

CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
(Ban hành theo Quyết định số 15.../QĐ-ĐHTM ngày 21/1/2022
của Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Thạc sĩ Kinh doanh Thương mại Master of Commercial Business
Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
Định hướng:	Nghiên cứu
Ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại
Mã ngành:	8340121
Chuyên ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại

1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

- Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt): **Thạc sĩ Kinh doanh Thương mại**
- Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh): **Master of Commercial Business**
- Trình độ đào tạo: **Thạc sĩ**
- Ngành đào tạo: **Kinh doanh Thương mại** Mã ngành: 8340121
- Chuyên ngành: **Kinh doanh Thương mại** định hướng nghiên cứu

2. Mục tiêu của chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại định hướng nghiên cứu được thiết kế để cung cấp người học nền tảng vững chắc về các kiến thức kinh doanh và thương mại, kỹ năng, thái độ và năng lực tương ứng để thực hiện tổ chức quản lý kinh doanh và thương mại trong bối cảnh môi trường và thị trường luôn biến động. Người học tốt nghiệp có thể làm việc các loại hình tổ chức và doanh nghiệp khác nhau trong và ngoài nước: nhà nước, tư nhân, các tổ chức phi lợi nhuận và các tổ chức công ở các vị trí quản lý cấp trung trở lên về kinh doanh và thương mại.

3. Yêu cầu về kiến thức

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại định hướng nghiên cứu đạt được các yêu cầu sau:

(PLO1): **Nắm vững và vận dụng các phương pháp luận, các phương pháp nghiên cứu hữu ích trong quản lý các dự án, các nghiên cứu. Nắm vững và vận dụng kiến thức nghiên cứu, quản lý kinh doanh và thương mại hiện đại, bền vững trong bối cảnh phát triển nền kinh tế tri thức và kinh tế số; thực hành tốt các trách nhiệm xã hội;**

(PLO2): **Phân tích và đánh giá tác động tiềm ẩn của các yếu tố môi trường trong và ngoài nước đối với quản lý chiến lược, hoạt động kinh doanh và thương mại của các tổ chức;**

(PLO3): **Phân tích và đánh giá các lĩnh vực then chốt của kinh doanh thương mại, gồm: kinh tế, quản lý, kinh doanh; các kiến thức của chuyên ngành kinh doanh thương mại: quan hệ khách hàng, quản lý hoạt động kinh doanh thương mại của các tổ chức;**

4. Yêu cầu về kỹ năng



Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại định hướng nghiên cứu đạt được các yêu cầu sau:

(PLO4): Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu và phân tích các thông tin và các vấn đề phức tạp để hỗ trợ các quyết định kinh doanh và thương mại, Kỹ năng nghiên cứu phân tích và đánh tác động tiềm ẩn của môi trường với hoạt động kinh doanh thương mại

(PLO5): Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu, quản lý tổng hợp phát triển chuyên môn theo tư duy chiến lược, phân tích có tính phân biện đa chiều, đánh giá có tính phê phán các phát hiện nghiên cứu nhằm giải quyết các vấn đề về kinh doanh và thương mại; Thực hành tốt các kỹ năng ra quyết định trong điều kiện kinh doanh bất ổn;

(PLO6): Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu hoạch định, phát triển, đánh giá các kế hoạch kinh doanh và thương mại; Thực hành tốt các kỹ năng phát hiện, nghiên cứu phân tích, từ đó phát triển và thử nghiệm những giải pháp mới cho các vấn đề khó khăn của tổ chức và ngành trong kinh doanh và thương mại.

(PLO7): Thực hành tốt các kỹ năng làm việc độc lập, làm việc theo nhóm, tương tác hiệu quả để hoàn thành nhiệm vụ Thực hành tốt các kỹ năng tự học, tự nghiên cứu, vận dụng các phương pháp nghiên cứu; thực hành tốt các kỹ năng giao tiếp và trình bày bằng lời và văn bản.

5. Yêu cầu về mức độ tự chủ và trách nhiệm

Người học tốt nghiệp chương trình thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại định hướng nghiên cứu có các năng lực và trách nhiệm sau:

(PLO8): Có tư duy khoa học, tư duy chiến lược, tư duy phân biện, tư duy đổi mới trong công việc và hoạt động kinh doanh nói chung; Có năng lực sáng tạo, năng lực đổi mới trong quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh thương mại nói chung và marketing thương mại nói riêng; Có năng lực tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, và năng lực thích nghi với môi trường;

(PLO9): Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc chuyên môn đào tạo kinh doanh thương mại và đề xuất những sáng kiến có giá trị; Có năng lực lập luận, năng lực xử lý tình huống và giải quyết vấn đề trong thực tiễn công việc và hoạt động kinh doanh, có năng lực sáng tạo, đổi mới trong mọi tình huống;

(PLO10): Có năng lực dẫn dắt chuyên môn, có năng lực đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp của chuyên môn, nghiệp vụ; Có năng lực bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn; Có năng lực nhận định đánh giá và quyết định phương hướng phát triển nhiệm vụ công việc được giao; có khả năng dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề lớn của doanh nghiệp và của ngành.

(PLO11): Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, tôn trọng luật pháp, có kỷ luật; Có ý thức kỷ luật và trách nhiệm cao và tác phong chuyên nghiệp; Có trách nhiệm xã hội; có tinh thần trách nhiệm cao với cộng đồng, hướng tới phục vụ cộng đồng;

(PLO12): Có tinh thần hợp tác trong công việc, có quan hệ đúng mực với đối tác đồng nghiệp; Có bản lĩnh, dám nghĩ dám làm, có trách nhiệm với bản thân, công việc, nghề nghiệp và xã hội; Trung thực, khách quan, năng động và sáng tạo.

6. Yêu cầu về ngoại ngữ

(PLO13): Người học có trình độ ngoại ngữ bậc 4 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc trình độ tương đương trở lên).

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

Người học tốt nghiệp chương trình thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại có thể đảm nhiệm vị trí lãnh đạo, quản lý cấp cao và cấp trung ở các tổ chức (doanh nghiệp, tổ chức kinh tế - xã hội, các đơn vị và cơ quan quản lý nhà nước, các cơ sở giáo dục và đào tạo, các viện và đơn vị nghiên cứu..) trong và ngoài nước.

- Lãnh đạo, quản lý cấp cao và cấp trung, chuyên viên, chuyên gia trong lĩnh vực kinh doanh và thương mại, quản lý và kinh tế ở các tổ chức

- Làm chuyên gia tham mưu cho lãnh đạo trong kinh doanh và marketing, cán bộ nguồn về quản lý kinh doanh và thương mại của các tổ chức

- Người khởi sự kinh doanh và tạo lập doanh nghiệp;

- Cán bộ giảng dạy, cán bộ nghiên cứu khoa học về kinh doanh thương mại, quản lý và kinh tế.

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

Trên nền tảng các kiến thức và kỹ năng đã được trang bị, học viên sau tốt nghiệp có khả năng:

- Nâng cao trình độ qua các chương trình đào tạo, bồi dưỡng trong và ngoài nước đúng ngành, ngành gần và ngành phù hợp để đạt trình độ, bằng cấp cao hơn (tiến sĩ) ở tất cả các bậc đào tạo theo tiêu chuẩn; Có thể 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.

- Tự phát triển kiến thức, kinh nghiệm, và trình độ chuyên môn thông qua việc không ngừng học tập, nghiên cứu và thực hành công tác.

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

9.1. Trong nước

- Chuẩn đầu ra trình độ thạc sĩ "Quản trị kinh doanh" Học viện nông nghiệp Việt Nam, <https://vnua.edu.vn/dao-tao/chuong-trinh-dao-tao/view.html?cid=4785&tab=4785>

- Chuẩn đầu ra trình độ thạc sĩ "Quản trị kinh doanh" và của Viện Kinh tế và Quản lý - Trường Đại học Bách khoa Hà Nội. <https://vnua.edu.vn/dao-tao/chuong-trinh-dao-tao/view.html?cid=4643&tab=4643>

9.2. Ngoài nước

- Chuẩn đầu ra của chương trình "Master of Business" của trường đại học UTS, của Australia; <https://www.handbook.uts.edu.au/bus/index.html>.

- Chuẩn đầu ra của chương trình "Master of Business" trường đại học Swinburn của Australia; <https://www.swinburne.edu.au/study/course/Master-of-Business-Administration-MA-BUSADM5/local>.

- Chuẩn đầu ra của chương trình "Master of Business" trường đại học Flinder của Australia; <https://handbook.flinders.edu.au/courses/current/mbusws>.

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

PGS, TS Nguyễn Hoàng

TRƯỞNG KHOA



PGS, TS Phan Thị Thu Hoài

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ THẠC SĨ
(Ban hành theo Quyết định số 115 ngày 21 tháng 1 năm 2021
của Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Thạc sĩ Kinh doanh Thương mại Master of Commerce Business
Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
Định hướng:	Nghiên cứu
Ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại
Mã ngành:	8340121
Chuyên ngành đào tạo:	Kinh doanh Thương mại

1. Mục tiêu của chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại định hướng nghiên cứu được thiết kế để cung cấp người học nền tảng vững chắc về các kiến thức kinh doanh và thương mại, kỹ năng, thái độ và năng lực tương ứng để thực hiện tổ chức quản lý kinh doanh và thương mại. Người học tốt nghiệp có thể làm việc các loại hình tổ chức và doanh nghiệp khác nhau trong và ngoài nước: nhà nước, tư nhân, các tổ chức phi lợi nhuận và các tổ chức công.

2. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

2.1. Kiến thức

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO1): *Nắm vững và vận dụng các phương pháp luận, các phương pháp nghiên cứu hữu ích trong quản lý các dự án, các nghiên cứu. Nắm vững và vận dụng kiến thức nghiên cứu, quản lý kinh doanh và thương mại hiện đại, bền vững trong bối cảnh phát triển nền kinh tế tri thức và kinh tế số; thực hành tốt các trách nhiệm xã hội;*

(PLO2): *Phân tích và đánh giá tác động tiềm ẩn của các yếu tố môi trường trong và ngoài nước đối với quản lý chiến lược, hoạt động kinh doanh và thương mại của các tổ chức;*

(PLO3): *Phân tích và đánh giá các lĩnh vực then chốt của kinh doanh thương mại, gồm: kinh tế, quản lý, kinh doanh; các kiến thức của chuyên ngành kinh doanh thương mại: quan hệ khách hàng, quản lý hoạt động kinh doanh thương mại của các tổ chức;*

2.2. Kỹ năng

Người học tốt nghiệp chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại đạt được các yêu cầu sau:

(PLO4): *Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu và phân tích các thông tin và các vấn đề phức tạp để hỗ trợ các quyết định kinh doanh và thương mại, Kỹ năng nghiên cứu phân tích và đánh giá tác động tiềm ẩn của môi trường với hoạt động kinh doanh thương mại*

(PLO5): *Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu, quản lý tổng hợp phát triển chuyên môn theo tư duy chiến lược, phân tích có tính phân biện đa chiều, đánh giá có tính phê phán các*

phát hiện nghiên cứu nhằm giải quyết các vấn đề về kinh doanh và thương mại; Thực hành tốt các kỹ năng ra quyết định trong điều kiện kinh doanh bất ổn;

(PLO6): Thực hành tốt các kỹ năng nghiên cứu hoạch định, phát triển, đánh giá các kế hoạch kinh doanh và thương mại; Thực hành tốt các kỹ năng phát hiện, nghiên cứu phân tích, từ đó phát triển và thử nghiệm những giải pháp mới cho các vấn đề khó khăn của tổ chức và ngành trong kinh doanh và thương mại.

(PLO7): Thực hành tốt các kỹ năng làm việc độc lập, làm việc theo nhóm, tương tác hiệu quả để hoàn thành nhiệm vụ Thực hành tốt các kỹ năng tự học, tự nghiên cứu, vận dụng các phương pháp nghiên cứu, ; thực hành tốt các kỹ năng giao tiếp và trình bày bằng lời và văn bản.

2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm

Người học tốt nghiệp chương trình thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại có các năng lực và trách nhiệm sau:

(PLO8): Có tư duy khoa học, tư duy chiến lược, tư duy phân biện, tư duy đổi mới trong công việc và hoạt động kinh doanh nói chung; Có năng lực sáng tạo, năng lực đổi mới trong quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh thương mại nói chung và marketing thương mại nói riêng; Có năng lực tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, và năng lực thích nghi với môi trường;

(PLO9): Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc chuyên môn đào tạo kinh doanh thương mại và đề xuất những sáng kiến có giá trị; Có năng lực lập luận, năng lực xử lý tình huống và giải quyết vấn đề trong thực tiễn công việc và hoạt động kinh doanh, có năng lực sáng tạo, đổi mới trong mọi tình huống;

(PLO10): Có năng lực dẫn dắt chuyên môn, có năng lực đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp của chuyên môn, nghiệp vụ; Có năng lực bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn; Có năng lực nhận định đánh giá và quyết định phương hướng phát triển nhiệm vụ công việc được giao; có khả năng dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề lớn của doanh nghiệp và của ngành.

(PLO11): Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, tôn trọng luật pháp, có kỷ luật; Có ý thức kỷ luật và trách nhiệm cao và tác phong chuyên nghiệp; Có trách nhiệm xã hội; có tinh thần trách nhiệm cao với cộng đồng, hướng tới phục vụ cộng đồng;

(PLO12): Có tinh thần hợp tác trong công việc, có quan hệ đúng mực với đối tác đồng nghiệp; Có bản lĩnh, dám nghĩ dám làm, có trách nhiệm với bản thân, công việc, nghề nghiệp và xã hội; Trung thực, khách quan, năng động và sáng tạo.

2.4. Ngoại ngữ

(PLO13): Người học có trình độ ngoại ngữ bậc 4 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc trình độ tương đương trở lên).

3. Điều kiện dự tuyển

Thí sinh đăng kí dự tuyển phải:

- Có bằng tốt nghiệp đại học trong và ngoài nước ngành phù hợp với ngành Kinh doanh Thương mại. Nội dung cụ thể về danh mục ngành phù hợp được qui định ở phụ lục 2 và được Trường và được cập nhật hàng năm trước khi tuyển sinh. - Có trình độ ngoại ngữ bậc 3 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc trình độ tương đương trở lên).

- Có lý lịch bản thân rõ ràng, không trong thời gian thi hành kỷ luật từ mức cảnh cáo trở lên và không trong thời gian thi hành án hình sự.

- Có đủ sức khỏe để học tập.

Lưu ý: Trường hợp người dự tuyển là công dân nước ngoài nếu đăng ký theo học, phải đạt trình độ tiếng Việt từ Bậc 4 trở lên theo Khung năng lực tiếng Việt dùng cho người nước ngoài hoặc đã tốt nghiệp đại học mà chương trình đào tạo được giảng dạy bằng tiếng Việt; đáp ứng yêu cầu về ngoại ngữ thứ hai theo quy định của Trường (nếu có).

4. Phương thức tuyển sinh

Theo đề án tuyển sinh đào tạo trình độ thạc sĩ hiện hành của Trường.

5. Điều kiện tốt nghiệp

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

6. Nội dung chương trình đào tạo

6.1. Khái quát chương trình

Tổng số tín chỉ tích lũy: 61 tín chỉ

Kiến thức chung: 9 tín chỉ

Kiến thức ngành: 10 tín chỉ (BB: 4 tín chỉ; TC: 6 tín chỉ)

Kiến thức chuyên ngành: 18 tín chỉ (BB: 6 tín chỉ; TC: 12 tín chỉ)

Chuyên đề nghiên cứu: 12 tín chỉ

Luận văn tốt nghiệp: 12 tín chỉ

6.2. Cấu trúc chương trình

STT	KIẾN THỨC/HỌC PHẦN	SỐ TC	CẤU TRÚC
1	KIẾN THỨC CHUNG	9	
1	Triết học	4	42,36
2	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	20,20
3	Tiếng Anh tăng cường	3	30,30
2	KIẾN THỨC NGÀNH	10	
2.1.	Các học phần bắt buộc	4	
1	Kinh tế vĩ mô	2	20,20
2	Quản trị chiến lược	2	20,20
2.2	Các học phần tự chọn (chọn 3 trong 7HP sau)	6	
1	Quản trị sự thay đổi	2	20,20
2	Chiến lược chuỗi cung ứng	2	20,20
3	Kinh doanh quốc tế nâng cao	2	20,20
4	Luật kinh tế nâng cao	2	20,20
5	Dịch vụ ngân hàng hiện đại	2	20,20
6	Quan hệ lao động	2	20,20
7	Quản lý Nhà nước về kinh tế	2	20,20
3	KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH	18	
3.1	Các học phần bắt buộc	6	
1	Marketing xuất khẩu	2	20,20
2	Quản trị thị trường chiến lược	2	20,20
3	Quản trị quan hệ khách hàng	2	20,20
3.2	Các học phần tự chọn (chọn 6 trong 12 HP sau)	12	

1	Quản trị dịch vụ nâng cao	2	20,20
2	Kinh tế nguồn nhân lực	2	20,20
3	Quản trị thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp	2	20,20
4	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	2	20,20
5	Kinh tế học tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính	2	20,20
6	Quản trị tài chính nâng cao	2	20,20
7	Lãnh đạo và quản lý	2	20,20
8	Thương mại và đầu tư quốc tế	2	20,20
9	Quản trị vận hành	2	20,20
10	Marketing tài chính và ngân hàng nâng cao	2	20,20
11	Kiểm toán hoạt động	2	20,20
12	Truyền thông và PR của doanh nghiệp	2	20,20
4	CHUYÊN ĐỀ NGHIÊN CỨU	12	0,360
5	LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP	12	0,360
	Tổng số tín chỉ	61	

Ghi chú: Tổng số tín chỉ tích lũy tối thiểu là 61, trong đó có 42 tín chỉ bắt buộc

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

Mục tiêu và tóm tắt nội dung chính của các học phần trong chương trình đào tạo (xem Phụ lục kèm theo).

7. Kế hoạch đào tạo

Nêu rõ khung thời gian thực hiện từng học phần; giảng viên giảng dạy các học phần; ngành học chuyên ngành, trình độ đào tạo và chức danh của giảng viên.

STT	Kỳ học (Số TC)	Khối kiến thức, học phần đào tạo	Giảng viên
1	Kì thứ nhất (12TC)	I/Kiến thức chung (các học phần bắt buộc)	
		Triết học	1. PGS.TS Phương Kỳ Sơn 2. TS. Tạ Thị Vân Hà 3. TS. Đặng Minh Tiến
		Phương pháp NCKH	1. TS Lê Tiến Đạt 2. TS Phạm Thị Minh Uyên
		II/Kiến thức cơ sở ngành (các học phần bắt buộc)	
		Kinh tế vĩ mô	1. PGS.TS Phạm Thị Tuệ 2. PGS.TS Phan Thế Công 3. TS. Nguyễn Thị Thu Hiền 4. TS. Lê Mai Trang 5. TS Vũ Thị Thanh Huyền 6. TS Trần Việt Thảo
		Quản trị chiến lược	1. TS. Đỗ Thị Bình 2. TS. Nguyễn Thị Uyên

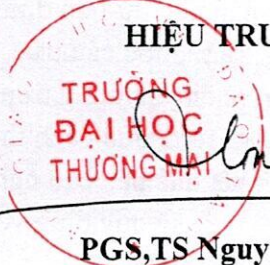

			3. TS. Nguyễn Thị Mỹ Nguyệt 4. PGS.TS Nguyễn Hoàng Việt 5. PGS.TS Nguyễn Hoàng 6. PGS.TS Nguyễn Đức Nhuận
		II/Kiến thức cơ sở ngành (<i>các học phần tự chọn, chọn 03 học phần tổng 6TC</i>)	
		Luật kinh tế nâng cao	1. PGS.TS. Trần Thị Thu Phương 2. TS. Trần Thành Thọ 3. TS. Nguyễn Thị Tình
		Quản lý Nhà nước về kinh tế	1. PGS.TS Hà Văn Sự 2. TS. Thân Danh Phúc 3. TS. Chu Thị Thùy
2.	Kì thứ hai (16TC)	Quản trị sự thay đổi	1. PGS.TS Nguyễn Thị Bích Loan 2. PGS.TS Bùi Hữu Đức 3. GS.TS Phạm Vũ Luận 4. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhân 5. TS. Lê Tiến Đạt
		Chiến lược chuỗi cung ứng	1. PGS.TS An Thị Thanh Nhân 2. PGS.TS Nguyễn Văn Minh (T) 3. TS. Lục Thị Thu Hường
		Kinh doanh quốc tế nâng cao	1. PGS TS Doãn Kế Bôn 2. TS Lê Thị Việt Nga 3. TS Phan Thu Trang
		Dịch vụ ngân hàng hiện đại	1. TS. Đặng Thị Minh Nguyệt 2. TS. Nguyễn Thanh Phương 3. PGS,TS. Nguyễn Thị Thu Thủy
		Quan hệ lao động	1. PGS.TS. Nguyễn Thị Minh Nhân 2. PGS.TS. Mai Thanh Lan
		III/Kiến thức chuyên ngành (<i>các học phần bắt buộc</i>)	
		Marketing xuất khẩu	1. PGS.TS. Cao Tuấn Khanh 2. PGS.TS. Phạm Thúy Hồng 3. PGS.TS Nguyễn Tiến Dũng
		Quản trị quan hệ khách hàng	1. PGS.TS. Phan Thị Thu Hoài 2. PGS.TS. Phạm Thúy Hồng 3. PGS.TS. Cao Tuấn Khanh 4. PGS.TS. Nguyễn Hoàng Long
		Quản trị thị trường chiến lược	1. TS. Nguyễn Thị Mỹ Nguyệt 2. PGS.TS Nguyễn Hoàng Việt 3. PGS.TS. Nguyễn Hoàng Long
		III/Kiến thức chuyên ngành - <i>Học phần tự chọn (chọn 6</i>	


		trong 12 học phần)	
		Quản trị dịch vụ nâng cao	1. PGS.TS Bùi Xuân Nhân 2. PGS.TS Nguyễn Thị Nguyên Hồng 3. TS. Nguyễn Thị Tú 4. TS. Trần Thị Bích Hằng
		Kinh tế nguồn nhân lực	1. TS. Đinh Thị Hương 2. PGS, TS. Phạm Công Đoàn 3. PGS,TS. Nguyễn Thị Minh Nhân 4. TS. Nguyễn Thị Liên
		Quản trị thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp	1. PGS.TS Nguyễn Quốc Thịnh 2. TS. Lục Thị Thu Hường 3. PGS.TS Doãn Kế Bôn
		Ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp	1. PGS.TS. Nguyễn Văn Minh (I) 2. TS. Nguyễn Trần Hưng 3. TS. Chử Bá Quyết 4. TS. Trần Hoài Nam
		Kinh tế học tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính	1. PGS.TS. Lê Thị Kim Nhung 2. TS. Vũ Xuân Dũng 3. TS. Nguyễn Thị Minh Hạnh 4. TS. Nguyễn Thanh Huyền 5. TS. Đỗ Thị Diên12 6. GS.TS. Đinh Văn Sơn
		Quản trị tài chính nâng cao	1. PGS,TS Phạm Tuấn Anh 2. TS. Nguyễn Thị Minh Thảo
		Quản trị thị trường chiến lược	1. TS. Nguyễn Thị Mỹ Nguyệt 2. PGS.TS Nguyễn Hoàng Việt 3. PGS.TS. Nguyễn Hoàng Long
3.	Kĩ thuật ba (17TC)	Lãnh đạo và quản lý	1. PGS.TS Nguyễn Thị Bích Loan 2. PGS.TS Bùi Hữu Đức 3. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhân 4. TS. Trần Thị Hoàng Hà 5. TS. Nguyễn Thanh Hải 6. GS.TS Phạm Vũ Luận 7. TS. Lê Tiến Đạt
		Thương mại và Đầu tư quốc tế	1. PGS.TS. Doãn Kế Bôn 2. TS. Lê Thị Việt Nga 3. TS. Nguyễn Bích Thùy
		Quản trị vận hành	1. PGS.TS Trần Văn Trang 2. TS. Lê Tiến Dũng 3. TS. Vũ Thị Như Quỳnh 4. PGS.TS. Trần Kiều Trang
		Marketing tài chính và Ngân	1. PGS.TS. Phan Thị Thu Hoài

		hàng nâng cao	2. PGS.TS. Nguyễn Tiến Dũng 3. PGS.TS. Cao Tuấn Khanh 4. TS. Phùng Thị Thùy
		Kiểm toán hoạt động	1. PGS.TS. Nguyễn Phú Giang 2. TS. Tạ Quang Bình 3. TS. Nguyễn Viết Tiến 4. TS Nguyễn Thị Hồng Lam
		Truyền thông và PR doanh nghiệp	1. TS. Cao Tuấn Khanh 2. PGS.TS Phan Thị Thu Hoài 3. PGS.TS Nguyễn Tiến Dũng
		NGHIÊN CỨU KHOA HỌC – Thực hành dự án nghiên cứu marketing	1. PGS.TS Nguyễn Hoàng Long 2. PGS.TS. Cao Tuấn Khanh 3. PGS.TS Phan Thị Thu Hoài 4. PGS.TS Nguyễn Tiến Dũng 5. PGS.TS. Phạm Thúy Hồng 6. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhân 7. TS. Phùng Thị Thùy 8. TS. Nguyễn Hoàng Giang 9. TS. Nguyễn Bảo Ngọc 10. TS. Nguyễn Thu Quỳnh
	Kĩ thuật (15TC)	Tiếng Anh tăng cường	1. Nguyễn Lan Phương
4		LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP	

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.

* Lưu ý: Đóng kèm toàn bộ đề cương (mẫu số 4) các học phần trong CTĐT

HIỆU TRƯỞNG


PGS, TS Nguyễn Hoàng

TRƯỞNG ĐƠN VỊ

PGS, TS Phan Thị Thu Hoài

Phụ lục 1. Mục tiêu và tóm tắt nội dung chính của các học phần trong chương trình đào tạo - THẠC SĨ KINH DOANH THƯƠNG MẠI- ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU

ST T	TÊN HỌC PHẦN	Mục tiêu học phần	Tóm tắt nội dung chính
1	KIẾN THỨC CHUNG		
1	Triết học	Với cách tiếp cận hệ thống, Học phần Triết học giúp học viên nắm được những kiến thức triết học cơ bản trong toàn bộ tiến trình lịch sử triết học; củng cố tri thức triết học triết học Mác - Lênin phục vụ cho công việc nghiên cứu thuộc lĩnh vực chuyên môn kinh tế; nâng cao năng lực vận dụng thế giới quan, phương pháp luận của triết học Mác-Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và việc giải quyết những vấn đề thực tiễn của cuộc sống	Học phần Triết học có 8 chương, trong đó gồm: chương mở đầu nhằm giới thiệu tổng quan về triết học và lịch sử triết học; 3 chương bao quát các nội dung cơ bản thuộc về thế giới quan và phương pháp luận chung của nhận thức và thực tiễn (<i>chương 2: Bản thể luận, chương 3: Phép biện chứng, chương 4: Nhận thức luận</i>); 4 chương bao quát các nội dung lý luận triết học về xã hội và con người (<i>chương 5: Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội, chương 6: Triết học chính trị, chương 7: Ý thức xã hội, chương 8: Triết học về con người</i>).
2	Phương pháp nghiên cứu khoa học	Học phần cung cấp cho học viên cao học những kiến thức về phương pháp luận nghiên cứu khoa học, trên cơ sở đó học viên có thể phát triển kỹ năng thực hiện các đề tài nghiên cứu khoa học và viết luận văn thạc sĩ trên cả hai góc độ: Phương pháp nghiên cứu khoa học và phương pháp xử lý dữ liệu phục vụ cho việc nghiên cứu nói chung và xử lý dữ liệu phục vụ cho việc thực hiện luận văn thạc sĩ nói riêng.	Học phần phương pháp nghiên cứu khoa học cung cấp các kiến thức, kỹ năng về phương pháp nghiên cứu, 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.
	Tiếng Anh tăng cường	Học phần Tiếng Anh tăng cường được thiết kế cho đối tượng người học đã đạt trình độ bậc 3 theo Khung năng lực Tiếng Anh 6 bậc của Bộ Giáo dục và Đào tạo.	Học phần củng cố các hiện tượng ngữ pháp như thời của động từ, câu điều kiện, động từ tình thái, câu bị động, so sánh, mệnh đề quan hệ...; mở rộng vốn từ vựng thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau

			<p>như phong cách sống, nghệ thuật, khoa học, kiến thức...; phát triển các kĩ năng nghe – nói – đọc – viết trong các ngữ cảnh khác nhau như trao đổi về dự án, thảo luận về các thách thức trong cuộc sống, mô tả tính năng của mạng xã hội... bằng tiếng Anh; cải thiện kỹ năng thuyết trình, làm việc theo nhóm và giải quyết vấn đề.</p>
2	KIẾN THỨC NGÀNH		
2.1	Các học phần bắt buộc		
1	Kinh tế vĩ mô	<p>Trang bị kiến thức mở rộng và chuyên sâu về kinh tế vĩ mô ứng dụng giúp học viên nắm chắc cơ sở lý thuyết và có thể ứng dụng vào thực tiễn để phân tích và dự báo các vấn đề kinh tế vĩ mô và chính sách kinh tế vĩ mô.</p>	<p>Học phần nằm trong khối kiến thức cơ sở ngành, nhằm ứng dụng những kiến thức cơ bản về kinh tế vĩ mô để phân tích các vấn đề trong nền kinh tế hiện nay. Học phần bắt đầu từ những phân tích về bản chất của những thành tố quan trọng của GDP đến lý giải về những biến động kinh tế ngắn hạn và tăng trưởng dài hạn, đồng thời phân tích tác động của những chính sách vĩ mô trong nền kinh tế đóng và mở. Cuối cùng là việc áp dụng phân tích chính sách kinh tế vĩ mô trên thực tế nhằm giải quyết các bất ổn kinh tế thường thấy ở các nước đang phát triển như thâm hụt ngân sách, thâm hụt thương mại, lạm phát, suy thoái kinh tế trong nền kinh tế nhỏ, mở cửa.</p>
2	Quản trị chiến lược	<p>Mục tiêu chung: Học phần cung cấp những luận cứ khoa học bao gồm cả lý luận, thực tiễn, các định hướng và giải pháp quản trị chiến lược hướng tới phát triển chiến lược kinh doanh. Mục tiêu cụ thể: - Cung cấp những nguyên lý hiện đại về quản trị chiến lược hướng tới phát triển chiến lược kinh doanh - Cung cấp phương pháp và kỹ năng vận dụng các nguyên lý và</p>	<p>Trên cơ sở những nguyên lý cơ bản của quản trị chiến lược, học phần cung cấp những kiến thức hiện đại nâng cao và cập nhật về quản trị chiến lược hướng tới phát triển chiến lược kinh doanh (CLKD) trong xu thế hội nhập quốc tế hiện nay với 4 chương. Chương 1: Tổng quan về Quản trị chiến lược hướng tới phát triển CLKD của Doanh nghiệp Chương 2: Phân tích môi trường chiến lược trong bối cảnh cách mạng công nghệ 4.0 và xu hướng thân thiện với</p>

		<p>kiến thức quản trị chiến lược hướng tới phát triển chiến lược kinh doanh đặc biệt gắn với xu hướng công nghệ 4.0 và chú trọng đến CLKD thân thiện với môi trường.</p>	<p>môi trường. Chương 3: Phát triển chiến lược cung ứng giá trị đáp ứng thị trường mục tiêu Chương 4: Tổ chức và lãnh đạo CLKD</p>
2.2	Các học phần tự chọn (chọn 3 trong 6 HP sau)		
1	<p>Quản trị sự thay đổi</p>	<p>Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản và nâng cao về quản trị sự thay đổi của doanh nghiệp Người học tiếp cận ở cả góc độ lý luận và thực tế về quản trị sự thay đổi của doanh nghiệp theo các vấn đề từ các hình thức và mức độ của sự thay đổi, bản chất và sự cần thiết của quản trị sự thay đổi, nội dung quản trị sự thay đổi, vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi.</p>	<p>Học phần cung cấp các kiến thức cơ bản và nâng cao về quản trị sự thay đổi với các nội dung như: các hình thức và mức độ của sự thay đổi, bản chất và sự cần thiết của quản trị sự thay đổi, nội dung quản trị sự thay đổi, vượt rào cản trong quản trị sự thay đổi.</p>
2	<p>Chiến lược chuỗi cung ứng</p>	<p>Trang bị những kiến thức về chiến lược chuỗi cung ứng, một số loại hình chiến lược và phương pháp quản trị cơ bản trong các chuỗi cung ứng hiện đại.</p>	<p>Học phần thuộc khối kiến thức ngành, nhằm cung cấp cho học viên những kiến thức mở rộng và nâng cao về quản trị chuỗi cung ứng nói chung & chiến lược chuỗi cung ứng nói riêng. Học phần chiến lược chuỗi cung ứng có cấu trúc 3 chương, tập trung vào những nội dung cơ bản như hệ thống hóa các chuỗi cung ứng cũng như cung cấp một tầm nhìn chiến lược về lợi ích và mục tiêu khi quản lý kinh doanh theo các mô hình hiện đại; đồng thời, đi sâu vào các quyết định quản lý các loại hình chiến lược ở thượng nguồn cũng như ở hạ nguồn, với mong muốn giải quyết triệt để và thông suốt các nỗ lực trong toàn bộ chuỗi cung ứng đầu cuối; cho phép người đọc có thể so sánh, lựa chọn, xây dựng và chủ động triển khai các loại hình chiến lược chuỗi cung ứng khác nhau, phù hợp với các điều kiện thực tế kinh doanh hiện nay.</p>

3	Kinh doanh quốc tế nâng cao		
4	Luật kinh tế nâng cao	Trang bị cho học viên kiến thức cập nhật về pháp luật trong lĩnh vực kinh tế và kỹ năng vận dụng các quy định của pháp luật này trong thực tiễn.	Học phần trang bị cho người học những kiến thức cập nhật và kỹ năng thực tiễn về pháp luật trong lĩnh vực kinh tế của Việt Nam. Đây là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành của chương trình đào tạo chuyên ngành Quản lý kinh tế định hướng ứng dụng của Trường đại học Thương mại. Cụ thể, học phần tập trung nghiên cứu những vấn đề pháp lý cơ bản về cơ cấu tổ chức quản lý của công ty, về hợp đồng trong hoạt động thương mại, về giải quyết tranh chấp giữa các bên của hợp đồng và tranh chấp trong nội bộ công ty. Học phần có tính gắn kết chặt chẽ với các học phần cơ sở ngành cũng như những học phần có tính chuyên sâu khác trong các chương trình đào tạo, nhằm giúp học viên có kiến thức và kỹ năng thực tiễn về pháp luật kinh tế.
5	Dịch vụ ngân hàng hiện đại	Cung cấp cho người học kiến thức về dịch vụ ngân hàng hiện đại; Người học có kỹ năng lập kế hoạch và tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng hiện đại tại các tổ chức tín dụng(TCTD); Người học có năng lực làm việc độc lập, tự chủ và chịu trách nhiệm, tuân thủ quy định của pháp luật trong hoạt động tác nghiệp kinh doanh dịch vụ ngân hàng tại các tổ chức tín dụng.	Học phần cung cấp các kiến thức cơ bản về dịch vụ ngân hàng, dịch vụ ngân hàng hiện đại như: dịch vụ ngân hàng điện tử, cho vay tiêu dùng, tài trợ thương mại, bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng đầu tư và dịch vụ phái sinh.
6	Quan hệ lao động		
7	Quản lý Nhà	Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức, kỹ năng chuyên	Học phần cung cấp những lý thuyết nâng cao về quản lý nhà nước đối với

	nước về kinh tế	sâu và nâng cao về những nguyên lý khoa học hiện đại trong quản lý nhà nước về kinh tế trong điều kiện nền kinh tế thị trường định hướng XHCN và hội nhập quốc tế ở Việt Nam hiện nay, đặc biệt là những nội dung và các phương pháp, công cụ quản lý nhà nước về kinh tế. Bên cạnh đó, học phần trang bị cho học viên kỹ năng, phương pháp phân tích và vận dụng những kiến thức được học vào thực tiễn công tác quản lý nhà nước, đặc biệt là khả năng hoạch định, phân tích và tổ chức thực thi các chiến lược, qui hoạch, kế hoạch, các công cụ, chính sách kinh tế trên phạm vi nền kinh tế, hoặc của địa phương, cũng như trong một số ngành, lĩnh vực kinh tế cụ thể ở Việt Nam hiện nay.	kinh tế, trong đó đi sâu và nghiên cứu gắn với thực tiễn những nội dung, phương pháp, công cụ quản lý nhà nước về kinh tế nói chung và đối với các doanh nghiệp nhà nước, một số ngành và lĩnh vực kinh tế chủ chốt ở Việt Nam hiện nay. Là học phần chưa được nghiên cứu có tính hệ thống và chuyên sâu ở trình độ đào tạo đại học. Học phần có tính gắn kết chặt chẽ với các học phần cơ sở ngành khác, làm cơ sở cho việc tiếp cận những học phần chuyên ngành thuộc các chuyên ngành đào tạo trình độ thạc sĩ khối kinh tế.
3 KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH			
3.1 Các học phần bắt buộc			
1	Marketing xuất khẩu	Cung cấp cho các học viên các kiến thức, kỹ năng và năng lực về xây dựng và triển khai marketing xuất khẩu của các doanh nghiệp nhằm ổn định và phát triển kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp.	Học phần cung cấp các nội dung các hoạt động marketing xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam trong điều kiện môi trường kinh hiện đại và phát triển hội nhập khu vực và thế giới, bao gồm: Tổng quan về marketing xuất khẩu; phân tích các môi trường marketing xuất khẩu và thị trường xuất khẩu, đánh giá thời cơ marketing xuất khẩu của doanh nghiệp; và các quyết định từng thành tố của marketing-mix đáp ứng nhu cầu thị trường xuất khẩu của các doanh nghiệp.
2	Quản trị thị trường chiến lược	Học phần trang bị theo hướng chuyên sâu cho học viên các kiến thức chuyên ngành về quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp nhằm tạo lập tư duy	Với mục đích cung cấp một hệ thống kiến thức hiện đại và cập nhật về quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh doanh hiện đại. Quản trị thị trường chiến lược

		<p>quản trị doanh nghiệp dựa trên tình hình thị trường.</p> <p>Học phần nâng cao kỹ năng thực hành phân tích, tổng hợp, đánh giá và quản lý đối với các vấn đề thị trường chiến lược, đặc biệt là cách thức nhận diện, lựa chọn, định vị và quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh và hội nhập.</p>	<p>hướng đến tư duy mọi thị trường đều trở lên năng động, thị trường năng động chiến lược kinh doanh sáng tạo và định hướng khách hàng, do đó học phần được kết cấu theo 04 chương nội dung: Chương 1 giới thiệu tổng quan về quản trị thị trường chiến lược, các nội dung quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp và một số xu hướng quản trị thị trường chiến lược. Chương 2 tập trung phân tích tình thế thị trường chiến lược bao gồm phân tích khách hàng, đối thủ cạnh tranh, thị trường, môi trường vĩ mô và môi trường nội bộ của doanh nghiệp đồng thời nghiên cứu cách thức lựa chọn và định vị thị trường chiến lược của doanh nghiệp; Chương 3 nghiên cứu các quyết định quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp và chương 4 đề cập đến quản trị thị trường chiến lược toàn cầu của doanh nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hóa.</p>
3	Quản trị quan hệ khách hàng	<p>Cung cấp cho cao người học những kiến thức chuyên sâu về hoạt động xây dựng và duy trì quan hệ dài hạn với các khách hàng và các bên có liên quan nhằm đạt được mục tiêu duy trì và phát triển kinh doanh của DN thông qua phát triển khách hàng trung thành của các tổ chức.</p>	<p>Quản trị quan hệ khách hàng là học phần bắt thuộc nhóm học phần chuyên ngành của chương trình cao học Ngành Kinh doanh thương mại và chuyên ngành Marketing Thương mại. Học phần trang bị cho người học những kiến thức cơ bản và kỹ năng cần thiết để xây dựng và triển khai các bước của hoạt động quản trị quan hệ của một công ty với khách hàng các bên có liên quan trong hoạt động kinh doanh nhằm phát triển các khách hàng trung thành và phát triển bán hàng tự động đạt được mục tiêu là nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng sức cạnh tranh trên cơ sở khách hàng trung thành.</p>
3.2	Các học phần tự chọn (chọn 6 trong 12 HP sau)		
1	Quản trị dịch vụ	<p>Học phần Quản trị dịch vụ nâng cao trang bị cho người</p>	<p>Học phần Quản trị dịch vụ nâng cao là học phần thuộc khối kiến thức chuyên</p>

<p>vụ nâng cao</p>	<p>học kiến thức lý thuyết chuyên sâu và kỹ năng nâng cao về quản trị dịch vụ làm nền tảng giúp người học nghiên cứu chuyên sâu về các chuyên ngành đào tạo định hướng nghiên cứu, từ có khả năng làm việc tốt ở các vị trí quản trị, cố vấn doanh nghiệp, giảng dạy và nghiên cứu. Ngoài ra, đối với chuyên ngành đào tạo định hướng ứng dụng, học phần cũng hướng đến mục tiêu nâng cao khả năng vận dụng kiến thức lý thuyết vào giải quyết các tình huống thực tiễn và thực hành ứng dụng trong doanh nghiệp dịch vụ.</p>	<p>ngành thuộc chương trình đào tạo thạc sĩ chuyên ngành Quản lý kinh tế, Kinh doanh thương mại, Quản trị kinh doanh, Kế toán, Tài chính Ngân hàng, Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành của Trường Đại học Thương mại. Học phần trang bị các kiến thức, kỹ năng nâng cao về chiến lược dịch vụ; hệ thống cung cấp và cơ sở hỗ trợ dịch vụ; phương pháp xác định vị trí cơ sở dịch vụ và quản trị dự án dịch vụ.</p>
<p>2</p>	<p>Kinh tế nguồn nhân lực</p> <p>Sau khi hoàn thành học phần, người học biết, nắm bắt, vận dụng sáng tạo những kiến thức cơ bản về kinh tế nguồn nhân lực; Vận dụng kiến thức để tính toán phân tích, đánh giá các vấn đề trong kinh tế nguồn nhân lực; Rèn luyện kỹ năng chuyên môn, kỹ năng hỗ trợ, có năng lực tự chủ tự chịu trách nhiệm; có thái độ nghiêm túc trong thực hiện các nhiệm vụ của học phần. Qua đó giúp người học có năng lực đạt chuẩn đầu ra chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Quản trị nhân lực, có khả năng nâng cao trình độ sau tốt nghiệp và giúp người học làm tốt công việc chuyên môn của mình.</p>	<p>Học phần có vị trí là học phần thuộc bộ chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ theo hệ thống tín chỉ chuyên ngành Quản trị nhân lực, quản trị kinh doanh, quản lý kinh tế và kinh doanh thương mại. Học phần cung cấp cho người học các kiến thức chuyên sâu về kinh tế nguồn nhân lực. Cụ thể học phần giới thiệu những vấn đề chuyên sâu về kinh tế nguồn nhân lực; Cầu lao động; Cung lao động, cân bằng thị trường lao động; Xây dựng và phát triển thị trường lao động; Đào tạo nhân lực và đầu tư cho đào tạo và phát triển vốn nhân lực; Năng suất lao động và tiền lương đối với người lao động. Học phần có mối quan hệ với học phần kinh tế học vĩ mô trong chương trình đào tạo chuyên ngành quản lý kinh tế, quản trị kinh doanh và kinh doanh thương mại.</p>
<p>3</p>	<p>Quản trị thương hiệu</p> <p>Cung cấp cho học viên những kiến thức chuyên sâu về hoạt động quản trị thương hiệu sản phẩm trong tương quan và gắn kết logic với</p>	<p>Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, nhằm cung cấp cho học viên những kiến thức mở rộng và nâng cao về quản trị đối với thương hiệu sản</p>

	sản phẩm và doanh nghiệp	kiến trúc và chiến lược thương hiệu doanh nghiệp.	phẩm, nhóm sản phẩm và thương hiệu doanh nghiệp, đặc biệt là từ góc độ tư duy chiến lược. Các nội dung chủ yếu của học phần gồm: Kiến trúc thương hiệu, đo lường liên kết thương hiệu, phát triển thương hiệu doanh nghiệp, phát triển chiến lược thương hiệu, xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong phát triển thương hiệu, đo lường sức mạnh thương hiệu và xác định giá trị thương hiệu ...)
4	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	- <i>Mục tiêu chung:</i> Thông qua nội dung của học phần, học viên cao học có được một kiến thức tổng hợp về ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp thuộc các ngành và lĩnh vực kinh doanh khác nhau, góp phần tạo nên một tư duy và một tầm nhìn rộng mở hơn đối với quản trị các hoạt động kinh doanh thương mại trong bối cảnh các doanh nghiệp trong nước và trên thế giới triển khai ứng dụng rộng rãi các thành tựu của công nghệ thông tin - truyền thông và tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế.	Học phần Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp cung cấp những kiến thức nền tảng về thương mại điện tử và những kiến thức nâng cao cho học viên sau đại học thuộc chuyên ngành quản trị kinh doanh và kinh doanh thương mại trường đại học Thương mại
5	Kinh tế học tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính	Cung cấp cho người học các kiến thức chuyên sâu và nâng cao về tiền tệ, hệ thống tài chính, hoạt động ngân hàng trên thị trường tài chính và sự điều hành tiền tệ của ngân hàng trung ương, tạo cơ hội cho người học rèn luyện kỹ năng, năng lực tự chủ và trách nhiệm, thái độ nghiêm túc và tích cực trong nghiên cứu, giải quyết các vấn đề vĩ mô về tiền tệ, hoạt động ngân hàng và thị trường tài chính	Trên cơ sở giới thiệu các vấn đề chung về tiền tệ và hệ thống tài chính, Học phần đề cập các kiến thức về lý thuyết lượng cầu tài sản, cơ sở hình thành và cấu trúc của lãi suất, vai trò của các trung gian tài chính trong giảm thiểu chi phí giao dịch và thông tin bất cân xứng trên thị trường tài chính. Tiếp theo, học phần đề cập đến các nguyên lý về cung cầu tiền tệ, lạm phát và các mô hình chính sách tiền tệ, cơ sở của việc điều hành tiền tệ và việc sử dụng các công cụ trong điều hành chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương.
6	Quản trị tài	Học phần Quản trị tài chính nâng cao nhằm trang bị cho học viên	Nội dung của học phần Quản trị tài chính nâng cao bao gồm các chủ đề

	<p>chính nâng cao</p>	<p>cao học những kiến thức và kỹ năng thực hành chuyên sâu và nâng cao về quản trị tài chính doanh nghiệp, giúp người học có khả năng giải quyết các tình huống ứng dụng quản trị tài chính doanh nghiệp ở cấp độ chiến lược.</p>	<p>chính: Tổng quan về Quản trị tài chính nâng cao; Ứng dụng phân tích tài chính nâng cao; Quyết định đầu tư trong điều kiện bất định; Quyết định cấu trúc vốn và tối ưu hóa giá trị gia tăng của doanh nghiệp.</p>
<p>7</p>	<p>Lãnh đạo và quản lý</p>	<p>Học phân trang bị cho người học những kiến thức cơ bản và nâng cao cả ở góc độ lý luận và thực tế về lãnh đạo và quản lý. Hỗ trợ người học từ vận dụng lý thuyết đến sáng tạo trong thực tế nghiên cứu và làm việc về các nội dung lãnh đạo và quản lý như: lãnh đạo theo cách thức sử dụng quyền lực, lãnh đạo theo tình huống, lãnh đạo theo mục tiêu, lãnh đạo theo quá trình; quản lý theo hệ thống, quản lý chức năng, quản lý phối hợp các nguồn lực trong quá trình thực hiện các hoạt động của tổ chức nói chung, của doanh nghiệp nói riêng.</p>	<p>Học phân cung cấp các kiến thức cơ bản và nâng cao về lãnh đạo và quản lý với các nội dung như: tổng quan về lãnh đạo và quản lý; vị trí, vai trò và năng lực của nhà lãnh đạo, nhà quản lý trong tổ chức; các nội dung lãnh đạo và quản lý ở cả góc độ lý luận và thực tế.</p>
<p>8</p>	<p>Thương mại và đầu tư quốc tế</p>	<p>Học phân cung cấp những kiến thức hiện đại và nâng cao cùng những thông tin thực tế về hoạt động thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế; những vấn đề liên quan đến hoạt động thương mại quốc tế như hàng rào thương mại quốc tế, các biện pháp phòng vệ thương mại, bảo hộ sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại,... Học phân cũng giúp người học được rèn luyện kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng lập luận, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng phân tích và đánh giá.</p>	<p>Học phân này bao gồm những kiến thức khái quát về hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế: vai trò, các hình thức của thương mại và đầu tư quốc tế, các nguyên tắc trong hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế, xu hướng phát triển của hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế. Học phân cũng trang bị cho người học những kiến thức lý luận và thông tin thực tế về những vấn đề luôn có tính thời sự, cần thiết đối với các nhà quản lý và các doanh nghiệp, bao gồm các rào cản trong thương mại quốc tế, các biện pháp phòng vệ thương mại, vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế, vấn đề tạo thuận lợi thương mại, hiệu quả</p>

			kinh doanh xuất khẩu và nhập khẩu, thực trạng của các hoạt động đầu tư FDI, ODA trên thế giới và ở Việt Nam.
9	Quản trị vận hành	Học phần cung cấp cho học viên cao học những kiến thức, kỹ năng và công cụ nâng cao trong việc thiết kế, thực hiện và cải tiến quản trị vận hành của các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ.	Quản trị vận hành (operations management) đề cập tới việc thiết kế, thực hiện và cải tiến quá trình vận hành của các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ. Học phần đề cập tới các nội dung nâng cao của quản trị vận hành bao gồm: Tổng quan về quản trị vận hành; Thiết kế sản phẩm, dịch vụ và lựa chọn quy trình vận hành; Bố trí mặt bằng sản xuất và kinh doanh dịch vụ; Lý thuyết xếp hàng trong vận hành quy trình dịch vụ và Ứng dụng 6 sigma và công cụ solver trong quản trị vận hành.
10	Marketing tài chính và ngân hàng nâng cao	Cung cấp cho cao học viên nắm được kiến thức, kỹ năng, và phương pháp về xây dựng và triển khai hoạt động marketing dịch vụ tài chính và ngân hàng trong các tổ chức tài chính ở góc độ chiến lược và chính sách marketing để các tổ chức có thể cung ứng dịch vụ ngân hàng và tài chính thành công trên thị trường.	Marketing tài chính và ngân hàng nâng cao là học phần tự chọn thuộc khối kiến thức cơ sở ngành của chương trình đào tạo thạc sĩ chuyên ngành Tài chính Ngân hàng, Quản trị kinh doanh, Kinh doanh Thương mại và Marketing thương mại. Học phần cung cấp các kiến thức và kỹ năng nhận dạng và phân tích các cơ hội marketing dịch vụ ngân hàng và tài chính trong các tổ chức cung ứng dịch vụ tài chính, hoạch định chiến lược marketing và hoạch định chính sách của từng thành tố của marketing hỗn hợp cung ứng giá trị cho khách hàng; đồng thời học phần kiến thức về quản trị quan hệ khách hàng của các tổ chức cung ứng dịch vụ ngân hàng và tài chính trong môi trường số
11	Kiểm toán hoạt động	Học phần trang bị cho người học các kiến thức cơ bản và hiện đại về kiểm toán hoạt động tạo nền tảng để người học có thể vận dụng trong xây dựng và thực hành hoạt động nghề nghiệp theo các chuyên đề của kiểm toán hoạt động trong đơn vị hiện nay.	Học phần cung cấp các kiến thức cơ bản và hiện đại về kiểm toán hoạt động trên các nội dung chủ yếu: bản chất của kiểm toán hoạt động; các tiêu chuẩn đánh giá của kiểm toán hoạt động về tính kinh tế, hiệu lực, hiệu quả qua đó hướng dẫn vận dụng xây dựng tiêu chí đánh giá và nội dung kiểm toán trong kiểm toán hoạt động tại doanh nghiệp

			<p>và các đơn vị sử dụng nguồn vốn ngân sách. Học phần nghiên cứu những vấn đề cơ bản và nâng cao của kiểm toán hoạt động như: bản chất của kiểm toán hoạt động; các tiêu chuẩn đánh giá của kiểm toán hoạt động về tính kinh tế, hiệu lực, hiệu quả; kiểm toán hoạt động trong doanh nghiệp và trong các đơn vị sử dụng nguồn vốn ngân sách.</p>
12	<p>Truyền thông và PR của doanh nghiệp</p>	<p>Cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng và năng lực nhằm xây dựng, triển khai và đánh giá các kế hoạch và các hoạt động Truyền thông và PR của doanh nghiệp là một tổng thể trong môi trường kinh doanh hiện đại với sự phát triển của nền kinh tế tri thức và nền kinh số.</p>	<p>Học phần cung cấp các kiến thức và các kỹ năng trong xây dựng, triển khai thực hiện các kế hoạch và đánh giá hoạt động truyền thông và PR của doanh nghiệp hỗ trợ đắc lực và đóng góp tốt nhất vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh hiện đại.</p>
3.3	<p>Chuyên đề thực tế 2: Thực tiễn Marketing thương mại, khách hàng, thị trường</p>	<p>Học phần trang bị cho người học kiến thức thực tế về khách hàng, thị trường, và hoạt động marketing thương mại của các doanh nghiệp. Các kiến thức và kỹ năng phân tích, đánh giá và quản lý các cơ hội liên quan đến khách hàng, thị trường, phân tích và đánh giá hoạt động marketing của các doanh nghiệp. Học phần cung cấp các thực tiễn kinh doanh và thúc đẩy người học đối chiếu giữa thực tiễn với các lý luận đã tích lũy được để phân tích đánh giá và từ đề xuất giải pháp quản lý, cải tiến hoạt động chuyên môn marketing thương mại của các doanh nghiệp.</p>	<p>Học phần trang bị cho người học các kiến thức về thực tiễn bối cảnh, khách hàng, thị trường hoạt động marketing thương mại đã và đang diễn ra ở đơn vị kinh doanh của báo cáo viên. Nội dung cơ bản của học phần gồm: thực tiễn khách hàng, thị trường của doanh nghiệp; thực tiễn hoạt động marketing thương mại; và thực tiễn công tác phân tích khách hàng thị trường; các vấn đề đặt ra trong thực tiễn, và định hướng và các biện pháp giải quyết các vấn đề này của hoạt động marketing của doanh nghiệp.</p>
4	<p>CHUYÊN ĐỀ NGHIÊN CỨU</p>	<p>Thực hiện nghiên cứu tìm hiểu một vấn đề thực tiễn và nghiên cứu đưa ra giải pháp cho doanh nghiệp đối với vấn đề này.</p>	<p>Nghiên cứu hoạt động kinh doanh thương mại ở một doanh nghiệp hoặc đơn vị quản lý kinh doanh, nhận dạng các vấn đề, tìm hiểu vấn đề và đưa ra giải pháp để giải quyết vấn đề động kinh doanh thương mại của doanh nghiệp.</p>
5	<p>LUẬN</p>	<p>Vận dụng tất cả các kiến thức, kỹ</p>	<p>Nhận dạng một vấn đề thực tiễn, xây</p>

VẤN TỐT NGHI ỆP	năng và năng lực đã học để nhận dạng vấn đề, tìm hiểu và phân tích các xu thế và vấn đề đặt ra từ đó và đưa ra giải pháp nhằm phát triển kinh doanh thương mại của doanh nghiệp	dụng và tập hợp cơ sở lý luận và thực tiễn để giải quyết vấn đề thực tiễn về kinh doanh thương mại, kinh doanh thương mại của đơn vị và vận dụng ở đơn vị, sử dụng các phương pháp nhận dạng, phân tích bản chất vấn đề, phân tích bối cảnh, đề xuất giải pháp thích hợp nhằm đạt được định hướng và mục tiêu kinh doanh thương mại của đơn vị
------------------------------------	---	--

PHỤ LỤC 2.

**Danh mục ngành đào tạo ở trình độ đại học phù hợp
với ngành đăng ký dự tuyển đào tạo trình độ thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại**

Ngành	<p align="center">Nhóm 1: Ngành phù hợp ko cần học bổ sung: (Gồm ngành đúng, các ngành gần với ngành đăng ký dự tuyển)</p>		Ghi chú
<p align="center">Marketing thương mại</p>	<p>Ngành Kinh doanh Thương mại (7340121) và Ngành Marketing (7340115)</p>	<p>Ngành cùng nhóm ngành: Các ngành thuộc nhóm ngành Kinh doanh 73401, bao gồm (1) Quản trị kinh doanh 7340101 (2) Bất động sản 7340116, (3) Kinh doanh quốc tế 7340120, (4) Thương mại điện tử 7340122, (5) Kinh doanh thời trang và dệt may 7340122...</p>	
		<p>Ngành/CTĐT của Trường Đại học Thương mại có từ 50% tỷ lệ tương đồng trở lên: Quản trị khách sạn (CT đại trà), Quản trị dịch vụ du lịch lữ hành (CT đại trà), Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng, Kế toán doanh nghiệp, Tài chính – Ngân hàng, Hệ thống thông tin quản lý, Quản trị nhân lực</p> <p>- Các ngành của hệ đào tạo quốc tế về marketing, thương mại, bán hàng: 1. Marketing và phân phối của Rouen, 2. Marketing và Bán hàng (hay Thương mại và bán hàng) của Lyon</p>	