

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 1510 ngày 22 tháng 12 năm 2020  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại)

Tên chương trình đào tạo: Tiến sĩ Kinh doanh Thương mại

Tên chương trình đào tạo: Doctor of Commerce Business

Trình độ đào tạo: Tiến sĩ

Định hướng: Nghiên cứu

Ngành đào tạo: Kinh doanh Thương mại Mã ngành: 9340121

Chuyên ngành: Kinh doanh Thương mại

### 1. Mục tiêu đào tạo

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.

### 2. Chuẩn đầu ra

#### 2.1. Kiến thức

- 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.

## 2.2. Kỹ năng

- 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.

- 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 trù 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.

### 2.3. Năng lực chủ và trách nhiệm

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

### 2.3. Thái độ

- 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

## 3. Yêu cầu đối với người dự tuyển

### 3.1 Điều kiện về văn bằng

Thí sinh đăng kí dự tuyển phải có bằng tốt nghiệp đại học loại giỏi trở lên hoặc bằng thạc sĩ. Cụ thể:

- Đối tượng có bằng thạc sĩ:



+ Ngành đúng: Ngành Kinh doanh thương mại. Thí sinh có bằng thạc sĩ thuộc ngành đúng không phải học bổ sung kiến thức.

+ Ngành gần: Các ngành thuộc nhóm ngành kinh doanh (mã 83401). Thí sinh có bằng thạc sĩ thuộc ngành gần phải học 3 học phần để bổ sung kiến thức: Marketing xuất khẩu (2 TC), Quản trị quan hệ khách hàng (2 TC), Quản trị thị trường chiến lược (2 TC).

- Đối tượng có bằng tốt nghiệp đại học loại giỏi trở lên: Thí sinh có bằng cử nhân đại học thuộc ngành đúng và ngành gần phải học toàn bộ các học phần trong chương trình đào tạo quản trị kinh doanh hiện hành của Trường.

+ Ngành đúng: Ngành Kinh doanh thương mại.

+ Ngành gần: Các ngành thuộc nhóm ngành kinh doanh (73401).

- 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 chuyển đổi kết quả học tập và các học phần phải học bổ sung.

### 3.2. Điều kiện về nghiên cứu khoa học

Là tác giả 01 bài báo hoặc báo cáo liên quan đến lĩnh vực dự định nghiên cứu đăng trên tạp chí khoa học hoặc kỷ yếu hội nghị, hội thảo khoa học chuyên ngành có phản biện trong thời hạn 36 tháng tính đến ngày đăng ký dự tuyển.

### 3.3. Điều kiện về ngoại ngữ

Người dự tuyển là công dân Việt Nam phải có một trong các văn bằng, chứng chỉ minh chứng về năng lực ngoại ngữ sau:

a/ Có bằng tốt nghiệp đại học hoặc bằng thạc sĩ do cơ sở đào tạo nước ngoài cấp cho người học toàn thời gian ở nước ngoài mà ngôn ngữ sử dụng trong quá trình học tập là tiếng Anh.

b/ Có bằng tốt nghiệp đại học ngành ngôn ngữ Anh do các cơ sở đào tạo của Việt Nam cấp.

c/ Có chứng chỉ tiếng Anh TOEFL iBT từ 45 trở lên hoặc chứng chỉ IELTS (academic test) từ 5.0 trở lên do một tổ chức khảo thí được quốc tế và Việt Nam công nhận cấp trong thời hạn 24 tháng tính đến ngày xét tuyển.

d/ Có bằng tốt nghiệp đại học hoặc bằng thạc sĩ do cơ sở đào tạo nước ngoài cấp cho người học toàn thời gian ở nước ngoài mà ngôn ngữ sử dụng trong quá trình học tập không phải là tiếng Anh; hoặc có bằng tốt nghiệp đại học ngành ngôn ngữ nước ngoài không phải là tiếng Anh do các cơ sở đào tạo của Việt Nam cấp; hoặc có các



chúng chỉ tiếng nước ngoài khác tiếng Anh ở trình độ tương đương (quy định lại phụ lục II Thông tư số 08/2017/TT BGDĐT) theo quy định tại điểm c. Các trường hợp quy định tại điểm này phải có thêm chứng chỉ Tiếng Anh B1 khung châu Âu.

Công dân nước ngoài phải có trình độ tiếng Việt tối thiểu từ bậc 4 trở lên theo khung năng lực tiếng Việt dùng cho người nước ngoài và đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo (Thông tư số 08/2017/TT BGDĐT)

### 3.4. Điều kiện về báo cáo dự định nghiên cứu đề tài

Báo cáo dự định nghiên cứu cần trình bày rõ tên đề tài hoặc định hướng lĩnh vực nghiên cứu; chuyên ngành và mã số chuyên ngành; lý do lựa chọn đề tài/ lĩnh vực nghiên cứu; tổng quan tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan đến đề tài dự định nghiên cứu; mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu; đối tượng và phạm vi nghiên cứu; phương pháp nghiên cứu; kết cấu và đề cương sơ bộ của đề tài; dự kiến đóng góp mới của đề tài nghiên cứu; khái quát những chuẩn bị của thí sinh để thực hiện dự định nghiên cứu; kế hoạch chương trình đào tạo tiến sĩ của NCS (nếu trúng tuyển); và đề xuất người hướng dẫn khoa học (nếu có).

### 3.5. Điều kiện về thư giới thiệu

Người dự tuyển phải có ít nhất 01 thư giới thiệu dự tuyển NCS của nhà khoa học có tham gia hoạt động chuyên môn với người dự tuyển và am hiểu lĩnh vực mà người dự tuyển dự định nghiên cứu.

## 4. Phương thức tuyển sinh

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. Chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ

### 6.1. Đối với người dự tuyển có bằng tốt nghiệp thạc sĩ

STT	TÊN HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ	GHI CHÚ
1	Các học phần ở trình độ tiến sĩ	10	
1.1	Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh	2	



1.2	Phát triển kinh doanh thương mại	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	
1.3	<b>Kiến thức chuyên sâu phục vụ cho viết luận án tiến sĩ:</b>	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		
<b>2</b>	<b>Tiểu luận tổng quan và các chuyên đề tiến sĩ</b>	<b>12</b>	
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	
<b>3</b>	<b>Nghiên cứu khoa học</b>	<b>8</b>	
<b>4</b>	<b>Luận án tiến sĩ</b>	<b>60</b>	
	<b>Tổng số</b>	<b>90</b>	

## 6.2. Đối với người dự tuyển có bằng tốt nghiệp đại học

STT	TÊN HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ	GHI CHÚ
<b>1</b>	<b>Toàn bộ học phần ở trình độ thạc sĩ quản trị kinh doanh</b>	<b>36</b>	
<b>2</b>	<b>Các học phần ở trình độ tiến sĩ</b>	<b>10</b>	
2.1	Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh	2	
2.2	Phát triển kinh doanh thương mại	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	<b>Kiến thức chuyên sâu phục vụ cho viết luận án tiến sĩ:</b>	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		
<b>3</b>	<b>Tiểu luận tổng quan và các chuyên đề tiến sĩ</b>	<b>12</b>	



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	
4	Nghiên cứu khoa học	8	
5	Luận án tiến sĩ	60	
	<b>Tổng số</b>	<b>126</b>	

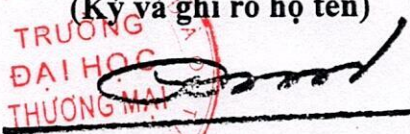
6.3. Mô tả các học phần trong chương trình đào tạo

(Xem phụ lục kèm theo)

7. Kế hoạch đào tạo

STT	Kỳ học (Số TC)	Khối kiến thức, học phần đào tạo	Giảng viên
1	2	Phương pháp nghiên cứu trong kinh tế và kinh doanh	1. TS Lê Tiến Đạt 2. TS Phạm Thị Minh Uyên
2	3	Phát triển kinh doanh thương mại	1. PGS,TS Nguyễn Hoàng Long 2. PGS,TS Phan Thị Thu Hoài 3. PGS,TS Doãn Kế Bôn 4. PGS,TS Nguyễn Văn Minh (I) 5. PGS,TS Nguyễn Nguyên Hồng
3	3	Học phần chuyên sâu	Người hướng dẫn khoa học thứ nhất

**HIỆU TRƯỞNG**  
(Ký và ghi rõ họ tên)



**GS, TS Đinh Văn Sơn**

**TRƯỞNG KHOA**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**PGS, TS Phan Thị Thu Hoài**



