

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CHUẨN
TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
Ngành: Quản trị kinh doanh

Định hướng ứng dụng

Năm 2024

QUYẾT ĐỊNH

**Ban hành các chương trình đào tạo,
chương trình chuẩn trình độ đại học, hình thức đào tạo chính quy**

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH - MARKETING

Căn cứ Luật Giáo dục đại học ngày 18 tháng 6 năm 2012 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018;

Căn cứ Nghị định số 99/2019/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2019 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học;

Căn cứ Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam;

Căn cứ Thông tư số 08/2021/TT-BGDĐT ngày 18 tháng 3 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo quy định về việc ban hành quy chế đào tạo trình độ đại học;

Căn cứ Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22 tháng 6 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học;

Căn cứ Nghị quyết số 13/NQ-ĐHTCM-HĐT ngày 28 tháng 9 năm 2021 của Hội đồng trường ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Trường Đại học Tài chính - Marketing;

Căn cứ Quyết định số 129/QĐ-ĐHTCM ngày 11 tháng 01 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính - Marketing về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo định hướng ứng dụng trình độ đại học;

Theo đề nghị của Trưởng phòng Quản lý đào tạo.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này các chương trình đào tạo, chương trình chuẩn trình độ đại học, hình thức đào tạo chính quy.

(Có danh sách kèm theo)

Điều 2. Chương trình đào tạo tại Điều 1 được áp dụng từ khóa tuyển sinh năm 2024 trở đi.

Điều 3. Quyết định có hiệu lực kể từ ngày ký. Trưởng phòng Quản lý đào tạo, Trưởng các khoa đào tạo chương trình chuẩn tại Điều 1, Trưởng phòng Khảo thí và Quản lý chất lượng chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này. ✓

Nơi nhận:

- Ban Giám hiệu (để biết);
- Như Điều 3;
- Lưu: VT, QLĐT.

HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG
ĐẠI HỌC
TÀI CHÍNH -
MARKETING
Phạm Tiến Đạt



BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC
TÀI CHÍNH - MARKETING

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**DANH SÁCH CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC,
CHƯƠNG TRÌNH CHUẨN, HÌNH THỨC ĐÀO TẠO CHÍNH QUY**

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 2392 /QĐ-ĐHTCM ngày 05 tháng 9 năm 2024
của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Marketing)

STT	NGÀNH ĐÀO TẠO	CHUYÊN NGÀNH ĐÀO TẠO
1	Quản trị kinh doanh	Quản trị kinh doanh tổng hợp
		Quản trị bán hàng
2	Marketing	Quản trị Marketing
		Truyền thông marketing
		Quản trị thương hiệu
3	Kinh doanh quốc tế	Quản trị kinh doanh quốc tế
		Thương mại quốc tế
		Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng toàn cầu
4	Bất động sản	Kinh doanh Bất động sản
5	Tài chính – Ngân hàng	Tài chính doanh nghiệp
		Ngân hàng
		Thẩm định giá
		Thuế
		Tài chính công-
		Hải quan – Xuất nhập khẩu
6	Kế toán	Kế toán doanh nghiệp
		Kiểm toán
7	Luật kinh tế	Luật đầu tư và Kinh doanh
8	Toán kinh tế	Tài chính định lượng
9	Kinh tế	Quản lý kinh tế
10	Công nghệ tài chính	Công nghệ tài chính
11	Hệ thống thông tin quản lý	Hệ thống thông tin-kế toán
		Tin học quản lý
Tổng cộng: 11 ngành, 23 chuyên ngành đào tạo./.		

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

TÊN NGÀNH (Tiếng Việt): QUẢN TRỊ KINH DOANH
TÊN NGÀNH (Tiếng Anh): BUSINESS ADMINISTRATION
TRÌNH ĐỘ: Đại học (định hướng ứng dụng)
MÃ NGÀNH: 7340101

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2024

MỤC LỤC

Nội dung

Trang

A. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO.....	1
1. CĂN CỨ XÂY DỰNG	1
2. GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	1
3. THÔNG TIN CHUNG	2
4. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO	3
5. CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO (PLOs)	4
6. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA	5
7. TUYỂN SINH	5
8. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	6
9. PHƯƠNG PHÁP DẠY – HỌC	9
10. PHƯƠNG PHÁP KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ	11
11. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	13
B. MÔ TẢ TÓM TẮT CÁC HỌC PHẦN CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	17
C. NGUỒN LỰC ĐẢM BẢO ĐÀO TẠO.....	49
1. GIÁO TRÌNH CHÍNH SỬ DỤNG GIẢNG DẠY	49
2. TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN TỰ HỌC/TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÁC	55
3. ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN CƠ HỮU ĐẢM BẢO THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THEO QUY ĐỊNH TẠI THÔNG TƯ SỐ 17/TT/2021-BGDĐT VÀ THÔNG TƯ SỐ 02/TT/2022-BGDĐT	61
4. ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN HỖ TRỢ CẤP KHOA/PHÒNG	66
D. ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN.....	66
E. PHỤ LỤC.....	66

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số ~~2332~~ /QĐ-ĐHTCM ngày 05 tháng 9 năm 2024
của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Marketing)

A. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

1. CĂN CỨ XÂY DỰNG

Luật Giáo dục đại học ngày 18 tháng 6 năm 2012 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018;

Nghị định số 99/2019/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2019 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học;

Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam;

Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22 tháng 6 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học;

Thông tư số 08/2021/TT-BGDĐT ngày 18 tháng 3 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy chế đào tạo trình độ đại học;

Quyết định số 1329/QĐ-ĐHTCM ngày 16 tháng 7 năm 2021 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính - Marketing ban hành Quy chế đào tạo trình độ đại học hình thức chính quy theo tín chỉ tại Trường Đại học Tài chính - Marketing; được sửa đổi, bổ sung theo Quyết định số 1421/QĐ-ĐHTCM ngày 30 tháng 5 năm 2022, Quyết định số 2033/QĐ-ĐHTCM ngày 08 tháng 8 năm 2022, Quyết định số 373/QĐ-ĐHTCM ngày 24 tháng 02 năm 2023, Quyết định số 1166/QĐ-ĐHTCM ngày 02 tháng 5 năm 2024 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính - Marketing;

Quyết định số 129/QĐ-ĐHTCM ngày 11 tháng 01 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Marketing ban hành Quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo định hướng ứng dụng trình độ đại học của Trường Đại học Tài chính – Marketing.

2. GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Chương trình đào tạo đại học định hướng ứng dụng Ngành Quản trị kinh doanh theo hệ thống tín chỉ hiện tại được xây dựng lần đầu tiên năm 2022 Chương trình được cập nhật theo hướng tiếp cận mới với mục tiêu đáp ứng nhu cầu của các bên liên quan gồm người sử dụng lao động, giảng viên, cựu người học và người học được khảo sát định kỳ; cùng với sự thay đổi trong chuẩn năng lực theo quy định của Nhà nước về khung năng lực, sự thay

đổi về Triết lý giáo dục và cơ cấu hoạt động theo hướng tự chủ của Trường Đại học Tài Chính – Marketing

Chương trình được thiết kế thời gian trung bình 4 năm và 122 tín chỉ, trong đó thực hiện 6 tín chỉ tốt nghiệp.

Trường khoa quản lý chương trình đào tạo phải tổ chức đánh giá chương trình đào tạo. Việc dự thảo nội dung cần sửa đổi, cập nhật chương trình đào tạo được thực hiện theo quy định hiện hành. Hiệu trưởng ban hành chương trình đào tạo cập nhật, bổ sung trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Khoa học và Đào tạo sau khi chương trình đào tạo được đánh giá.

3. THÔNG TIN CHUNG

3.1. Tên chương trình đào tạo: Cử nhân Quản trị Kinh doanh – Chương trình Chuẩn

3.2. Trình độ: Đại học

3.3. Định hướng đào tạo: Ứng dụng

3.4. Văn bằng tốt nghiệp: Cử nhân

3.5. Mã ngành đào tạo: 7340101

3.6. Thời gian đào tạo: 4 năm

3.7. Loại hình đào tạo: Chính quy

3.8. Số tín chỉ yêu cầu: 122 (chưa bao gồm tín chỉ Giáo dục quốc phòng, an ninh và giáo dục thể chất theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo)

3.9. Khoa quản lý: Khoa Quản trị kinh doanh

3.10. Ngôn ngữ sử dụng: Tiếng Việt

3.11. Chứng nhận chất lượng: 59/QĐ-TTKĐ ngày 20/5/2022

3.12. Website: <https://khoaqtqd.ufm.edu.vn;>
<https://fba.ufm.edu.vn>

3.13. Các chương trình tham khảo, đối sánh: Trường ĐH Kinh tế quốc dân (NEU), ĐH Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (UEH), ĐH Chicago (US), ĐH Aston (UK), ĐH Sydney (Australia), ĐH NUS (Singapore), ĐH Oxford Brookes (UK).

3.14. Năm rà soát, cập nhật: 2024

3.15. Vị trí việc làm: Người học tốt nghiệp ngành Quản trị kinh doanh có thể làm việc với các vị trí khác nhau tại các cơ quan, tổ chức bao gồm các cơ quan truyền thông, các Bộ/Sở/phòng/ban/bộ phận thông tin và truyền thông; phòng Kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và các công ty cung cấp dịch vụ tư vấn về chiến lược, lập kế hoạch, bán hàng, vận hành, chất lượng, nhân sự, các tổ chức tư vấn, giáo dục và đào tạo về kinh doanh và quản lý với các vị trí việc làm như sau:

- Chuyên viên kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh, chuyên viên về quản trị bán hàng, quản trị chất lượng, quản trị nhân sự, chuyên viên tư vấn chiến lược và mô hình quản trị; chuyên viên phụ trách vận hành;

- Các vị trí Quản lý/Lãnh đạo như Trưởng/Phó Phòng Kinh doanh, Giám đốc nhân sự, bán hàng, kế hoạch, phòng mua hàng, phòng chất lượng, giám đốc kinh doanh, Giám đốc dự án, Giám đốc bán hàng trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh và công ty đa quốc gia;

- Nghiên cứu viên, giảng viên tại các cơ sở nghiên cứu, viện trường có hoạt động nghiên cứu và đào tạo liên quan đến lĩnh vực quản trị và kinh doanh;

- Tự tạo lập doanh nghiệp để tạo việc làm cho bản thân và cộng đồng.

3.16. Nâng cao trình độ: Thuận lợi trong việc học thạc sĩ, tiến sĩ về Quản trị kinh doanh, Kinh tế, Thương mại của các cơ sở giáo dục trong và ngoài nước; Có cơ hội và thuận lợi trong việc học liên thông bằng cấp cử nhân trong các lĩnh vực Kinh tế, Khoa học xã hội.

4. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

4.1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân Quản trị Kinh doanh có kiến thức, năng lực, phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt, có trách nhiệm xã hội. Người học được trang bị hệ thống kiến thức cơ bản về quản trị, kinh doanh, kinh tế, xã hội; có kiến thức tổng quát về hoạt động doanh nghiệp, môi trường kinh doanh, các nghiệp vụ quản trị doanh nghiệp và kinh doanh, khởi nghiệp trong bối cảnh toàn cầu; có kiến thức vững chắc về các quy trình, và cách thức vận hành quy trình trong doanh nghiệp; kiến thức về các vấn đề có liên quan đến luật pháp và các chuẩn mực đạo đức trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, người học có khả năng ứng dụng các kết quả học tập, nghiên cứu khoa học, công nghệ trong giải quyết công việc, xử lý tình huống và hình thành các giải pháp quản trị; có tư duy nghiên cứu độc lập; có năng lực nghiên cứu, học tập và tự bổ sung kiến thức theo yêu cầu của công việc; hình thành kỹ năng học tập suốt đời.

4.2. Mục tiêu cụ thể

- **PO1:** Có kiến thức cơ bản về luật pháp, kinh tế, quản trị và kinh doanh; hiểu và nắm vững được yêu cầu của các quy luật thị trường và những đặc điểm của sản xuất, lưu thông hàng hóa, hoạt động quản trị kinh doanh hàng hóa, dịch vụ ở trong nước và quốc tế.

- **PO2:** Có kiến thức chuyên sâu về quản trị và điều hành doanh nghiệp; khởi sự và phát triển kinh doanh; văn hóa doanh nghiệp và kinh doanh bền vững; quản trị tri thức và đổi mới sáng tạo trong nền kinh tế thị trường; có kiến thức về công cụ và phương pháp vận dụng các nguyên lý khoa học quản trị kinh doanh trong hoạt động thực tiễn phù hợp với điều kiện môi trường cụ thể.

- **PO3:** Cập nhật kiến thức mới, đương đại về quản trị và điều hành doanh nghiệp; khởi sự và phát triển kinh doanh để có thể vận dụng hiệu quả trong điều kiện môi trường hội nhập.

- **PO4:** Vận dụng được kiến thức để giải quyết các vấn đề trong phạm vi nghề nghiệp liên quan tới quản trị và kinh doanh; khởi sự, phát triển doanh nghiệp; kinh doanh bền vững; quản trị tri thức và đổi mới sáng tạo.

- **PO5:** Sử dụng các kỹ thuật, công cụ hiện đại, tích hợp trong quá trình quản trị kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

- **PO6:** Vận dụng hiệu quả các kỹ năng mềm, kỹ năng ngoại ngữ, công nghệ thông tin nhằm mục đích hỗ trợ cho các hoạt động nghề nghiệp; từ đó nâng cao năng lực chuyên môn, kỹ năng thích nghi, hòa nhập với môi trường toàn cầu để phát huy tối đa năng lực cá nhân.

- **PO7:** Ý thức chấp hành pháp luật của Nhà nước và quy định của tổ chức; hiểu biết về các giá trị đạo đức và nghề nghiệp; có đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội.

- **PO8:** Tự chủ trong công việc, có trách nhiệm thực hiện tốt công việc của mình một cách sáng tạo; tự chủ trong việc tiếp cận, tổ chức thực hiện và giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực quản trị doanh nghiệp; thích nghi với môi trường làm việc khác nhau, tự tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ của bản thân; có thái độ hợp tác, phụng sự trong công việc, phụng sự đất nước.

5. CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO (PLOs)

❖ Về kiến thức

- **PLO1:** Vận dụng được các kiến thức về khoa học xã hội, khoa học chính trị, pháp luật và các kiến thức chuyên môn chung của ngành trong việc đánh giá, phân biệt các vấn đề trong công việc.

- **PLO2:** Vận dụng được các kiến thức về công nghệ thông tin, toán kinh tế, phân tích dữ liệu, khởi nghiệp để thực hiện công việc thuộc ngành được đào tạo.

- **PLO3:** Phân tích được các kiến thức ngành và chuyên ngành để giải quyết các vấn đề về quản trị và kinh doanh trong môi trường toàn cầu.

- **PLO4:** Lựa chọn được các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động về quản trị, kinh doanh của các tổ chức trong môi trường toàn cầu.

❖ Về kỹ năng:

- **PLO5:** Xử lý được các tình huống liên quan đến hoạt động về khoa học xã hội, khoa học chính trị, pháp luật; sử dụng được tiếng Anh chuyên ngành để giải quyết công việc thuộc ngành được đào tạo.

- **PLO6:** Xử lý được các tình huống liên quan đến ứng dụng công nghệ, giải quyết bài toán kinh tế, xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh khởi nghiệp.

- **PLO7:** Sử dụng được các nguồn lực của tổ chức trong hoạt động quản trị và kinh doanh.

- **PLO8:** Phối hợp được các kỹ năng trong hoạt động nhóm để đạt được các mục tiêu quản trị và kinh doanh của tổ chức trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

❖ Về mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm:

– **PLO9:** Tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ được quan điểm cá nhân.

– **PLO10:** Làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm. Hướng dẫn, giám sát được những người khác thực hiện được nhiệm vụ.

6. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA: 122 tín chỉ

TT	Định hướng ứng dụng		
	Khối lượng kiến thức	Tín chỉ	Tỷ lệ %
1	Khối kiến thức Giáo dục đại cương	26	22%
1.1	<i>Kiến thức lý luận chính trị</i>	11	9%
1.2	<i>Kiến thức pháp luật</i>	3	3%
1.3	<i>Ngoại ngữ</i>	6	5%
1.4	<i>Toán – Tin</i>	6	5%
2	Khối kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp	90	73%
2.1	<i>Kiến thức cơ sở ngành</i>	39	33%
2.2	<i>Kiến thức ngành</i>	30	25%
2.3	<i>Kiến thức chuyên ngành</i>	15	11%
a	<i>Học phần bắt buộc</i>	9	
b	<i>Học phần tự chọn</i>	6	
2.4	<i>Kiến thức bổ trợ ngành</i>	6	5%
3	Tốt nghiệp	6	5%
3.1	<i>Khóa luận tốt nghiệp</i>	6	
	Hoặc		
3.2	<i>Thực tập cuối khóa</i>	3	
3.3	<i>Học phần thay thế</i>	3	
	Tổng	122	100%

7. TUYỂN SINH

Hằng năm, Trường xây dựng đề án tuyển sinh với các nội dung chi tiết về đối tượng tuyển sinh, chỉ tiêu tuyển sinh của ngành đào tạo phù hợp với năng lực đào tạo và các quy định về tuyển sinh do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.

8. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

TT	Mã học phần	Tên học phần (Tiếng Việt)	Tên học phần (Tiếng Anh)	Định hướng ứng dụng			Đào tạo trực tuyến (ghi dấu "X" đối với các học phần có giảng dạy trực tuyến)
				Tổng số TC	Phân bố TC		
					LT	TH	
1. Khối kiến thức Giáo dục đại cương				26	26	0	
a	Kiến thức lý luận chính trị			11	11	0	
1	011134	Triết học Mác – Lênin	Marxist – Leninist phylosophy	3	3	0	X
2	011135	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	Marxist Leninist political economics	2	2	0	X
3	011136	Chủ nghĩa xã hội khoa học	Scientific socialism	2	2	0	X
4	011137	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	History of Vietnamese Communist Party	2	2	0	X
5	010016	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Ho Chi Minh Ideology	2	2	0	X
b		Kiến thức pháp luật		3	3	0	
6	010637	Pháp luật đại cương	General law	3	3	0	X
c		Ngoại ngữ		6	6	0	
7	011739	Tiếng Anh trong kinh doanh	English for business	3	3	0	X
8	011740	Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao	Advanced English for business	3	3	0	X
d		Toán – Tin học		6	6	0	
9	011742	Năng lực số	Digital literacy	3	3	0	X
10	011741	Toán kinh tế	Mathematics for business and economics	3	3	0	X
2. Khối kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp				90	90	0	
a	Kiến thức cơ sở ngành			39	39	0	
11	011817	Kinh tế học vi mô	Microeconomics	3	3	0	X
12	011818	Kinh tế học vĩ mô	Macroeconomics	3	3	0	X
13	010038	Nguyên lý kế toán	Principles of accounting	3	3	0	
14	010630	Nguyên lý marketing	Principles of marketing	3	3	0	X
15	010033	Quản trị học	Principles of management	3	3	0	X
16	010035	Tài chính – Tiền tệ	Finance and Monetary	3	3	0	X

TT	Mã học phần	Tên học phần (Tiếng Việt)	Tên học phần (Tiếng Anh)	Định hướng ứng dụng		Đào tạo trực tuyến (ghi dấu "X" đối với các học phần có giảng dạy trực tuyến)	
				Tổng số TC	Phân bố TC		
					LT		TH
17	011743	Luật kinh doanh	Business law	3	3	0	
18	010081	Thuế	Taxation	3	3	0	X
19	010163	Tài chính doanh nghiệp	Corporate finance	3	3	0	X
20	011744	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo	Entrepreneurship and innovation	3	3	0	X
21	011866	Kinh tế lượng	Econometrics	3	3	0	X
22	011745	Phát triển bền vững	Sustainable Development	3	3	0	X
23	011746	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh	Artificial intelligence in business	3	3	0	X
b	Kiến thức ngành			30	30	0	
24	011754	Quản trị vận hành và công nghệ	Operations and technology management	3	3	0	X
25	010041	Hành vi khách hàng	Customer Behavior	3	3	0	
26	011749	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội	Business ethics and social responsibility	3	3	0	X
27	010817	Quản trị nguồn nhân lực	Human resource management	3	3	0	
28	011820	Quản trị mô hình kinh doanh	Business model management	3	3	0	X
29	010065	Quản trị chiến lược	Strategic management	3	3	0	
30	010987	Kinh doanh quốc tế	International business	3	3	0	X
31	011821	Thực hành nghề nghiệp	Practicum	3	3	0	X
32	011852	Quản trị chuỗi cung ứng	Supply chain management	3	3	0	X
33	011748	Phân tích dữ liệu kinh doanh	Business data analysis	3	3	0	
c	Kiến thức chuyên ngành			15	15	0	
Chuyên ngành 1: Quản trị kinh doanh tổng hợp				15	15	0	
Học phần bắt buộc							
34	010798	Quản trị chất lượng	Quality management	3	3	0	X
35	010293	Quản trị rủi ro	Risk management	3	3	0	X
36	011755	Quản trị đổi mới	Innovation management	3	3	0	
Tự chọn: 1 trong 2 nhóm định hướng							

TT	Mã học phần	Tên học phần (Tiếng Việt)	Tên học phần (Tiếng Anh)	Định hướng ứng dụng		Đào tạo trực tuyến (ghi dấu "X" đối với các học phần có giảng dạy trực tuyến)	
				Tổng số TC	Phân bố TC		
					LT		TH
Định hướng Quản trị nhân sự							
37	011848	Quản trị đánh giá và đãi ngộ	Performance and compensation management	3	3	0	X
38	011849	Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức	Change management and organizational development	3	3	0	X
Định hướng Quản trị doanh nghiệp							
39	011872	Lãnh đạo	Leadership	3	3	0	X
40	011756	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	Management of Small and medium enterprises	3	3	0	X
Chuyên ngành 2: Quản trị bán hàng				15	15	0	
Học phần bắt buộc							
41	010903	Bán hàng chuyên nghiệp	Professional Selling	3	3	0	X
42	010145	Quản trị quan hệ khách hàng	Customer relationship management	3	3	0	X
43	010829	Quản trị xúc tiến thương mại	Trade promotion management	3	3	0	X
Tự chọn: 1 trong 2 nhóm định hướng							
Định hướng Bán hàng cá nhân (B2C Sales Management)							
44	010144	Quản trị bán lẻ	Retail management	3	3	0	X
45	010826	Quản trị trung tâm thương mại	Mall management	3	3	0	X
Định hướng Bán hàng tổ chức (B2B Sales Management)							
46	011822	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao	Advanced professional Selling	3	3	0	X
47	011281	Quản trị kênh bán hàng	Sales channel management	3	3	0	X
d	Kiến thức bổ trợ ngành			6	6	0	
48	010196	Quản trị bán hàng	Sales management	3	3	0	X
49	011150	Quản trị đa quốc gia	Multinational management	3	3	0	X
3. Tốt nghiệp				6	0	6	

TT	Mã học phần	Tên học phần (Tiếng Việt)	Tên học phần (Tiếng Anh)	Định hướng ứng dụng			Đào tạo trực tuyến (ghi dấu "X" đối với các học phần có giảng dạy trực tuyến)
				Tổng số TC	Phân bố TC		
					LT	TH	
50	011476	Khóa luận tốt nghiệp (Chuyên ngành QTKD TH)	Graduation thesis	6	0	6	X
51	011478	Khóa luận tốt nghiệp (Chuyên ngành QTBH)	Graduation thesis	6	0	6	X
Hoặc							
52	011477	Thực tập cuối khóa (Chuyên ngành QTKD TH)	Graduation internship	3	0	3	X
53	011479	Thực tập cuối khóa (Chuyên ngành QTBH)	Graduation internship	3	0	3	X
Học phần thay thế:							
54	011873	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)	Practising business management	3	0	3	X
55	011475	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)	Practising integrated sales management	3	0	3	X
Tổng số tín chỉ khóa học				122	116	6	

9. PHƯƠNG PHÁP DẠY – HỌC

9.1. Phương pháp giảng dạy

❖ Lý thuyết:

– **Thuyết giảng:** Giảng viên sử dụng lời nói để giảng dạy, truyền đạt kiến thức một cách logic; giảng viên sử dụng các công cụ hỗ trợ như giáo trình, bài giảng và các vật liệu giảng dạy khác; người học lắng nghe, trả lời câu hỏi, đặt câu hỏi.

– **Thảo luận nhóm:** Giảng viên yêu cầu người học phân chia nhóm; giảng viên giao chủ đề hoặc các bài tập tình huống dựa trên nội dung bài học, yêu cầu người học trao đổi, thảo luận nhóm, trình bày, nộp sản phẩm thảo luận.

– **Báo cáo chuyên đề:** Giảng viên yêu cầu người học làm việc theo các nhóm, phân chia chuyên đề, phân nhóm, từng nhóm báo cáo và trao đổi thảo luận.

– **Bài tập:** Sử dụng các bài tập, câu hỏi các chương... hướng dẫn người học vận dụng các kiến thức lý thuyết để giải quyết các yêu cầu liên quan đến hoạt động ra quyết định và quản trị.

– **Thuyết trình nhóm:** Giảng viên cung cấp các chủ đề đề xuất, yêu cầu người học tự lập thành các nhóm, nghiên cứu về chủ đề trong khoảng thời gian xuyên suốt quá trình học, vận dụng các kiến thức học được để phân tích, giải thích, và đưa ra các quyết định về quản trị; sản phẩm là một bài thuyết trình hoàn chỉnh với công cụ nghe nhìn hỗ trợ.

❖ Thực hành:

– **Trình bày trực quan:** Giảng viên hướng dẫn người học thực hiện các công việc; Người học lắng nghe, thực hành thử tại lớp, đặt câu hỏi khi có vướng mắc

– **Bài tập:** Người học có thể làm việc cá nhân hoặc theo nhóm thực hiện các yêu cầu của giảng viên trong khuôn khổ bài tập nhóm được giao; làm việc nhóm, trao đổi, thảo luận, chuẩn bị báo cáo các bài tập nhóm trong buổi học tiếp theo.

– **Thực hành:** Người học có thể làm việc theo cá nhân hoặc làm việc nhóm; giảng viên sẽ cung cấp một chủ đề thực hành, có thể là tình huống thực tế, các yêu cầu chuyên môn, các sự cố... và yêu cầu người học giải quyết các vấn đề đặt ra trong khuôn khổ lớp học; mục tiêu của phương pháp giảng dạy này là giúp người học ứng dụng các kiến thức đã được học để giải quyết các vấn đề phát sinh trên thực tế, yêu cầu người học phải nhập vai để giải quyết vấn đề.

– **Triển khai và báo cáo dự án:** Người học được chia ra thành các nhóm làm việc; giảng viên sẽ cung cấp một chủ đề thực tiễn và yêu cầu các nhóm phát triển các ý tưởng, dự án, và triển khai thực tế các dự án đó trong khuôn khổ lớp học; việc triển khai các dự án được thực hiện xuyên suốt trong quá trình học tập, dự án được khởi tạo, hình thành, và hoàn thiện qua quá trình học tập trên cơ sở áp dụng các kiến thức của học phần vào thử thách thực tế; giảng viên đồng hành cùng các nhóm người học, giải đáp thắc mắc khi có phát sinh, hỗ trợ các nhóm hoàn thành và báo cáo toàn bộ dự án.

9.2. Phương pháp học tập của người học

❖ Hướng dẫn tự học:

– Giảng viên hướng dẫn, cung cấp tài liệu, các nội dung yêu cầu tự học, thông báo về các tiêu chí đánh giá và yêu cầu về sản phẩm đạt được sau quá trình tự học (báo cáo, thuyết trình, câu hỏi, bài tập...).

– Giảng viên có thể chia nhóm và quy định số lượng thành viên nhóm một cách cụ thể, chỉ định hoặc yêu cầu nhóm chọn ra nhóm trưởng để chịu trách nhiệm về hoạt động nhóm và làm đầu mối thông tin cho giảng viên, kiểm soát việc tự học trong nhóm.

❖ Tự học:

Trong trường hợp Tự học theo cá nhân: Người học làm việc theo cá nhân hoặc nhóm theo quy định của giảng viên, tự nghiên cứu bài giảng, thực hiện các yêu cầu của giảng viên về nội dung, sản phẩm cần thực hiện.

Trong trường hợp Tự học theo nhóm:

– Nhóm trưởng thay mặt nhóm làm việc và chịu trách nhiệm với giảng viên về công việc của nhóm mình; có trách nhiệm phân công công việc và đánh giá hiệu quả công việc của các thành viên trong nhóm.

– Các nhóm có trách nhiệm nghiên cứu nội dung tự học và hoàn thành các yêu cầu của giảng viên. Các sản phẩm được hoàn thiện và đánh giá theo yêu cầu được giảng viên đề ra từ trước.

9.3. Phương pháp hướng dẫn thực hành

Người học tiến hành thực tập tại các tổ chức và doanh nghiệp cùng sự hướng dẫn của Giảng viên. Giảng viên hướng dẫn người học nghiên cứu lý thuyết, tiếp xúc với công việc, xây dựng một thái độ cầu thị, lắng nghe các yêu cầu từ phía nhà quản lý lao động, tuân thủ theo quy định của Nhà Trường, Khoa, Bộ môn, và tổ chức/doanh nghiệp; đặt ra các yêu cầu đối với việc thực tập mà người học cần đáp ứng, qua đó thể hiện khả năng ứng dụng các kiến thức đã được học tập vào thực tiễn để phân tích, lựa chọn, và ra quyết định quản trị trong điều kiện thực tiễn.

9.4. Ma trận liên kết giữa Phương pháp giảng dạy – học tập và Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Phương pháp giảng dạy – học tập	PLOs									
	Kiến thức				Kỹ năng				Mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm	
	PL01	PL02	PL03	PL04	PL05	PL06	PL07	PL08	PL09	PL010
Thuyết giảng	X	X	X	X			X	X	X	X
Thảo luận nhóm		X	X	X			X	X	X	X
Báo cáo chuyên đề	X	X	X	X		X	X	X	X	X
Thuyết trình nhóm			X	X				X	X	
Trình bày trực quan			X	X			X	X		
Bài tập			X	X			X	X		X
Triển khai và báo cáo dự án				X						X
Thực hành		X	X	X	X	X	X	X		X

10. PHƯƠNG PHÁP KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ

Phương pháp kiểm tra đánh giá và thang điểm đánh giá thực hiện theo Quyết định số 3447/QĐ-ĐHTCM ngày 30/12/2022 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Marketing ban hành Quy chế kiểm tra, đánh giá kết quả học tập theo học chế tín chỉ tại Trường Đại học Tài chính – Marketing.

10.1. Lý thuyết:

- + Chuyên cần: Đánh giá mức độ tích cực tham gia hoạt động trên lớp của người học
- + Kiểm tra thường xuyên: Thông qua các hình thức thảo luận nhóm, báo cáo chuyên đề, bài tập nhóm, kiểm tra giữa kỳ theo hình thức trắc nghiệm, tự luận, hoặc trắc nghiệm kết hợp tự luận.
- + Thi kết thúc học phần: Thông qua các hình thức thi cuối kỳ (trắc nghiệm, tự luận, hoặc trắc nghiệm kết hợp tự luận) và tiểu luận.

10.2. Thực hành:

- + Kiểm tra thường xuyên: Thông qua các hình thức thảo luận nhóm, báo cáo chuyên đề, bài tập nhóm
- + Thi kết thúc học phần: Thông qua hình thức Tiểu luận cuối kỳ hoặc Thi kết thúc học phần theo hình thức trắc nghiệm, tự luận, hoặc trắc nghiệm kết hợp tự luận

10.3. Ma trận mối liên hệ giữa phương pháp đánh giá và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Phương pháp đánh giá	PLOs									
	Kiến thức				Kỹ năng				Mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm	
	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
A. CÁC HỌC PHẦN LÝ THUYẾT, THỰC HÀNH										
1. Đánh giá quá trình										
Tích cực tham gia hoạt động trên lớp	X		X	X	X		X	X	X	X
Thảo luận nhóm, báo cáo chuyên đề	X		X	X	X	X	X	X	X	X
Kiểm tra (Trắc nghiệm/tự luận/kết hợp)	X		X	X		X	X	X	X	X
Thực hành			X	X	X	X	X	X	X	X
Báo cáo/Thuyết trình		X	X	X		X	X	X	X	X
Bài tập tự học			X		X	X	X	X	X	X
2. Đánh giá cuối kỳ										
Tiểu luận cuối kỳ	X	X	X	X		X	X	X	X	X
Thi cuối kỳ (Trắc nghiệm/tự luận/kết hợp)	X	X	X	X		X	X	X	X	X
B. CÁC HỌC PHẦN THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP, KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP, THỰC TẬP TỐT NGHIỆP										
Thực hành nghề nghiệp						X	X	X	X	X
Thực tập cuối khóa	X		X	X		X	X		X	X
Khóa luận tốt nghiệp	X		X	X		X	X		X	X

11. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

11.1. Quy trình đào tạo

Chương trình đào tạo đại học Ngành Quản trị kinh doanh được công khai đối với người học trước khi tuyển sinh và khi bắt đầu khóa học; những thay đổi, điều chỉnh liên quan đến chương trình đào tạo được thực hiện theo quy định hiện hành và công bố trước khi áp dụng, không gây tác động bất lợi cho người học,

Chương trình đào tạo được thực hiện trong 4 năm. Thời gian tối đa là 7 năm.

Người học được đào tạo theo hình thức tập trung áp dụng Quy chế đào tạo trình độ đại học hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo và các quy định của Trường.

11.2. Tổ chức đào tạo, thời gian đào tạo và kế hoạch đào tạo

a) Tổ chức đào tạo, thời gian đào tạo:

- Trường tổ chức đào tạo theo hệ thống tín chỉ, đào tạo tín chỉ là phương thức đào tạo theo từng lớp học phần, cho phép người học tích lũy tín chỉ từng học phần và thực hiện chương trình đào tạo theo kế hoạch học tập cá nhân, phù hợp với kế hoạch giảng dạy của Trường.

- Tín chỉ được sử dụng để tính khối lượng học tập của người học. Một tín chỉ bằng 50 giờ bao gồm cả học lý thuyết, thực hành, thực tập và tự học.

b) Kế hoạch đào tạo:

Năm 1

STT	HỌC PHẦN	TC	HỌC PHẦN HỌC TRƯỚC	GHI CHÚ
1	Triết học Mác – Lênin	3	Không	
2	Tiếng Anh trong kinh doanh	3	Không	
3	Kinh tế học vi mô	3	Không	
4	Nguyên lý kế toán	3	Không	
5	Quản trị học	3	Không	
6	Thuế	3	Không	
7	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2	Triết học Mác – Lênin	
8	Pháp luật đại cương	3	Triết học Mác – Lênin	
9	Kinh tế học vĩ mô	3	Kinh tế học vi mô	
10	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội	3	Quản trị học	
11	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	Triết học Mác – Lênin; Kinh tế chính trị Mác - Lênin	
12	Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao	3	Tiếng Anh trong kinh doanh	
13	Tài chính-Tiền tệ	3	Kinh tế học vi mô; Kinh tế học vĩ mô	
14	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo	3	Kinh tế học vi mô; Quản trị học	

Năm 2

STT	HỌC PHẦN	TC	HỌC PHẦN HỌC TRƯỚC	GHI CHÚ
1	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	Triết học Mác-Lênin; Kinh tế Chính trị Mác-Lênin; Chủ nghĩa xã hội khoa học	
2	Nguyên lý marketing	3	Không	
3	Luật kinh doanh	3	Pháp luật đại cương	
4	Hành vi khách hàng	3	Nguyên lý marketing	
5	Quản trị chiến lược	3	Quản trị học	
6	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	2	Triết học Mác – Lênin; Kinh tế chính trị Mác – Lênin; Chủ nghĩa xã hội khoa học; Tư tưởng Hồ Chí Minh	
7	Kinh tế lượng	3	Toán kinh tế; Kinh tế học vi mô; Kinh tế học vĩ mô	
8	Quản trị vận hành và công nghệ	3	Quản trị học; Kinh tế học vi mô; Kinh tế học vĩ mô	
9	Quản trị nguồn nhân lực	3	Quản trị học	
10	Quản trị mô hình kinh doanh	3	Quản trị học	
11	Tài chính doanh nghiệp	3	Tài chính - Tiền tệ	
12	Kinh doanh quốc tế	3	Quản trị học	
13	Quản trị chuỗi cung ứng	3	Quản trị học	
14	Phân tích dữ liệu kinh doanh	3	Kinh tế lượng	
15	Thực hành nghề nghiệp	3	Các học phần kiến thức ngành	

Năm 3

STT	HỌC PHẦN	TC	HỌC PHẦN HỌC TRƯỚC	GHI CHÚ
1	Năng lực số	3	Không	
2	Toán kinh tế	3	Kinh tế học vi mô; Kinh tế học vĩ mô	
3	Phát triển bền vững	3	Kinh tế học vi mô; Kinh tế học vĩ mô	
4	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh	3	Kinh tế lượng	
Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh Tổng hợp				
5	Quản trị chất lượng	3	Quản trị học	
6	Quản trị rủi ro	3	Quản trị nguồn nhân lực; Quản trị chiến lược; Quản trị vận hành	

STT	HỌC PHẦN	TC	HỌC PHẦN HỌC TRƯỚC	GHI CHÚ
7	Quản trị đổi mới		Quản trị học	
8	Quản trị đánh giá và đãi ngộ	3	Quản trị nguồn nhân lực	Nhóm 1 (Chuyên ngành QTKD tổng hợp)
9	Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức	3	Quản trị nguồn nhân lực; Quản trị chiến lược	
10	Lãnh đạo	3	Quản trị Nguồn nhân lực	Nhóm 2 (Chuyên ngành QTKD tổng hợp)
11	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	3	Quản trị học; Tài chính doanh nghiệp; Quản trị nguồn nhân lực; Quản trị vận hành và công nghệ	
Chuyên ngành Quản trị Bán hàng				
12	Bán hàng chuyên nghiệp	3	Nguyên lý marketing	
13	Quản trị quan hệ khách hàng	3	Nguyên lý marketing	
14	Quản trị xúc tiến thương mại	3	Quản trị bán hàng	
15	Quản trị bán lẻ	3	Bán hàng chuyên nghiệp	Nhóm 1 (Chuyên ngành QTBH)
16	Quản trị trung tâm thương mại	3	Bán hàng chuyên nghiệp; Quản trị bán hàng	
17	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao	3	Bán hàng chuyên nghiệp	Nhóm 2 (Chuyên ngành QTBH)
18	Quản trị kênh bán hàng	3	Quản trị bán hàng	
Kiến thức bổ trợ ngành				
19	Quản trị bán hàng	3	Quản trị học; Nguyên lý marketing	
20	Quản trị đa quốc gia	3	Quản trị chiến lược; Quản trị nguồn nhân lực	

Năm 4

STT	HỌC PHẦN	TC	HỌC PHẦN HỌC TRƯỚC	GHI CHÚ
1	Khóa luận tốt nghiệp	6	Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo	
Hoặc chọn HP và TTCK thay thế KLTN: 6 tín chỉ				
2	Thực tập cuối khóa	3	Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo	
2.1	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)	3	Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo	
2.2	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)	3	Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo	

11.3. Tổ chức thi kết thúc học phần

Công tác tổ chức thi kết thúc học phần được thực hiện theo quy định hiện hành của Trường Đại học Tài chính – Marketing ban hành.

11.4. Điều kiện xét và công nhận tốt nghiệp

a) Điều kiện tốt nghiệp

❖ Điều kiện về tích lũy và điểm các học phần:

Căn cứ Quyết định số 1329/QĐ-ĐHTCM ngày 16 tháng 7 năm 2021 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính - Marketing ban hành Quy chế đào tạo trình độ đại học hình thức chính quy theo tín chỉ tại Trường Đại học Tài chính - Marketing; được sửa đổi, bổ sung theo Quyết định số 1421/QĐ-ĐHTCM ngày 30 tháng 5 năm 2022, Quyết định số 2033/QĐ-ĐHTCM ngày 08 tháng 8 năm 2022, Quyết định số 373/QĐ-ĐHTCM ngày 24 tháng 02 năm 2023, Quyết định số 1166/QĐ-ĐHTCM ngày 02 tháng 5 năm 2024; Quyết định số 2189/QĐ-ĐHTCM ngày 09 tháng 8 năm 2024 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Marketing.

❖ Điều kiện về kỹ năng mềm:

Người học phải có giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn (hoặc điểm đạt) tích lũy 3/6 kỹ năng mềm sau đây:

- Kỹ năng Tổ chức công việc và quản lý thời gian.
- Kỹ năng Thuyết trình và làm việc nhóm.
- Kỹ năng Giao tiếp hiệu quả.
- Kỹ năng Giải quyết vấn đề và ra quyết định.
- Kỹ năng Lập kế hoạch nghề nghiệp và tìm việc làm.
- Kỹ năng Tư duy sáng tạo.

❖ Điều kiện về ngoại ngữ:

Có năng lực ngoại ngữ đạt bậc 3/6 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam được ban hành kèm theo Thông tư số 01/2014/TT-BGDĐT ngày 24/01/2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

❖ Điều kiện về tin học:

- Chứng chỉ ứng dụng CNTT cơ bản (theo Thông tư liên tịch số 17/2016/TTLT-BGDĐT-BTTTT ngày 21 tháng 6 năm 2016 của Bộ Giáo dục và Đào tạo và Bộ Thông tin và Truyền thông về quy định tổ chức thi và cấp chứng chỉ ứng dụng CNTT) do các cơ sở giáo dục cấp theo sự cho phép của Bộ Giáo dục và Đào tạo;

- Chứng chỉ tin học văn phòng quốc tế MOS cấp độ Specialist (MS. Word, MS. Excel) do Microsoft cấp;

- Bằng tốt nghiệp Đại học hoặc Cao đẳng ngành Công nghệ thông tin hoặc Hệ thống thông tin quản lý thuộc hệ thống giáo dục quốc dân.

b) Cấp bằng đại học, cấp bằng điểm

- Cấp bằng, phụ lục văn bằng đại học: khi người học đáp ứng đầy đủ các quy định theo quy chế hiện hành của Trường và nhà nước.

- Cấp bằng điểm: khi người học đáp ứng đầy đủ các quy định theo quy chế hiện hành của Trường và nhà nước, hoặc khi người học có yêu cầu.

B. MÔ TẢ TÓM TẮT CÁC HỌC PHẦN CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO:

1. Triết học Mác – Lênin - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Không
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng: Lĩnh hội những tri thức căn bản, có tính hệ thống về triết học Mác – Lênin, sử dụng thế giới quan duy vật biện chứng và phương pháp luận biện chứng duy vật trong việc học tập những học phần khác và nhận thức, đánh giá các vấn đề trong công việc. Từ đó có niềm tin vào các quan điểm của bản thân và khả năng bảo vệ được các quan điểm đó.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Triết học Mác – Lênin được cấu trúc thành 3 chương. Học phần trang bị những nội dung cơ bản của thế giới quan và phương pháp luận triết học của chủ nghĩa Mác – Lênin trong việc nghiên cứu và học tập các học phần khác trong chương trình đào tạo cũng như các tri thức khác của nhân loại; cho việc vận dụng các tri thức của người học vào đời sống thực tiễn; làm tiền đề trực tiếp để nghiên cứu các bộ phận cấu thành khác của chủ nghĩa Mác - Lênin. Từ việc lĩnh hội tri thức của học phần, người học thấy rõ ý nghĩa phương pháp luận việc vận dụng triết học Mác – Lênin vào thực tiễn cách mạng Việt Nam cũng như những lợi ích mà người học có được khi đến với học phần này.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(R), PLO9(R).

2. Kinh tế chính trị Mác - Lênin - Tín chỉ: 2

- ❖ Học phần học trước : Triết học Mác - Lênin
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học được trang bị những tri thức cơ bản, cốt lõi của Kinh tế chính trị Mác – Lênin. Có khả năng hình thành những kỹ năng vận dụng, phân tích, đánh giá các vấn đề kinh tế - xã hội trong quá trình phát triển của đất nước và bản thân người học. Qua đó góp phần giúp người học xây dựng trách nhiệm xã hội phù hợp trong vị trí việc làm và cuộc sống sau khi ra trường và xây dựng lập trường, ý thức hệ tư tưởng Mác – Lênin đối với người học

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần cung cấp kiến thức cốt lõi của Kinh tế chính trị Mác – Lênin và một số vấn đề kinh tế trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam. Nội dung Kinh tế chính trị Mác – Lênin trong học phần tập trung vào hàng hoá, thị trường, sản xuất giá trị thặng dư, cạnh tranh và độc quyền. Những vấn đề kinh tế trong thời kỳ quá độ được chọn lọc trong học phần bao gồm kinh tế thị trường định hướng xã hội, quan hệ lợi ích kinh tế trong thời kỳ quá độ, công nghiệp hoá, hiện đại hoá và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(R), PLO9(R).

3. Chủ nghĩa xã hội khoa học - Tín chỉ: 2

❖ Học phần học trước : Triết học Mác – Lênin, Kinh tế chính trị Mác - Lênin

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học được trang bị hệ thống kiến thức căn bản về Chủ nghĩa xã hội khoa học. Có khả năng sử dụng kiến thức đã học để xem xét, giải thích những vấn đề chính trị - xã hội của đất nước và con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam; xây dựng thái độ chính trị, tư tưởng đúng đắn, củng cố niềm tin vào mục tiêu, lý tưởng và sự thành công của sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Nội dung học phần trình bày những vấn đề cơ bản có tính nhập môn của Chủ nghĩa xã hội khoa học nhằm làm rõ quá trình hình thành, phát triển của Chủ nghĩa xã hội khoa học; đối tượng nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa của việc nghiên cứu Chủ nghĩa xã hội khoa học; những vấn đề lý luận cơ bản của Chủ nghĩa xã hội khoa học, đó là: sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân; chủ nghĩa xã hội và thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; dân chủ xã hội chủ nghĩa và nhà nước xã hội chủ nghĩa; cơ cấu xã hội - giai cấp và liên minh giai cấp, tầng lớp trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; vấn đề dân tộc, tôn giáo, gia đình trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(R), PLO9(R).

4. Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam - Tín chỉ: 2

❖ Học phần học trước: Triết học Mác - Lênin, Kinh tế chính trị Mác - Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Tư tưởng Hồ Chí Minh.

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam, người học có những hiểu biết mang tính hệ thống về Đảng Cộng sản Việt Nam và những chủ trương, đường lối của Đảng trong quá trình lãnh đạo cách mạng từ khi Đảng ra đời đến nay; người học có khả năng lựa chọn tài liệu nghiên cứu, học tập học phần và vận dụng kiến thức lịch sử đã học vào công tác thực tiễn, phê phán quan niệm sai trái về lịch sử của Đảng. Qua đó, người học được nâng cao bản lĩnh chính trị, củng cố, bồi đắp niềm tin vào sự lãnh đạo của Đảng;

nhận thức được trách nhiệm của bản thân trong việc học tập và rèn luyện để góp phần xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần gồm 4 chương, trang bị cho người học sự hiểu biết về đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu, học tập môn Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam và những kiến thức cơ bản, hệ thống về sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam (1920 - 1930), quá trình Đảng lãnh đạo cuộc đấu tranh giành chính quyền (1930 - 1945), Đảng lãnh đạo hai cuộc kháng chiến chống ngoại xâm, hoàn thành giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước (1945 - 1975), lãnh đạo cả nước quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tiến hành công cuộc đổi mới (1975 đến nay). Qua đó khẳng định thành công, nêu lên hạn chế, tổng kết những kinh nghiệm về sự lãnh đạo cách mạng của Đảng để giúp người học nâng cao nhận thức, niềm tin đối với Đảng và khả năng vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn công tác, góp phần xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(R), PLO9(R).

5. Tư tưởng Hồ Chí Minh - Tín chỉ: 2

❖ Học phần học trước: Triết học Mác-Lênin, Kinh tế Chính trị Mác-Lênin, Chủ nghĩa xã hội khoa học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng: Hiểu được những kiến thức cơ bản về khái niệm, nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển Tư tưởng Hồ Chí Minh; những nội dung cơ bản về Tư tưởng Hồ Chí Minh; sự vận dụng của Đảng Cộng sản Việt Nam trong cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân và trong cách mạng xã hội chủ nghĩa; Hình thành tư duy độc lập, phân tích, đánh giá, vận dụng sáng tạo Tư tưởng Hồ Chí Minh vào giải quyết các vấn đề trong thực tiễn đời sống; Nâng cao bản lĩnh chính trị, yêu nước, trung thành với mục tiêu, lý tưởng độc lập dân tộc gắn liền chủ nghĩa xã hội; nhận thức được vai trò, giá trị của Tư tưởng Hồ Chí Minh đối với Đảng và dân tộc Việt Nam; thấy được trách nhiệm của bản thân trong việc học tập, rèn luyện để góp phần vào xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần gồm 6 chương, trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về khái niệm, đối tượng, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa học tập môn Tư tưởng Hồ Chí Minh; về cơ sở, quá trình hình thành và phát triển Tư tưởng Hồ Chí Minh; về độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội; về Đảng Cộng sản Việt Nam và Nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân; về đại đoàn kết dân tộc và đoàn kết quốc tế; về văn hóa, đạo đức, con người.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(R), PLO9(R).

6. Pháp luật đại cương - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Những nguyên lý của chủ nghĩa Mác Lê-nin

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Là học phần thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương, học phần Pháp luật đại cương đặt mục tiêu trang bị những kiến thức cơ bản nhất, khái quát nhất về nhà nước và pháp luật, nhằm tạo nền tảng vững chắc để người học tiếp tục học tập các học phần khác thuộc lĩnh vực pháp luật trong chương trình đào tạo. Ngoài ra, với kiến thức và kỹ năng được trang bị, người học có thể tìm kiếm và áp dụng được các quy định pháp luật để giải quyết các vấn đề thông thường trong công việc và cuộc sống một cách hợp pháp với ý thức pháp luật đúng đắn.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần gồm hai phần: Phần I: Những vấn đề chung về Nhà nước và pháp luật và Phần II: Một số ngành luật trong hệ thống pháp luật Việt Nam. Phần I chuyển tải những vấn đề lý luận cơ bản nhất của nhà nước (như nguồn gốc, bản chất, đặc trưng, chức năng; hình thức của nhà nước và bộ máy nhà nước) và pháp luật (nguồn gốc, sự hình thành, khái niệm, bản chất, thuộc tính, chức năng, vai trò của pháp luật; hệ thống pháp luật; quan hệ pháp luật; thực hiện pháp luật, vi phạm pháp luật và trách nhiệm pháp lý). Phần II cung cấp những kiến thức liên quan đến khái niệm, đối tượng điều chỉnh, phương pháp điều chỉnh, quan hệ pháp luật và nội dung cốt lõi của một số chế định của một số ngành luật thuộc lĩnh vực luật tư (gồm Luật Dân sự, Luật Hôn nhân và gia đình, Luật Lao động, Luật Tố tụng dân sự). Ngoài ra, học phần còn trang bị những kiến thức quan trọng của Luật Phòng chống tham nhũng và quyền con người.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO7(R), PLO10(R).

7. Tiếng Anh trong kinh doanh - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: không

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần hướng đến giúp người học vận dụng được các kỹ năng ngôn ngữ và kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh ở cấp độ tiền trung cấp vào việc giải quyết các tình huống trong công việc; áp dụng kiến thức đã học vào các công việc liên quan đến đọc hiểu tài liệu, phát triển ý tưởng logic khi viết các đoạn văn ngắn, email, tin nhắn phản hồi trong những tình huống quen thuộc về môi trường kinh doanh. Bên cạnh đó, các hoạt động làm việc theo cặp, nhóm giúp sinh phát triển kỹ năng làm việc thực tế như đàm phán, thuyết trình, xây dựng mối quan hệ, nhận thức về phong cách giao tiếp và giải quyết các vấn đề giao tiếp thông thường, từ đó người học phát huy thái độ tích cực, chủ động, đáp ứng tốt hơn cho công việc trong tương lai.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Tiếng Anh trong kinh doanh được xây dựng dành cho người học không chuyên ngữ theo học chương trình Chuẩn, Đặc thù, Tài năng, Tích hợp. Học phần này cung cấp cho người học kiến thức và kỹ năng giao tiếp thực tế trong môi trường kinh doanh, thể hiện qua nội dung trong các bài tập tình huống cụ thể tại nơi làm việc. Học phần trang bị cho người học kiến thức từ vựng tiếng Anh chuyên ngành về kinh tế, tập trung vào các

mảng đề tài liên quan đến các hoạt động marketing, tài chính, kinh doanh quốc tế..., để có thể chuẩn bị tốt cho việc học chuyên ngành.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO5(R), PLO10(I).

8. Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Tiếng Anh trong kinh doanh

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu của học phần:*

Học phần hướng đến giúp người học phát triển và vận dụng tốt các kỹ năng ngôn ngữ và giao tiếp trong kinh doanh ở cấp độ trung cấp thông qua việc thực hành tất cả các kỹ năng: nghe, nói, đọc, viết, như giới thiệu bản thân một cách tự tin trong các cuộc phỏng vấn việc làm, xử lý các tình huống giao tiếp trong công việc; vận dụng kiến thức đã học vào các công việc liên quan đến đọc hiểu tài liệu, phát triển ý tưởng logic khi viết các đoạn văn, email, tin nhắn phản hồi trong những tình huống quen thuộc, và phát triển sự hiểu biết của người học về thể giới kinh doanh. Bên cạnh đó, người học phát triển kỹ năng thực tế bao gồm đàm phán, thuyết trình, xây dựng mối quan hệ, nhận thức về phong cách giao tiếp và cách xử lý tốt nhất các vấn đề giao tiếp thông qua các hoạt động làm việc theo cặp, nhóm, từ đó xây dựng cho người học thái độ tích cực, chủ động đáp ứng tốt hơn cho công việc trong tương lai.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao được xây dựng dành cho người học không chuyên ngữ theo học chương trình Chuẩn, Đặc thù, Tài năng hoặc Tích Hợp, sau khi học xong học phần Tiếng Anh trong kinh doanh. Học phần này cung cấp cho người học kiến thức và kỹ năng ngôn ngữ về tiếng Anh chuyên ngành về kinh tế, tập trung vào các mảng đề tài như: mô tả vị trí việc làm, mô tả về thị trường và nhu cầu của thị trường, công việc sản xuất; các hoạt động liên quan đến marketing; tài chính; kinh doanh quốc tế; môi trường làm việc. Người học được trang bị từ vựng về các chủ đề trong lĩnh vực kinh tế để chuẩn bị tốt cho việc học chuyên ngành vào những học kỳ sau.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO5(M), PLO10(I).

9. Năng lực số - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Không

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần, người học hiểu được khái niệm Năng lực số, tầm quan trọng của năng lực số trong công việc, khung năng lực số theo tiêu chuẩn của người lao động trong thời đại Công nghệ 4.0; Các ứng dụng của năng lực số trong công việc cũng như kỹ năng phát triển năng lực số. Nội dung học phần đảm bảo trang bị đầy đủ các kiến thức để thích ứng, làm chủ công nghệ số, phát triển kỹ năng số giúp người học có thể nâng cao khả năng tự học, dễ dàng thích ứng với sự thay đổi của công nghệ và theo kịp sự phát triển của thời đại công nghệ số. Hệ thống bài tập thực hành giúp người học trau dồi kỹ

năng vận dụng linh hoạt các phương pháp giải quyết vấn đề theo từng tình huống, tích lũy kinh nghiệm và phát triển năng lực số nhằm phục vụ cho nghề nghiệp của mình. Ngoài ra, người học được rèn luyện các kỹ năng làm việc nhóm, trách nhiệm bảo quản tài sản và an toàn thông tin trong quá trình học

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần cung cấp cho người học các nội dung như khái niệm Năng lực số, khung năng lực số, nhóm năng lực số tại Việt Nam như: truy cập và đánh giá thông tin một cách hiệu quả trên môi trường số; khả năng tạo ra các nội dung số; Áp dụng được phân tích dữ liệu; biết cách khai thác, quản lý thông tin và dữ liệu,... một cách sáng tạo và hiệu quả. Ngoài ra học phần còn trang bị cho người học an toàn và an ninh số, những kiến thức nhất định về các công cụ chuyên môn trong lĩnh vực nghề nghiệp, áp dụng công nghệ để tối ưu hóa hiệu quả công việc và nắm vững các xu hướng công nghệ mới trong ngành nghề

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO2(R), PLO9(R), PLO10(R).

10. Toán kinh tế - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Biết vận dụng các khái niệm và phép toán về ma trận, định thức, hệ phương trình, giải một số mô hình đại số và tuyến tính trong kinh tế. Nắm vững và hiểu sâu sắc các kiến thức về giới hạn, liên tục, đạo hàm của hàm số để áp dụng trong kinh tế và kinh doanh. Biết vận dụng phép toán vi tích phân và các ứng dụng của nó vào bài Toán kinh tế, tài chính. Vận dụng được các kiến thức về hàm nhiều biến, cực trị hàm nhiều biến, phương trình vi phân giải quyết các bài toán, mô hình kinh tế cụ thể. Thành thạo việc sử dụng công cụ cũng như các phương pháp toán học vào giải quyết các vấn đề, bài toán, mô hình Kinh tế học vi mô và vĩ mô cụ thể: các mô hình cân bằng, mô hình input – output của Leontief, giá trị cân biên, hệ số co giãn, bài toán tối ưu một biến, mô hình cực trị tự do, cực trị có điều kiện trong kinh tế và kinh doanh.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần cung cấp các kiến thức các khái niệm và phép toán về ma trận, định thức, hệ phương trình, giải một số mô hình đại số và tuyến tính trong kinh tế. Nắm vững và hiểu sâu sắc các kiến thức về giới hạn, liên tục, đạo hàm của hàm số để áp dụng trong kinh tế và kinh doanh. Biết vận dụng phép toán vi tích phân và các ứng dụng của nó vào bài Toán kinh tế, tài chính. Vận dụng được các kiến thức về hàm nhiều biến, cực trị hàm nhiều biến, phương trình vi phân giải quyết các bài toán, mô hình kinh tế cụ thể; Thành thạo việc sử dụng công cụ cũng như các phương pháp toán học vào giải quyết các vấn đề, bài toán, mô hình Kinh tế học vi mô và vĩ mô cụ thể :các mô hình cân bằng , mô hình input – output của Leontief, giá trị cân biên, hệ số co giãn, bài toán tối ưu một biến, mô hình cực trị tự do, cực trị có điều kiện trong kinh tế và kinh doanh

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO3(R), PLO4(R), PLO6(R), PLO9(I).

11. Kinh tế học vi mô - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: không
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học hiểu được các khái niệm cung cầu, cách thức ra quyết định của người tiêu dùng, sự vận hành của các loại thị trường; Cách thức ra quyết định của các doanh nghiệp trong các loại thị trường.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần này giới thiệu về cung và cầu và các lực lượng cơ bản xác định trạng thái cân bằng trên thị trường, hành vi của người tiêu dùng và phân tích các quyết định của người tiêu dùng. Học phần này cũng đề cập đến các doanh nghiệp và các quyết định của họ về sản xuất tối ưu và tác động của các cấu trúc thị trường khác nhau đối với hành vi của các doanh nghiệp như các quyết định về giá, sản lượng và chiến lược cạnh tranh.... Học phần này còn nghiên cứu quan hệ cung cầu về lao động, vốn, đất đai trên thị trường các yếu tố đầu vào. Ngoài ra, học phần này còn tìm hiểu những khuyết tật của kinh tế thị trường và sự can thiệp của Chính phủ.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(R), PLO6(R), PLO9(R).

12. Kinh tế học vĩ mô - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Kinh tế học vi mô
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học hiểu được cách thức vận hành của tổng thể nền kinh tế; nhận biết được những chỉ tiêu đo lường các biến Kinh tế học vĩ mô; giải thích mối quan hệ tương tác giữa các chỉ tiêu Kinh tế học vĩ mô và đánh giá tác động của các chính sách của chính phủ để điều tiết nền kinh tế giúp cho nền kinh tế ổn định, tăng trưởng...

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Kinh tế học vĩ mô giới thiệu những nguyên lý cơ bản của Kinh tế học vĩ mô để giúp người học hiểu được sự vận hành của nền kinh tế tổng thể. Người học sẽ được giới thiệu các khái niệm cũng như nguyên lý hạch toán cơ bản về thu nhập quốc dân, chi số giá tiêu dùng và lạm phát, thất nghiệp, tỷ giá hối đoái và cân cân thanh toán. Ngoài ra, người học cũng được giới thiệu các công cụ chính sách Kinh tế học vĩ mô của chính phủ để điều tiết nền kinh tế giúp cho nền kinh tế ổn định, tăng trưởng.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO6(R), PLO9(R).

13. Nguyên lý kế toán - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước : không
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này giúp cho người học hiểu rõ những nội dung cơ bản về kế toán; nắm vững, vận dụng được các phương pháp kế toán để xử lý các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và lập báo cáo kế toán trong doanh nghiệp. Đồng thời, người học có thể tự chủ trong việc đưa ra các ý kiến, nhận xét về các tình huống liên quan đến kế toán và có khả năng bảo vệ được quan điểm cá nhân.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Nguyên lý kế toán là học phần cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về kế toán; vận dụng các phương pháp kế toán để phản ánh quá trình hoạt động kinh doanh căn bản của một đơn vị. Các phương pháp kế toán được đề cập đến gồm: chứng từ kế toán, kiểm kê, tính giá đối tượng kế toán, tài khoản, ghi sổ kép và tổng hợp cân đối kế toán. Những nền tảng kiến thức cơ bản về kế toán của học phần giúp cho người học có thể tiếp tục nghiên cứu sâu hơn về kế toán kiểm toán, đồng thời có thể vận dụng để hỗ trợ các lĩnh vực chuyên môn thuộc khối ngành kinh tế.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO5(I), PLO7(I), PLO9(R).

14. Nguyên lý marketing - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Không

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần Nguyên lý marketing cung cấp cho người học các kiến thức căn bản về marketing bao gồm khái niệm, vai trò, nguyên tắc, quy trình và các nội dung phối thức marketing. Trên cơ sở các kiến thức căn bản, người học có thể giải thích được bản chất marketing và vai trò của hoạt động marketing đối với cá nhân, doanh nghiệp và xã hội. Bên cạnh đó, học phần giúp người học có thể vận dụng được các kiến thức căn bản về marketing để phân tích môi trường marketing, đánh giá hoạt động marketing và đề xuất giải pháp marketing cho doanh nghiệp.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Nội dung học phần Nguyên lý marketing bao gồm 9 chương, tập trung phân tích kiến thức căn bản về marketing như khái niệm, vai trò, chức năng và quy trình marketing, phối thức marketing, các vấn đề đạo đức trong hoạt động marketing cũng như các thay đổi của marketing trong bối cảnh hiện tại. Học phần cũng phân tích nội dung liên quan đến công tác triển khai các hoạt động marketing như phân tích môi trường marketing, phân tích hành vi khách hàng thông qua hoạt động nghiên cứu thị trường, chọn thị trường mục tiêu, phân tích các nội dung căn bản của phối thức marketing liên quan đến chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược truyền thông marketing.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO3(I), PLO7(I), PLO9(I), PLO10(I).

15. Quản trị học - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước : Không
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu của học phần:*

Học phần Quản trị học giúp người học hình thành nền tảng kiến thức lý thuyết tổng quan về hoạt động quản trị của tổ chức như nhà quản trị và công việc quản trị, sự phát triển của tư tưởng quản trị, môi trường của tổ chức, văn hóa với quản trị của tổ chức, quyết định quản trị, công tác hoạch định, tổ chức thực hiện, điều khiển, kiểm tra. Bên cạnh các kiến thức cơ bản, học phần còn giúp người học phát triển những kỹ năng quản trị như khả năng giao tiếp, tổ chức và làm việc nhóm, phân tích, tư duy giải quyết vấn đề trong tổ chức nhằm hướng đến hiệu quả cao và sự bình ổn tương đối của tổ chức. Người học có khả năng vận dụng các kiến thức, kỹ năng quản trị để thực hiện một số công việc, có tinh thần trách nhiệm, hợp tác làm việc của cá nhân và của nhóm để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan trong thực tế công việc sau này.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo ngành Quản trị Kinh doanh và các ngành khác thuộc khối kinh tế. Quản trị học là học phần nghiên cứu những vấn đề chung của quản trị học, các chức năng quản trị trong tổ chức bao gồm hoạch định, tổ chức, điều khiển và kiểm tra. Học phần trang bị cho người học những kiến thức và kỹ năng cần thiết để thực hành các chức năng quản trị trong thực tiễn hoạt động của các tổ chức. Đồng thời, học phần này tạo tiền đề cho người học trong việc đề xuất các phương án và cách thức giải quyết vấn đề về quản trị của tổ chức.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO6(I), PLO10(R).

16. Tài chính – Tiền tệ - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng hiểu được những khái niệm cơ bản về tiền tệ, lạm phát, tín dụng, lãi suất, tỷ giá cũng như các thị trường tài chính, hiểu được quá trình hoạt động của các chủ thể quan trọng trong hệ thống tài chính như ngân hàng thương mại, ngân hàng trung ương, tài chính công, tài chính doanh nghiệp và tài chính quốc tế. Người học tính toán và giải quyết được các bài Toán kinh tế cơ bản như tính lãi suất, tỷ suất sinh lợi, lựa chọn cơ hội đầu tư cũng như đưa ra được những nhận định, bình luận của mình về các vấn đề liên quan đến tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính trên các tình huống thực tế. Ngoài ra người học có được sự tự tin và tự định hướng khi đưa ra những quyết định của mình, có khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm và chịu trách nhiệm với chính mình và nhóm làm việc.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần này thuộc khối kiến thức cơ sở ngành (foundation learning courses) của các chương trình đào tạo thuộc khối ngành Kinh tế. Các nội dung của học phần này vừa mang tính lý thuyết lại vừa gắn liền với các hoạt động thực tiễn. Học phần này sẽ trang bị cho người học kiến thức lý luận kinh tế cơ bản thuộc lĩnh vực tài chính và tiền tệ với sự đảm bảo các yếu tố khoa học, hiện đại và thực tiễn, làm nền tảng để nghiên cứu các học phần nghiệp vụ thuộc các chuyên ngành kinh tế (đặc biệt đối với người học thuộc ngành Tài chính - Ngân hàng). Ngoài ra, học phần này giúp người học hiểu, mô tả và giải thích được các hiện tượng, sự kiện tài chính tiền tệ, liên hệ với các thị trường hàng hóa, dịch vụ thông qua diễn biến của các thông tin tài chính; Cuối cùng, học phần cũng đưa ra những bài thực hành cơ bản về đầu tư, như: tính tỷ suất sinh lợi của một khoản đầu tư; so sánh các cơ hội đầu tư; so sánh giữa lợi ích và rủi ro; đưa ra các quyết định đầu tư cơ bản giữa trên các tín hiệu thị trường. Từ đó nâng cao kỹ năng tiếp cận thông tin, kỹ năng tư duy cũng như rèn luyện cho người học một số kỹ năng cần thiết khác liên quan.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO7(R), PLO9(R), PLO10(R).

17. Luật kinh doanh - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Pháp luật đại cương
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức lý luận và kiến thức pháp lý cơ bản nhất về thành lập, tổ chức và hoạt động, chấm dứt hoạt động của các chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế; đồng thời trang bị cho người học những kỹ năng cần thiết để tìm kiếm và áp dụng các quy định của pháp luật có liên quan trong hoạt động kinh doanh, từ đó hình thành ý thức kinh doanh có trách nhiệm.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần gồm 5 chương. Sau khi được trang bị những kiến thức Tổng quan về Luật Kinh doanh (Chương 1), người học được tiếp cận với pháp luật thực định điều chỉnh quá trình thành lập, tổ chức và hoạt động của các chủ thể kinh doanh (gồm hộ kinh doanh, các loại hình doanh nghiệp và hợp tác xã), tổ chức lại và giải thể doanh nghiệp (Chương 2). Học phần Luật Kinh doanh cũng giúp người học nghiên cứu và vận dụng pháp luật về hợp đồng trong kinh doanh, nhất là các hợp đồng thông dụng như hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng dịch vụ... (Chương 3). Pháp luật về chấm dứt hoạt động kinh doanh bằng hình thức phá sản được chuyển tải trong Chương 4. Các phương thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh (theo quy định của pháp luật) thuộc chương cuối cùng (Chương 5).

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO4(I), PLO8(R), PLO10(R).

18. Thuế - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Không
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:
 - *Mục tiêu chung của học phần*

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức, cơ sở lý luận về thuế nhằm giúp người học hiểu được tổng quan về thuế; quá trình phát triển của hệ thống thuế Việt Nam và những nội dung chủ yếu của các sắc thuế đang được áp dụng hiện nay. Học phần trang bị cho người học kỹ năng cơ bản để xác định nghĩa vụ thuế phải nộp; từng bước hình thành ý thức tuân thủ các quy định pháp luật của người nộp thuế, và đạo đức nghề nghiệp của người thực hiện chính sách thuế.

▪ *Tóm tắt nội dung*

Học phần này là học phần bắt buộc trong phần kiến thức cơ sở ngành của trường ĐH Tài chính – Marketing. Học phần cung cấp cho người học những nội dung tổng quan về thuế và các sắc thuế cụ thể tại Việt Nam gồm: thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân... Nội dung của mỗi sắc thuế gồm những quy định của pháp luật thuế về: Đối tượng chịu thuế, người nộp thuế, căn cứ và phương pháp tính thuế, thời hạn kê khai và nộp thuế, quyết toán thuế ở mức độ cơ bản.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra học phần: PLO2(R), PLO5(R); PLO9(R), PLO10(R).

19. Tài chính doanh nghiệp - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Tài chính – Tiền tệ

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp các kiến thức để người học hiểu được tổng quan về tài chính doanh nghiệp, biết được mục tiêu của tài chính doanh nghiệp, hiểu và tính toán được giá trị tiền tệ theo thời gian, phân tích và đánh giá các nguồn tài trợ cho doanh nghiệp. Người học sẽ có khả năng hoạch định nguồn vốn tài trợ trong doanh nghiệp, quản trị các tài sản ngắn hạn, định giá chứng khoán và thẩm định tài chính của các dự án đầu tư dài hạn. Học phần sẽ giúp người học có cái nhìn khái quát về các hoạt động tài chính trong doanh nghiệp, từ đó nâng cao khả năng ứng dụng thực tiễn và chuẩn bị cho các vị trí công việc liên quan đến tài chính doanh nghiệp

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần trang bị cho người học những kiến thức tài chính trong doanh nghiệp về giá trị tiền tệ theo thời gian, định giá chứng khoán, chi phí sử dụng vốn, đầu tư dài hạn trong doanh nghiệp và quản trị vốn lưu động của doanh nghiệp. Những kiến thức này nhằm hỗ trợ việc ra các quyết định trong quản trị tài chính doanh nghiệp..

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO7(R), PLO9(R), PLO10(R).

20. Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Kinh tế học vi mô; Quản trị học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành học phần Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, người học sẽ có khả năng vận dụng được các kiến thức cơ bản và công nghệ vào hoạt động Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Bên cạnh đó, người học có thể vận dụng các kỹ năng phối hợp những nguồn lực sẵn có của tổ chức, cũng như kỹ năng làm việc nhóm để đạt được các mục tiêu trong hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở các kiến thức và kỹ năng được rèn luyện, người học có thể tự tin đưa ra các quyết định cá nhân, có trách nhiệm với bản thân và nhóm làm việc trên hành trình Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Học phần trang bị cho người học một góc nhìn bao quát về môi trường khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Học phần xây dựng tư duy khởi nghiệp tinh gọn và tư duy thiết kế; cung cấp các kiến thức cần thiết về kinh tế, xã hội, và pháp luật trong hoạt động kinh doanh; đào tạo kỹ năng xây dựng mô hình kinh doanh, khám phá xác thực khách hàng, xây dựng kế hoạch nhân sự và tài chính áp dụng trong hoạt động khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Qua đó, người học có được sự tự tin, thái độ tích cực, phát triển kỹ năng tư duy, năng lực đánh giá và phân tích để xây dựng một kế hoạch khởi nghiệp hoàn chỉnh.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO2(I), PLO7(I), PLO8(R), PLO9(R).

21. Kinh tế lượng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Toán kinh tế , Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học hiểu được các kiến thức cơ bản về phân tích tương quan và hồi quy; xây dựng mô hình ước lượng và kiểm định cho các hệ số hồi quy; Kiểm định sự phù hợp của mô hình và các giả thuyết trên các mô hình. Ứng dụng vào phân tích và dự báo cho các vấn đề liên quan đến Tài chính, kinh tế và quản trị. Làm công cụ nền tảng cho các học phần sau.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Cung cấp các kỹ thuật ước lượng, hiệu chỉnh mô hình hồi quy đa biến, cách phân tích tính đúng đắn về mặt kỹ thuật cũng như về kinh tế của mô hình. Học phần còn trang bị cho người học cách thức vận dụng các công cụ phân tích định lượng vào một số vấn đề kinh tế, quản trị kinh doanh cơ bản trên cơ sở sử dụng phần mềm chuyên dùng và cơ sở dữ liệu của Việt Nam.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(R), PLO3(I), PLO4(R), PLO6(M), PLO7(M), PLO8(R), PLO9(I).

22. Phát triển bền vững - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mô tả vắn tắt nội dung học phần:*

Học phần đưa ra những vấn đề khái quát chung về phát triển bền vững bao gồm các khái niệm, nguyên tắc và lý thuyết về phát triển bền vững. Cung cấp các kiến thức để người học: Hiểu, luận giải, phân tích, đánh giá các vấn đề trên cơ sở 17 mục tiêu phát triển bền vững của Liên Hợp Quốc. Nội dung chính của học phần sẽ đề cập đến vấn đề phát triển bền vững ở 7 lĩnh vực kinh tế - xã hội như: Tăng trưởng kinh tế; Công nghiệp và hạ tầng; Tài nguyên; Giáo dục và y tế; Năng lượng; Bình đẳng xã hội; và Chính sách phát triển bền vững. Thông qua các nội dung của học phần, người học được trang bị phương pháp đánh giá, phân tích các khía cạnh phát triển bền vững ở Việt Nam, từ đó hình thành tư duy phản biện độc lập để có những hàm ý chính sách cho các cấp quản lý nhà nước.

▪ *Mục tiêu đào tạo học phần:*

Học phần Phát triển bền vững được xây dựng nhằm trang bị cho người học kiến thức và thái độ sống, học tập và làm việc trước xu thế tất yếu, không thể né tránh hay phủ nhận của thời đại. Thông qua các nội dung được giảng dạy và thảo luận, người học ý thức được các vấn đề của một quá trình phát triển đáp ứng nhu cầu mọi mặt của xã hội hiện tại mà vẫn đảm bảo sự tiếp tục phát triển của thế hệ tương lai, từ đó có thái độ và hành vi đúng đắn trong mọi hoạt động của đời sống từ sinh hoạt cá nhân đến lao động, sản xuất, kinh doanh và các hoạt động khác.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO2(R), PLO5(R), PLO9(R), PLO10(R).

23. Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước : Kinh tế lượng

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này trang bị cho người học kiến thức cơ bản về Trí tuệ nhân tạo, các vấn đề về phương pháp trong việc xây dựng các mô hình có sử dụng trí tuệ nhân tạo; bao gồm các phương pháp toán thống kê, các thuật toán cơ bản của phân tích dữ liệu và ứng dụng các công nghệ và khoa học dữ liệu mới vào thực tiễn kinh tế xã hội. Sau khi học xong học phần này người học có những kiến thức và kỹ năng cần thiết về ứng dụng công nghệ trong việc thu thập, phân tích số liệu, xây dựng mô hình tổ chức hiệu quả cho các lĩnh vực kinh tế, tài chính, kinh doanh và quản lý.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần cung cấp cho người học các nội dung như khái niệm và vai trò của khoa học dữ liệu và trí tuệ nhân tạo đối với hoạt động kinh doanh và quản lý, cung cấp các phương pháp toán thống kê được sử dụng trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo để giải quyết các bài Toán kinh tế. Người học được trang bị các phương pháp công nghệ trong trí tuệ nhân tạo, các phương pháp phân lớp dữ liệu, phân cụm dữ liệu trong các lĩnh vực kinh tế.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO2(R), PLO5(R), PLO9(R), PLO10(R).

24. Quản trị vận hành và công nghệ - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học; Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần cung cấp kiến thức nền tảng và chuyên sâu về quản trị vận hành và ứng dụng công nghệ trong quản trị vận hành doanh nghiệp, từ đó người học có thể đưa ra những biện pháp tác động phù hợp trong quản trị doanh nghiệp để nâng cao khả năng tiếp thu và đổi mới vận hành và công nghệ. Phát triển kỹ năng phân tích, thiết kế, và tối ưu hóa các quy trình vận hành; áp dụng công nghệ để nâng cao hiệu quả vận hành. Nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của quản trị vận hành và công nghệ trong môi trường kinh doanh hiện đại và khuyến khích tư duy sáng tạo, đổi mới. Ngoài ra, người học cũng nâng cao năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm trong làm việc độc lập/làm việc nhóm.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị vận hành và công nghệ là học phần thuộc kiến thức ngành, trang bị cho người học những kiến thức căn bản nhất về quản trị vận hành và công nghệ trong doanh nghiệp trên cơ sở quan điểm quản trị hiện đại trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Học phần sẽ cung cấp cho người học các nội dung cơ bản sau: (1) Bản chất, mục tiêu, chức năng của quản trị vận hành và công nghệ; (2) Đánh giá và dự báo công nghệ; (3) Chiến lược phát triển và ứng dụng công nghệ; (4) Chuyển giao công nghệ; (5) Dự báo nhu cầu sản phẩm; (6) Bố trí mặt bằng; (7) Hoạch định tổng hợp; (8) Quản trị tồn kho.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO4(A), PLO8(M), PLO10(M)

25. Hành vi khách hàng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Nguyên lý marketing

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này cung cấp cho người học những vấn đề cơ bản về hành vi mua của người tiêu dùng gồm: người tiêu dùng cá nhân và người tiêu dùng tổ chức. Các nội dung được xem xét đối với người tiêu dùng cá nhân gồm khái niệm hành vi người tiêu dùng, các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng và các giai đoạn của quá trình quyết định mua hàng. Đối với người tiêu dùng tổ chức và hành vi mua của người tiêu dùng tổ chức bao gồm thị trường và hành vi mua của các doanh nghiệp sản xuất, thị trường và hành vi mua của các tổ chức thương mại, thị trường và hành vi mua của các tổ chức Nhà nước. Với việc nghiên cứu về hành vi người tiêu dùng giúp người làm công tác Marketing có thể xây dựng được chiến lược Marketing thích hợp cho từng đoạn thị trường.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần này thuộc khối kiến thức ngành Marketing. Hoạt động marketing đòi hỏi các nhà Quản trị marketing phải đưa ra các chiến lược chính xác đem lại hiệu quả cao cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên để có được những chiến lược Marketing hiệu quả nhà

quản trị cần nắm bắt đầy đủ và rõ ràng những hành vi của nhóm khách hàng mục tiêu và những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua của họ. Học phần hành vi người tiêu dùng đi vào phân tích các yếu tố tác động đến hành vi mua của người tiêu dùng và quá trình ra quyết định mua hàng hoá của họ. Với học phần này đối tượng cần nắm bắt không chỉ là người tiêu dùng cá nhân mà còn phải hiểu thị trường và hành vi của nhóm khách hàng tổ chức.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(R), PLO7(R), PLO8(R), PLO9(R), PLO10(R).

26. Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước : Quản trị học
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp cho người học những vấn đề lý luận cơ bản về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Thông qua học phần, người học hiểu được tầm quan trọng của việc thực hiện đạo đức trong kinh doanh và thực hiện trách nhiệm xã hội. Mục tiêu hướng đến của học phần là kỳ vọng người học rèn luyện tư duy sáng tạo, hiểu rõ được các vấn đề đạo đức kinh doanh và Trách nhiệm xã hội trong tổ chức và có ý thức tuân thủ đạo đức nghề nghiệp. Trên cơ sở những kiến thức và kỹ năng được rèn luyện, người học có tinh thần trách nhiệm, hợp tác làm việc cá nhân và nhóm để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan thực tế công việc sau này.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội thuộc khối kiến thức ngành trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh và các ngành khác thuộc khối ngành kinh tế. Học phần cung cấp cho người học một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh; các chuẩn mực và vai trò của đạo đức kinh doanh trong quản trị doanh nghiệp; văn hóa doanh nghiệp; trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp; trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đối với các bên liên quan... Ngoài ra người học có cơ hội tìm hiểu và tập xử lý các tình huống liên quan đến đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội thực tế của các doanh nghiệp.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO3(I), PLO6(R), PLO8(R), PLO10(R).

27. Quản trị nguồn nhân lực - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước : Quản trị học
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần trang bị cho người học các kiến thức cốt lõi liên quan đến quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức. Người học hiểu được vai trò của công tác quản trị nguồn nhân lực và biết cách thiết kế và sử dụng các phương pháp, công cụ phù hợp như phân tích công việc, thiết kế đánh giá thực hiện công việc. Triển khai các hoạt động cụ thể của các khâu

thu hút, sử dụng và duy trì nguồn nhân lực một cách có hiệu quả như lập kế hoạch, tuyển dụng, bố trí sử dụng, đãi ngộ và duy trì quan hệ lao động tốt đẹp nhằm giúp tổ chức chủ động đảm bảo đúng số lượng, đủ chất lượng và có cơ cấu nhân lực hợp lý đáp ứng yêu cầu của hoạt động kinh doanh trong từng giai đoạn cụ thể. Thêm vào đó học phần trang bị kiến thức và kỹ năng để áp dụng các phương pháp quản lý nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển toàn diện người lao động trong tổ chức. Người học được rèn luyện tư duy để giải quyết các vấn đề nhân sự liên quan thông qua các tình huống quản trị nguồn nhân lực, phát triển tính chủ động, sáng tạo trong việc tư vấn và triển khai công tác nhân sự tại môi trường làm việc đa dạng.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị nguồn nhân lực thuộc khối kiến thức ngành trong chương trình đào tạo các ngành kinh tế. Học phần trình bày các kiến thức về nguồn nhân lực và giải quyết các vấn đề liên quan đến nguồn lực con người; xây dựng các kế hoạch và triển khai các hoạt động tác nghiệp về nhân sự cụ thể bao gồm thiết kế và phân tích công việc, tuyển chọn và bố trí lao động, đánh giá thực hiện công việc, đào tạo và phát triển nhân lực, đãi ngộ cho người lao động, giải quyết các quan hệ lao động trong doanh nghiệp nhằm thu hút, sử dụng và duy trì lực lượng lao động đủ về lượng, đúng về chất và đồng bộ về cơ cấu, đáp ứng yêu cầu của hoạt động trong doanh nghiệp hay tổ chức nói chung.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO7(M), PLO9(R).

28. Quản trị mô hình kinh doanh - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Mục tiêu chung của học phần là giới thiệu kiến thức, khái niệm và công cụ cần thiết để đánh giá các mô hình kinh doanh hiện tại cũng như phân tích, thiết kế và triển khai các mô hình kinh doanh mới. Học phần được thiết kế để giải quyết mối quan tâm của người học với mong muốn khởi nghiệp kinh doanh, và đảm nhận hiệu quả vai trò quản lý trong một công ty đang vận hành.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị mô hình kinh doanh là học phần thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Mô hình kinh doanh thể hiện bản chất của hoạt động doanh nghiệp, và hỗ trợ ban quản lý trong việc phân tích một cách có hệ thống các yếu tố thành công và điều chỉnh hoạt động kinh doanh của họ. Nói cách khác, mô hình kinh doanh mô tả hệ thống sản xuất và dịch vụ vận hành của một công ty. Do đó, nếu được áp dụng một cách có hệ thống và chính xác, mô hình kinh doanh sẽ giúp nâng cao thành công của doanh nghiệp. Học phần gồm 3 phần: Phần 1 trình bày tổng quan mang tính lịch sử về sự phát triển của khái niệm mô hình kinh doanh và quản lý mô hình kinh doanh, phần 2 đề cập đến cấu trúc của các mô hình kinh doanh và phần 3 tập trung vào quản lý mô hình kinh doanh.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO4(M), PLO6(R),

PLO7(M), PLO9(M).

29. Quản trị chiến lược - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Quản trị học
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần, người học mô phỏng mô hình quản trị chiến lược, diễn giải được các hoạt động trong giai đoạn thiết lập, thực thi và kiểm tra đánh giá chiến lược. Hình thành kỹ năng nhận diện cơ hội thách thức, kỹ năng xác định năng lực của tổ chức, kỹ năng xây dựng chiến lược, kỹ năng thiết kế sơ đồ triển khai chiến lược. Có khả năng phát thảo phát biểu tầm nhìn, thiết kế tuyên bố sứ mệnh và nhận diện hệ thống giá trị. Học phần giúp người học nhận thức được tính trách nhiệm khi vận dụng kiến thức quản trị chiến lược trong phát triển cộng đồng và phát triển xã hội.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần thuộc khối kiến thức ngành, cung cấp kiến thức, phương pháp, công cụ. Học phần thuộc khối kiến thức ngành, cung cấp kiến thức, phương pháp, công cụ thiết lập chiến lược, tổ chức triển khai chiến lược và kiểm tra đánh giá chiến lược. Những nội dung chủ yếu của học phần bao gồm: Khái quát về chiến lược, quản trị chiến lược, mô hình quản trị chiến; Cấu trúc phát biểu tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị; Phân tích môi trường ngoại vi; Phân tích năng lực nội bộ; Chiến lược kinh doanh, chiến lược cạnh tranh trong môi trường hội nhập kinh tế quốc tế. Phân tích và lựa chọn chiến lược; Thẻ điểm cân bằng trong thực thi và kiểm tra đánh giá chiến lược gắn với phát triển bền vững

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(A), PLO4(A), PLO7(R), PLO9(R).

30. Kinh doanh quốc tế - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Quản trị học
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần nhằm giúp người học có khả năng vận dụng những kiến thức cơ bản về hoạt động kinh doanh quốc tế như sự hình thành và phát triển của kinh doanh quốc tế, các thành tố tạo nên môi trường kinh doanh quốc tế; phân tích đánh giá môi trường kinh doanh cũng như các chiến lược kinh doanh quốc tế cơ bản, các phương thức thâm nhập vào thị trường nước ngoài của doanh nghiệp khi tham gia vào hoạt động kinh doanh quốc tế để giải thích, phân tích, dự báo các vấn đề nảy sinh và giải quyết các tình huống thường gặp trong hoạt động kinh doanh quốc tế.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về hoạt động kinh doanh trong môi trường quốc tế. Học phần sẽ trang bị kiến thức về hoạt động kinh doanh quốc tế, các thành tố tạo nên môi trường kinh doanh quốc tế và tác động của nó đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chiến lược kinh doanh quốc tế và các phương thức thâm nhập

vào thị trường nước ngoài của các doanh nghiệp khi tham gia hoạt động kinh doanh quốc tế. Đồng thời, người học được tiếp cận với một số tình huống thường gặp trong thực tiễn hoạt động kinh doanh quốc tế ở mức độ cơ bản; các quan điểm và cách thức giải quyết nhằm giúp người học hình thành và phát triển kỹ năng giải quyết vấn đề, năng lực tư duy trong hoạt động kinh doanh quốc tế; cũng như phẩm chất nghề nghiệp trước và sau khi tốt nghiệp. Học phần làm nền tảng để người học có thể học tập, nghiên cứu các học phần chuyên sâu thuộc ngành đào tạo kinh doanh và quản lý.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO7(R), PLO9(R)

31. Thực hành nghề nghiệp - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Các học phần kiến thức ngành

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần Thực hành nghề nghiệp giúp người học khái quát hóa cơ sở lý thuyết và vận dụng lý thuyết quản trị để phân tích, đánh giá các lĩnh vực hoạt động quản trị cụ thể trong một doanh nghiệp như quản trị nguồn nhân lực, quản trị vận hành, quản trị bán hàng, quản trị chuỗi cung ứng, quản trị dự án... Từ đó, người học có khả năng đưa ra nhận xét và đề xuất những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị trong từng lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp. Thêm vào đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; có tinh thần phụng sự; tinh thần dẫn dắt; ý thức tự chủ trong công việc thích ứng với bối cảnh hội nhập.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần thực hành nghề nghiệp được thiết kế với các tuần thực hành thực tế tại doanh nghiệp. Dựa trên quá trình hệ thống hóa cơ sở lý thuyết trong lĩnh vực quản trị như quản trị nguồn nhân lực, quản trị vận hành, quản trị bán hàng, quản trị chuỗi cung ứng, quản trị dự án... người học sẽ tiến hành khảo sát, phân tích, đánh giá và đề xuất các biện pháp nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả các hoạt động quản trị của doanh nghiệp. Qua đó, người học sẽ chiêm nghiệm việc ứng dụng các lý thuyết quản trị trong thực tiễn của các doanh nghiệp cũng như rèn luyện kỹ năng quan sát, kỹ năng thu thập dữ liệu, kỹ năng viết và trình bày báo cáo thực tế; xây dựng ý thức làm việc, kỹ năng xử lý các tình huống kinh doanh.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO6(R), PLO7(R); PLO8(R); PLO9(R); PLO10(R).

32. Quản trị chuỗi cung ứng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành học phần này, người học có khả năng vận dụng kiến thức lý thuyết và thực tiễn để hoạch định và thiết kế một chuỗi cung ứng, dự báo nhu cầu và quản trị mua hàng, quản trị sản xuất, quản trị phân phối sản phẩm, quản trị thu hồi và đánh giá

hiệu quả của một chuỗi cung ứng; phân tích được cấu trúc và thực trạng các hoạt động quản trị chuỗi cung ứng của một doanh nghiệp cụ thể; có thái độ nghiêm túc trong làm việc, tác phong chuyên nghiệp hiện đại, có tính tự chủ độc lập trong việc đưa ra các quyết định liên quan công việc được giao.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Là học phần cung cấp kiến thức cơ bản và nâng cao về quản trị chuỗi cung ứng tại các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh. Nội dung học phần cung cấp cho người học những kiến thức về dự báo nhu cầu và quản trị mua hàng, quản trị sản xuất, quản trị phân phối sản phẩm, quản trị thu hồi và đánh giá hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng của doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO4(R), PLO8(R), PLO9(R)

33. Phân tích dữ liệu kinh doanh - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Kinh tế lượng

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành học phần này, người học sẽ có khả năng hiểu được khái niệm, vai trò và tính ứng dụng của hoạt động phân tích dữ liệu trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Người học phải có được các kỹ năng cơ bản của các hoạt động phân tích dữ liệu cùng với các kỹ năng sử dụng một phần mềm phân tích dữ liệu chuyên dụng.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần này sẽ cung cấp những nội dung về: Định nghĩa của thống kê, phân loại các phương pháp thống kê, các phương pháp thống kê mô tả, các phương pháp thống kê suy diễn, các nội dung về phân tích chuỗi thời gian và dự báo.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO2(R), PLO4(M), PLO7(R), PLO8(M), PLO9(R), PLO10(R).

34. Quản trị chất lượng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp các kiến thức để người học hiểu được các hoạt động quản trị chất lượng của một tổ chức; ứng dụng được các nguyên tắc, công cụ, phương pháp để kiểm tra, kiểm soát, đánh giá, đảm bảo và cải tiến chất lượng trong tổ chức. Từ đó, người học có thể tư duy sáng tạo, tự nghiên cứu và tìm hiểu cách áp dụng các công cụ quản lý chất lượng và các tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng trong một tổ chức cụ thể. Kỳ vọng người học có thể đảm nhận các vị trí như: nhân viên kiểm soát, đảm bảo và quản lý chất lượng, chuyên viên nhóm chất lượng,... trong các tổ chức.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, tập trung vào nghiên cứu và cung cấp kiến thức về các khái niệm, đặc điểm của chất lượng, các công cụ chính được sử dụng để theo dõi và kiểm soát chất lượng trong các tổ chức; phân tích hệ thống quản lý chất lượng và áp dụng tinh thần cải thiện chất lượng liên tục. Trong quá trình học tập, người học sẽ ứng dụng lý thuyết, sử dụng các công cụ kiểm soát cơ bản và hệ thống quản lý chất lượng để phân tích các ví dụ mô phỏng.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO7(M), PLO10(M)

35. Quản trị rủi ro - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị nguồn nhân lực, Quản trị chiến lược, Quản trị vận hành và công nghệ

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần này, người học nhận dạng và phân biệt được các loại rủi ro trong doanh nghiệp; có khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp và đánh giá được ảnh hưởng của rủi ro đến các mục tiêu của tổ chức; đồng thời người học chọn lựa chiến lược ứng phó và các hành động kiểm soát rủi ro hợp lý. Qua học phần này, người học đạt kỹ năng về thu thập thông tin, nhận diện, phân tích, tổng hợp và giải quyết các vấn đề liên quan đến rủi ro trong doanh nghiệp; đồng thời người học nhận thức đúng về tác động rủi ro đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp và có thái độ tích cực hơn trong nhận thức và xử lý rủi ro.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị rủi ro là học phần bắt buộc trong kiến thức chuyên ngành của ngành quản trị kinh doanh tổng hợp. Học phần trang bị lý thuyết cho người học nhằm thực hiện quản trị rủi ro trong doanh nghiệp. Học phần cung cấp những kiến thức khái quát về quản trị rủi ro, đồng thời cung cấp nội dung chi tiết về tiến trình quản trị rủi ro trong doanh nghiệp, cụ thể lý thuyết nhận dạng và phân tích rủi ro; các lý thuyết đo lường và đánh giá rủi ro; chiến lược ứng phó và kiểm soát rủi ro theo khẩu vị của doanh nghiệp. Ngoài ra kiến thức về quản trị các loại rủi ro trong doanh nghiệp như rủi ro chiến lược, rủi ro hoạt động và rủi ro tuân thủ cũng được giới thiệu trong học phần.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(R), PLO6(R), PLO7(R), PLO9(R).

36. Quản trị đổi mới - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành học phần, người học sẽ có thể hiểu quá trình đổi mới, xác định các yếu tố để đạt được thành công trong đổi mới, xem xét các hình thức bảo vệ sở hữu trí tuệ khác nhau, nhận biết các cách quản lý đổi mới khác nhau như liên minh, đổi mới mở và hiểu các nguyên tắc cơ bản của quản lý R&D.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị đổi mới là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành. Học phần nhằm cung cấp cho người học các nền tảng lý thuyết về quản trị đổi mới, phát triển sản phẩm và xây dựng sự cạnh tranh của các doanh nghiệp thông qua đổi mới. Mặc dù chúng ta đều hiểu rằng việc tạo ra các ý tưởng và công nghệ mới thành công là rất quan trọng, nhưng đổi mới không đến từ những cơn bùng phát cảm hứng mà là sự nỗ lực cộng đồng, đa tầng lớp cho đến khi đạt được một bước đột phá. Do đó, người học sẽ học về quy trình đổi mới, cách tạo ra các ý tưởng mới và đánh giá chúng, phương pháp và công cụ để phát triển đổi mới bền vững. Hơn nữa, một số công cụ quan trọng trong phương pháp đổi mới ngày nay như "đổi mới mở", cũng sẽ được giới thiệu trong học phần này.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO1(I), PLO4(M), PLO7(M), PLO9(M).

37. Quản trị đánh giá và đãi ngộ - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị nguồn nhân lực

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần giúp người học xây dựng một góc nhìn và thái độ tích cực đối với hoạt động quản trị nhân sự. Sau khi học xong học phần người học có thể: Hiểu cách các hệ thống tổ chức vận hành để quản lý lực lượng lao động có năng lực bằng cách sử dụng công cụ lương thưởng và quản lý hiệu suất; Hiểu rõ cách đánh giá hệ thống quản lý khen thưởng và hiệu suất một cách công bằng và hiệu quả về mặt chi phí; Biết cách chẩn đoán các vấn đề phát sinh trong quản lý đánh giá và đãi ngộ; Xây dựng và đề xuất lựa chọn được các giải pháp lương thưởng, đánh giá hiệu suất và chính sách đãi ngộ phù hợp với tổ chức.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị đánh giá và đãi ngộ là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành. Quản trị đánh giá và đãi ngộ là những thành phần chính của hệ thống quản trị nhân sự và có đóng góp quan trọng vào hiệu quả của tổ chức. Học phần đề cập đến cách tổ chức, thiết kế biện pháp quản lý đánh giá và đãi ngộ hiệu quả, phù hợp với các yếu tố nội bộ và yếu tố thị trường để thúc đẩy hoạt động kinh doanh thành công. Học phần được thiết kế nhằm cung cấp thông tin cho các quyết định đãi ngộ và quản lý hiệu suất trong việc phát triển và duy trì động lực cho lực lượng lao động.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO7(M), PLO9(M), PLO10(R).

38. Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị nguồn nhân lực, Quản trị chiến lược

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp các kiến thức để người học hiểu được tổng quan các hoạt động của phát triển tổ chức và cách thức quản trị những thay đổi tổ chức. Cụ thể

tập trung vào tầm quan trọng của cả lý thuyết và thực tiễn trong quản trị thay đổi, gồm các phương pháp xây dựng chiến lược thay đổi, quản trị sự kháng cự, và triển khai các chương trình phát triển tổ chức. Từ đó người học ra được các quyết định liên quan đến các việc dự báo, hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát được quá trình thay đổi trong các tổ chức/doanh nghiệp. Kỳ vọng người học có thể đảm nhận các vị trí công việc tại tổ chức/doanh nghiệp như: chuyên viên hoạch định chiến lược, quản trị viên cơ sở, nhóm trưởng, giám sát viên trong các doanh nghiệp.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần này thuộc khối kiến thức chuyên ngành. Nội dung của học phần bao gồm kiến thức tổng quan về thay đổi và phát triển tổ chức gồm các khái niệm quản trị thay đổi; các nền tảng lý thuyết, các mô hình và phương pháp tiếp cận khác nhau đối với quá trình thay đổi; vai trò của lãnh đạo trong quá trình thay đổi tổ chức; cách quản trị sự chống đối với thay đổi và triển khai các chương trình thay đổi trong tổ chức. Ngoài ra học phần cũng cung cấp những kiến thức về tác động của cấu trúc của văn hóa và hệ thống của tổ chức đối với các nỗ lực thay đổi và phát triển cũng như sự phức tạp của thay đổi tổ chức và phát triển các chiến lược hiệu quả để quản trị sự thay đổi trong tổ chức, qua đó hỗ trợ tổ chức trong việc cải thiện hiệu suất và sự hài lòng của nhân viên một cách bền vững trong môi trường luôn thay đổi.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO7(M), PLO9(R), PLO10(M).

39. Lãnh đạo - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị nguồn nhân lực

❖ Mô tả tóm tắt nội dung và mục tiêu:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp cho người học kiến thức về khoa học lãnh đạo kết hợp với các tình huống thảo luận thực tế để nâng cao năng lực lãnh đạo và phát triển các hoạt động quản lý và kinh doanh trong một tổ chức. Qua đó, Người học áp dụng vào thực tiễn việc làm đặt mục tiêu và quản lý, xây dựng tầm nhìn, giải quyết vấn đề và ra quyết định, phân công và tổ chức công việc, gây ảnh hưởng và xây dựng lòng tin, truyền cảm hứng và động viên nhân viên, SV áp dụng các phương pháp làm việc khoa học và duy trì hệ thống, thực hành các kỹ năng làm việc nhóm. Ngoài ra, Người học sẽ phát triển năng lực lãnh đạo chuyên nghiệp trong lãnh đạo và quản lý trong một tổ chức, thực hành trách nhiệm trong công việc của mình, đáp ứng các tiêu chuẩn đạo đức và duy trì phong cách làm việc khoa học và thái độ chuyên nghiệp như một nhà quản trị.

▪ *Mô tả tóm tắt:*

Học phần Lãnh đạo thuộc khối kiến thức chuyên ngành, bao gồm các nội dung về lãnh đạo, chỉ đạo và quản trị tổ chức gồm những kiến thức cơ bản về khoa học lãnh đạo, khái niệm, tầm quan trọng của lãnh đạo trong tổ chức, các lý thuyết và triết lý lãnh đạo, các phong cách lãnh đạo. Cụ thể: bản chất, vai trò và kỹ năng của lãnh đạo, nhà lãnh đạo. Các phương pháp, kỹ thuật để xác định các kỹ năng lãnh đạo, kỹ thuật đặt mục tiêu hiệu quả,

xây dựng tầm nhìn, đưa ra quyết định hiệu quả, tổ chức công việc hiệu quả, truyền cảm hứng cho người khác hiệu quả, xây dựng văn hóa tổ chức và thích nghi với môi trường toàn cầu để ứng phó với xu hướng thay đổi của bối cảnh số hóa.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO4(R), PLO7(M), PLO9(R), PLO10(R).

40. Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Quản trị học; Tài chính doanh nghiệp; Quản trị nguồn nhân lực; Quản trị vận hành và công nghệ
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Mục tiêu của học phần này giúp người học nắm bắt được những kiến thức cơ bản liên quan đến việc khởi lập một doanh nghiệp với qui mô vừa và nhỏ cũng như có khả năng vận hành doanh nghiệp này. Thông qua học phần này, người học sẽ biết cách chọn lựa hình thức khởi sự doanh nghiệp, xây dựng kế hoạch kinh doanh và thực hành quản trị 4 trụ cột cốt lõi của một doanh nghiệp về Tài chính, nhân sự, sản xuất và marketing.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc khối kiến thức chuyên ngành. Nội dung bao gồm việc khởi lập và vận hành một doanh nghiệp ở qui mô vừa và nhỏ. Những nội dung cơ bản mà học phần này sẽ cung cấp cho người học bao gồm: Thứ nhất, những khái luận về doanh nghiệp vừa và nhỏ, vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với nền kinh tế quốc gia, lợi thế và thách thức với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, động lực tăng trưởng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nội dung thứ hai là những vấn đề quan trọng về khởi sự việc kinh doanh như phương pháp và qui trình khởi sự kinh doanh, trình tự thành lập một doanh nghiệp mới. Nội dung thứ ba là những hình thức tạo lập một doanh nghiệp phổ biến như nhượng quyền hay M&A, ưu điểm, nhược điểm cũng như rủi ro từ những hình thức tạo lập doanh nghiệp này. Nội dung thứ tư là cách thức xây dựng một bản kế hoạch kinh doanh cho một doanh nghiệp vừa và nhỏ, bao gồm qui trình lập một bản kế hoạch kinh doanh và cấu trúc của một bản kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nội dung thứ năm là một số vấn đề về Sản xuất, Marketing, Tài chính và Nhân sự cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Và nội dung cuối cùng là kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO7(I), PLO8(R), PLO10(R).

41. Bán hàng chuyên nghiệp - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Nguyên lý marketing
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần cung cấp cho người học kiến thức lý thuyết và thực tế về hoạt động bán hàng trong một doanh nghiệp; phác họa chân dung người bán hàng chuyên nghiệp. Người

học cũng được trang bị kiến thức về các mô hình bán hàng và các quy trình bán hàng cơ bản, các kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp; khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; hợp tác và hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ, tổ chức thực hiện, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Bán hàng chuyên nghiệp nằm trong nhóm kiến thức chuyên ngành bắt buộc dành cho người học thuộc chuyên ngành Quản trị bán hàng. Học phần này sẽ nghiên cứu các khái niệm, làm rõ vai trò của lực lượng bán hàng của doanh nghiệp đối với các hoạt động marketing. Người học được trang bị các kỹ năng cần thiết từ khi tìm kiếm đến khi chăm sóc khách hàng; phân tích được các điểm khác biệt giữa hành vi mua của khách hàng tổ chức và hành vi mua của khách hàng tiêu dùng đối với sản phẩm/dịch vụ qua đó nắm rõ các quy trình bán hàng cá nhân cho khách hàng tổ chức và quy trình bán hàng cho khách hàng tiêu dùng. Nắm rõ kiến thức về khách hàng phục vụ cho hoạt động bán hàng, sử dụng thành thạo các kỹ năng bán hàng như giao tiếp, lập kế hoạch, tiếp xúc khách hàng, thuyết trình sản phẩm, xử lý các từ chối của khách hàng; biết cách lựa chọn kỹ năng bán hàng phù hợp với từng loại khách hàng; hình thành tư duy và thực hành kinh doanh có đạo đức, trách nhiệm xã hội. Người học cũng có khả năng tự quản lý năng suất lao động cá nhân, quản lý năng suất đội nhóm và khả năng tự nghiên cứu phát triển trong lĩnh vực bán hàng.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO8(R), PLO10(R).

42. Quản trị quan hệ khách hàng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Nguyên lý marketing

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Mục tiêu chính của học phần Quản trị quan hệ khách hàng (CRM) là cung cấp cho người học những kiến thức liên quan đến hoạt động quản trị quan hệ khách hàng và ứng dụng của nó trong việc tổ chức các hoạt động dịch vụ khách hàng, chăm sóc khách hàng, bán hàng và marketing. Cụ thể: Về kiến thức, người học hiểu rõ vai trò, tầm quan trọng và nội dung của quản trị quan hệ khách hàng trong tổ chức, cũng như các khái niệm liên quan; vận dụng các kiến thức căn bản giải quyết được các bài toán thực tiễn thông qua lý thuyết căn bản và các điển cứu. Về kỹ năng, người học đánh giá được các tình huống quản trị liên quan đến nội dung học phần và đưa ra các giải pháp thích hợp; có khả năng tư vấn, tham mưu cho lãnh đạo các biện pháp hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng. Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm, người học có ý thức và khả năng sáng tạo trong giải quyết vấn đề và đưa ra các ý tưởng mới liên quan đến quản trị quan hệ khách hàng.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị quan hệ khách hàng là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành Quản trị bán hàng. Học phần này trang bị cho người học kiến thức và khả năng vận dụng các kỹ năng về quản trị quan hệ khách hàng. Trong đó, trang bị cho người học kiến thức tổng quan về quản trị quan hệ khách hàng, xây dựng chiến lược quản trị quan hệ khách

hàng, công nghệ số hỗ trợ cho hoạt động quản trị quan hệ khách hàng, quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng, quản lý chương trình và chiến dịch quan hệ khách hàng, hoạt động quản trị quan hệ khách hàng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hoạt động dịch vụ khách hàng, chăm sóc khách hàng và xử lý xung đột với khách hàng, cũng như vấn đề pháp lý và đạo đức trong việc sử dụng thông tin của khách hàng. Đồng thời, học phần này còn cung cấp cho người học kiến thức về các CRM hiện đại như CRM điện tử (Electronic CRM), CRM mạng xã hội (Social CRM), CRM cơ sở dữ liệu lớn (Big Data CRM), CRM trí tuệ nhân tạo (AI CRM).

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO2(R), PLO3(M), PLO4(M), PLO8(M), PLO9(M).

43. Quản trị xúc tiến thương mại - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Quản trị bán hàng
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Mục tiêu chính của học phần quản trị xúc tiến thương mại là cung cấp cho người học kiến thức lý thuyết và thực tế về hoạt động quản trị xúc tiến thương mại trong một doanh nghiệp; có khả năng phân tích, tổng hợp, phân biệt và đánh giá về hoạt động quản trị xúc tiến thương mại của doanh nghiệp; có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan trong thực tế công việc quản trị xúc tiến thương mại sau này. Cụ thể, giúp người học nắm được khái niệm, nội dung cơ bản về xúc tiến thương mại và quản trị xúc tiến thương mại; lập được kế hoạch và xây dựng quy trình xúc tiến thương mại và quản trị xúc tiến thương mại; xây dựng được kế hoạch/dự án/ chiến dịch xúc tiến thương mại.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần quản trị xúc tiến thương mại là học phần bắt buộc, nằm trong kiến thức chuyên ngành của Bộ môn Quản trị bán hàng. Học phần này trước tiên giới thiệu với người học các kiến thức tổng quan về xúc tiến thương mại và quản trị xúc tiến thương mại. Tiếp đến, học phần trình bày về việc hoạch định chiến lược xúc tiến thương mại, cách thức tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại. Các hoạt động xúc tiến thương mại như quảng cáo, kích thích tiêu thụ, quan hệ công chúng, marketing trực tiếp, truyền miệng lần lượt được giới thiệu. Cuối cùng, là phần mô tả về việc giám sát, đánh giá và kiểm soát hoạt động xúc tiến thương mại.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo PLO3(M), PLO4(R), PLO6(M), PLO8(M), PLO9(M).

44. Quản trị bán lẻ - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Bán hàng chuyên nghiệp
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này hướng đến cung cấp cho kiến thức lý thuyết và thực tế về hoạt động tổ chức và điều hành hệ thống bán lẻ trong một doanh nghiệp; có khả năng phân tích, tổng hợp, phân biệt và đánh giá về hoạt động quản trị bán lẻ của doanh nghiệp; có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan trong thực tế công việc quản trị bán lẻ.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị bán lẻ là học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, học phần trang bị những kiến thức cơ bản về việc tổ chức và điều hành hệ thống bán lẻ. Cụ thể là kiến thức về vai trò và các loại hình bán lẻ hiện đại, tầm quan trọng của hệ thống bán lẻ đối với việc vận hành nền kinh tế, các yếu tố quan trọng trong tiến trình xây dựng và triển khai chiến lược bán lẻ như lựa chọn khu vực bán lẻ, kiến thức về công tác quản trị vận hành doanh nghiệp bán lẻ từ cung ứng hàng hoá đến quản trị tồn kho, định giá cũng như quản trị đội ngũ nhân sự tại cửa hàng bán lẻ. Ngoài ra, học phần cũng cung cấp những kiến thức và kỹ năng về thiết kế không gian cửa hàng, nguyên tắc trưng bày hàng hoá trên kệ hàng. Những kiến thức và kỹ năng vận dụng được từ học phần này có thể giúp người học quản trị doanh nghiệp bán lẻ hiệu quả và ra những quyết định nhanh chóng, kịp thời phù hợp với những thay đổi của thị trường bán lẻ.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO4(M), PLO7(R), PLO8(R), PLO9(R).

45. Quản trị trung tâm thương mại - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Bán hàng chuyên nghiệp, Quản trị bán hàng

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần Quản trị Trung tâm thương mại (QTTTTM), người học có kiến thức cơ bản về toàn bộ hoạt động của Trung tâm thương mại, nắm vững kiến thức lý thuyết về QTTTTM; Có kỹ năng phân biệt, phân tích, tổng hợp và đánh giá về toàn bộ hoạt động của Trung tâm thương mại, có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường nghề nghiệp, có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng quản lý, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan đến học phần. Ngoài ra, người học có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan trong thực tế công việc quản trị trung tâm thương mại sau này.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần QTTTTM là học phần thuộc kiến thức chuyên ngành. Học phần trang bị cho người học những kiến thức về quản trị các hoạt động trong trung tâm thương mại bao gồm: Tìm hiểu tổng quan về các hoạt động trong TTTM, tìm hiểu về tiến trình hình thành và phát triển của TTTM, nghiên cứu về mô hình tài chính và doanh thu của TTTM, tìm hiểu về cách thức vận hành các cửa hàng trong TTTM, nghiên cứu về cách thức quản lý

cho thuê trong TTTM và cuối cùng là tìm hiểu về các hoạt động tiếp thị và xúc tiến bán hàng trong TTTM. Đây là học phần giúp cho người học hiểu được kiến thức và vận dụng tốt các kỹ năng trong việc hoạch định, tổ chức, quản trị vận hành các hoạt động của Trung tâm thương mại.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO6(R), PLO7(M), PLO10(R).

46. Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Bán hàng chuyên nghiệp
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao cung cấp cho người học kiến thức về hoạt động bán hàng chuyên sâu trong doanh nghiệp; kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp nâng cao nhằm thích ứng với xu thế bán hàng hiện đại với nhiều thay đổi. Học phần này cũng giúp người học xây dựng được niềm tin với khách hàng; khởi tạo, phát triển và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Bên cạnh đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; có tinh thần phụng sự; tinh thần dẫn dắt; ý thức tự chủ trong công việc bán hàng thích ứng với bối cảnh hội nhập.

- *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao thuộc khối kiến thức tự chọn dành cho người học thuộc chuyên ngành Quản trị bán hàng. Học phần cung cấp những lý thuyết, mô hình, quy trình bán hàng chuyên nghiệp trong môi trường hiện đại cũng như những quy tắc chuyên nghiệp trong quá trình xây dựng lòng tin với khách hàng. Học phần cũng đề cập đến cách thức để nhận diện, tìm kiếm khách hàng tiềm năng; kết nối, khám phá khách hàng tiềm năng; trình bày, xử lý phản đối của khách hàng, đàm phán và kết thúc thương vụ một cách chuyên nghiệp. Bên cạnh đó, các nguyên tắc về khởi tạo, phát triển, duy trì mối quan hệ với khách hàng cũng được giới thiệu trong học phần.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO6(R), PLO7(R); PLO8(R); PLO9(R); PLO10(R).

47. Quản trị kênh bán hàng - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Quản trị bán hàng
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần Quản trị kênh bán hàng cung cấp cho người học có kiến thức nền tảng về hoạt động quản trị kênh bán hàng trong doanh nghiệp. Theo đó, người học sẽ có khả năng phân tích, tổng hợp, phân biệt và đánh giá về hoạt động quản trị kênh bán hàng của doanh nghiệp; có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp liên quan trong thực tế công việc quản

trị kênh bán hàng sau này. Thêm vào đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; có tinh thần phụng sự trong công việc; tinh thần dẫn dắt, tạo việc làm cho cá nhân và xã hội.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Học phần Quản trị kênh bán hàng là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp các kiến thức lý luận và thực tiễn về hoạt động quản trị kênh bán hàng tại doanh nghiệp trong điều kiện kinh doanh hiện đại. Học phần trang bị những kiến thức cơ bản về kênh bán hàng và quản trị kênh bán hàng; xem xét môi trường và hành vi trên kênh bán hàng. Học phần cũng cung cấp những hiểu biết về cách thức hoạch định, thiết kế, tổ chức, thúc đẩy kiểm soát kênh bán hàng. Bên cạnh đó, học phần cũng đề cập tới hoạt động quản trị kênh bán hàng điện tử, quản trị kênh bán hàng theo mô hình chuỗi cung ứng và quản trị xung đột trong kênh bán hàng. Điều này cho phép người học có cái nhìn toàn diện và linh hoạt khi tiếp cận các tình huống quản trị kênh bán hàng trong thực tế.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO6(R), PLO7(R); PLO8(R); PLO9(R); PLO10(R).

48. Quản trị bán hàng - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị học, Nguyên lý marketing

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần:

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Học phần này giúp người học nắm bắt được những kiến thức, kỹ năng, thái độ liên quan đến hoạt động Quản trị bán hàng cho một sản phẩm, một tổ chức. Về kiến thức, người học hiểu rõ các khái niệm, học thuyết, mô hình liên quan và vận dụng các kiến thức căn bản giải quyết được các bài toán thực tiễn thông qua các điển cứu. Về kỹ năng, người học có thể đánh giá được các tình huống quản trị và đưa ra các giải pháp thích hợp và có khả năng tư vấn, tham mưu cho lãnh đạo các biện pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng. Người học có thể sáng tạo trong giải quyết vấn đề và đưa ra các ý tưởng mới liên quan đến quản trị bán hàng.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị bán hàng là học phần thuộc khối kiến thức ngành. Học phần này trang bị cho người học kiến thức và khả năng vận dụng các kỹ năng về quản trị bán hàng. Trong đó, trang bị cho người học kiến thức tổng quan về quản trị bán hàng, cách thức xây dựng chương trình và kế hoạch bán hàng, tổ chức các hoạt động bán hàng, tổ chức lực lượng bán hàng, tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng, công tác lãnh đạo và đánh giá thành tích của lực lượng bán hàng.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO6(R), PLO8(R), PLO9(M).

49. Quản trị đa quốc gia - Tín chỉ: 3

❖ Học phần học trước: Quản trị chiến lược, Quản trị nguồn nhân lực

❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi học xong học phần, người học có kiến thức về hoạt động quản trị điều hành của các công ty đa quốc gia; có khả năng phân tích và đánh giá sự khác biệt văn hoá trong hoạt động quản trị ở các quốc gia khác nhau; Đánh giá môi trường kinh doanh toàn cầu ngày nay để xây dựng các kế hoạch hoạt động của các công ty đa quốc gia trong từng địa phương cụ thể; Phân tích được các đặc điểm, tích cách và kỹ năng cá nhân của nhà quản lý ảnh hưởng đến sự thành công trong hoạt động quản trị cũng như đề xuất các giải pháp có tính sáng tạo cho hoạt động quản trị kinh doanh của các công ty. Thêm vào đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; Có tinh thần phụng sự trong công việc; tinh thần dẫn dắt, tạo việc làm cho cá nhân và xã hội.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Quản trị đa quốc gia là học phần có tính đa ngành, thông tin và ý tưởng được tổng hợp từ nhiều lĩnh vực và chủ đề khác nhau. Học phần Quản trị đa quốc gia thuộc khối kiến thức bổ trợ ngành, sẽ trang bị cho người học những kiến thức căn bản về môi trường kinh doanh toàn cầu ngày nay và hoạt động của các công ty đa quốc gia; vận dụng các lý thuyết chính liên quan đến việc tổ chức và quản lý công ty đa quốc gia; phân tích, đánh giá được các đặc điểm, tính cách và kỹ năng cá nhân ảnh hưởng đến sự thành công của nhà quản lý trong nhiều môi trường khác nhau. Đặc biệt là học phần này sẽ giúp người học nhận biết sự đa dạng của văn hoá kinh doanh trên thế giới và mong muốn trở thành công dân, doanh nhân toàn cầu.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO7(M); PLO8(R); PLO10(R).

50. Khóa luận tốt nghiệp - Tín chỉ: 6

- ❖ Học phần học trước: Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp, người học có kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về hoạt động quản trị bán hàng của tổ chức; có năng lực hệ thống hoá khoa học quản trị, kinh doanh để vận dụng vào thực tiễn bán hàng; có khả năng phân tích và đánh giá nguồn lực của tổ chức; đánh giá thực trạng hoạt động bán hàng, kinh doanh của tổ chức; đề xuất các giải pháp có tính sáng tạo, đột phá để giải quyết các vấn đề thực tế của doanh nghiệp. Thêm vào đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; có khả năng làm việc độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm; có khả năng khởi sự kinh doanh, tạo việc làm và đóng góp cho xã hội; có tinh thần phụng sự trong công việc, phụng sự đất nước; có đủ năng lực để tự tin bảo vệ quan điểm cá nhân cũng như khả năng hoà nhập, thích nghi ở môi trường toàn cầu.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Khóa luận tốt nghiệp là học phần quan trọng, đặc biệt trong chương trình đào tạo, giúp người học vận dụng những kiến thức lý luận nền tảng và chuyên sâu đã được học tại Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Tài chính – Marketing để phân tích, kiểm chứng và phát hiện các vấn đề thực tiễn về ngành Quản trị Kinh doanh, chuyên ngành Quản trị bán hàng. Đồng thời, qua đó cũng nâng cao khả năng tư duy, lý luận, phản biện đối với một vấn đề về khoa học quản lý, kinh doanh; là cơ sở để người học rèn luyện các kỹ năng nghiên cứu, làm việc độc lập khi ra trường. Thông qua việc triển khai Khóa luận tốt nghiệp, người học có cơ hội tiếp cận thực tiễn để có thể tìm hiểu, phân tích, đối sánh và khai phá - sáng tạo dựa trên nền tảng các khối kiến thức đã được học; qua đó có thể vận dụng thuần thực vào các công việc cụ thể trong hoạt động kinh doanh và quản trị bán hàng tại các doanh nghiệp/tổ chức một cách chủ động và hiệu quả. Thông qua học phần này, người học tiếp cận, thích nghi và hoà nhập với môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO6(M), PLO7(M), PLO10(M).

51. Thực tập cuối khóa - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo

- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

- *Mục tiêu chung của học phần:*

Sau khi hoàn thành Thực tập cuối khóa, người học có kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về hoạt động quản trị, kinh doanh của tổ chức; có năng lực hệ thống hoá khoa học quản trị, kinh doanh để vận dụng vào thực tiễn; có khả năng phân tích và đánh giá nguồn lực của tổ chức; đánh giá thực trạng hoạt động quản trị, kinh doanh của tổ chức; đề xuất các giải pháp có tính sáng tạo, đột phá để giải quyết các vấn đề thực tế của doanh nghiệp. Thêm vào đó, học phần này còn giúp cho người học nâng cao ý thức tuân thủ các quy định về luật pháp, chuẩn mực về đạo đức, trách nhiệm xã hội; có khả năng làm việc độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm; có khả năng khởi sự kinh doanh, tạo việc làm và đóng góp cho xã hội; có tinh thần phụng sự trong công việc, phụng sự đất nước; có đủ năng lực để tự tin bảo vệ quan điểm cá nhân cũng như khả năng hoà nhập, thích nghi ở môi trường toàn cầu.

- *Tóm tắt nội dung:*

Thực tập cuối khóa là học phần quan trọng, đặc biệt trong chương trình đào tạo, giúp người học vận dụng những kiến thức lý luận nền tảng và chuyên sâu đã được học tại Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Tài chính – Marketing để phân tích, kiểm chứng và phát hiện các vấn đề Thực tiễn về ngành Quản trị Kinh doanh, chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp. Đồng thời, qua đó cũng nâng cao khả năng tư duy, lý luận, phản biện đối với một vấn đề về khoa học quản lý và kinh doanh; là cơ sở để người học rèn luyện các kỹ năng nghiên cứu, làm việc độc lập khi ra trường. Thông qua việc triển khai Thực tập tốt nghiệp, người học có cơ hội tiếp cận thực tiễn để có thể tìm hiểu, phân tích, đối sánh và ra quyết định dựa trên nền tảng của kiến thức đã được học; qua đó có thể vận dụng thuần thực vào các công việc cụ thể trong hoạt động kinh doanh và quản trị tại

các doanh nghiệp/tổ chức một cách chủ động và hiệu quả. Thông qua học phần này, người học tiếp cận, thích nghi và hoà nhập với môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(R), PLO4(M), PLO6(M), PLO7(M), PLO10(M).

52. Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh tổng hợp)

- Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ Mục tiêu chung của học phần:

Sau khi hoàn thành học phần Thực hành quản trị doanh nghiệp, người học có kiến thức, kỹ năng và công cụ chuyên sâu để phân tích và đánh giá các hoạt động về lãnh đạo, quản trị điều hành và kinh doanh của tổ chức một cách thực tiễn; có năng lực áp dụng các lý thuyết khoa học quản trị vào thực tiễn một cách lô gíc và hiệu quả, từ đó có khả năng đề xuất các giải pháp mang tính sáng tạo, đột phá để giải quyết các vấn đề thực tế của doanh nghiệp. Ngoài ra học phần cũng giúp người học nâng cao ý thức tự chủ, tự chịu trách nhiệm với bản thân, công việc và xã hội; có tinh thần, ý thức và mong muốn khởi nghiệp, tạo công ăn việc làm và đóng góp cho xã hội.

▪ Tóm tắt nội dung:

Thực hành quản trị doanh nghiệp là học phần lựa chọn thay thế, bổ sung cho học phần Khoá luận tốt nghiệp, đây là học phần quan trọng, đặc biệt trong chương trình đào tạo, giúp người học áp dụng những kiến thức về lãnh đạo, quản trị điều hành và kinh doanh vào việc phân tích các tình huống thực tiễn của doanh nghiệp, từ đó rút ra các bài học kinh nghiệm thực tiễn để làm hành trang cho quá trình làm việc và phát triển nghề nghiệp cá nhân sau khi ra trường. Sự phối hợp giữa học phần Thực hành quản trị doanh nghiệp và Thực tập cuối khoá giúp người học vừa tiếp cận, thích nghi và hoà nhập với môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp vừa nâng cao khả năng lý luận, phân tích, đối chiếu, so sánh các vấn đề quản trị kinh doanh một cách khoa học mang tính ứng dụng. Từ đó, giúp cho người học sau khi ra trường có thể hội nhập và thích nghi với thực tiễn cũng như bắt tay vào làm việc một cách khoa học và chuyên nghiệp tại cơ quan tuyển dụng.

- ❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M); PLO4(M); PLO6(A); PLO8(R); PLO9(M).

53. Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành QTBH) - Tín chỉ: 3

- ❖ Học phần học trước: Các học phần ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo
- ❖ Tóm tắt mục tiêu, nội dung của học phần

▪ Mục tiêu chung của học phần:

Sau khi kết thúc học phần, người học sẽ được trang bị kiến thức để vận dụng được các chứng năng cơ bản của quản trị bán hàng như hoạch định tổ chức, điều khiển, kiểm

soát trong thực tiễn; Phân tích thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh; Cách thiết lập bộ máy bán hàng và cách thức kiểm soát công việc quản trị bán hàng. Quá trình thực hành giúp người học ứng dụng kỹ năng làm việc nhóm, phân tích, đánh giá vấn đề và ra quyết định các phương án bán hàng; Vẽ được sơ đồ tổ chức bộ máy bán hàng và mô tả được công việc từng vị trí trong bộ máy bán hàng; tổ chức được lực lượng bán hàng; Ứng dụng các kỹ năng bán hàng để chào bán hàng thành công; Kiểm soát, đánh giá hiệu quả công việc của lực lượng bán hàng; Phát triển kỹ năng quan sát và phỏng vấn, đặt câu hỏi. Người học chủ động tiếp cận và phân tích các hoạt động của nhà quản trị bán hàng, công việc quản trị bán hàng đang diễn ra trong thực tiễn tại các đơn vị hoặc tự thực hiện dự án quản trị bán hàng theo nhóm; Tích cực trong thực hành Học phần, nhận biết và thảo luận để giải quyết các tình huống quản trị bán hàng cụ thể trong lúc thực hành.

▪ *Tóm tắt nội dung:*

Thực hành quản trị bán hàng tích hợp là học phần lựa chọn thay thế, bổ sung cho học phần khóa luận tốt nghiệp, đây là học phần quan trọng, với nội dung thực hành được thiết kế trên nền tảng kiến thức của các học phần chuyên ngành về quản trị bán hàng. Nội dung thực hành bao gồm thực hành dự báo, hoạch định chiến lược bán hàng, kế hoạch bán hàng; thiết kế cấu trúc lực lượng bán hàng; tổ chức lực lượng bán hàng; tổ chức hoạt động bán hàng; Giám sát, động viên lực lượng bán hàng; Đánh giá kết quả bán hàng. Sự phối hợp giữa học phần Thực hành quản trị bán hàng tích hợp và học phần Thực tập cuối khóa giúp người học vừa tiếp cận, thích nghi và hòa nhập với môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp vừa nâng cao khả năng lý luận, phân tích các vấn đề quản trị bán hàng một cách khoa học mang tính ứng dụng.

❖ Đáp ứng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: PLO3(M), PLO4(M), PLO7(R), PLO8(M); PLO10(R).


HIỆU TRƯỞNG
Phạm Tiến Đạt
Phạm Tiến Đạt

TRƯỞNG KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH
Huỳnh Thị Thu Sương
Huỳnh Thị Thu Sương

C. NGUỒN LỰC ĐẢM BẢO ĐÀO TẠO

1. Giáo trình chính sử dụng giảng dạy

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
1	Giáo trình Triết học Mác – Lênin	Bộ Giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia Sự thật	2022	Triết học Mác – Lênin
2	Giáo trình Kinh tế chính trị Mác - Lênin	Bộ Giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia Sự thật	2011	Kinh tế chính trị Mác – Lênin
3	Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII	Đảng Cộng sản Việt Nam	NXB. Chính trị Quốc gia, Hà Nội	2016	Kinh tế chính trị Mác – Lênin
4	Giáo trình Chủ nghĩa xã hội khoa học	Bộ Giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia Sự thật	2021	Chủ nghĩa xã hội khoa học
5	Vấn đề dân tộc và chính sách dân tộc	Ban Tuyên giáo Trung ương Đảng	NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội	2018	Chủ nghĩa xã hội khoa học
6	Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về chủ nghĩa xã hội và con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam	Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng	NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội	2022	Chủ nghĩa xã hội khoa học
7	Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Bộ giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia	2021	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam
8	Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Hội đồng TW chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia	Nxb.Chính trị quốc gia, Hà Nội	2018	Lịch sử ĐCSVN
9	Giáo trình Tư tưởng Hồ Chí Minh	Bộ giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia	2021	Tư tưởng Hồ Chí Minh
10	Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VII, VIII, IX, X, XI, XII. XIII	Đảng Cộng sản Việt Nam	Nxb. Chính trị quốc gia	2017	Tư tưởng Hồ Chí Minh
11	Giáo trình đại cương về nhà nước và pháp luật	Đào Trí Úc- Hoàng Thị Kim Quế	NXB. ĐHQG Hà Nội	2023	Pháp luật đại cương
12	Giáo trình Pháp luật đại cương	Lê Minh Toàn	CTQG Sự thật	2022	Pháp luật đại cương

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
13	Business Partner – Student's book – A2+	O'Keeffe, M., Landford, L., Wright, R. (et al)	Pearson	2019	Tiếng Anh trong kinh doanh
14	Business Partner – Student's book – B1	O'Keeffe, M., Landford, L., Wright, R. (et al)	Pearson	2019	Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao
15	Năng lực số	Đỗ Văn Hùng, Phạm Hải Chung, Nguyễn Thị Kim Dung, Phan Thanh Đức, Lê Quốc Hải, Trần Đức Hòa, Mai Anh Thơ, Bùi Thanh Thúy	NXB. ĐHQG Hà Nội	2022	Năng lực số
16	Toán cơ sở cho kinh tế	Nguyễn Huy Hoàng	NXB Tài Chính	2014	Toán kinh tế
17	Kinh tế học vi mô	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư (chủ biên)	NXB. Tài chính	2024	Kinh tế học vi mô
18	Sách biên dịch của khoa Kinh tế học Đại học Kinh Tế Quốc: Kinh tế học Vi mô	Begg, D.; Fischer, S. & Dornbusch, R.	NXB. Thống Kê	2018	Kinh tế học vi mô
19	Kinh tế học vĩ mô	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư (chủ biên)	NXB. Tài chính	2022	Kinh tế học vĩ mô
20	Hướng dẫn tự học Kinh tế vĩ mô	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư (chủ biên)	Trường Đại học Tài Chính – Marketing	2018	Kinh tế học vĩ mô
21	Nguyên lý kế toán	Ngô Thị Mỹ Thúy	NXB. Tài chính	2022	Nguyên lý kế toán
22	Nguyên lý kế toán	Vô Văn Nhị và cộng sự	NXB Tài chính	2018	Nguyên lý kế toán
23	Nguyên lý marketing	Dư Thị Chung và cộng sự	Trường Đại học Tài chính Marketing	2024	Nguyên lý marketing
24	Principles of marketing	Kotler, P., & Armstrong, G.	Pearson	2021	Nguyên lý marketing

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
25	Giáo trình Quản trị học	Nguyễn Thị Liên Diệp & Trần Anh Minh	NXB. Tài chính	2022	Quản trị học
26	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính	Trần Thị Thanh Nga	NXB. Tài chính	2024	Tài chính-Tiền tệ
27	Giáo trình Luật Kinh tế	Phạm Thị Huyền Sang	NXB. Đại học Vinh	2023	Luật kinh doanh
28	Thuế 1	Lê Quang Cường - Nguyễn Kim Quyên	NXB. Kinh tế TP. HCM	2023	Thuế
29	Tài chính doanh nghiệp	Bùi Hữu Phước	Trường Đại học Tài chính - Marketing	2017	Tài chính doanh nghiệp
30	Entrepreneurship and innovation	Mazzarol, T., & Reboud, S	Tilde Publishing	2017	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo
31	Kinh tế lượng	Nguyễn Huy Hoàng	NXB Tài Chính	-	Kinh tế lượng
32	Successful Algorithmic Trading	Michael L.Halls – Moore	Quantstart	2015	Phát triển bền vững
33	Các tình huống giảng dạy các mục tiêu phát triển bền vững (SDGs Cases)	Bộ môn Tài chính công	Lưu hành nội bộ	2024	Phát triển bền vững
34	Data Mining for Business Analytics	Galit Shmueli Peter C. Bruce Inbal Yahav Nitin R. Patel Kenneth C. Lichtendahl, Jr.	Wiley	2018	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh
35	Quản trị vận hành & chuỗi cung ứng	F.Robert Jacobs & Richard B.Chase/tập thể GV khoa KD quốc tế - marketing ĐHKT TPHCM biên dịch	NXB Kinh tế TPHCM	2017	Quản trị vận hành và công nghệ
36	Technology Management: Activities and tools	Cetindamar và cộng sự	Palgrave publisher	2016	Quản trị vận hành và công nghệ
37	Giáo trình Quản trị công nghệ	Hoàng Đình Phi	NXB Đại học Quốc gia Hà Nội	2020	Quản trị vận hành và công nghệ

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
38	Lean Six Sigma	Benzamin Sweeny	NXB Tổng Hợp TP.HCM	2020	Quản trị vận hành và công nghệ
39	Hành vi người tiêu dùng	Nguyễn Xuân Trường, Ngô Vũ Quỳnh Thi, Nguyễn Thái Hà, & Ninh Đức Cúc Nhật	NXB. Thanh niên	2020	Hành vi khách hàng
40	Giáo trình Đạo đức kinh doanh và văn hóa công ty	Nguyễn Mạnh Quân	NXB. Đại học Kinh tế Quốc dân	2021	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
41	Giáo trình Văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh	Hoàng Văn Hải & Đặng Thị Hương	NXB. Đại học Quốc Gia Hà Nội	2022	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
42	Quản trị nhân lực	Nguyễn Ngọc Quân & Nguyễn Vân Điềm	NXB. Đại học Kinh tế Quốc dân	2022	Quản trị nguồn nhân lực
43	Business Model Management: Design - Process - Instruments	Bernd W. Wirtz	Springer	2020	Quản trị mô hình kinh doanh
44	Quản trị chiến lược: Khái luận & các tình huống	Fred R. David.	NXB. Hồng Đức	2020	Quản trị chiến lược
45	Global Business Today	Hill, C. W. L.	McGraw- Hill.	2021	Kinh doanh quốc tế
46	Sổ tay hướng dẫn Thực hành nghề nghiệp do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Thực hành nghề nghiệp
47	Quản trị chuỗi cung ứng	Huỳnh Thị Thúy Giang	NXB. ĐHQG TP. HCM	2017	Quản trị chuỗi cung ứng
48	Quản trị chuỗi cung ứng: Từ lý thuyết đến thực tiễn	Huỳnh Thị Thu Sương	NXB Kinh Tế	2017	Quản trị chuỗi cung ứng
49	Giáo trình phân tích kinh doanh	Nguyễn Văn Công chủ biên.	Đại học Kinh tế Quốc dân	2013	Phân tích dữ liệu kinh doanh
50	Bài tập - bài giải phân tích hoạt động kinh doanh	Phạm Văn Dược	Hồng Đức	2012	Phân tích dữ liệu kinh doanh

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
51	Giáo trình quản trị chất lượng	Đỗ Thị Đông & Đặng Ngọc Sự	NXB. Đại học Kinh tế Quốc Dân	2022	Quản trị chất lượng
52	Quản trị rủi ro doanh nghiệp	Nguyễn Thị Liên Diệp và cộng sự	NXB Hồng Đức	2022	Quản trị rủi ro
53	Quản trị đổi mới sáng tạo	Nguyễn Ngọc Quý & Nhâm Phong Tuấn	NXB. Đại học Quốc gia Hà Nội	2023	Quản trị đổi mới
54	Compensation (14 th ed)	Gerhart, B	Burr Ridge, IL: McGraw Hill-Irwin	2023	Quản trị đánh giá và đãi ngộ
55	Organization Development & Change	Thomas G. Cummings and Christopher G. Worley	Cengage Learning	2023	Quản trị thay đổi và phát triển Tổ chức
56	Introduction to leadership: concepts and practice	Peter G. Northouse.	Western Michigan University	2020	Lãnh đạo
57	Leadership organizations in	Yukl, G. A.; Gardner III, W. L.	Prentice Hall	2020	Lãnh đạo
58	Quản trị doanh nghiệp nhỏ và vừa	Phạm Văn Hạnh	NXB. Khoa học tự nhiên và Công nghệ	2021	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ
59	Giáo trình Bán hàng chuyên nghiệp 1	Phạm Thị Ngọc Mai, Mai Thoại Diễm Phương & Trần Thị Tuyết Mai	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2023	Bán hàng chuyên nghiệp
60	Giáo trình Quản trị quan hệ khách hàng	Ao Thu Hoài, Lưu Thanh Thủy và Lượng Văn Quốc	NXB. Tài chính	2023	Quản trị quan hệ khách hàng
61	Giáo trình Quản trị xúc tiến thương mại	Ao Thu Hoài, Trần Thế Nam, Lưu Thanh Thủy, Nguyễn Thị Thoa, Nguyễn Ngọc Hạnh và Nguyễn Thị Thúy	NXB. Tài chính	2022	Quản trị xúc tiến thương mại

STT	Tên giáo trình/ tài liệu tham khảo	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
62	Quản trị thương mại bán lẻ	Đặng Văn Mỹ	NXB. Chính trị quốc gia sự thật	2017	Quản trị bán lẻ
63	Giáo trình Quản trị Trung tâm thương mại	Phạm Thị Ngọc Mai	Trường Đại học Tài chính - Marketing	2024	Quản trị Trung tâm Thương mại
64	Professional Selling	Deeter-Schmelz, D., Hunter, G., Loe, T., Mullins, R., Rich, G., Beeler, L., & Schrock, W.	SAGE Publications	2024	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao
65	Sales and marketing channels: How to build and manage distribution strategy	Dent, J., & White, M.	Kogan Page Publishers	2018	Quản trị kênh bán hàng
66	Sales Management – Shaping future sales leaders	Tanner, J., Erffmeyer, R. and Dixon, A	Wessex, Inc.	2021	Quản trị Bán hàng
67	Giáo trình Quản trị đa quốc gia	Trần Văn Hưng	NXB. Tài Chính	2021	Quản trị đa quốc gia
68	Sổ tay hướng dẫn Khóa luận tốt nghiệp do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Khóa luận tốt nghiệp
69	Sổ tay hướng dẫn Thực tập cuối Khóa do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Thực tập cuối khóa
70	Global Business Today	Hill. C.W.L	McGraw-Hill Education	2022	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)
71	Quản trị kinh doanh	Nguyễn Thành Độ và Nguyễn Ngọc Huyền	NXB. Đại học kinh tế Quốc dân	2012	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)

2. Tài liệu hướng dẫn tự học/tài liệu tham khảo khác

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
1	Giáo trình Kinh tế chính trị Mác - Lênin	Bộ Giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia Sự thật	2011	Kinh tế chính trị Mác – Lênin
2	Giáo trình Chủ nghĩa xã hội khoa học	Bộ Giáo dục và Đào tạo	NXB. Chính trị quốc gia Sự thật	2021	Chủ nghĩa xã hội khoa học
3	Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về chủ nghĩa xã hội và con đường đi lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam	Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng	NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội	2022	Chủ nghĩa xã hội khoa học
4	Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Hội đồng TW chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia	Nxb.Chính trị quốc gia, Hà Nội	2018	Lịch sử ĐCSVN
5	Giáo trình Pháp luật đại cương	Lê Minh Toàn	CTQG Sự thật	2022	Pháp luật đại cương
6	Giáo trình Lý luận chung về nhà nước và pháp luật	Nguyễn Minh Đoan	CTQG Sự thật	2020	Pháp luật đại cương
7	Kinh tế học Vi mô (Sách biên dịch)	Begg, D.; Fischer, S. & Dornbusch, R.	NXB. Thống Kê	2018	Kinh tế học vi mô
8	Kinh tế học vĩ mô (Sách biên dịch)	Mankiw, G. (Khoa Kinh Tế trường ĐH Kinh Tế TP.HCM)	NXB Hồng Đức	2019	Kinh tế học vĩ mô
9	Nguyên lý kế toán	Vũ Hữu Đức và cộng sự	NXB. Kinh tế	2020	Nguyên lý kế toán
10	Principles of marketing	Kotler, P., & Armstrong, G.	Pearson	2021	Nguyên lý marketing
11	Quản trị học: Tóm tắt lý thuyết và câu hỏi trắc nghiệm	Trần Đăng Khoa, Nguyễn Hữu Nhuận, Nguyễn Thị Bích Châm, Lê Việt Hưng & Lê Thanh Trúc	NXB. Tài Chính	2022	Quản trị học
12	Khởi nghiệp kinh doanh: Lý thuyết, quá trình, thực tiễn	Kuratko	NXB. Hồng đức	2019	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo
13	Con đường khởi nghiệp	Ries, E.; Đặng Nguyễn Hiếu Trung dịch	NXB Trẻ	2020	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo
14	Tạo lập kế hoạch kinh doanh hoàn hảo	Barrow, C.; Trần thị Bích Nga dịch	NXB Thế giới	2018	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo
15	Entrepreneurship: Theory, process, and practice	Frederick, H., O'connor, A., & Kuratko, D. F.	Cengage Learning	2016	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
16	Quản trị vận hành hiện đại	Đặng Minh Trang & Lưu Đan Thọ	NXB. Tài Chính	2015	Quản trị vận hành và công nghệ
17	Bài tập & Bài giải Quản Trị Vận Hành hiện đại	TS Đặng Minh Trang & TS Lưu Đan Thọ	NXB Tài Chính	2015	Quản trị vận hành và công nghệ
18	Quản Trị Sản Xuất	Nguyễn Thanh Lâm	Trường Đại Học Tài Chính Marketing – Lưu hành nội bộ	-	Quản trị vận hành và công nghệ
19	Giáo trình Quản lý công nghệ	Nguyễn Đăng Dâu	NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân	2012	Quản trị vận hành và công nghệ
20	Operations Management	R. Dan Reid & Nada R. Sanders	John Wiley & Sons, Inc	2011	Quản trị vận hành và công nghệ
21	Operations Management	Roberta S.Russell & Bernard W.Taylor	Prentice Hall	2003	Quản trị vận hành và công nghệ
22	Management of technology and innovation	Khurana.V.K and Saini.K.A	Anne Books	2017	Quản trị vận hành và công nghệ
23	Đạo đức kinh doanh	Laura P. Hartman & Joe DesJardins, Võ Thị Phương Oanh (dịch)	NXB Tổng hợp	2008	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
24	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	Carpon, Michel & Quairel-Lanoizelee, Francoise, Lê Minh Tiến & Phạm Như Hồ (dịch)	NXB Tri Thức	2010	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
25	An introduction to Business Ethics, 7 th edition	Joseph Desjardins	McGraw Hill	2024	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
26	Business ethics: Methods, theories, and application	Christian U. Becker	Routledge	2024	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
27	Corporate Responsibility, 1st edition	Paul A. Agenti	SAGE Publications Inc	2015	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
28	Quản trị nguồn nhân lực	Trần Kim Dung & Trần Trọng Thùy	NXB Tài chính	2023	Quản trị nguồn nhân lực
29	Giáo trình Quản lý nguồn nhân lực	Hoàng Văn Luân & Nguyễn Thị Kim Chi.	NXB. Đại học Quốc gia Hà Nội	2022	Quản trị nguồn nhân lực

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
30	Fundamentals of Human Resource Management. (5th ed.)	Dessler, G.	Pearson Education Limited	2019	Quản trị nguồn nhân lực
31	Human resource management	Robert L. Mathis, John H. Jackson, Sean R. Valentine, Patricia A. Meglich	Cengage Learning	2020	Quản trị nguồn nhân lực
32	Sách tham khảo Quản trị Nhân sự - Nguyên tắc và vận dụng trong thực tiễn	Huỳnh Thị Thu Suong	NXB Kinh tế, TP HCM	2017	Quản trị nguồn nhân lực
33	Human resource management. 16th edition	Valentine, S. R., Meglich, P. A., Mathis, R. L., & Jackson, J. H.	Cengage Learning	2020	Quản trị nguồn nhân lực
34	The business model innovation process preparation, organization and management	Yariv Taran, Harry Boer, Christian Nielsen	Routledge	2023	Quản trị mô hình kinh doanh
35	Quản trị chiến lược: Khái luận & các tình huống	Fred R. David	NXB Hồng Đức	2020	Quản trị chiến lược
36	Strategic management: Text and cases	Dess, G. G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B., & McNamara, G.	Mc Graw Hill Education	2014	Quản trị chiến lược
37	Sổ tay hướng dẫn Thực hành nghề nghiệp do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Thực hành nghề nghiệp
38	Giáo trình quản trị chất lượng	Đỗ Thị Đông & Đặng Ngọc Sự	NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân	2022	Quản trị chất lượng
39	Managing Quality – Integrating the Supply Chain	Foster, S. T.	Pearson Education	2017	Quản trị chất lượng
40	Quản Lý Rủi Ro	Nguyễn Ngọc Anh	Đại học kinh tế Quốc Dân	2022	Quản trị rủi ro
41	Compliance risk management: applying the COSO ERM framework	Society of Corporate Compliance and Ethics & Health Care Compliance Association (SCCE & HCCA)	COSO	2020	Quản trị rủi ro
42	Fundamentals of risk management: understanding, evaluating and implementing effective risk management	Hopkin, P.	Kogan Page Publishers	2018	Quản trị rủi ro
43	Innovation management and new product development (7th ed.)	Trott, P.	McGraw-Hill Education	2020	Quản trị đổi mới

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
44	Strategic management of technological innovation (5th ed.)	Schilling, Melissa A.	McGraw-Hill Education	2017	Quản trị đổi mới
45	KPI - Công cụ quản lý nhân sự hiệu quả	Nguyễn Cường dịch	NXB. Đại học Kinh tế Quốc dân	2022	Quản trị đánh giá và đãi ngộ
46	Cases in Compensation	Jerry Newman, Barry Gerhart, George Milkovich	Mc Graw Hill India	2023	Quản trị đánh giá và đãi ngộ
47	Giáo trình Thay đổi & Phát triển doanh nghiệp	Nguyễn Thành Độ & Hà Ngọc Thắng	NXB. Đại học Kinh tế quốc dân	2023	Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức
48	Introduction to leadership: concepts and practice, 5 th edition	Peter G. Northouse	Western Michigan University.	2020	Lãnh đạo
49	Leadership in organizations, 9 th edition	Yukl, G. A.; Gardner III, W. L	Prentice Hall.	2020	Lãnh đạo
50	Giáo trình Leadership	Nguyễn Văn Hà	NXB. Lao Động	2022	Lãnh đạo
51	Small Business Management: Launching and growing entrepreneurial ventures	Longenecker và cộng sự	Cengage Learning	2017	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ
52	Small Business Management: Theory and Practice	Mazzarol & Reboud	Springer	2020	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ
53	Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management	Scarborough & Cornwall	Pearson	2019	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ
54	Kỹ năng bán hàng Bán mọi thứ thật dễ dàng	William T. Brooks	NXB. Lao động - Xã hội	2019	Bán hàng chuyên nghiệp
55	Kỹ năng bán hàng trực tuyến : Thông thạo 7 công cụ ảo thúc đẩy doanh số thời covid	Blount, Jeb	NXB. Công thương	2022	Bán hàng chuyên nghiệp
56	Sales Management: Teamwork. Leadership, and Technology (6th Ed)	Futrell, C.M.	Dryden Press	2011	Bán hàng chuyên nghiệp
57	Selling Today: Partnering to Create Value	Gerald Manning, Michael Ahearne, Barry Reece	Pearson Publisher	2017	Bán hàng chuyên nghiệp
58	Giáo trình Quản trị quan hệ khách hàng	Ao Thu Hoài, Lưu Thanh Thủy và Lương Văn Quốc	NXB. Tài chính	2023	Quản trị quan hệ khách hàng
59	Customer Relationship Management: The Foundation of Contemporary Marketing Strategy	Baran, R. J., & Galka, R. J	Taylor and Francis	2017	Quản trị quan hệ khách hàng

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
60	Customer Relationship Management, Concept and technologies	Buttle, F., & Maklan, S.	Routledge	2015	Quản trị quan hệ khách hàng
61	Strategic Customer Management: Integrating Relationship Marketing and CRM	Payne, A., & Frow, P.	Cambridge University Press	2013	Quản trị quan hệ khách hàng
62	Giáo trình Quản trị Xúc tiến thương mại	Ao Thu Hoài, Trần Thế Nam, Lưu Thanh Thủy, Nguyễn Thị Thoa, Nguyễn Ngọc Hạnh và Nguyễn Thị Thủy	NXB. Tài chính	2022	Quản trị Xúc tiến thương mại
63	Advertising, Promotion, and other aspects of Integrated Marketing Communications	Andrews, C.	Cengage	2017	Quản trị Xúc tiến thương mại
64	Sales promotion Decision Making	Barnes, S. O.	Business Expert Express	2015	Quản trị Xúc tiến thương mại
65	Advertising and promotion: an integrated marketing communications perspective	Belch, G.E. & Belch, M. A.	McGraw-Hill/Irwin	2018	Quản trị Xúc tiến thương mại
66	Giáo trình Quản trị bán lẻ	Phạm Thị Ngọc Mai và cộng sự	Trường ĐH Tài chính-Marketing	2024	Quản trị bán lẻ
67	Mô hình phân phối bán lẻ: giải pháp nào cho doanh nghiệp Việt Nam	Đào Xuân Khương	Nhà xuất bản Lao động	2018	Quản trị bán lẻ
68	Retail Management: A Strategic Approach	Berman, B., & Evans, J. R.	Prentice Hall	2013	Quản trị bán lẻ
69	Retailing Management	Levy, M., & Weitz, B. A.	McGraw-Hill/Irwin	2012	Quản trị bán lẻ
70	Giáo trình Quản trị Trung tâm thương mại	Phạm Thị Ngọc Mai	Trường Đại học Tài chính - Marketing	2024	Quản trị Trung tâm Thương mại
71	My Memoir: Essentials Of Mall Management	Thakur, M.N.	The Write Oder.	2023	Quản trị Trung tâm Thương mại
72	Kỹ năng bán hàng tuyệt đỉnh	Cardone .G (Bùi Thị Ngọc Hương dịch)	NXB. Thế Giới	2017	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao
73	Professional Selling	Shane C. Hunt, Deitz. G, John D. Hansen	McGraw Hill	2021	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao
74	Giáo trình Quản trị kênh bán hàng	Phạm Thị Ngọc Mai và cộng sự	Trường ĐH Tài chính-Marketing	2024	Quản trị kênh bán hàng

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
75	Quản trị kênh bán hàng	Ao Thu Hoài & cộng sự	Trường Đại học Tài chính Marketing	2023	Quản trị kênh bán hàng
76	Distribution channels - Management and sales: Channel Development	Hastings, R.	Independently publisher	2017	Quản trị kênh bán hàng
77	Quản trị bán hàng hiện đại	Nguyễn Văn Hiến	Trường Đại học Tài chính - Marketing	2016	Quản trị Bán hàng
78	Sales management: Strategy, process and practice	Marcos Cuevas, Javier	New York Publisher	2016	Quản trị Bán hàng
79	Selling and sales management, (10 th ed).	David Jobber, Geoff Lancaster	New York Pubisher	2015	Quản trị Bán hàng
80	Giáo trình Quản trị đa quốc gia	Trần Văn Hưng và cộng sự	NXB. Tài Chính	2021	Quản trị đa quốc gia
81	Giáo trình Quản trị Kinh doanh quốc tế	Huỳnh Thị Thu Sương, Trần Văn Hưng, Tiêu Văn Trang	NXB Tài chính	2021	Quản trị đa quốc gia
82	Giáo trình Quản trị ngoại thương	Huỳnh Thị Thu Sương, Hồ Xuân Tiến, Tiêu Văn Trang, Nguyễn Kiều Oanh	NXB Tài chính	2023	Quản trị đa quốc gia
83	Multinational management: a strategic approach, 7th edition	Cullen B and Parboteeah	Boston: Cengage Learning	2017	Quản trị đa quốc gia
84	Sổ tay hướng dẫn Khóa luận tốt nghiệp do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Khóa luận tốt nghiệp
85	Sổ tay hướng dẫn Thực tập cuối Khóa do Khoa Quản trị kinh doanh ban hành	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học Tài chính – Marketing	2024	Thực tập cuối khóa
86	Quản trị doanh nghiệp	Ngô Kim Thanh	NXB. Đại học kinh tế Quốc dân	2013	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)
87	Global business today	Hill. C.W.L	McGraw-Hill Education	2022	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)

STT	Tên tài liệu	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Sử dụng cho học phần
88	Multinational management: a strategic approach	Cullen B and Parboteeah. P	Cengage Learning	2017	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)
89	International management: managing across borders and cultures: text and cases, 8th ed	Pearson	Deresky H.	2014	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)
90	Sales Management – Shaping future sales leaders	John, F.T., Earl, D.H., Robert, C.E	Wessex, Inc.	2021	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)
91	Giáo trình Quản trị xúc tiến thương mại	Ao Thu Hoài, Trần Thế Nam, Lưu Thanh Thủy, Nguyễn Thị Thoa, Nguyễn Ngọc Hạnh và Nguyễn Thị Thúy	NXB. Tài chính	2022	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)

3. Đội ngũ giảng viên cơ hữu đảm bảo thực hiện chương trình đào tạo theo quy định tại Thông tư số 17/TT/2021-BGDĐT và Thông tư số 02/TT/2022-BGDĐT

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
1	Huỳnh Thị Thu Sương	Phó Giáo sư, 2021	Tiến sĩ, 2013, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Lãnh đạo, Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức. Quản trị đa quốc gia
2	Trần Nhân Phúc		Tiến sĩ, 2016, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội, Quản trị chiến lược
3	Trần Thế Nam		Tiến sĩ, Việt Nam 2022	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng, Quản trị quan hệ khách hàng, Quản trị xúc tiến thương mại, Quản trị kinh doanh quốc tế, Quản trị vận hành và công nghệ
4	Hồ Xuân Tiến		Tiến sĩ, Việt Nam 2019	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
5	Vũ Hồng Vân		Tiến sĩ, Việt Nam 2019	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức KD và trách nhiệm xã hội

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
6	Phạm Thị Ngọc Mai		Tiến sĩ, Việt Nam 2018	Quản lý kinh tế	Quản trị kênh bán hàng, Bán hàng chuyên nghiệp, Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội, Quản trị học, Quản trị chiến lược
7	Lượng Văn Quốc		Tiến sĩ, 2023 Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng, Quản trị quan hệ khách hàng, Quản trị xúc tiến thương mại, Quản trị học.
8	Phạm Hồng Hải		Tiến sĩ, 2013, Việt Nam	Kinh tế, Quản trị kinh doanh tổng hợp	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị mô hình kinh doanh, Lãnh đạo
9	Trần Nguyễn Khánh Hải		Tiến sĩ, 2019, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Lãnh đạo
10	Vô Thái Huy Cường		Tiến sĩ, 2021, Đài Loan	Quản trị kinh doanh	Quản trị đổi mới, Quản trị DN vừa và nhỏ
11	Nguyễn Phi Hoàng		Tiến sĩ, 2022, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị đa quốc gia, Quản trị DN vừa và nhỏ
12	Trần Vĩnh Hoàng		Tiến sĩ, 2022, Việt Nam	Quản lý kinh tế	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị chất lượng, Quản trị đổi mới
13	Hoàng Thu Thảo		Tiến sĩ, 2023, Trung Quốc	Khoa học quản lý	Quản trị mô hình kinh doanh, Quản trị đổi mới, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
14	Nguyễn Gia Ninh		Tiến sĩ, 2019, Úc	Quản trị kinh doanh	Quản trị chất lượng, Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức
15	Tô Anh Thơ		Tiến sĩ, 2020, Nhật Bản	Kinh tế, Quản trị kinh doanh	Quản trị chất lượng, Quản trị chất lượng
16	Đình Thanh Nhân		Tiến sĩ, 2020, Đài Loan	Quản trị kinh doanh quốc tế	Quản trị mô hình công ty, Quản trị đánh giá và đãi ngộ, Quản trị mô hình kinh doanh, Quản trị đa quốc gia
17	Phạm Thị Trâm Anh		Thạc sĩ, 2022, Việt Nam	Văn hóa học, Quản trị Kinh Doanh	Quản trị học, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
18	Lê Ngọc Hải		Thạc sĩ, 2015, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Phương pháp nghiên cứu kinh doanh, Quản trị nguồn nhân lực
19	Đoàn Ngọc Minh Hương		Thạc sĩ, 2014, Anh Quốc	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
20	Thái Kim Phong		Thạc sĩ, 2012, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực
21	Trần Thị Siêm		Thạc sĩ, 2011, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
22	Nguyễn Lê Xuân Thảo		Thạc sĩ, 2023, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học
23	Trần Hải Minh Thư		Thạc sĩ, 2012, Mỹ	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
24	Nguyễn Thị Minh Trâm		Thạc sĩ, 2002, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị chiến lược
25	Hoàng Văn Trung		Thạc sĩ, 2018, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học; Quản trị chiến lược; Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội.
26	Trương Thị Thúy Vân		Thạc sĩ, 2011, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Quản trị nguồn nhân lực, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội
27	Phạm Trần Khoa		Thạc sĩ, 2011, Úc	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng, Quản trị nguồn nhân lực, Quản trị xúc tiến thương mại
28	Trần Thị Tuyết Mai		Thạc sĩ, 2016, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học, Bán hàng chuyên nghiệp, Quản trị bán lẻ, Quản trị bán hàng, Quản trị xúc tiến thương mại
29	Mai Thoại Diễm Phương		Thạc sĩ, 2016, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị học; Bán hàng chuyên nghiệp, Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao, Quản trị bán hàng; Quản trị bán hàng
30	Lê Thị Thanh Trang		Thạc sĩ, 2005, Việt Nam	Kinh tế, Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng, Quản trị Trung tâm thương mại, Quản trị Kênh bán hàng
31	Nguyễn Thị Hải Bình		Thạc sĩ, 2012, Đức	Quản trị kinh doanh	Quản trị rủi ro, Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị đánh giá và đãi ngộ
32	Trần Nguyễn Kim Đan		Thạc sĩ, 2008, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị chất lượng
33	Hồ Thị Thu Hồng		Thạc sĩ, 2011, Việt Nam	Kinh tế, Quản trị kinh doanh	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị rủi ro
34	Nguyễn Thanh Lâm		Thạc sĩ, 2004, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị vận hành và công nghệ, Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị đổi mới

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
35	Nguyễn Kiều Oanh		Thạc sĩ, 2008, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị rủi ro, Quản trị đánh giá và đãi ngộ, Quản trị đa quốc gia
36	Nguyễn Đoàn Việt Phương		Thạc sĩ, 2020, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị DN vừa và nhỏ
37	Tiêu Văn Trang		Thạc sĩ, 2014, Việt Nam	Kinh tế, Quản trị kinh doanh	Quản trị đa quốc gia, Quản trị DN vừa và nhỏ, Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức
38	Trần Việt Trinh		Thạc sĩ, 2019, Mỹ	Quản trị kinh doanh	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, Lãnh đạo, Quản trị vận hành và công nghệ
39	Trần Quốc Tuấn		Thạc sĩ, 2005, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị vận hành và công nghệ, Quản trị rủi ro
40	Lại Văn Nam		Tiến sĩ, 2020, Việt Nam	Triết học	Triết học Mác – Lênin
41	Nguyễn Minh Hiền		Thạc sĩ, 2004, Việt Nam	Triết học	Triết học Mác – Lênin
42	Ngô Quang Thịnh		Thạc sĩ, 2010, Việt Nam	Kinh tế chính trị	Kinh tế chính trị Mác – Lênin
43	Trần Hạ Long		Thạc sĩ, 2011, Việt Nam	Triết học	Tư tưởng Hồ Chí Minh
44	Bùi Minh Nghĩa		Thạc sĩ, 2014, Việt Nam	Triết học	Chủ nghĩa xã hội khoa học
45	Nguyễn Thị Túy		Tiến sĩ, 2022, Việt Nam	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam
46	Đàm Đức Tuyền		Thạc sĩ, 2012, Việt Nam	Luật học, Luật Hành chính	Pháp luật đại cương
47	Trần Văn Bình		Thạc sĩ, 2005, Việt Nam	Luật học, Luật Hình sự	Pháp luật đại cương
48	Trương Thành Công		Tiến sĩ, 2021, Czech Republic	Khoa học máy tính, Công nghệ truyền thông và Toán ứng dụng;	Năng lực số

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
49	Nguyễn Thanh Bình		Thạc sĩ, 2012, Việt Nam	Đảm bảo toán học cho máy tính & hệ thống tính toán	Năng lực số
50	Hoàng Thị Xuân		Thạc sĩ, 2014, Việt Nam	Kinh tế học	Kinh tế học vĩ mô
51	Lê Thị Bích Thảo		Thạc sĩ, 2015, Việt Nam	Kinh tế học	Kinh tế học vi mô
52	Trần Thị Thanh Nga		Tiến sĩ, 2019, Việt Nam	Tài chính - Ngân hàng	Tài chính-Tiền tệ
53	Hoàng Tôn Thanh Uyên		Tiến sĩ, 2023, Hungary	Chính sách tài chính và kinh tế	Tài chính-Tiền tệ
54	Trần Văn Bình		Thạc sĩ, 2005, Việt Nam	Luật học, Luật Hình sự	Luật kinh doanh
55	Tô Thị Đông Hà		Tiến sĩ, 2023, Việt Nam	Luật Kinh tế	Luật kinh doanh
56	Nguyễn Thị Mỹ Linh	PGS, 2016	Tiến sĩ, 2013, Việt Nam	Tài chính - Ngân hàng	Tài chính doanh nghiệp
57	Nguyễn Phú Quốc		Thạc sĩ, 2002, Việt Nam	Tài chính - Ngân hàng	Tài chính doanh nghiệp
58	Hồ Thị Lam		Tiến sĩ, 2020, Việt Nam	Tài chính - Ngân hàng	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh
59	Bảo Trung		Tiến sĩ, 2010, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý marketing
60	Nguyễn Thái Hà		Thạc sĩ, 2013, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý marketing
61	Nguyễn Minh Hằng		Thạc sĩ, 2015, Mỹ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý kế toán
62	Phạm Ngọc Dương		Tiến sĩ, 2013, Việt Nam	Kinh tế, kinh tế học	Quản trị chuỗi cung ứng
63	Nông Thị Như Mai		Tiến sĩ, 2020, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Quản trị chuỗi cung ứng
64	Ngô Vũ Quỳnh Thi		Thạc sĩ, 2011, Việt Nam	Quản trị kinh doanh	Hành vi khách hàng
65	Nguyễn Thế Khang		Tiến sĩ, 2017, Việt Nam	Tài chính ngân hàng	Phát triển bền vững
66	Đỗ Gioan Hào		Thạc sĩ, 2007, Việt Nam	Kinh tế phát triển	Phát triển bền vững
67	Nguyễn Thanh Nhã		Tiến sĩ, 2018, Việt Nam	Tài chính - Ngân hàng	Thuế
68	Huỳnh Như Quang		Thạc sĩ, 1999, Việt Nam	Kinh tế	Thuế

STT	Họ tên	Học hàm, năm phong	Học vị, năm tốt nghiệp, nơi tốt nghiệp	Ngành và chuyên ngành học	Giảng dạy các học phần
69	Nguyễn Thị Châu Ngân		Tiến sĩ, 2017, Úc	Giảng dạy tiếng Anh	Tiếng Anh trong kinh doanh/ Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao
70	Phạm Thị Thùy Trang		Thạc sĩ, 2003, Việt Nam	Giảng dạy tiếng Anh	Tiếng Anh trong kinh doanh/ Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao

4. Đội ngũ nhân viên hỗ trợ cấp khoa/phòng

STT	Họ tên	Chức vụ	Đơn vị	Nhiệm vụ	Ghi chú
1	Võ Trần Sơn Nữ Tố Uyên	Nhân viên	K. QTKD	Thư ký khoa	
2	Hứa Nguyễn Thùy An	Nhân viên	K. QTKD	Thư ký khoa	

D. ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

(có đề cương kèm theo)

E. PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Ma trận tương thích giữa mục tiêu CTĐT với Triết lý giáo dục, Sứ mạng của Trường

TLGD, SM	Mục tiêu chung	POs							
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8
Triết lý giáo dục									
Thực chất	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Đổi mới sáng tạo	X		X	X	X	X	X		X
Hội nhập	X		X	X	X	X	X	X	X
Sứ mạng									
Trường Đại học Tài chính - Marketing có sứ mạng đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao trình độ đại học và sau đại học theo tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế đáp ứng nhu cầu của xã hội; nghiên cứu và chuyển giao những thành tựu khoa học, công nghệ về kinh doanh, quản lý phục vụ công tác hoạch định chính sách của các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội.	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Phụ lục 2. Ma trận tương thích giữa CĐR CTĐT với Triết lý giáo dục, Sứ mạng của Trường

TLGD, SM	PLOs									
	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
Triết lý giáo dục										
Thực chất	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Đổi mới sáng tạo		X	X	X		X	X	X	X	
Hội nhập			X	X	X	X		X	X	X
Sứ mạng										
Trường Đại học Tài chính - Marketing có sứ mạng đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao trình độ đại học và sau đại học theo tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế đáp ứng nhu cầu của xã hội; nghiên cứu và chuyển giao những thành tựu khoa học, công nghệ về kinh doanh, quản lý phục vụ công tác hoạch định chính sách của các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Phụ lục 3. Ma trận tương thích giữa học phần, khối lượng kiến thức với CDR của CTĐT

STT	Tên học phần	PLO									
		PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
1	Triết học Mác – Lênin	I				R				R	
2	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	I				R				R	
3	Chủ nghĩa xã hội khoa học	I				R				R	
4	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	I				R				R	
5	Tư tưởng Hồ Chí Minh	I				R				R	
6	Pháp luật đại cương	I						R			R
7	Tiếng Anh trong kinh doanh						R				I
8	Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao						M				I
9	Năng lực số		R							R	R
10	Toán kinh tế	I		R	R		R			I	
11	Kinh tế học vi mô	R					R			R	
12	Kinh tế học vĩ mô	I					R			R	

STT	Tên học phần	PLO									
		PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
13	Nguyên lý kế toán	I				I		I		R	
14	Nguyên lý marketing	I		I				I		I	I
15	Quản trị học	I					I				R
16	Tài chính – Tiền tệ			R				R		R	R
17	Luật kinh doanh				I				R		R
18	Thuế		R			R				R	R
19	Tài chính doanh nghiệp			R				R		R	R
20	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo	I	I					I	R	R	
21	Kinh tế lượng	R		I	R		M	M	R	I	
22	Phát triển bền vững		R			R				R	R
23	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh		R			R				R	R
24	Quản trị vận hành và công nghệ			M	A				M		M
25	Hành vi khách hàng			R	R			R	R	R	R
26	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội	I		I			R		R		R
27	Quản trị nguồn nhân lực			R	M			M		R	
28	Quản trị mô hình kinh doanh	I			M		R	M		M	
29	Quản trị chiến lược			A	A			R		R	
30	Kinh doanh quốc tế			R				R		R	
31	Thực hành nghề nghiệp						R	R	R	R	R
32	Quản trị chuỗi cung ứng				R				R	R	
33	Phân tích dữ liệu kinh doanh		R		M			R	M	R	R
34	Quản trị chất lượng			M				M			M
35	Quản trị rủi ro			R	R		R	R		R	
36	Quản trị đổi mới	I			M			M		M	
37	Quản trị đánh giá và đãi ngộ			R	M			M		M	R

STT	Tên học phần	PLO									
		PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10
38	Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức			M				M		R	M
39	Lãnh đạo			M-	R+			M		R	R
40	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ			R	M			I	R		R
41	Bán hàng chuyên nghiệp			R	M				R		R
42	Quản trị quan hệ khách hàng		R	M	M				M	M	
43	Quản trị xúc tiến thương mại			M	R		M		M	M	
44	Quản trị bán lẻ			M	M			R	R	R	
45	Quản trị trung tâm thương mại			R	M		R	M			R
46	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao						R	R	R	R	R
47	Quản trị kênh bán hàng						R	R	R	R	R
48	Quản trị bán hàng			R	M		R		R	M	
49	Quản trị đa quốc gia			R	M			M	R		R
50	Khóa luận tốt nghiệp			R	M		M	M			M
51	Thực tập cuối khóa			R	M		M	M			M
52	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)			M	M		A		R	M	
53	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)			M	M			R	M		R

Ghi chú: Mức độ đóng góp, hỗ trợ của học phần đối với PLOs được xác định cụ thể như sau:

- *I (Introduced)* – Học phần có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức giới thiệu/bắt đầu.
- *R (Reinforced)* – Học phần có hỗ trợ đạt được PLO và ở mức nâng cao hơn mức bắt đầu, có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, thực tế,...
- *M (Mastery)* – Học phần có hỗ trợ cao đạt được PLO và ở mức thuần thục/thông hiểu.

- A (Assessed) – Học phần quan trọng (hỗ trợ tối đa việc đạt được PLO) cần phải có.

Phụ lục 4. Đối sánh khung chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh với chương trình đào tạo của các trường khác

STT	Trường Đại học Tài chính – Marketing			STT	Trường Đại học Công Thương Tp.HCM	
	Học phần	LT	TH		Học phần	TC
1	Triết học Mác – Lênin	3	0	1	Triết học Mác – Lênin	3
2	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2	0	2	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2
3	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	0	3	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2
4	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	2	0	4	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	2
5	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	0	5	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
6	Tiếng Anh trong kinh doanh	3	0	6	Anh văn chuyên ngành QTKD	3
7	Năng lực số	3	0	7	Chuyên đổi số	2
8	Toán kinh tế	3	0	8	Toán cao cấp C1 + C2	4
9	Kinh tế học vi mô	3	0	9	Kinh tế vi mô	3
10	Kinh tế học vĩ mô	3	0	10	Kinh tế vĩ mô	3
11	Nguyên lý kế toán	3	0	11	Nguyên lý kế toán	3
12	Nguyên lý marketing	3	0	12	Marketing căn bản	3
13	Quản trị học	3	0	13	Quản trị học	3
14	Tài chính-Tiền tệ	3	0	14	Lý thuyết Tài chính – Tiền tệ	3
15	Luật kinh doanh	3	0	15	Luật kinh doanh	3
16	Tài chính doanh nghiệp	3	0	16	Tài chính doanh nghiệp	3
17	Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo	3	0	17	Khởi nghiệp	3
18	Kinh tế lượng	3	0	18	Kinh tế lượng	3
19	Quản trị vận hành và công nghệ	3	0	19	Quản trị vận hành	3
20	Hành vi khách hàng	3	0	20	Hành vi người tiêu dùng	3
21	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội	3	0	21	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	2
22	Quản trị nguồn nhân lực	3	0	22	Quản trị nguồn nhân lực	3
23	Quản trị chiến lược	3	0	23	Quản trị chiến lược	3
24	Kinh doanh quốc tế	3	0	24	Quản trị kinh doanh quốc tế	3
25	Quản trị chuỗi cung ứng	3	0	25	Quản trị chuỗi cung ứng	3

STT	Trường Đại học Tài chính – Marketing			STT	Trường Đại học Công Thương Tp.HCM	
	Học phần	LT	TH		Học phần	TC
26	Phân tích dữ liệu kinh doanh	3	0	26	Phân tích hoạt động kinh doanh	3
27	Quản trị chất lượng	3	0	27	Quản trị chất lượng	3
28	Quản trị quan hệ khách hàng	3	0	28	Quản trị quan hệ khách hàng	2
29	Quản trị đổi mới	3	0	29	Quản trị đổi mới và sáng tạo	3
30	Quản trị thay đổi và phát triển tổ chức	3	0	30	Quản trị sự thay đổi	3
31	Lãnh đạo	3	0	31	Nghệ thuật lãnh đạo	3
32	Quản trị bán hàng	3	0	32	Quản trị bán hàng	3
Tổng số tín chỉ học phần tương đương		91		Tỷ lệ tương đồng dựa trên số tín chỉ (Số tín chỉ học phần tương đồng/Tổng số tín chỉ)		58%
Tổng số học phần tương đương		32		Tỷ lệ tương đương (Số học phần tương đương/tổng số học phần)		60%
HỌC PHẦN RIÊNG/ĐẶC TRƯNG CỦA TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING						
33	Pháp luật đại cương	3	0			
34	Tiếng Anh trong kinh doanh nâng cao	3	0			
35	Thuế	3	0			
36	Phát triển bền vững	3	0			
37	Trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh	3	0			
38	Quản trị mô hình kinh doanh	3	0			
39	Thực hành nghề nghiệp	3	0			
40	Quản trị rủi ro	3	0			
41	Quản trị đánh giá và đãi ngộ	3	0			
42	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	3	0			
43	Bán hàng chuyên nghiệp	3	0			
44	Quản trị xúc tiến thương mại	3	0			
45	Quản trị bán lẻ	3	0			

STT	Trường Đại học Tài chính – Marketing			STT	Trường Đại học Công Thương Tp.HCM	
	Học phần	LT	TH		Học phần	TC
46	Quản trị trung tâm thương mại	3	0			
47	Bán hàng chuyên nghiệp nâng cao	3	0			
48	Quản trị kênh bán hàng	3	0			
49	Quản trị đa quốc gia	3	0			
50	Khóa luận tốt nghiệp	6	0			
51	Thực tập cuối khóa	3	0			
52	Thực hành Quản trị doanh nghiệp (Chuyên ngành Quản trị kinh doanh tổng hợp)	3	0			
53	Thực hành Quản trị bán hàng tích hợp (Chuyên ngành Quản trị bán hàng)	3	0			
Tổng số tín chỉ học phần đặc trưng		66		Tỷ lệ đặc trưng dựa trên số tín chỉ (Số tín chỉ học phần đặc trưng/Tổng số tín chỉ)		42%
Tổng số học phần đặc trưng		14		Tỷ lệ đặc trưng dựa trên số học phần (Số học phần đặc trưng/Tổng số học phần)		40%