạt động chuyên môn

- 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

- Thực hiện thành thạo các kỹ năng ngoại ngữ: đạt chuẩn đầu ra ngoại ngữ theo quy chế đào tạo trình độ Tiến sĩ do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành. Tiếng Anh đạt Chuẩn B2 của Khung tham chiếu Châu Âu chung tương đương 5.5 IELTS, hoặc 50 iBT. Có thể hiểu được các báo cáo phức tạp về các chủ đề cụ thể và trừu tượng, bao gồm cả việc trao đổi học thuật thuộc lĩnh vực chuyên ngành. Có thể giao tiếp, trao đổi học thuật bằng ngoại ngữ ở mức độ trôi chảy, thành thạo với người bản ngữ. Có thể viết được các báo cáo khoa học, báo cáo chuyên ngành; có thể giải thích quan điểm của mình về một vấn đề, phân tích quan điểm về sự lựa chọn các phương án khác nhau

- Sử dụng thành thạo phương pháp nghiên cứu định lượng dựa trên các phần mềm như SPSS, Eviews hoặc STATA...

#### 5. Yêu cầu về thái độ

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

- 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 ý thức trách nhiệm cao và tác phong làm việc và nghiên cứu chuyên nghiệp.
- Có tinh thần hợp tác, hỗ trợ, chia sẻ tri thức và trách nhiệm trong nhóm công tác 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

## **7. Yêu cầu về năng lực tự chủ và trách nhiệm**

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

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

- 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 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 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..

- 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;

- Có khả năng làm việc độc lập và năng lực làm việc nhóm

## **8. 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.

## **9. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra 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.

## **10. Các chương trình, chuẩn đầu ra quốc tế đã tham khảo**

### **10.1. 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-GDDH ngày 22/04/2010.

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

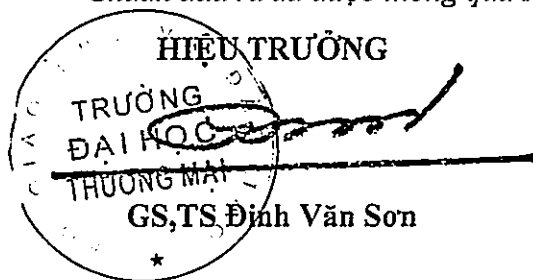
3. Chuẩn đầu ra chương trình tiến sĩ Kinh tế chính trị của Đại học Kinh tế - Luật TP HCM

10.2. Ngoài nước

4. Chuẩn đầu ra của chương trình Tiến sĩ về kinh doanh của trường đại học UTS, của Australia

5. Chuẩn đầu ra của chương trình Tiến sĩ về kinh doanh trường đại học Swinburn của Australia

*Chuẩn đầu ra đã được thông qua Hội đồng khoa ngày tháng năm 2020*



TRƯỞNG ĐƠN VỊ

PGS, TS Phan Thị Thu Hoài