

**TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN TUYỂN SINH  
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO EMBA**

**Ngành : Quản trị kinh doanh**

**A/ MỤC ĐÍCH VÀ YÊU CẦU**

**1. Mục đích**

Hệ thống hóa một số kiến thức cơ bản về kinh doanh và quản trị kinh doanh ở trình độ đại học làm cơ sở để thí sinh ôn tập và tham gia phỏng vấn tại kỳ thi tuyển sinh cao học ngành Quản trị kinh doanh của trường Đại học Thương mại.

**2. Yêu cầu**

Thí sinh cần nắm vững các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh. Có khả năng vận dụng các kiến thức quản trị kinh doanh để nhận định và giải quyết một số vấn đề trong thực tiễn kinh doanh.

**B/ NHỮNG NỘI DUNG KIẾN THỨC CƠ BẢN CẦN TẬP TRUNG ÔN TẬP**

Theo thông báo tuyển sinh trình độ cao học của trường Đại học Thương mại, các thí sinh tham dự xét tuyển sẽ trải qua phần phỏng vấn để đánh giá năng lực của thí sinh. Phỏng vấn sẽ tập trung vào các vấn đề chính sau: (1) Giới thiệu của thí sinh về kinh nghiệm công tác của bản thân và đơn vị công tác hiện tại của thí sinh; (2) Động lực của thí sinh khi tham gia chương trình đào tạo Cao học ngành Quản trị kinh doanh; (3) Một số vấn đề cốt lõi của các chủ đề (5 chủ đề dưới đây) và cập nhật thông tin thực tiễn gắn với chủ đề đó.

1. Phong cách lãnh đạo và ảnh hưởng của phong cách lãnh đạo trong quản trị doanh nghiệp.
2. Mối quan hệ giữa Văn hóa doanh nghiệp và sự phát triển của các doanh nghiệp trong nền kinh tế.
3. Cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp trong bối cảnh chuyển đổi số tại Việt Nam
4. Cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp trong bối cảnh của chủ nghĩa tiêu dùng xanh phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam.
5. Những cơ hội và thách thức đối với Doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh biến động của môi trường kinh doanh.

**C/ TÀI LIỆU ÔN TẬP**

1. Nguyễn Thị Bích Loan, Phạm Công Đoàn (2021), Giáo trình Quản trị học, NXB Hà Nội.

2. Nguyễn Thị Bích Loan (2020), Giáo trình Văn hóa kinh doanh, NXB Thống kê.

3. Nguyễn Hoàng Long, Nguyễn Hoàng Việt (2015), Giáo trình Quản trị chiến lược, NXB Thống kê.

**VIỆN TRƯỞNG VIỆN QTKD**

**TS Trần Thị Hoàng Hà**