

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 1559 ngày 28 tháng 12 năm 2020
của Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại)

Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt): Thạc sĩ Kinh doanh Thương mại

Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh): 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: Kinh doanh Thương mại

1. Mục tiêu đào tạo

Chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh Thương mại - chuyên ngành Kinh doanh Thương mại 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

2.1. Kiến thức

- 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.

- 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;

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

- Thực hành tốt 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 hành vi đạo đức và quan hệ lao động có hiệu quả;

2.2. Kỹ năng

- 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 nhận biết và phân tích tác động tiềm ẩn của môi trường kinh tế toàn cầu, khu vực, quốc gia.

- Thực hành tốt các kỹ năng 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 hoạch định, phát triển, đánh giá các kế hoạch kinh doanh và thương mại;

- Thực hành tốt các kỹ năng ra quyết định trong điều kiện kinh doanh bất ổn;

- 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.

- 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.

- Kỹ năng tin học: Vận dụng các phần mềm tin học ứng dụng trong nghiên cứu khoa học để giải quyết các vấn đề trong kinh doanh và thương mại và quản trị.

- Đạt chuẩn tiếng Anh tương đương bậc 4/6 Khung năng lực ngoại ngữ; có thể hiểu được một báo cáo hay bài phát biểu về hầu hết các chủ đề trong công việc liên quan đến ngành kinh doanh thương mại; có thể diễn đạt bằng Tiếng Anh trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường; có thể viết báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn; có thể trình bày rõ ràng các ý kiến và phân biện một vấn đề kỹ thuật bằng Tiếng Anh.

2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có tư duy khoa học, tư duy chiến lược, tư duy phân biện, có khả năng lập luận, có kỹ năng xử lý tình huống và giải quyết vấn đề trong thực tiễn và công việc, có năng lực sáng tạo, đổi mới trong mọi tình huống.

- Có năng lực sáng tạo, có sáng kiến và tư duy đổi mới trong quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh thương mại nói riêng.

- Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc chuyên môn đào tạo và đề xuất những sáng kiến có giá trị;

- Có năng lực tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, thích nghi với môi

trường làm việc có tính cạnh tranh cao và 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.

2.4. Thái độ

- Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, tôn trọng luật pháp, có kỷ luật;

- Có trách nhiệm xã hội; có tinh thần trách nhiệm cao với cộng đồng, hướng tới phục vụ cộng đồng;

- Có tinh thần hợp tác trong công việc, có quan hệ đúng mực với đối tác, có quan hệ tốt với đồng nghiệp;

- Có bản lĩnh, dám nghĩ dám làm, có trách nhiệm với bản thân, công việc, nghề nghiệp và xã hội;

- Có ý thức kỷ luật và trách nhiệm cao và tác phong chuyên nghiệp;

- Trung thực, khách quan, năng động và sáng tạo.

3. Yêu cầu đối với người dự tuyển

Người dự tuyển có bằng tốt nghiệp đại học:

- Thuộc ngành đúng (ngành Kinh doanh thương mại) không phải học bổ sung kiến thức.

- Thuộc ngành gần (các ngành đào tạo thuộc nhóm ngành Kinh doanh, mã 73401) phải học 2 học phần để bổ sung kiến thức: Marketing Thương mại (3TC), Marketing căn bản (3TC).

- Thuộc các ngành đào tạo khác (bằng tốt nghiệp đại học thuộc khối ngành kỹ thuật, tự nhiên, xã hội, ngôn ngữ) phải học bổ sung kiến thức 5 học phần: Marketing căn bản (3 TC), Marketing Thương mại (3TC), Quản trị marketing 1 (3TC), Nghiên cứu marketing (3TC), Quản trị thương hiệu 1 (3TC).

- Người dự tuyển tốt nghiệp đại học ở nước ngoài / chương trình liên kết quốc tế, Trường sẽ thành lập Hội đồng xét công nhận khối lượng chuyên đổi kết quả học tập và các học phần phải học bổ sung.

4. Phương thức tuyển sinh

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

6.1. Khái quát chương trình

Tổng số tín chỉ tích lũy: 60

Kiến thức chung: 06

Kiến thức ngành: BB: 06; TC: 06

Kiến thức chuyên ngành: BB: 06; TC: 12

Nghiên cứu khoa học: 09

Luận văn tốt nghiệp: 15

6.2. Cấu trúc chương trình

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

4	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	2	20,10
5	Kinh tế học tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính	2	20,10
6	Quản trị tài chính nâng cao	2	20,10
7	Lãnh đạo và quản lý	2	20,10
8	Thương mại và đầu tư quốc tế	2	20,10
9	<i>Quản trị vận hành</i>	2	20,10
10	Marketing tài chính và ngân hàng nâng cao	2	20,10
11	Kiểm toán hoạt động	2	20,10
12	Truyền thông và PR của doanh nghiệp	2	20,10
4	NGHIÊN CỨU KHOA HỌC	9	
5	LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP	15	
	Tổng số tín chỉ	60	

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

(Xem phụ lục kèm theo)

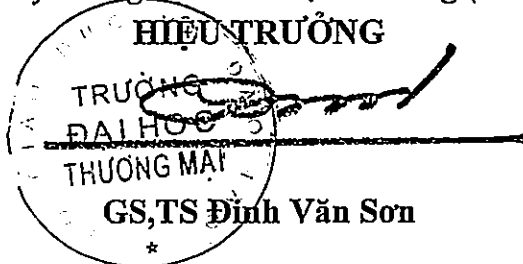
7. Kế hoạch đào tạo

STT	Kỳ học (Số TC)	Khối kiến thức, học phần	Giảng viên
1	Kì thứ nhất (6TC)	Kiến thức chung	
		Triết học	1. PGS.TS Phương Kỳ Sơn 2. TS. Nguyễn Thị Phi Yến 3. TS. Tạ Thị Vân Hà 4. TS. Đặng Minh Tiến
		Phương pháp NCKH	1. TS Lê Tiên Đạt 2. TS Phạm Thị Minh Uyên
2.	Kì thứ hai (16TC)	II/Kiến thức ngành (các học phần bắt buộc)	
		Kinh tế vĩ mô	1. PGS.TS Phạm Thị Tuệ 2. TS. Phan Thế Công 3. TS. Nguyễn Thị Thu Hiền 4. TS. Trần Việt Thảo
		Quản lý Nhà nước về kinh tế	1. PGS.TS Hà Văn Sự 2. TS Thân Danh Phúc 3. TS Chu Thị Thủy
		Quản trị chiến lược	1. TS Đỗ Thị Bình 2. PGS,TS. Nguyễn Hoàng Long 3. PGS,TS. Nguyễn Hoàng Việt 4. PGS,TS. Nguyễn Hoàng 5. PGS,TS. Nguyễn Đức Nhuận 6. TS Nguyễn Thị Mỹ Nguyệt 7. TS Nguyễn Thị Uyên
		III/Kiến thức chuyên ngành (các học phần bắt buộc)	
		Marketing xuất khẩu	1. PGS.TS. Cao Tuấn Khanh

			2. GS,TS Nguyễn Bách Khoa 3. PGS. TS. Phạm Thúy Hồng 4. PGS,TS Nguyễn Tiên 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
		Quản trị thị trường chiến lược	1. PGS,TS Nguyễn Hoàng Long 2. PGS,TS Nguyễn Hoàng Việt
3.	Kĩ thứ ba (14TC)	Kiến thức cơ sở ngành	
		Quản trị sự thay đổi	1. PGS,TS. Nguyễn Thị Bích Loan 2. PGS,TS. Bùi Hữu Đức 3. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhân 4. GS,TS Phạm Vũ Luận 5. TS. Trần Thị Hoàng Hà 6. TS. Nguyễn Thanh Hải 7. TS Phạm Trung Tiến
		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. Nguyễn Bích Thủy
		Dịch vụ ngân hàng hiện đại	1. PGS,TS. Nguyễn Thị Phương Liên 2. PGS,TS. Nguyễn Thu Thủy 3. TS. Nguyễn Thanh Phương 4. TS Đặng Thị Minh Nguyệt
		Quan hệ lao động	1. PGS,TS Mai Thanh Lan 2. PGS,TS Nguyễn Thị Minh Nhân
		Luật kinh tế nâng cao	1. PGS. TS. Trần Thị Thu Phương 2. TS. Trần Thành Thọ 3. TS. Nguyễn Thị Tinh
3.	Kĩ thứ tư (14TC)	III/Kiến thức chuyên ngành <i>Học phần tự chọn</i> (chọn 3 trong 6 HP)	
		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
		Quản trị vận hành	1. TS. Trần Văn Trang 2. TS. Trần Kiều Trang
		Lãnh đạo và quản lý	1. PGS,TS Nguyễn Thị Bích Loan 2. PGS,TS Trần Hùng 3. PGS,TS Bùi Hữu Đức 4. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhân 5. TS. Trần Thị Hoàng Hà 6. TS. Nguyễn Thanh Hải

			7. GS.TS Phạm Vũ Luận
		Quản trị dịch vụ nâng cao	1. PGS,TS. Nguyễn Thị Nguyên Hồng 2. TS. Trần Thị Bích Hằng 3. PGS,TS Bùi Xuân Nhân 4. TS Nguyễn Hóa
		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
		Kinh tế nguồn nhân lực	1. PGS.TS Phạm Công Đoàn 2. PGS.TS Nguyễn Thị Nguyên Hồng 3. PGS.TS Nguyễn Thị Minh Nhân 4. TS. Chu Thị Thủy 5. TS. Nguyễn Thị Liên
		Quản trị thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp	1. PGS.TS Nguyễn Quốc Thịnh 2. TS. Lục Thị Thu Hương 3. PGS.TS Doãn Kế Bôn
		Thương mại và Đầu tư quốc tế	1. PGS.TS. Doãn Kế Bôn 2. TS. Lê Thị Việt Nga 3. TS. Nguyễn Bích Thủy
		Truyền thông và PR doanh nghiệp	1. TS. Cao Tuấn Khanh 2. PGS.TS Phan Thị Thu Hoài 3. PGS.TS Nguyễn Tiến Dũng
		Marketing tài chính và Ngân hàng nâng cao	1. PGS,TS. Phan Thị Thu Hoài 2. PGS,TS. Nguyễn Tiến Dũng 3. TS Phùng Thị Thủy 4. TS. Nguyễn Hoàng Giang
		Quản trị tài chính nâng cao	1. TS. Phạm Tuấn Anh 2. PGS.TS Lê Thị Kim Nhung 3. TS. Vũ Xuân Dũng
		Kiểm toán hoạt động	1. PGS,TS Phạm Đức Hiếu 2. PGS,TS. Nguyễn Phú Giang 3. TS. Nguyễn Việt Tiến 4. TS Nguyễn Thị Hồng Lam
4	Kì thứ năm (24TC)	LUẬN VĂN	

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



TRƯỞNG ĐƠN VỊ

PGS,TS Phan Thị Thu Hoài