

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số /QĐ-ĐHTCM, ngày tháng năm 2019
của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Marketing)

Tên chương trình : **Quản trị Bán hàng**
Tên tiếng Anh : **Sales Management**
Trình độ đào tạo : **Đại học**
Ngành đào tạo : **Quản trị Kinh doanh** Mã số: **7340101**

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1. Mục tiêu chung (Aim of curriculum)

Mục tiêu chung của chương trình đào tạo giúp:

- **A1.** Người học sẽ trở nên thành thạo trong việc tìm kiếm kiến thức đại cương và mở rộng sự hiểu biết trong các lĩnh vực kinh tế, chính trị, tư tưởng, kinh doanh, quản lý để giải quyết những vấn đề về Kinh doanh và Quản lý cho doanh nghiệp/tổ chức.
- **A2.** Người học sẽ cải thiện, phát triển năng lực mang tính khoa học để áp dụng giải quyết các vấn đề về Kinh doanh và Quản lý của doanh nghiệp/tổ chức một cách nhanh chóng trong bối cảnh thị trường thay đổi liên tục.
- **A3.** Phát triển năng lực cá nhân người học theo hướng tiếp cận các xu hướng hiện đại về Kinh doanh và Quản lý, đổi mới sáng tạo nhằm thích ứng cao để hoạch định và thực thi các chiến lược, kế hoạch Kinh doanh và Quản lý của doanh nghiệp, tổ chức.
- **A4.** Phát triển được năng lực mang tính nhân văn của người học để có thể làm việc để có thể làm việc độc lập và làm việc nhóm, quản lý nhóm, phát triển được được bản thân và tổ chức phù hợp với các tiêu chuẩn pháp lý, đạo đức, trách nhiệm xã hội và phát triển khả năng học tập suốt đời.

1.2. Mục tiêu cụ thể (Goal of curriculum)

- **G1.** Người học vững vàng ở khối kiến thức đại cương và lập luận ngành như: lý luận chính trị, tư tưởng, pháp luật, kinh tế học, tài chính, kế toán, marketing.
- **G2.** Người học hiểu biết sâu sắc và áp dụng được kiến thức chuyên sâu về nghiên cứu, phân tích môi trường kinh doanh, thiết lập và phát triển được chiến lược và kế

hoạch kinh doanh.

- **G3.** Thành thực trong việc hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm tra các hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp/tổ chức qui mô khác nhau trong các lĩnh vực sản xuất, dịch vụ, xuất nhập khẩu, tài chính, tiền tệ.
- **G4.** Quản trị đội ngũ bán hàng trong tổ chức, góp phần xây dựng văn hóa doanh nghiệp và bảo đảm đạo đức trong kinh doanh; vận dụng được kiến thức để tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh và tạo lập doanh nghiệp, đánh giá được các cơ hội để đổi mới, sáng tạo và khởi nghiệp cho doanh nghiệp/tổ chức và bản thân thành công.
- **G5.** Người học phát triển được năng lực ngoại ngữ, tin học, kỹ năng cần thiết để áp dụng trong các quá trình thực hiện các nhiệm vụ bán hàng và quản lý bán hàng cho doanh nghiệp/tổ chức.
- **G6.** Người học phát triển được năng lực và phẩm chất cá nhân, trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và thái độ tích cực học tập suốt đời. Dám nghĩ, dám làm, dám đối mặt với thách thức và biết tận dụng cơ hội, có thể tự học tự nghiên cứu cao hơn, chuyên sâu hơn.

2. CHUẨN ĐẦU RA

(Chuẩn đầu ra của người tốt nghiệp Đại học phải đạt Bậc 6 của Khung trình độ quốc gia Việt Nam được phê duyệt tại Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18/10/2016 của Thủ tướng Chính phủ).

NỘI DUNG	CHUẨN ĐẦU RA	Mức độ đáp ứng của người học (theo chuẩn thang đo Bloom)
Kiến thức	K1: Hình thành tư duy logic, tư duy hệ thống và tư duy phản biện về các hoạt động của doanh nghiệp/tổ chức.	Mức 2
	K2: Vận dụng phương pháp luận khoa học để giải quyết các vấn đề kinh tế và quản trị kinh doanh.	Mức 3
	K3: Hiểu được các các qui luật, các nguyên lý vận hành kinh tế vĩ mô và vi mô.	Mức 2
	K4: Vận dụng nền tảng kiến thức trong quản trị và điều hành các hoạt động bán hàng trong tổ chức, dựa	Mức 3

	trên sự hiểu biết các kiến thức về lãnh đạo, quản trị, điều hành, nhân sự, marketing, tài chính, kế toán	
	K5: Phân tích lựa chọn và sử dụng (Vận dụng) được các lý thuyết về bán hàng và quản trị bán hàng trong doanh nghiệp/tổ chức.	Mức 4
	K6: Xây dựng các kế hoạch nhằm giải quyết các vấn đề của bán hàng và quản trị bán hàng trong doanh nghiệp/ tổ chức.	Mức 5
	K7: Triển khai các hoạt động quản trị và điều hành trong lĩnh vực bán hàng	Mức 5
	K8: Kiểm soát và đánh giá các hoạt động quản trị và điều hành trong lĩnh vực bán hàng	Mức 5
	K9: Đề xuất phương thức quản trị tích hợp các hoạt động trong lĩnh vực bán hàng	Mức 6
	K10: Thiết lập ý tưởng và triển khai đề án khởi sự kinh doanh sáng tạo.	Mức 6
Kỹ năng	S1: Nhận diện các vấn đề quản trị bán hàng trong tổ chức	Mức 1
	S2: Phân tích và lựa chọn phương thức quản trị bán hàng hiệu quả cho doanh nghiệp/tổ chức. k5	Mức 2
	S3: Triển khai, điều hành các phương thức quản trị bán hàng k7	Mức 5
	S4: Hoạch định chiến lược kinh doanh hoặc chiến lược khách hàng cho doanh nghiệp/tổ chức.	Mức 4
	S5: Giao tiếp và làm việc nhóm trong môi trường đa văn hóa, đa phương tiện	Mức 2
	S6: Thích ứng với môi trường hội nhập, môi trường toàn cầu hoá.	Mức 3
	S7: Giải quyết vấn đề và ra quyết định liên quan đến công tác bán hàng và quản trị bán hàng.	Mức 5

	S8: Sáng tạo và có khả năng khởi nghiệp	Mức 6
Năng lực tự chủ và chịu trách nhiệm	A1: Có nhận thức rèn luyện thể chất tốt, và ý thức công dân để đạt được năng lực tự chịu trách nhiệm công dân.	Mức 1
	A2: Có thái độ chuyên nghiệp trong thực hiện công việc và giải quyết vấn đề.	Mức 2
	A3: Có thái độ ứng xử chuyên nghiệp trong môi trường đa văn hóa.	Mức 2
	A4: Có ý thức trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp.	Mức 1
	A5: Có ý thức trong việc phát triển năng lực kết nối và sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội.	Mức 1
	A6: Có khả năng nhận thức sự thay đổi, hình thành năng lực học tập để thích ứng với sự thay đổi.	Mức 3
	A7: Có năng lực định hướng phát triển nghề nghiệp, phát triển bản thân.	Mức 4

3. THỜI GIAN ĐÀO TẠO: 3,5 năm

4. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA:

Khối lượng kiến thức toàn khóa tính bằng tín chỉ (TC): bao gồm **121 TC** giáo dục đại cương và giáo dục chuyên nghiệp, **4 TC** kỹ năng mềm, **4 TC** Giáo dục thể chất và **8 TC** Giáo dục quốc phòng.

5. ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH

Thực hiện theo Quy chế tuyển sinh đại học, cao đẳng hệ chính quy hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.

6. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO

6.1. Quy trình đào tạo

Quy trình đào tạo thực hiện theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ (Ban hành kèm theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo).

6.2. Cấu trúc chương trình

Chương trình đào tạo có tổng thời lượng 121 tín chỉ, bao gồm 2 khối kiến thức:

- Các học phần thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương
- Các học phần thuộc khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp, gồm Các học phần cơ sở khối ngành, Các học phần cơ sở ngành, Các học phần ngành và Các học phần chuyên ngành.

6.3. Triển khai thực hiện chương trình

❖ Phân bố thời gian đào tạo

Các học phần sẽ được phân bố trong 7 học kỳ, tùy thuộc vào khả năng và nguyện vọng, sinh viên có thể đăng ký học vượt hay kéo dài thời gian học tập.

❖ Phương pháp dạy và học

Chương trình đào tạo tập trung vào phương pháp giảng dạy lấy người học làm trung tâm, lấy phát triển năng lực làm cốt lõi. Áp dụng phương pháp học tập tích cực, chủ động, học tập độc lập và học tập suốt đời làm nền tảng. Tăng cường kỹ năng tự học và tự nghiên cứu, tăng cường kỹ năng thực hành, giúp sinh viên có cơ hội tiếp cận với thực tiễn của doanh nghiệp; tăng cường đào tạo các kỹ năng mềm, ngoại ngữ và tin học... giúp sinh viên có khả năng thích ứng cao với môi trường làm việc sau khi tốt nghiệp, cụ thể:

- Kết hợp quá trình giảng dạy, hướng dẫn của giảng viên và tự đào tạo của sinh viên, đề cao và khuyến khích tinh thần học tập và tự nghiên cứu của sinh viên.

- Bồi dưỡng kỹ năng nghề nghiệp thông qua các hình thức thực hành nghề và tiếp cận thực tiễn của sinh viên như làm các báo cáo thực hành nghề nghiệp, tổ chức cho sinh viên nghiên cứu khoa học, báo cáo các kết quả nghiên cứu...

- Tăng cường các hoạt động ngoại khóa và rèn luyện các kỹ năng mềm cho sinh viên thông qua các hoạt động đội nhóm, câu lạc bộ...

❖ Thực tập cuối khóa và viết khóa luận tốt nghiệp

Sinh viên thực tập cuối khóa và viết Khóa luận tốt nghiệp khi đủ điều kiện (hoặc học 2 học phần thay thế khi không đủ điều kiện), thực hiện theo quy định ở Điều 24, chương IV tại Quyết định số 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15 tháng 8 năm 2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo và qui định của nhà trường.

7. ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP

7.1. Kiến thức chuyên môn

Tích lũy đủ 121 tín chỉ (không kể giáo dục thể chất và giáo dục quốc phòng – an ninh) và thỏa các điều kiện theo Quy định ở Điều 29, chương V, Quy định về tổ chức

đào tạo theo học chế tín chỉ của trường, ban hành tại Quyết định số 1194/QĐ/ĐHTCM-QLĐT, ngày 19/7/2012; Quy định về chuẩn đầu ra của trường đối với bậc đại học hệ chính quy.

7.2. Điều kiện về trình độ tin học

Theo Thông báo số 1193/TB-ĐHTCM ngày 08 tháng 11 năm 2016 của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Marketing Về việc hướng dẫn thực hiện Chuẩn đầu ra tiếng Anh và tin học đối với sinh viên các khóa đào tạo bậc đại học hệ chính quy.

- *Đối với các khóa đào tạo có chuẩn đầu ra áp dụng chứng chỉ A, B tin học: áp dụng một trong các điều kiện sau:*
 - + 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 hay Hệ thống thông tin quản lý hệ chính quy hoặc hệ vừa làm vừa học.
 - + Chứng nhận tin học đạt trình độ tương đương trình độ ứng dụng CNTT cơ bản do trường Đại học Tài chính – Marketing tổ chức kiểm tra.
 - + 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 công lập cấp theo sự cho phép của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
 - + Chứng chỉ tin học trình độ A, B còn thời hạn giá trị do Trung tâm Ngoại ngữ - Tin học của trường Đại học Tài chính – Marketing cấp hoặc do các Trung tâm đào tạo tin học thuộc các cơ sở đào tạo đại học công lập thuộc hệ thống giáo dục Việt Nam cấp theo sự cho phép của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
 - + Chứng nhận tin học đạt trình độ tương đương trình độ A, B do trường Đại học Tài chính – Marketing tổ chức kiểm tra.
- *Đối với các khóa đào tạo có chuẩn đầu ra áp dụng chứng chỉ tin học MOS: áp dụng một trong các điều kiện sau:*

❖ Theo Thông báo số 1193/TB-ĐHTCM ngày 08 tháng 11 năm 2016 của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Marketing Về việc hướng dẫn thực hiện Chuẩn đầu ra tiếng Anh và tin học đối với sinh viên các khóa đào tạo bậc đại học hệ chính quy.

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 hay Hệ thống thông tin quản lý hệ chính quy hoặc hệ vừa làm vừa học.

Chứng nhận tin học đạt trình độ tương đương trình độ ứng dụng CNTT cơ bản do trường Đại học Tài chính – Marketing tổ chức kiểm tra.

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 công lập cấp theo sự cho phép của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Điều kiện về trình độ tiếng Anh:

Chương trình đào tạo áp dụng	Cấp độ theo Khung tham chiếu chung Châu Âu (CEFR)	Cấp độ theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam	IELTS	TOEFL (PBT/CBT/iBT)	TOEIC	Kết quả kiểm tra tiếng Anh do trường Đại học Tài chính – Marketing tổ chức
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Chương trình đại trà	B1	3/6	4.0	437/130/41	405	Đạt trình độ tương đương chuẩn đầu ra tiếng Anh theo quy định của các chương trình đào tạo.

Ghi chú:

Các điểm số, cấp độ nêu trên là điểm số, cấp độ tối thiểu cần đạt được; điểm số tô đậm là điểm số của chứng chỉ tương ứng đã nêu trong nội dung chuẩn đầu ra.

(1), (2): là các chứng chỉ xác nhận trình độ ngoại ngữ theo Khung tham chiếu chung châu Âu (CEFR) hoặc theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam do các cơ sở giáo dục công lập cấp theo sự cho phép của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

(3): là Chứng chỉ tiếng Anh quốc tế IELTS do Hội đồng Anh, Đại học Cambridge, IDP-Úc cấp.

(4), (5): là Chứng chỉ tiếng Anh quốc tế TOEIC, TOEFL do Viện Khảo thí giáo dục Hoa Kỳ (ETS) cấp qua đại diện tại Việt Nam – Trung tâm IIG Việt Nam.

(6): Xác nhận đạt yêu cầu trình độ tiếng Anh theo quy định chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo tại kỳ kiểm tra tiếng Anh do trường Đại học Tài chính – Marketing tổ chức.

Có chứng chỉ Giáo dục an ninh quốc phòng;

Có chứng chỉ Giáo dục thể chất;

Kỹ năng mềm: 4/8 kỹ năng như sau:

Hoàn thành 2 trong 4 kỹ năng cần cho sinh viên trong việc học đại học:

Kỹ năng thuyết trình

Kỹ năng Làm việc nhóm

Kỹ năng Quản lý thời gian

Kỹ năng Tư duy sáng tạo

Hoàn thành 2/4 kỹ năng thuộc nhóm kỹ năng cần cho sinh viên trong làm việc

Kỹ năng Giao tiếp

Kỹ năng Giải quyết vấn đề

Kỹ năng tìm việc

Kỹ năng Khám phá bản thân và lập kế hoạch nghề nghiệp

8. CÁCH THỨC ĐÁNH GIÁ

Phương pháp đánh giá kết quả học tập đa dạng, đảm bảo theo chuẩn đầu ra của từng học phần được thể hiện trong đề cương chi tiết của học phần. Các bài kiểm tra đánh giá, tiêu chí và Rubric thể hiện rõ ràng trong đề cương chi tiết học phần. Giảng viên bắt buộc thông báo rõ ràng, cụ thể trong quá trình giảng dạy.

Thang điểm đánh giá kết quả học tập các học phần của sinh viên theo qui định ở điều 25, Chương III, Qui định về tổ chức đào tạo theo học chế tín chỉ của trường, ban hành tại Quyết định số 1194/QĐ/ĐHTCM-QLĐT, ngày 19/7/2012.

9. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT /mã HP	Tên học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức				Ghi chú
				LT	Thực hành tích hợp	TH tại PM, MP, DN	Tự học	

		(tóm tắt)						
1. Kiến thức giáo dục đại cương								
1.1. Lý luận chính trị: 11 tín chỉ								
	Triết học Mác - Lênin		3	32	8	5	90	
	Kinh tế chính trị Mác - Lênin		2	20	8	2	60	
	Chủ nghĩa xã hội khoa học		2	20	8	2	60	
	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam		2	20	8	2	60	
	Tư tưởng Hồ Chí Minh		2	20	8	2	60	
1.2. Khoa học xã hội: 3 tín chỉ								
	Pháp luật đại cương		3	30	15	0	90	
1.3. Ngoại ngữ: 12 tín chỉ								
	Anh văn căn bản 1		3	20	10	15	90	
	Anh văn căn bản 2		3	20	10	15	90	
	Anh văn căn bản 3		3	20	10	15	90	
	Anh văn căn bản 4		3	20	10	15	90	
1.4. Toán – Tin học – Khoa học tự nhiên – Công nghệ - Môi trường: 8 tín chỉ								
	Toán cao cấp		4	30	15	15	90	
	Tin học đại cương		4	30	15	15	90	
Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp								
2.1 Kiến thức cơ sở: 21 tín chỉ								
	Kinh tế vi mô 1		3	30	15	0	90	
	Kinh tế vĩ mô 1		3	30	15	0	90	

	Nguyên lý kế toán		3	30	15	0	90	
	Nguyên lý marketing		3	30	15	0	90	
	Quản trị học		3	30	15	0	90	
	Tiền tệ - Ngân hàng và Thị trường tài chính 1		3	30	15	0	90	
	Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng		3	20	15	10	90	

2.2 Kiến thức ngành: 39

	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh		3	20	15	10	90	
	Quản trị hành chính văn phòng		2	20	10	0	60	
	Quản trị chiến lược		3	30	15	0	90	
	Quản trị nguồn nhân lực		3	30	15	0	90	
	Quản trị marketing		3	30	15	0	90	
	Quản trị vận hành		3	30	15	0	90	
	Quản trị tài chính doanh nghiệp		3	30	15	0	90	
	Quản trị bán hàng		3	30	15	0	90	
	Phân tích và dự báo trong kinh doanh		3	30	15	0	90	
	Quản trị chuỗi cung ứng		3	30	15	0	90	
	Quản trị kinh doanh quốc tế		3	30	15	0	90	
	Quản trị chất lượng		3	30	15	0	90	
	Thực hành nghề nghiệp 1		2	0	30	0	60	
	Thực hành nghề nghiệp 2		2	0	30	0	60	

2.3 Kiến thức chuyên ngành: 15 tín chỉ											
Học phần bắt buộc:											
	Bán hàng chuyên nghiệp 1		3	30	15	0	90				
	Quản trị quan hệ khách hàng		3	30	15	0	90				
	Quản trị xúc tiến thương mại		3	30	15	0	90				
Học phần tự chọn: 6 tín chỉ, chọn 1 trong 2 nhóm định hướng sau đây											
<i>Nhóm 1: Định hướng bán lẻ, B2C</i>											
	Quản trị bán lẻ		3	30	15	0	90				
	Quản trị trung tâm thương mại		3	30	15	0	90				
<i>Nhóm 2: Định hướng bán sỉ, B2B</i>											
	Bán hàng chuyên nghiệp 2		3	30	15	0	90				
	Quản trị kênh phân phối		3	30	15	0	90				
2.4 Kiến thức bổ trợ ngành: 6 tín chỉ											
	Giao tiếp trong kinh doanh		3	30	15	0	90				
	Khởi sự kinh doanh		3	30	15	0	90				
Tốt nghiệp: 6 tín chỉ											
	Khóa luận tốt nghiệp		6	0	90	0	180				
Hoặc											
	Thực tập cuối khóa		3	0	90	0	90				
Chọn 1 trong	Học phần thay thế (chọn 1 trong 2 học phần sau đây)										
	<i>Nhóm 1 (Nếu đã đăng ký và học xong các học phần thuộc Nhóm 1):</i>										

2 nhóm sau	Bán hàng chuyên nghiệp		3	30	15	0	90	
	<i>Nhóm 2 (Nếu đã đăng ký và học xong các học phần thuộc Nhóm 2)</i> Quản trị bán lẻ		3	30	15	0	90	
TỔNG CỘNG TOÀN KHÓA			121					

Quy định:

Làm khóa luận tốt nghiệp: áp dụng cho sinh viên đạt tất cả các học phần thuộc phần kiến thức ngành và kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo, có điểm TBC tích lũy đến trước thời điểm xét làm KLTN $\geq 2,50$ (Thang điểm 4).

Thực tập cuối khoá và Học bổ sung kiến thức: Áp dụng cho sinh viên không đủ điều kiện làm khóa luận tốt nghiệp hoặc sinh viên đủ điều kiện làm KLTN nhưng có nguyện vọng thực tập cuối khoá và học bổ sung kiến thức.

10. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

NĂM 1

STT	HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ	Môn học trước	GHI CHÚ
	Triết học Mác-Lê nin	3		
	Kinh tế chính trị Mac-Lê nin	2		
	Pháp luật đại cương	3		
	Tin học đại cương	4		
	Toán cao cấp	4		
	Kinh tế vi mô 1	3		
	Anh văn căn bản 1	3		
	Anh văn căn bản 2	3	Anh văn căn bản 1	
	Nguyên lý marketing	3		
	Nguyên lý kế toán	3		

	Quản trị học	3		
	Kinh tế vĩ mô 1	3		
	Giáo dục thể chất	1		
	Giáo dục quốc phòng (theo kế hoạch của trường)			
	Cộng (không kể GDTC & GDQP)	37		

NĂM 2

STT	HỌC PHẦN	Số TC	Môn học trước	GHI CHÚ
	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	Triết học Mác-Lê nin	
	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	Triết học Mác-Lê nin	
	Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng	3	Toán cao cấp	
	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	3	Toán cao cấp Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng	
	Tiền tệ - Ngân hàng và Thị trường tài chính 1	3	Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng	
	Anh văn căn bản 3	3	Anh văn căn bản 2	
	Anh văn căn bản 4	3	Anh văn căn bản 3	
	Quản trị marketing	3	Quản trị học	
	Quản trị nguồn nhân lực	3	Quản trị học	

	Thực hành nghề nghiệp 1 (Quản trị học)	2		
	Quản trị tài chính doanh nghiệp	3	Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng; Kinh tế vi mô 1, Kinh tế vĩ mô 1, Quản trị học	
	Bán hàng chuyên nghiệp 1	3		
	Quản trị chất lượng	3	Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng	
	Giáo dục thể chất	1		
	Giáo dục quốc phòng (theo kế hoạch của trường)			
	Cộng (không kể GDTC & GDQP)	36		

NĂM 3

STT	HỌC PHẦN	Số TC	Môn học trước	GHI CHÚ
	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	Tư tưởng Hồ Chí Minh	
	Quản trị hành chính văn phòng	2	Quản trị học	
	Quản trị kinh doanh quốc tế	3	Quản trị học	
	Quản trị vận hành	3	Quản trị học, Lý thuyết xác suất và Thống kê ứng dụng, Kinh tế vi mô 1	
	Quản trị chuỗi cung ứng	3	Quản trị học	

	Quản trị bán hàng	3	Bán hàng chuyên nghiệp 1, Quản trị học	
	Quản trị chiến lược	3	Quản trị học, Nguyên lý Marketing	
	Quản trị quan hệ khách hàng	3	Nguyên lý Marketing	
	Phân tích và dự báo kinh doanh	3	Nguyên lý kế toán, Lý thuyết xác suất và Thống kê ứng dụng, Quản trị tài chính	
	Khởi sự kinh doanh	3	Quản trị tài chính, Kinh tế vi mô 1	
	Quản trị xúc tiến thương mại	3	Quản trị bán hàng	
	Giao tiếp trong kinh doanh	3		
	Thực hành nghề nghiệp 2 (Quản trị chuyên ngành)	2		
	Giáo dục thể chất	1		
	Cộng (không kể GDTC)	36		

NĂM 4 (1/2 năm)

STT	HỌC PHẦN	Số TC	Môn học trước	GHI CHÚ
	<i>Chọn 1 trong 2 định hướng sau đây: 6 tín chỉ</i>			
44.	Quản trị bán lẻ	3	Bán hàng chuyên nghiệp 1, Quản trị Marketing	Nhóm 1

	Quản trị Trung tâm thương mại	3	Bán hàng chuyên nghiệp 1, Quản trị bán hàng	
	Bán hàng chuyên nghiệp 2	3	Bán hàng chuyên nghiệp 1	Nhóm 2
	Quản trị kênh phân phối	3	Quản trị học	
45.	Thực tập cuối khoá và viết khóa luận TN	6		
	<i>Hoặc chọn HP thay thế KLTN và thi TN: 6 tín chỉ</i>			
46.	Thực tập cuối khoá	3		
47.	Học 1 học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp	3		
	Cộng	12		

11. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

11.1 Tổ chức thực hiện chương trình đào tạo

- Sau khi kế hoạch đào tạo đã được phê duyệt. Khoa và Bộ môn sẽ tổ chức, triển khai thực hiện Kế hoạch đào tạo theo kế hoạch từng năm và học kỳ. Hàng năm Bộ môn sẽ xây dựng, cập nhật đề cương chi tiết các môn chuyên ngành của bộ môn, xây dựng các kế hoạch thực hành cho từng môn chuyên ngành và kế hoạch thực tập cuối khoa.
- Khoa chịu trách nhiệm phân công giáo viên giảng, theo dõi nội dung giảng dạy theo đúng với yêu cầu đề cương chương trình môn học. Tổ chức đánh giá kết quả học tập theo đúng qui chế của Bộ Giáo Dục và Đào Tạo.
- Trong quá trình tổ chức thực hiện sẽ đề xuất những yêu cầu cần thiết về cơ sở vật chất và các phương tiện giảng dạy phục vụ cho quá trình đào tạo. Hoặc đề xuất những thay đổi về phương pháp giảng dạy thích nghi với tình hình thực tế.
- Nhà trường cần có các phòng học trang bị phương tiện hiện đại hỗ trợ cho việc giảng dạy bằng giáo án điện tử, và các phòng thực hành cho sinh viên như: phòng

thảo luận seminar, phòng báo cáo đề tài nhóm...

11.2 Phương pháp đào tạo

- Kết hợp quá trình giảng dạy, hướng dẫn của thầy và tự nghiên cứu của SV, đề cao và khuyến khích tính tự chủ, năng động trong học tập và nghiên cứu của sinh viên. Áp dụng các phương pháp giảng dạy mới như: nêu vấn đề, bài tập tình huống, đề tài nhóm... Chú trọng đến kỹ năng thực hành các môn học chuyên ngành.
- Giảng viên phụ trách môn học xây dựng kế hoạch thực hành trong từng học kỳ năm học. Khoa duyệt kế hoạch, phổ biến đến SV để có hướng chuẩn bị học tích cực.
- Áp dụng các hình thức thực hành đa dạng cho các môn chuyên ngành như:
 1. Tổ chức seminar: Giảng viên chỉ giảng dạy các nội dung cơ bản, hướng dẫn tài liệu tham khảo, bài đọc thêm, đề nghị SV đọc và tham gia thảo luận trên lớp hoặc bài viết.
 2. Tham quan doanh nghiệp, xem tư liệu, thảo luận theo nhóm và viết bài thu hoạch
 3. Mời các doanh nghiệp báo cáo thực tế, SV viết bài thu hoạch về doanh nghiệp.
 4. Tổ chức thực hành theo nhóm nhỏ: thảo luận tình huống, khảo sát viết đề tài nhỏ...
- Đánh giá kết quả thực hành: Đánh giá thực hành sẽ theo yêu cầu từng môn học theo kế hoạch thực hành Khoa đã duyệt, phù hợp với qui chế của Bộ Giáo Dục – Đào tạo và các văn bản của Trường.

12. MÔ TẢ TÓM TẮT NỘI DUNG CÁC HỌC PHẦN TRONG CHƯƠNG TRÌNH (mỗi môn học có ghi rõ chuẩn đầu ra)

12.1. Triết học Mác Lê nin

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Không

Mô tả môn học:

Nội dung môn học thực hiện theo công văn số 2488/BGDĐT-ĐH&SDH, ngày 25/3/2008 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo. Học phần mở đầu bằng việc trình bày khái lược các nội dung trọng tâm và quá trình hình thành, phát triển của chủ nghĩa Mác-Lênin nhằm đưa đến ra cái nhìn tổng quát về đối tượng và phạm vi của môn học. Bên cạnh đó học phần còn trang bị cho người học thế giới quan và phương pháp luận triết học, bộ phận lý luận nền tảng của chủ nghĩa Mác-Lênin; Nắm vững những nội dung cơ bản về thế giới quan và phương pháp luận triết học của chủ nghĩa Mác-Lênin vừa là Môn học trước để nghiên cứu toàn bộ hệ thống lý luận của chủ nghĩa Mác-Lênin, vừa là điều kiện cơ bản để vận dụng nó một cách sáng tạo trong hoạt động nhận

thức và thực tiễn để giải quyết những vấn đề mà đời sống xã hội của đất nước, của thời đại đang đặt ra.

Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	

12.2. Kinh tế chính trị Mác-Lênin

Số tín chỉ: 2TC

Môn học trước: Không

Mô tả môn học:

Nội dung thực hiện theo công văn số 3056/BGDĐT-GDĐH, ngày 19/7/2019 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc hướng dẫn thực hiện chương trình, giáo trình các môn lý luận chính trị; thực hiện theo công văn số 1472/TB-ĐHTCM ngày 30 tháng 8 năm 2019 của Trường Đại học Tài chính - Marketing về việc thực hiện hướng dẫn của Bộ Giáo dục và Đào tạo về thực hiện chương trình, giáo trình các môn Lý luận chính trị.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	

12.3 Chủ nghĩa xã hội khoa học

Số tín chỉ: 2TC

Môn học trước: Không

Mô tả môn học:

Nội dung thực hiện theo công văn số 3056/BGDĐT-GDĐH, ngày 19 tháng 7 năm 2019 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; Căn cứ công văn số 1472/TB-ĐHTCM

ngày 30 tháng 8 năm 2019 của Trường Đại học Tài chính – Marketing về việc thực hiện hướng dẫn của Bộ Giáo dục và Đào tạo về thực hiện chương trình, giáo trình các môn Lý luận chính trị.

Giúp người học nắm được những quy luật và tính quy luật Chính trị - Xã hội của quá trình phát sinh, hình thành và phát triển hình thái kinh tế xã hội Cộng Sản Chủ Nghĩa, những nguyên tắc cơ bản, những điều kiện, con đường, hình thức và phương pháp. Đấu tranh cách mạng của giai cấp công nhân để xây dựng chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3;	

12.4. Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam

Số tín chỉ: 2TC

Môn học trước: Triết học Mác Lênin

Mô tả môn học:

Nội dung môn học ban hành tại công văn số 2488/BGDĐT-ĐH&SDH ngày 25/03/2008 của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Học phần cung cấp cho sinh viên những nội dung cơ bản của đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam từ 1930 đến nay từ đó xây dựng cho sinh viên niềm tin, niềm tự hào vào sự lãnh đạo đúng đắn của Đảng; Giúp sinh viên vận dụng kiến thức đã học để chủ động, tích cực trong giải quyết những vấn đề kinh tế, chính trị, văn hoá, xã hội theo đường lối, chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước; Hình thành lý tưởng, niềm tin, ước mơ và hoài bão cao đẹp để sống, để làm người và làm cán bộ cách mạng, tích cực đóng góp trí tuệ và công sức của mình vào công cuộc xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3;	

Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	
--------------------------------------	----------	--

12.5. Tư tưởng Hồ Chí Minh

Số tín chỉ: 2TC

Môn học trước: Triết học Mác Lênin

Mô tả môn học:

Nội dung môn học ban hành tại công văn số 2488/BGĐT-ĐH&SDH ngày 25/03/2008 của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Học phần cung cấp cho sinh viên nắm được những nội dung cơ bản của Hồ Chí Minh về các vấn đề cơ bản của cách mạng Việt nam, trong đó nội dung cốt lõi là tư tưởng độc lập dân tộc gắn liền với chủ nghĩa xã hội; Làm cho sinh viên nâng cao nhận thức về vai trò, vị trí của tư tưởng Hồ Chí Minh đối với đời sống cách mạng Việt Nam; Giúp sinh viên nâng cao lòng tự hào về Đảng về Bác Hồ, về quê hương, dân tộc; Trên cơ sở đã được học, sinh viên vận dụng vào cuộc sống, tu dưỡng, rèn luyện bản thân, hoàn thành tốt chức trách của mình, đóng góp thiết thực và hiệu quả cho sự nghiệp cách mạng theo con đường mà chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng ta đã lựa chọn.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2;	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2;	

12.6. Pháp luật đại cương

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước:

Mô tả môn học:

Học phần pháp luật đại cương được giảng dạy nhằm trang bị các kiến thức pháp lý cơ bản về lý luận nhà nước và pháp luật, đồng thời giới thiệu nội dung cơ bản của một số ngành luật chủ yếu của hệ thống pháp luật Việt Nam. Qua đó, giúp sinh viên nâng cao ý thức pháp luật trong đời sống và trong quá trình công tác.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3;	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	

12.7. Anh văn căn bản 1

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: không

Mô tả môn học:

Học phần Anh văn căn bản 1 (AVCB1) thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương được xây dựng dành cho sinh viên không chuyên ngữ đạt điểm đầu vào tiệm cận trình độ A2 theo khung năng lực tiếng Anh CEFR (Common European Framework of Reference) (TOEIC \geq 200), mở rộng vốn từ vựng về các chủ đề quen thuộc trong cuộc sống, ôn luyện cấu trúc ngữ pháp sử dụng thường xuyên liên quan nhu cầu giao tiếp cơ bản (như các thông tin về gia đình, bản thân, đi mua hàng, hỏi đường, việc làm...), luyện phát âm những từ, cụm từ và cách diễn đạt đã học, phát triển các kỹ năng tiếng Anh giao tiếp ở cấp độ sơ trung cấp (B1.1).

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2	Có kiến thức ngôn ngữ cấp độ sơ trung cấp (B1.1) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5	Có kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cấp độ sơ trung cấp (B1.1) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	

12.8. Anh văn căn bản 2

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Anh văn căn bản 1

Mô tả môn học:

Học phần Anh văn căn bản 2 (AVCB 2) thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương được giảng dạy sau khi sinh viên hoàn thành học phần AVCB 1. Học phần cung cấp vốn từ vựng và ngữ pháp cơ bản để xử lý các tình huống giao tiếp thông dụng hằng ngày với nội dung có thể đoán trước, rèn luyện và phát triển các kỹ năng giao tiếp về các chủ đề môi trường xung quanh và những vấn đề thuộc nhu cầu thiết yếu ở cấp độ sơ trung cấp theo Khung năng lực tiếng Anh CEFR.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2;	Có kiến thức ngôn ngữ cấp độ sơ trung cấp (B1.2) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5;	Có kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cấp độ sơ trung cấp (B1.2) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3;	Có năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong công việc tương lai và trong học tập ở cấp độ cao hơn.

12.9. Anh văn căn bản 3

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Anh văn căn bản 2

Mô tả môn học:

Học phần Anh văn căn bản 3 (AVCB3) thuộc khối kiến thức đại cương, được giảng dạy sau khi sinh viên hoàn thành học phần AVCB 2. Học phần mở rộng vốn từ vựng và ngữ pháp để mô tả tình huống không thể đoán trước, diễn đạt mong muốn bản thân, thể hiện suy nghĩ về các vấn đề mang tính trừu tượng ở cấp độ tiệm cận trung cấp B1.3 theo Khung năng lực tiếng Anh CEFR.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2	Có kiến thức ngôn ngữ cấp độ tiệm cận trung cấp (B1.3) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5;	Có kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cấp độ tiệm cận trung cấp (B1.3) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3;	Có năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong công việc tương lai và trong học tập ở cấp độ cao hơn.

12.10. Anh văn căn bản 4

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Anh văn căn bản 3

Mô tả môn học:

Học phần Anh văn căn bản 4 (AVCB4) thuộc khối kiến thức đại cương, được giảng dạy sau khi sinh viên hoàn thành học phần AVCB 3, giúp sinh viên mở rộng vốn từ vựng và kiến thức ngữ pháp để diễn đạt bản thân và giao tiếp về hầu hết các chủ đề đa dạng như gia đình, thói quen, sở thích, công việc, du lịch và các sự kiện đang diễn ra, kiến thức và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh tương đương trình độ trung cấp theo Khung Năng lực tiếng Anh CEFR.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2;	Có kiến thức ngôn ngữ tương đương trình độ trung cấp tiệm cận (B1.3) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5	Có kỹ năng giao tiếp tiếng Anh tương đương trình độ trung cấp tiệm cận (B1.3) theo khung năng lực Tiếng Anh CEFR

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	Có năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong công việc tương lai và trong học tập ở cấp độ cao hơn.

12.11. Toán cao cấp

Số tín chỉ: 4TC

Môn học trước: không

Mô tả môn học:

Học phần cung cấp kiến thức đại cương về tập hợp, quan hệ và logic suy luận, cũng như các kiến thức cơ bản về Đại số tuyến tính và Giải tích toán học thực sự cần thiết cho việc tiếp cận với các mô hình phân tích quá trình ra quyết định trong kinh tế và quản lý: Không gian véctơ; Ma trận và định thức; Hệ phương trình tuyến tính; Hàm số và giới hạn; Phép tính vi phân đối với hàm số một biến; Hàm nhiều biến; Các bài toán cực trị; phép tính tích phân; Phương trình vi phân.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2	
Kỹ năng	Ss1; Ss2	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	

12.12. Tin học đại cương

Số tín chỉ: 4TC

Môn học trước: không

Mô tả môn học:

Học phần Tin học đại cương trang bị cho sinh viên các khối kiến thức như sau: (1) Hệ điều hành Windows và các tiện ích của hệ điều hành; (2) Internet, các phương pháp tìm kiếm thông tin trên internet và quản lý hộp mail với Microsoft Outlook; (3) Soạn thảo văn bản với Microsoft Word; (4) Trình chiếu với Microsoft Powerpoint; (5) Xử lý bảng tính với Microsoft Excel. Học phần này không nhằm giới thiệu từ đầu các khối kiến thức trên mà củng cố, phát triển nâng cao kỹ năng soạn thảo văn bản, xử lý dữ liệu với bảng tính, soạn bài thuyết trình, quản lý hộp mail thông qua Microsoft

Outlook, tìm kiếm tài liệu trên Internet, sử dụng các phần mềm tiện ích và bảo mật ứng dụng vào những hoạt động học tập cũng như làm việc sau này và đáp ứng chuẩn đầu ra MOS Word và MOS Excel cấp độ Specialist thông qua các bài tập thực hành, các tình huống cụ thể.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	

12.13. Kinh tế vi mô 1

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Toán cao cấp

Mô tả môn học:

Môn học kinh tế vi mô 1 giới thiệu các kiến thức cơ bản và cơ sở về hoạt động của nền kinh tế thị trường thông qua việc phân tích các quy luật kinh tế cơ bản như quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh. Học phần còn đề cập đến hành vi của các thành viên trong một nền kinh tế: người tiêu dùng, doanh nghiệp và chính phủ. Qua đó sinh viên sẽ được trang bị công cụ phân tích để hiểu và có thể áp dụng khi học các học phần tiếp theo.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2;	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	

12.14. Kinh tế vĩ mô 1

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Kinh tế vi mô 1

Mô tả môn học:

Học phần giới thiệu một số khái niệm cơ bản của kinh tế vĩ mô, bao gồm: Đo lường tổng sản lượng và mức giá của nền kinh tế; mô tả hành vi của nền kinh tế trong dài hạn; các nhân tố quy định tăng trưởng kinh tế, thất nghiệp và lạm phát trong dài hạn; giới thiệu những tư tưởng chính về tổng cung, tổng cầu và cân bằng kinh tế vĩ mô; lạm phát và thất nghiệp trong ngắn hạn; giới thiệu các vấn đề kinh tế vĩ mô của một nền kinh tế mở bao gồm cán cân thanh toán, tỷ giá hối đoái và các chính sách thương mại.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2;	
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2;	

12.15. Nguyên lý kế toán**Số tín chỉ: 3TC****Môn học trước:** Không**Mô tả môn học:**

Nguyên lý kế toán là môn học thuộc phần kiến thức cơ sở ngành nhằm trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về kế toán: khái niệm, định nghĩa, đối tượng, nguyên tắc, chức năng nhiệm vụ, vai trò của kế toán; các phương pháp kế toán; vận dụng các phương pháp kế toán vào quá trình hoạt động kinh doanh căn bản của một đơn vị cụ thể. 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 kiến thức nền tảng 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.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6;	

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6	
Thái độ	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4; Aa5	

12.16. Nguyên lý marketing

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Kinh tế vi mô 1

Mô tả môn học:

Học phần cung cấp những hiểu biết và kiến thức căn bản của marketing như khái niệm marketing, marketing mix, vấn đề đạo đức trong hoạt động marketing. Học phần đi sâu phân tích nội dung các hoạt động marketing (quá trình 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, xây dựng chiến lược marketing và các chiến lược bộ phận gồm chiến lược sản phẩm, chiến lược định giá, chiến lược phân phối và chiến lược chiêu thị.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Chuẩn đầu ra (LO)	Mô tả chuẩn đầu ra	Chỉ định I, T, U
	LO1.1, 1.2, 1.3	I, T, U
LO2.1	LO2.1, 2.2	T, U
LO3.1	LO3.1, 3.2	I, T, U

12.17. Quản trị học

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: không

Mô tả môn học:

Quản trị học xây dựng khung lý thuyết quản trị cho hoạt động chuyên ngành như: nhân lực, marketing, sản xuất, bán hàng. Môn học hình thành nền tảng kiến thức hoạch định, tổ chức, kiểm tra, đánh giá; thực hành những kiến thức cơ bản về quản trị và vận dụng các chức năng quản trị trong thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp. Môn học này

tạo tiền đề, cơ sở cho người học trong việc đề xuất các phương án và cách giải quyết vấn đề của doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6; Kk7; Kk8; Kk9; Kk10; Kk11	K4; K5; K6;
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6; Ss7	S2; S3; S4; S5
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4;	A4: A5: A7

12.18. Tiền tệ - Ngân hàng và Thị trường Tài chính 1

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Kinh tế vĩ mô 1

Mô tả môn học:

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. Thứ nhất, học phần này giúp người học hiểu được các thuật ngữ Tài chính – Tiền tệ - Ngân hàng, là những thuật ngữ gắn liền với các hoạt động kinh tế diễn ra hằng ngày: Tiền, lãi suất, tỷ giá, tiền, lạm phát, vốn, các sản phẩm đầu tư tài chính. Thứ hai, đây là học phần đầu tiên trong chương trình đào tạo giúp người học hiểu, bên cạnh thị trường hàng hóa, dịch vụ, còn có các thị trường tài chính – là những cấu phần không thể thiếu trong nền kinh tế và cũng là thị trường tác động mạnh mẽ đến hiệu quả của cả nền kinh tế. Các thị trường này điều tiết dòng vốn cho mọi hoạt động kinh tế, cung cấp thêm cơ hội đầu tư, cung cấp các công cụ phòng vệ rủi ro đồng thời góp phần làm tăng thanh khoản cho cả nền kinh tế. Các thị trường tài chính tiêu biểu gồm: Thị trường trái phiếu, Thị trường cổ phiếu, Thị trường tín dụng, Thị trường bảo hiểm, Thị trường tiền tệ ... Thứ ba, đây cũng là học phần đầu tiên trong chương trình đào tạo 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 như: lãi suất, tỷ giá, tài chính công, các vấn đề hạn chế thanh toán không dùng tiền mặt....

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1, Kk2, Kk3, Kk4, Kk5, Kk6, Kk7, Kk8	k2, k3, k4
Kỹ năng nghề nghiệp	Ss1, Ss2, Ss3, Ss4, Ss5, Ss6	s1, s2, s3
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, Aa2, Aa3	a1, a2.

12.19. Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Toán cao cấp

Mô tả môn học:

Học phần giới thiệu tính quy luật của hiện tượng ngẫu nhiên và cách tính xác suất của biến cố ngẫu nhiên cùng các đặc trưng của biến ngẫu nhiên. Phần thống kê toán bao gồm các nội dung: Mẫu ngẫu nhiên, Ước lượng tham số của mẫu, kiểm định giả thuyết thống kê và ứng dụng trong nghiên cứu các vấn đề thực tế nói chung và các vấn đề kinh tế nói riêng. Cung cấp các kiến thức cơ bản về nguyên lý thống kê; Ứng dụng các phương pháp điều tra thống kê bao gồm việc thu thập thông tin ban đầu về các hiện tượng kinh tế xã hội và việc xử lý các thông tin đã thu thập. Trang bị các phương pháp phân tích kinh tế xã hội làm cơ sở cho dự đoán các mức độ của hiện tượng trong tương lai nhằm giúp cho việc ra quyết định ở tầm vi mô và vĩ mô.

Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1, Kk2	
Kỹ năng	Ss1; Ss2	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	

12.20. Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Toán cao cấp

Mô tả môn học:

Học phần phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh là môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Môn học này giúp sinh viên nhận dạng, xây dựng và phát triển vấn đề nghiên cứu, thiết kế một khung nghiên cứu để giải quyết vấn đề đó, chuyển vấn đề thành câu hỏi nghiên cứu, thu thập và phân tích số liệu để trả lời câu hỏi nghiên cứu và cuối cùng là viết báo cáo nghiên cứu. Sinh viên sẽ học nhiều cách thức khác nhau để tiến hành nghiên cứu, và cách thức nghiên cứu sẽ ảnh hưởng đến cách thức giải quyết vấn đề.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6	K7; K8
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5	
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	A1; A4; A6

12.21. Quản trị hành chính văn phòng

Số tín chỉ: 2 TC

Môn học trước: Quản trị học

Mô tả môn học:

Môn học trang bị cho sinh viên những kiến thức căn bản nhất để quản trị hành chính văn phòng tại doanh nghiệp. Giúp cho sinh viên có được những nhận thức căn bản để phối hợp các công cụ và kỹ thuật lập kế hoạch và thực hiện các nghiệp vụ về hành chính tổng hợp để đảm bảo được sự phối hợp giữa các bộ phận trong tổ chức được thông suốt. Nội dung môn học bao gồm việc đề cập đến kỹ năng, cách thức quản trị các hoạt động trong văn phòng, lưu trữ hồ sơ, tài liệu; quản trị không gian làm việc; quản trị các trang thiết bị văn phòng; quản trị các chức năng của văn phòng; các kỹ năng soạn thảo văn bản và tổ chức công tác lễ tân để giúp nhà quản trị điều hành tốt trong môi trường tổ chức và cung cấp dịch vụ tại doanh nghiệp trong tương lai.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk5; Kk6; Kk7	K5, K6, K7

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	S1, S2, S3, S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa4; Aa6	A1, A4, A6

12.22. Quản trị chiến lược

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị học; Nguyên lý Marketing

Mô tả môn học:

Môn học giúp người học nhận diện vai trò của chiến lược đối với các tổ chức; Biết các thiết lập chiến lược cho các tổ chức trong môi trường toàn cầu hóa; Biết sử dụng các công cụ: BSC, KPI trong tổ chức triển khai và kiểm soát quá trình tổ chức triển khai chiến lược; Kỹ năng thiết lập, triển khai, đánh giá chiến lược.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức (K)	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6	K5, K6, K7, K8, K9, K10
Kỹ năng (S)	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6; Ss7	S3, S4, S5, S6, S7, S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	A1, A3, A4, A6

12.23. Quản trị nhân lực

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị học

Mô tả môn học:

Quản trị nhân lực (cùng với quản trị Tài chính và quản trị Marketing), cung cấp cho sinh viên những kiến thức, kỹ năng cần thiết để thực hiện ba chức năng then chốt trong điều hành quản lý doanh nghiệp: Nguồn nhân lực, Tài chính và Marketing. Quản trị nhân lực là môn học bắt buộc đối với sinh viên Quản trị Kinh doanh của Trường Đại học Tài chính – Marketing. Môn học chú trọng trang bị cho sinh viên những kiến thức, kỹ năng căn bản về quản trị nhân lực trong tổ chức/doanh nghiệp. Đồng thời, môn học

cũng quan tâm hướng dẫn sinh viên phát triển khả năng phân tích các vấn đề trong thực tiễn quản trị nhân lực.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6	K3; K5; K6; K7
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5	S1; S2; S6; S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	A2; A3; A4

12.24. Quản trị Marketing

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Nguyên lý Marketing

Mô tả học phần:

Học phần môn học Quản trị marketing giới thiệu các khái niệm và quan điểm về quản trị marketing, phân tích các cơ hội thị trường và tiên đoán nhu cầu thị trường, hoạch định chiến lược marketing, lập kế hoạch marketing, quản trị chiến lược marketing mix, tổ chức thực hiện các chương trình marketing, kiểm tra marketing.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Chuẩn đầu ra (LO)	Mô tả chuẩn đầu ra	Chỉ định I, T, U
LO1.1	LO1.1, 1.2, 1.3	I, T, U
LO2.1	LO2.1, 2.2	T, U
LO3.1	LO3.1, 3.2	T, U

12.25. Quản trị vận hành

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị học, Kinh tế vi mô 1.

Mô tả môn học:

Môn học này là học phần thuộc kiến thức ngành. Môn học trang bị cho sinh viên những kiến thức căn bản nhất để quản trị vận hành một hệ thống sản xuất trên cơ sở quan điểm hiện đại tại doanh nghiệp. Giúp cho sinh viên có được những nhận thức căn bản để phối hợp các công cụ và kỹ thuật để đảm bảo được năng suất và hiệu quả của sản phẩm trong quá trình vận hành. Nội dung môn học bao gồm việc đề cập đến kỹ năng, cách thức dự báo, điều phối, các quyết định liên quan đến quá trình sản xuất để nhà quản trị điều hành tốt trong môi trường sản xuất và cung cấp dịch vụ tại doanh nghiệp trong tương lai.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4	K4, K6, K7, K8, K10
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4	A1, A4, A6, A7

12.26. Quản trị tài chính doanh nghiệp

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Kinh tế vi mô 1; Kinh tế vĩ mô 1

Mô tả môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức tài chính trong doanh nghiệp về giá trị tiền tệ theo thời gian, định giá chứng khoán, giá sử dụng vốn, giá sử dụng vốn bình quân, điểm hòa vốn, đầu tư dài hạn trong doanh nghiệp và quản trị tài sản của doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6; Kk7	K5; K6; K7; K8
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	S1; S2; S4

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2	A3

12.27. Quản trị bán hàng

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị học, Bán hàng chuyên nghiệp 1

Mô tả môn học:

Quản trị bán hàng là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động của lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp. Đây là môn học giúp cho học viên hiểu được kiến thức và vận dụng tốt các kỹ năng cơ bản về quản trị bán hàng, nhận thức về người quản lý bán hàng và nhân viên bán hàng trong công ty, nắm được cách thức xây dựng và quản trị đội ngũ bán hàng, hiểu được quy trình mua hàng và các mối quan hệ với khách hàng, nắm vững các kỹ năng lãnh đạo, tuyển dụng, huấn luyện, và đánh giá thành tích lực lượng bán hàng, nhận thức được tương lai phát triển của quản trị bán hàng.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6	K4, K6, K7, K8, K9
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6	S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa 1; Aa2; Aa3	A1, A4, A6

12.28. Quản trị chuỗi cung ứng

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Quản trị học

Mô tả môn học:

Học phần này cung cấp cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng chuyên ngành về Quản trị Chuỗi Cung ứng vận dụng vào một doanh nghiệp cụ thể. Với những kiến thức

này, sinh viên có thể tham gia vào doanh nghiệp trong các lĩnh vực như hoạt động thu mua, quản trị hệ thống nhà cung cấp, logistics (kho bãi và vận tải) trên tinh thần giúp doanh nghiệp gia tăng lợi thế cạnh tranh thông qua việc tiết giảm các chi phí đầu vào; tạo ra sự thông thoáng, không ách tắc trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp; xây dựng và quản trị hiệu quả mối quan hệ với hệ thống nhà cung cấp của doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng CĐR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6; Kk7; Kk8; Kk9; Kk10; Kk11; Kk12; Kk13	K3, K4, K5, K7, K8
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6; Ss7; Ss8; Ss9	S1, S2, S3, S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	A4, A5

12.29. Quản trị kinh doanh quốc tế

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị học

Mô tả môn học:

Kinh tế thế giới ngày nay phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa, không có một quốc gia nào tách khỏi phần còn lại của thế giới. Hoạt động kinh doanh của các công ty cũng chịu tác động của xu hướng toàn cầu này. Do vậy, đối với các quốc gia trên thế giới cũng như nước ta việc nghiên cứu hoạt động kinh doanh quốc tế trở thành hết sức cấp thiết. Thành công sẽ đến với những công ty biết tổ chức thành thạo việc nghiên cứu kỹ môi trường kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn phát triển của công ty. Đó cũng là những nội dung chính của môn học Quản trị kinh doanh quốc tế. Qua việc nghiên cứu các môn học này các công ty ở nước ta cũng có thể tìm hiểu cách thức hoạt động của các công ty đa quốc gia, cũng như những kinh nghiệm của họ khi thâm nhập thị trường nhằm hoạch định chiến lược thâm nhập vững chắc vào thị trường thế giới.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3	K7; K8; K9
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3	S6S7; S8

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4	A1; A4; A6; A7

12.30. Quản trị chất lượng

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Quản trị học, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng.

Mô tả môn học:

Mô tả học phần: Là học phần có tính bắt buộc đối với SV chuyên ngành QTKD, là môn học chuyên ngành nhằm trang bị cho SV những kiến thức cơ bản về quản trị chất lượng. Bắt đầu từ việc nhận thức đúng vấn đề chất lượng theo quan điểm hiện đại: khái niệm chất lượng, quản trị chất lượng. Kể đến sinh viên được tiếp cận các yếu tố hình thành nên chất lượng, các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng, các tiêu chí đánh giá, hình thành kỹ năng đánh giá và giải quyết vấn đề chất lượng. Môn học còn mang tính giới thiệu đến sinh viên những phương pháp quản lý chất lượng, những hệ thống quản lý chất lượng được vận dụng trong thực tiễn để làm nền tảng nhận thức trước khi được tiếp cận thực tế công việc quản trị khâu chất lượng tại doanh nghiệp. Sinh viên sẽ biết cần phải áp dụng những hệ thống QLCL theo tiêu chuẩn nào đối với đặc điểm SX – KD của tổ chức, có thể tự xây dựng một hệ thống QLCL cho tổ chức của mình.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5	K5, K7, K8, K9
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4; Ss5; Ss6	S2, S3, S4, S5, S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4; Aa5	A1, A4, A6

12.31. Thực hành nghề nghiệp lần 1

Số tín chỉ: 2 TC

Môn học trước: Quản trị học

Mô tả môn học:

Thực hành nghề nghiệp lần 1 (THNN1) là một hoạt động giúp củng cố kiến thức và tăng kỹ năng nghề nghiệp cho sinh viên, giúp sinh viên có cái nhìn khái quát về các hoạt động quản trị trong tổ chức. Với mục tiêu khái quát hóa lý thuyết của hoạt động quản trị trong tổ chức thông qua các chức năng quản trị như (hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm tra, ra quyết định,..) sinh viên chọn thực hành; mô tả (trình bày), phân tích được các hoạt động mà sinh viên chọn thực hành tại đơn vị thực hành nghề nghiệp; nêu những điểm khác nhau giữa thực tế và lý thuyết. Trình bày quan điểm cá nhân về sự khác nhau này.

Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6; Kk7	K3; k4; k5
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4	S1, S2; S3; S4
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4; Aa5; Aa6	A1; A3; A4; A6

12.32. Thực hành nghề nghiệp lần 2

Số tín chỉ: 2 TC

Môn học trước: Quản trị học, Thực hành nghề nghiệp lần 1

Mô tả môn học:

Thực hành nghề nghiệp lần 2 (THNN2) là một học phần bắt buộc trong qui trình đào tạo cử nhân đại học ngành Quản trị Kinh doanh, trường Đại học Tài chính – Marketing, nhằm thực hiện chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo. THNN2 nhằm giúp SV có khả năng vận dụng lý thuyết quản trị để đánh giá, phân tích các lĩnh vực hoạt động quản trị cụ thể trong một doanh nghiệp như quản trị nhân sự, quản trị vận hành, quản trị marketing, quản trị bán hàng, quản trị tài chính, quản trị dự án... từ đó đưa ra nhận xét và đề xuất những ý kiến cá nhân về các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị từng lĩnh vực của doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3	K5, K6, K7, K8, K9
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4	S1, S2, S3, S4, S5, S7

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4; Aa5; Aa6	A1, A3, A4, A6, A7

12.33. Khởi sự kinh doanh

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Quản trị tài chính, Kinh tế vi mô 1

Mô tả môn học:

Là học phần quan trọng, có tính hệ thống lại các kiến thức cơ bản của các môn học ngành và chuyên ngành trong chương trình đào tạo ngành QTKD bên cạnh đó học phần này còn giúp người học sâu chuỗi lại hệ thống kiến thức trong các môn học ngành và chuyên ngành đã học trước đó, giúp họ có thể lập một đề án kinh doanh hoàn chỉnh.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CDR học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5	K6; K7; K8; K9; K10;
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4	S1; S2; S3; S4; S7; S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3; Aa4	A1; A4; A6; A7

12.34. Phân tích và dự báo kinh doanh

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Nguyên lý kế toán, Lý thuyết xác suất và Thống kê ứng dụng, Quản trị tài chính

Mô tả môn học:

Học phần này giúp sinh viên thấy được tình hình hoạt động thực tế và kết quả của doanh nghiệp, từ đó đề xuất các biện pháp hợp lý để kiểm soát chi phí, khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Phân tích hoạt động kinh doanh bằng các phương pháp nghiên cứu riêng có của mình giúp sinh viên hiểu và đánh giá đúng kết quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và cho thấy được nguyên nhân khách quan và chủ quan dẫn đến kết quả. Phân tích báo tài chính của doanh nghiệp cho thấy được ý nghĩa của các số liệu trên các báo cáo, thông qua mối quan hệ

giữa các khoản mục trên bảng cân đối sẽ đánh giá được tình hình biến động cũng như kết cấu vốn, nguồn vốn của doanh nghiệp. Khả năng sinh lời, tình hình lưu chuyển vốn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng sẽ được sáng tỏ khi phân tích báo cáo tài chính. Dự báo kinh doanh cung cấp thông tin ra quyết định kinh doanh.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	CĐR học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1; Kk2; Kk3; Kk4; Kk5; Kk6; Kk7; Kk8	K6; K7; K8
Kỹ năng	Ss1; Ss2; Ss3; Ss4	S1; S2; S3; S4; S5
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1; Aa2; Aa3	A2; A3; A4

12.35. Quản trị bán lẻ

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Bán hàng chuyên nghiệp 1, Quản trị marketing

Mô tả môn học:

Môn học quản trị bán lẻ nhằm phát triển các kiến thức cơ bản về việc tổ chức và điều hành hệ thống bán lẻ. Cụ thể, môn học trang bị cho sinh viên các kiến thức cơ bản 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, môn học cũng cung cấp những kiến thức 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 môn học 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.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6	K4, K5, K6, k7, K8, K9. K10
Kỹ năng	Ss1, 2, 3, 4, 5, 6	S1, S2, S6, S7

Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3	A1, A2, A7
--------------------------------------	-----------	------------

12.36. Quản trị trung tâm thương mại

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Bán hàng chuyên nghiệp 1, Quản trị bán hàng

Mô tả môn học:

Học phần Quản trị trung tâm thương mại là môn học thuộc khối kiến thức chuyên ngành Quản trị bán hàng. Quản trị trung tâm thương mại là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động kinh doanh tại các Trung tâm thương mại. Đây là môn học giúp cho học viên hiểu được kiến thức và vận dụng tốt các kỹ năng trong việc sắp xếp, tổ chức, vận hành các hoạt động của Trung tâm thương mại.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6	K4, K5, K6, K7, K8, K9
Kỹ năng	Ss1, 2, 3, 4, 5, 6	S1, S2, S5, S6
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2	A1, A2, A4, A5, A6, A7

12.37. Quản trị xúc tiến thương mại

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Quản trị bán hàng

Mô tả môn học:

Quản trị xúc tiến thương mại là một hoạt động quan trọng trong quản trị bán hàng, đang phát triển rất nhanh cùng với sự bùng nổ của các phương tiện truyền thông, internet trong quá trình toàn cầu hóa. Môn học nhằm giúp học viên hiểu quá trình phát triển hoạt động Quản trị xúc tiến thương mại cho một sản phẩm, kết hợp giữa các phương thức: quảng cáo, bán hàng, khuyến mãi, quan hệ công chúng (PR), và marketing trực tiếp với chiến lược của công ty. Các nội dung chủ yếu của môn học liên quan đến việc xác định mục tiêu, lập kế hoạch, tổ chức triển khai, thực thi, kiểm tra, đánh giá việc thực hiện.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	K4; K5; K6; K7; K8; K9; K10;
Kỹ năng	Ss1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	S1; S2; S3; S5; S6; S7; S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3, 4, 5, 6	A1; A2; A3; A4; A6;A7

12.38. Quản trị quan hệ khách hàng

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Nguyên lý Marketing

Mô tả môn học:

Môn học quản trị quan hệ khách hàng nhằm phát triển các kiến thức cơ bản về việc tổ chức và điều hành các hoạt động chăm sóc khách hàng. Cụ thể, môn học này trang bị cho sinh viên các kiến thức cơ bản về vai trò và tầm quan trọng của quản trị quan hệ khách hàng, chiến lược quan hệ khách hàng, quản trị cơ sở dữ liệu khách hàng, quản trị xung đột và duy trì sự hài lòng của khách hàng. Môn học cũng cung cấp kiến thức về kiểm tra đánh giá và điều chỉnh hoạt động quản trị quan hệ khách hàng.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,	K4, K5, K6, K7, K8, K9
Kỹ năng	Ss 1, 2, 3, 4	S1, S2, S5, S6
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa 1, 2, 3, 4	A2, A3, A4, A7

12.39. Bán hàng chuyên nghiệp 1

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Nguyên lý Marketing, Giao tiếp trong kinh doanh

Mô tả môn học:

Học phần cung cấp những kiến thức cơ bản về nghề bán hàng và người bán hàng (năng lực, kiến thức, phẩm chất cần có...), đồng thời trang bị các kỹ năng cần phải có trong

quá trình bán hàng như kỹ năng tìm hiểu tâm lý khách hàng, kỹ năng đàm phán giao dịch, kỹ năng thuyết phục khách hàng... cũng như các bước của quá trình chào hàng bán hàng.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	K4, K9, K10
Kỹ năng	Ss1, 2, 3, 4, 5, 6	S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3, 4	A1, A2, A3, A4, A6, A7

12.40. Bán hàng chuyên nghiệp 2

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước: Bán hàng chuyên nghiệp 1

Mô tả môn học:

Học phần Bán hàng chuyên nghiệp 2 nằm trong nhóm kiến thức tự chọn dành cho sinh viên chuyên ngành QTBH. Học phần trang bị những kiến thức và kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp cho sinh viên định hướng làm việc trong các công việc liên quan trực tiếp đến khách hàng. Sau khi kết thúc học phần và đạt kết quả đánh giá, sinh viên có những hiểu biết cơ bản về khái niệm, vai trò của bán hàng thông qua thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ bằng cách cung cấp lợi ích nhằm làm gia tăng giá trị cho khách hàng. Các kỹ năng cần thiết từ khi tìm kiếm đến khi chăm sóc khách hàng sau khi mua của một chuyên gia bán 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 sp/dv có đặc tính phức tạp như dịch vụ, hàng công nghiệp để sử dụng kỹ năng chào bán phù hợp. Sinh viên biết cách lựa chọn kỹ thuật bán hàng đối với từng loại khách hàng; hình thành tư duy và thực hành kinh doanh có đạo đức đáp ứng yêu cầu kinh doanh ở quy mô toàn cầu. Sinh viên 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, marketing, chiến lược kinh doanh và quản lý doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng CDR CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6	K4, K9, K10

Kỹ năng	Ss 1, 2, 3, 4, 5, 6	S1, S2, S4, S6, S7
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3	A1, A2, A3, A6, A7

12.41. Quản trị kênh phân phối

Số tín chỉ: 3 TC

Môn học trước:

Mô tả môn học:

Học phần sẽ bắt đầu từ việc nhận dạng các loại hệ thống kênh phân phối khác nhau, và các chức năng của một kênh phân phối. Xem xét đến các môi trường bên ngoài và bên trong tác động đến hiệu quả hoạt động của kênh. Các cấu trúc kênh, các chiến lược kênh và quy trình thiết kế một hệ thống kênh phân phối. Nhận dạng các tiềm tàng và thực tại xung đột trong kênh và quyết định những giải pháp quản trị kênh. Ngoài ra còn đề cập đến việc vận dụng những tiến bộ về công nghệ thông tin trong quản trị kênh. Cuối cùng là những vấn đề về hậu cần phân phối hay còn gọi là phân phối hàng hoá vật chất.

Chuẩn đầu ra của học phần: (Khoa Marketing chưa gửi)

12.42. Giao tiếp trong kinh doanh

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Không

Mô tả môn học:

Học phần cung cấp những kiến thức căn bản về vai trò, bản chất, nội dung và hình thức của giao tiếp trong kinh doanh. Cũng ở học phần này sẽ trang bị cho sinh viên những kỹ thuật và phương pháp giao tiếp bằng: lời nói, văn bản, điện thoại, email, ngôn ngữ không lời, hệ thống truyền thông, mô hình truyền thông có hiệu quả trong kinh doanh.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Kk1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	K4

Kỹ năng	Ss1, 2, 3, 4, 5	S4, S6
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3, 4, 5	A1, A4, A6

12.43. Thực tập cuối khóa

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Sau khi hoàn thành các môn học chuyên ngành bắt buộc

Mô tả môn học:

Thực tập cuối khóa là học phần vận dụng những kiến thức lý luận đã được học tại Khoa Quản trị kinh doanh, trường ĐH Tài chính – Marketing để phân tích, kiểm chứng và phát hiện các vấn đề thực tế. Đồng thời, qua đó cũng nâng cao khả năng tư duy, lý luận, phản biện đối với một vấn đề khoa học quản lý, kinh doanh; là cơ sở để tập dượt các kỹ năng nghiên cứu, làm việc độc lập khi ra trường. Thực tập cuối khóa là cơ hội giúp sinh viên nhận diện vấn đề tại thực tế doanh nghiệp và đề xuất biện pháp ứng phó hoặc giải quyết vấn đề giúp cải thiện hoặc nâng cao hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp. Và thông qua thực tập cuối khóa, sinh viên tiếp cận môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức (K)	Kk1, 2, 3, 4, 5	K5, K6, K7, K8, K9, K10
Kỹ năng (S)	Ss1, 2, 3	S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm	Aa1, 2, 3	A1, A3, A4, A6, A7

12.44. Thực tập và Khoá luận tốt nghiệp

Số tín chỉ: 3TC

Môn học trước: Sau khi hoàn thành các môn học chuyên ngành bắt buộc và tự chọn

Mô tả môn học:

Thực tập cuối khóa và viết khóa luận là học phần vận dụng những kiến thức lý luận đã được học tại Khoa Quản trị kinh doanh, trường ĐH Tài chính – Marketing để phân

tích, kiểm chứng và phát hiện các vấn đề thực tế. Đồng thời, qua đó cũng nâng cao khả năng tư duy, lý luận, phản biện đối với một vấn đề khoa học quản lý, kinh doanh; là cơ sở để tập dượt các kỹ năng nghiên cứu, làm việc độc lập khi ra trường. Thực tập cuối khóa và viết khóa luận là cơ hội giúp sinh viên nhận diện vấn đề tại thực tế doanh nghiệp và đề xuất biện pháp ứng phó hoặc giải quyết vấn đề giúp cải thiện hoặc nâng cao hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp. Và thông qua thực tập cuối khóa, sinh viên tiếp cận môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp.

Chuẩn đầu ra của học phần:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức (K)	Kk1, 2, 3, 4, 5	K5, K6, K7, K8, K9, K10
Kỹ năng (S)	Ss1, 2, 3	S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8
Năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm (A)	Aa1, 2, 3	A1, A3, A4, A6, A7

13. MA TRẬN CHUẨN ĐẦU RA CÁC MÔN HỌC TRONG CHƯƠNG TRÌNH

STT	TÊN HP	MÃ HP	CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO																									
			Kiến thức										Kỹ năng								Thái độ							
			K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	
I	KIẾN THỨC GD ĐẠI CƯƠNG																											
1	Triết học Mác - Lênin		x	x																	x			x	x	x	x	
2	Kinh tế chính trị Mác - Lênin		x	x																	x			x	x	x	x	
3	Chủ nghĩa xã hội khoa học		x	x																	x			x	x	x	x	
4	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam		x	x																	x	x		x	x	x	x	
5	Tư tưởng Hồ Chí Minh		x	x																	x	x		x	x	x	x	
6	Pháp luật đại cương		x	x										x	x						x			x	x	x	x	
7	Anh văn căn bản 1			x																				x	x	x		
8	Anh văn căn bản 2			x																				x	x	x		
9	Anh văn căn bản 3			x																				x	x	x		
10	Anh văn căn bản 4			x																				x	x	x		
11	Toán cao cấp		x	x										x	x									x		x		
12	Tin học đại cương		x	x																						x		
13	Giáo dục thể chất																							X	X	x	x	x
14	Giáo dục quốc phòng																											
II	KIẾN THỨC GD CHUYÊN NGHIỆP																											

32	Quản trị kinh doanh quốc tế									x	x	x						x	x	x	x				x			x		x	x	
33	Quản trị chất lượng						x			x	x	x							x									x		x		
34	Thực hành nghề nghiệp 1				x	x	x												x									x		x		
35	Thực hành nghề nghiệp 2						x	x		x	x	x	x						x									x		x		
II.3	KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH																															
35	Bán hàng chuyên nghiệp 1						x												x	x	x	x						x	x		x	x
36	Quản trị quan hệ khách hàng						x	x	x	x	x								x	x								x		x		x
37	Quản trị xúc tiến thương mại						x	x	x	x	x								x	x	x							x	x		x	x
38	Quản trị bán lẻ						x	x	x	x	x								x	x								x				x
39	Quản trị trung tâm thương mại						x	x	x	x	x								x	x								x	x		x	x
40	Bán hàng chuyên nghiệp 2						x												x	x								x	x		x	x
41	Quản trị kênh phân phối						x	x	x	x	x								x	x	x							x		x		x
II.4	KIẾN THỨC BỔ TRỢ NGÀNH																															
43	Giao tiếp kinh doanh						x	x											x	x								x			x	
44	Khởi sự kinh doanh									x	x	x	x						x	x								x			x	x
III	KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP																															
45	Khóa luận tốt nghiệp									x	x	x	x	x	x	x	x		x									x		x		x
46	Thực tập cuối khóa									x	x	x	x	x	x	x	x		x									x		x		x
47	HP thay thế KLTN									x	x	x							x									x				x

- 1. ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN PHỤC VỤ GIẢNG DẠY CÁC HỌC PHẦN TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO (xem Phụ lục 1)**
- 2. CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ ĐÀO TẠO (xem Phụ lục 2)**

TP.HCM, ngày tháng năm 201

TRƯỞNG KHOA

HIỆU TRƯỞNG

PHỤ LỤC 1**ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN PHỤC VỤ GIẢNG DẠY CÁC HỌC PHẦN
TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/ CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
1	Phạm Lê Quang, 1960	Tiến sĩ, 2010	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	
2	Lại Văn Nam, 1973	Thạc sĩ, 2006	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị	
3	Nguyễn Minh Hiền, 1972	Thạc sĩ, 2004	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Chính trị	
4	Kinh Thị Tuyết, 1974	Thạc sĩ, 2004	Luật	Pháp Luật Đại cương, Soạn thảo Văn Bản, Luật Kinh tế	
5	Trần Văn Bình, 1972	Thạc sĩ, 2005	Luật	Pháp Luật Đại cương, Soạn thảo Văn Bản, Luật Kinh tế	
6	Đặng Chung Kiên, 1979	Thạc sĩ, 2006	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị	
7	Lê Văn Dũng, 1981	Thạc sĩ, 2011	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	

8	Bùi Minh Nghĩa, 1982	Thạc sĩ, 2014	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị
9	Đàm Thị Hằng, 1982	Thạc sĩ, 2010	Kinh tế Chính trị	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị
10	Mạch Ngọc Thủy, 1977	Thạc sĩ, 2004	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Chính trị
11	Ngô Quang Thịnh	Thạc sĩ, 2009	Kinh tế Chính trị	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Chính trị
12	Đặng Hữu Sửu, 1962	Thạc sĩ, 2003	Triết học	Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam, Chính trị
13	Đỗ Thị Thanh Huyền, 1985	Thạc sĩ, 2010	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Chính trị
14	Hoàng Thị Mỹ Nhân, 1986	Thạc sĩ, 2013	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam, Chính trị
15	Lê Thị Hoài Nghĩa, 1985	Thạc sĩ, 2013	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Chính trị
16	Nguyễn Huy Hoàng, 1964	Tiến sĩ, 2010	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng...
17	Nguyễn Văn Phong, 1980	Thạc sĩ, 2006	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê

				Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
18	Trần Kim Thanh, 1957	Tiến sĩ, 2000	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
19	Trần Lộc Hùng, 1954	Phó Giáo sư TS	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
20	Nguyễn Tuấn Duy, 1984	Tiến sĩ, 2018	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
21	Ngô Thái Hưng, 1983	Thạc sĩ, 2010	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng...	
22	Võ Thị Bích Khuê, 1982	Tiến sĩ, 2018	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng,...	
23	Nguyễn Đức Bằng, 1981	Thạc sĩ, 2006	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
24	Nguyễn Trung Đông, 1980	Thạc sĩ, 2008	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý	

				thuyết xác suất và thống kê ứng dụng	
25	Phạm Thị Thu Hiền, 1979	Thạc sĩ, 2007	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng,...	
26	Nguyễn Vũ Dzũng, 1978	Thạc sĩ, 2005	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
27	Dương Thị Phương Liên, 1975	Thạc sĩ, 2002	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
28	Trần Mạnh Tường, 1974	Thạc sĩ, 2010	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
29	Lê Trường Giang, 1989	Thạc sĩ, 2013	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng,...	
30	Vũ Anh Linh Duy, 1979	Thạc sĩ, 2010	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	
31	Nguyễn Quyết, 1979	Tiến sĩ, 2018	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...	

32	Nguyễn Bá Thanh, 1976	Thạc sĩ, 2005	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...
33	Phạm Việt Huy, 1979	Thạc sĩ, 2005	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...
34	Phan Trí Kiên, 1981	Thạc sĩ, 2012	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...
35	Lê Thị Ngọc Hạnh, 1986	Thạc sĩ, 2013	Toán	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...
36	Nguyễn Thị Hồng Vân, 1985	Thạc sĩ, 2014	Cử Nhân Toán, Ths. QTKD	Toán Cao Cấp, Lý thuyết xác suất Thống kê Toán, Kinh tế lượng, Lý thuyết xác suất và thống kê ứng dụng ...
37	Lê Thị Bích Thảo, 1989	Thạc sĩ, 2015	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...
38	Tô Thị Đông Hà, 1974	Thạc sĩ, 2003	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....
39	Phạm Thị Nguyệt Sương, 1981	Thạc sĩ, 2008	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....
40	Nguyễn Thị Thái Thuận, 1978	Thạc sĩ, 2006	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....

42	Thái Thị Tường Vi, 1981	Thạc sĩ, 2011	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....	
43	Hồ Thị Thanh Trúc, 1989	Thạc sĩ, 1989	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....	
44	Ngô Thị Duyên, 1988	Thạc sĩ, 2015	Luật	Pháp Luật Đại Cương, Luật Kinh tế,....	
45	Đoàn Ngọc Phúc, 1975	Tiến sĩ, 2017	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
46	Phan Ngọc Yến Xuân, 1989	Thạc sĩ, 2015	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
47	Hoàng Thị Xuân, 1987	Thạc sĩ, 2014	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
48	Nguyễn Thị Hào, 1983	Thạc sĩ, 2010	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
49	Nguyễn Thị Quý, 1983	Thạc sĩ, 2012	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
50	Ngô Thị Hồng Giang, 1983	Thạc sĩ, 2010	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
51	Lại Thị Tuyết Lan, 1980	Thạc sĩ, 2009	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
52	Phạm Thị Vân Anh, 1977	Thạc sĩ, 2012	Kinh tế	Kinh tế vi mô, Kinh tế Vĩ mô,...	
53	Trần Hạ Long, 1978	Thạc sĩ, 2012	Triết học	Triết, Chủ nghĩa xã hội khoa học, Kinh tế chính trị, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	
54	Vũ Văn Quế, 1972	Thạc sĩ, 2011	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	Tư tưởng Hồ Chí Minh, Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	

55	Nguyễn Thái Hà, 1986	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
56	Nguyễn Nam Phong, 1985	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
57	Nguyễn Anh Tuấn, 1975	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
58	Ngô Thị Thu, 1962	Tiến sĩ	Kinh tế	Nguyên lý Marketing	
59	Ngô Vũ Quỳnh Thi, 1976	Thạc sĩ	Kinh doanh và QL	Nguyên lý Marketing	
60	Nguyễn Ngọc Bích Trâm, 1988	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
61	Trần Nhật Minh, 1975	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
62	Ninh Đức Cúc Nhật, 1987	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
63	Nguyễn Thị Minh Ngọc, 1988	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
64	Ngô Minh Trang, 1974	Thạc sĩ	Quản trị chuyên nghiệp	Nguyên lý Marketing	
65	Nguyễn Đông Triều, 1983	Thạc sĩ	Kinh doanh và quản lý	Nguyên lý Marketing	
66	Trịnh Thị Hồng Minh, 1988	Thạc sĩ	Kinh doanh thương mại	Nguyên lý Marketing	
67	Huỳnh Trị An, 1983	Thạc sĩ	Marketing	Nguyên lý Marketing	
68	Nguyễn Ngọc Hạnh, 1979	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
69	Nguyễn Thị Thoa, 1986	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý Marketing	
70	Nguyễn Thị Thúy, 1989	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	

71	Lâm Ngọc Thùy, 1985	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý Marketing	
72	Nguyễn Thị Hồng Nguyệt, 1982	Tiến sĩ	Kinh doanh và quản lý	Nguyên lý Marketing	
73	Đặng Huỳnh Phương, 1989	Thạc sĩ	Marketing	Nguyên lý Marketing	
74	Trần Hằng Diệu, 1989	Thạc sĩ	Kế toán	Nguyên lý kế toán	
75	Nguyễn Thị Nga Dung, 1986	Thạc sĩ	Kế toá	Nguyên lý kế toán	
76	Thái Trần Văn Hạnh, 1977	Thạc sĩ	Kế toán	Nguyên lý kế toán	
77	Nguyễn Minh Hằng, 1988	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý kế toán	
78	Lê Quang Mẫn	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý kế toán	
79	Vương Thị Thanh Nhân, 1985	Thạc sĩ	Kế toán	Nguyên lý kế toán	
80	Phạm Thị Kim Thanh, 1984	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
81	Nguyễn Hà Minh Thi, 1985	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
82	Ngô Thị Mỹ Thúy, 1973	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
83	Chu Thị Thương, 1984	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý kế toán	
84	Lê Văn Tuấn, 1977	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
85	Dương Hoàng Ngọc Khuê, 1980	Tiến sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
86	Ngô Nhật Phương Diễm, 1978	Thạc sĩ	Kinh tế	Nguyên lý kế toán	
87	Nguyễn Thị Kiều Oanh, 1991	Thạc sĩ	Kế toán	Nguyên lý kế toán	

88	Nguyễn Thị Ngọc Oanh, 1991	Thạc sĩ	Kế toán	Nguyên lý kế toán	
89	Ung Hiền Nhã Thi, 1988	Thạc sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Nguyên lý kế toán	
90	Trần Văn Trung, 1977	Thạc sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
91	Phạm Thị Thanh Xuân, 1981	Tiến sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
92	Vũ Thanh Tùng, 1984	Thạc sĩ	Kinh tế	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
93	Chu Thị Thanh Trang, 1986	Thạc sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
94	Nguyễn Xuân Dũng, 1990	Thạc sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
95	Lê Thị Ngọc Phượng, 1984	Thạc sĩ		Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
96	Trần Thị Thanh Nga, 1987	Thạc sĩ	Tài chính – Ngân hàng	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
97	Nguyễn Thị Bảo Ngọc, 1988	Thạc sĩ	Kinh tế	Tiền tệ, ngân hàng và Thị trường tài chính 1	
98	Trương Xuân Hương, 1985	Thạc sĩ	Khoa học máy tính	Tin học đại cương	
99	Nguyễn Thị Trần Lộc, 1984	Thạc sĩ	Kỹ thuật	Tin học đại cương	
100	Tôn Thất Hòa An, 1962	Tiến sĩ	Kỹ sư	Tin học đại cương	
101	Lâm Hoàng Trúc Mai, 1987	Thạc sĩ	Kỹ thuật	Tin học đại cương	
102	Phạm Thủy Tú, 1985	Thạc sĩ	Hệ thống thông tin	Tin học đại cương	

103	Trương Đình Hải Thụy, 1974	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Tin học đại cương	
104	Nguyễn Thanh Trường, 1971	Thạc sĩ	Công nghệ thông tin	Tin học đại cương	
105	Trần Thanh San, 1970	Thạc sĩ	Khoa học máy tính	Tin học đại cương	
106	Trần Trọng Hiếu, 1966	Thạc sĩ	Khoa học máy tính	Tin học đại cương	
107	Trần Anh Sơn, 1971	Thạc sĩ	Tài chính Bảo hiểm	Tin học đại cương	
108	Võ Xuân Thế, 1970	Thạc sĩ	Tin học	Tin học đại cương	
109	Nguyễn Huy Khang, 1974	Thạc sĩ	Công nghệ thông tin	Tin học đại cương	
110	Nguyễn Quốc Thanh, 1978	Thạc sĩ	Truyền dữ liệu và mạng máy tính	Tin học đại cương	
111	Huỳnh Ngọc Thành Trung, 1976	Thạc sĩ	Khoa học máy tính	Tin học đại cương	
112	Nguyễn Thanh Bình, 1983	Thạc sĩ	Đảm bảo toán học cho máy tính và hệ thống tính toán	Tin học đại cương	
113	Lê Thị Kim Thoa, 1979	Thạc sĩ	Kế toán	Tin học đại cương	
114	Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt, 1988	Thạc sĩ	Kỹ thuật	Tin học đại cương	
115	Nguyễn Ngọc Trân Châu, 1974	Tiến sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6 Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
16	Nguyễn Thị Châu Ngân, 1979	Tiến sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	

117	Nguyễn Thị Tuyết Anh, 1980	Thạc sĩ NCS	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
118	Phạm Thị Thùy Trang, 1975	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
119	Nguyễn Thị Bội Ngọc, 1971	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh Quản lý Giáo dục	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
120	Nguyễn Thị Công Dung, 1972	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
121	Nguyễn Thị Kim Ba, 1980	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
122	Chu Quang Phê, 1980	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
123	Nguyễn Thị Thúy An, 1987	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
124	Bùi Thị Nhi, 1977	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
125	Lê Xuân Quỳnh Anh, 1982	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
126	Võ Thị Anh Đào, 1979	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
127	Mai Văn Thống, 1963	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
128	Lê Thị Thanh Trúc, 1976	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
129	Nguyễn Ngọc Tuyên, 1965	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
130	Nguyễn Thị Tuyết Mai, 1990	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
131	Đặng Nguyễn Phương Thảo, 1987	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	

132	Huỳnh Nguyên Thư, 1988	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
133	Võ Thị Ánh Nguyệt, 1976	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
134	Nguyễn Thị Xuân Chi, 1983	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
135	Nguyễn Thị Diễm, 1983	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
136	Võ Thị Kim Cúc, 1989	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
137	Đỗ Khoa, 1989	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
138	Dương Thị Thu Hiền, 1984	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
139	Đoàn Quang Định, 1977	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
140	Nguyễn Thị Hằng, 1985	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
141	Phan Thị Hiền, 1980	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
142	Trần Thúy Quỳnh My, 1988	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
143	Nguyễn Văn Hân, 1987	Thạc sĩ NCS	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
144	Nguyễn Thị Thanh Huyền, 1990	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
145	Phạm Thị Ngọc Lan, 1987	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	
146	Trần Thế Khoa, 1993	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
147	Phan Văn Quang, 1990	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn căn bản 1, 2, 3, 4	

148	Nguyễn Thị Nguyễn, 1990	Thạc sĩ	Tiếng Anh	Anh văn 1, 2, 3, 4, 5,6	
149	Cảnh Chí Hoàng, 1977	Tiến sĩ		Quản trị học, Quản trị Nguồn nhân lực	
150	Phạm Thị Ngọc Mai, 1978	Tiến sĩ	Quản lý kinh tế	Quản trị học	
151	Trần Nhân Phúc, 1979	Tiến sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị học	
152	Trần Thế Nam, 1977	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị học	
153	Nguyễn Thị Minh Trâm, 1972	Thạc sĩ	Kinh tế	Quản trị học	
154	Trần Văn Hưng, 1980	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị học	
155	Thái Kim Phong, 1977	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị học	

DANH SÁCH GIẢNG VIÊN GIẢNG DẠY CÁC MÔN NGÀNH VÀ CHUYÊN NGÀNH

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/ CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
1.	Cảnh Chí Hoàng	Tiến sĩ	Kinh tế	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	
2.	Ao Thu Hoài	Tiến sĩ	Kinh tế		
3.	Đào Duy Huân	Tiến sĩ	Kinh tế		
4.	Võ Thị Ngọc Liên	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
5.	Huỳnh Thị Thu Sương	Tiến sĩ	Kinh doanh và Quản lý	Quản trị nguồn nhân lực	

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/ CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
6.	Phạm Thị Ngọc Mai	Tiến sĩ	Quản lý kinh tế		
7.	Lê Văn Quý	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
8.	Trương Thị Thuý Vân	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
9.	Trần Thị Siêm	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
10	Cảnh Chí Hoàng	Tiến sĩ	Kinh tế		
11	Lê Văn Quý	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Giao tiếp kinh doanh	
12	Phạm Thị Trâm Anh	Thạc sĩ	Văn Hoá		
13	Trần Vĩnh Hoàng	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị chất lượng	
14	Trần Nguyễn Kim Đan	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
15	Lưu Thanh Thủy	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
16	Nguyễn Phi Hoàng	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		
17	Phạm Thị Ngọc Mai	Tiến sĩ	Quản lý kinh tế	Quản trị hành chính văn phòng	
18	Lê Văn Quý	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh		

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/ CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
19	Thái Kim Phong	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
20	Huỳnh Thị Thu Sương	Tiến sỹ	Kinh doanh và Quản lý	Quản trị kinh doanh quốc tế	
21	Trần Văn Hưng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh Quốc tế		
22	Tiêu Vân Trang	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
23	Nguyễn Phi Hoàng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
24	Nguyễn Thanh Lâm	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		Quản trị vận hành
25	Trần Quốc Tuấn	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
26	Bảo Trung	Tiến sỹ	Quản trị kinh doanh		
27	Trần Nguyễn Kim Đan	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
28	Tiêu Vân Trang	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh	Quản trị chuỗi cung ứng	
29	Nguyễn Phi Hoàng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
30	Lưu Thanh Thủy	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng	
31	Ao Thu Hoài	Tiến sỹ	Quản trị kinh doanh		

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
32	Trần Thế Nam	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
33	Đào Duy Huân	Tiến sỹ	Kinh tế	Quản trị chiến lược	
34	Cảnh Chí Hoàng	Tiến sỹ	Kinh tế		
35	Nguyễn Thị Minh Trâm	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
36	Trần Văn Hưng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh Quốc tế		
37	Hoàng Văn Trung	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
38	Nguyễn Thị Hải Bình	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		Quản trị dự án
39	Đặng Thị Thùy Dương	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
40	Hoàng Thị Thu Thảo	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
41	Nguyễn Kiều Oanh	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
42	Hồ Thị Thu Hồng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
43	Trần Nguyễn Kim Đan	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
44	Trần Văn Hưng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh Quốc tế	Khởi sự kinh doanh	

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
45	Trần Vĩnh Hoàng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
46	Nguyễn Thanh Lam	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
47	Hoàng Văn Trung	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
48	Lê Văn Quý	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh	Quản trị hệ thống kiểm soát nội bộ	
49	Trần Quốc Tuấn	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
50	Nguyễn Kiều Oanh	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
51	Trần Quốc Tuấn	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
52	Nguyễn Kiều Oanh	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh	Quản trị xung đột	
53	Hồ Thị Thu Hồng	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh		
54	Lưu Thanh Thủy, 1976	Thạc sỹ	Quản trị kinh doanh	Bán hàng chuyên nghiệp 1, Bán hàng chuyên nghiệp 2, QTQHKH, Quản trị chất lượng	
55	Ao Thu Hoài, 1975	Tiến sỹ	Kinh tế	QTXTTM, PPNCKD	

STT	HỌ VÀ TÊN, NĂM SINH	HỌC VỊ, NĂM CÔNG NHẬN	NGÀNH/ CHUYÊN NGÀNH	MÔN HỌC GIẢNG DẠY	GHI CHÚ
56	Lượng Văn Quốc, 1982	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	QTQHKH, QTBH, QTH	
57	Trần Thế Nam, 1977	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	QTXTTM, QTH, QTKDQT	
58	Lê Thị Thanh Trang, 1976	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng, QTTTTM	
59	Võ Thị Ngọc Liên	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán lẻ	
60	Mai Thoại Diễm Phương	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Bán hàng chuyên nghiệp 1, Bán hàng chuyên nghiệp 2	
61	Trần Thị Tuyết Mai	Thạc sĩ	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán lẻ, Bán hàng chuyên nghiệp 1	

PHỤ LỤC 2: CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ ĐÀO TẠO

1 Phòng học, giảng đường, trang thiết bị hỗ trợ giảng dạy

Số TT	Loại phòng học (phòng học, giảng đường, phòng học đa phương tiện, phòng học chuyên dụng)	Số lượng	Diện tích (m ²)	Danh mục trang thiết bị chính hỗ trợ giảng dạy		
				Tên thiết bị	Số lượng	Phục vụ học phần
1	Phòng máy thực hành (306-Nguyễn Trọng Tuyển, Quận Tân Bình)	10	668,8	Máy tính	467	Phục vụ các học phần có thực hành trên máy tính
2	Phòng học ML (343/4)	4	217	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
2	Phòng học ML (CS 02)	54	3.500	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
3	Phòng học thường (CS 02)	23	2.188	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
4	Phòng đa năng (CS 02)	4	189	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
5	Phòng học ML (778NK)	23	1.979	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
6	Phòng học thường (778NK)	25	1.223	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
7	Phòng thực hành (778NK)	1	86	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
8	Phòng học ML (CS Q9)	20	1.516	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
9	Phòng học thường (CS Q9)	50	4.712	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
10	Phòng thực hành (CS Q9)	10	1.248	Máy tính	389	Phục vụ các học phần có thực hành trên máy tính

11	Phòng đa năng (CS Q9)	1	104	Máy chiếu	1	Phục vụ các học phần lý thuyết, thực hành
12	Phòng học thường (CS TXS-B)	6	420	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
13	Phòng Lab tiếng Anh (CS TXS-B)	3	270	Máy tính	147	Phục vụ các học phần tiếng Anh
14	Phòng thực hành CS TXS-B)	4	360	Máy tính	172	Phục vụ các học phần thực hành trên máy tính
15	Phòng đa năng (CS TXS-B)	5	240	Máy chiếu	1	Phục vụ các học phần lý thuyết, thực hành
16	Phòng học ML (CS TXS-A)	45	4.815	Máy chiếu	1	Phục vụ các môn học lý thuyết
17	Phòng đa năng (CS TXS-A)	1	43	Máy chiếu	1	Phục vụ các học phần lý thuyết, thực hành

2. Thư viện, giáo trình, sách, tài liệu tham khảo

2.1 Thư viện

- Tổng diện tích thư viện: 2.080 m², trong đó có 1.300 m² là diện tích phòng đọc. Thư viện được đặt tại các cơ sở:
 - o Cơ sở 1: 2/4 Trần Xuân Soạn, Phường Tân Thuận Tây, Quận 7.
 - o Cơ sở 2: 2C Phổ Quang, Phường 2, Quận Tân Bình.
 - o Cơ sở 3: B2/1A Đường 385, Phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9.
- Số chỗ ngồi: 300; Số lượng máy tính phục vụ tra cứu: 101
- Phần mềm quản lý thư viện: PSC Zlis 7.0
- Đã có thư viện điện tử, đã kết nối với các cổng thông tin điện tử như:
 - o Cổng thông tin Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ.
 - o Cơ sở dữ liệu sách điện tử IGP.
 - o Cơ sở dữ liệu kết quả nghiên cứu quốc gia.
 - o EbookK của Nhà xuất bản Tổng hợp.

- Cơ sở dữ liệu điện tử Proquest.
- Tài liệu tham khảo tại thư viện:
 - Số lượng đầu sách dạng in: 14.413; bao gồm sách tiếng Anh và tiếng Việt.
 - Tài liệu học tập các môn cơ sở và chuyên ngành du lịch, khách sạn, nhà hàng: 389 nhan đề /1733 bản.
 - Số lượng tựa tạp chí: 41.
 - Số lượng đầu sách, tài liệu điện tử:
 - Luận văn Thạc sỹ: 2.057 tựa; Chuyên đề tốt nghiệp: 70 tựa;
 - Tài liệu nghiên cứu khoa học: 12 tựa; Bài giảng: 54 tựa;
 - Tài liệu thuê quyền truy cập từ NXB Tổng hợp: 300.

2.2 Giáo trình, sách, tài liệu tham khảo

STT	Tên Giáo trình	Tên tác giả	Nhà xuất bản	Năm xuất bản	Số bản	Sử dụng cho học phần
1	Bài giảng Bán hàng chuyên nghiệp 2	Lưu Thanh Thủy Mai Diễm Phương	ĐH Tài chính – Marketing	2019		Bán hàng chuyên nghiệp
2	Professional Selling: A Trust-BAAed Approach,	Ingram, L. T., Laforge W. R.	ADBS	2006		
3	Fundamentals of selling: customers for life through service	Charles M. Futrell	11 th ed., New York: McGraw-Hill/Irwin	2009		
4	Selling today: creating customer value	Manning L.G., Reece B.L., Ahearne M.	11 th ed., Pearson Addison Wesley	2010		

5	Bài giảng Quản trị bán lẻ	Võ Thị Ngọc Liên	ĐH Tài chính – Marketing	2015		Quản trị bán lẻ
6	Quản trị bán lẻ	An Thị Thanh Nhân	Trường ĐH Thương mại, Hà Nội.	2008		
7	Quản trị thương mại bán lẻ	Đặng Văn Mỹ	Nhà xuất bản Chính trị quốc gia sự thật, Hà Nội.	2017		
8	Mô hình phân phối bán lẻ: giải pháp nào cho doanh nghiệp Việt Nam	Đào Xuân Khương	Nhà xuất bản Lao động.	2018		
9	Mô hình chất lượng dịch vụ trong bán lẻ	Đào Xuân Khương	Nhà xuất bản Công thương	2017		
10	Tái cấu trúc hoạt động bán lẻ	Doug Stephens Phượng Linh (dịch)	Nhà xuất bản Lao động.	2017		
11	Retail Management: A Strategic Approach	Berman, B., & Evans, J. R.	12/E, Prentice Hall Publisher. ISBN13: 9780132720823	2013		
12	Retailing	Dunne, P. M., Lusch, R. F.	6th Ed. OH: Thomson South-Western	2008		
13	Retailing Management (8th Ed.),	Levy, M., & Weitz, B. A.	McGraw-Hill/Irwin Publisher, ISBN-13 9780077494209.	2012		

14	Bài giảng Quản trị bán hàng	Phạm Quốc Luyến	ĐH Tài chính – Marketing	2017		
15	Dalrymple's Sales Management: Concepts and CAaes, 10th Edition	Cron, DeCarlo	Wiley Publisher. ISBN 978-0-470-16965-0	2009		
16	Sales Force Management, 10th Edition.	Johnston, M. W., Marshall, G. W.	McGraw-Hill Publisher. ISBN-13 9780073404851	2011		
17	Management of a Sales Force	Spiro, R., Stanton, W. J., Rich, G. A.	12th Edition. McGraw-Hill Publisher. ISBN-13 9780073529776	2008		Quản trị bán hàng
18	Quản trị bán hàng	James M. Comer. Dịch giả: Lê Thị Hiệp Thương & Nguyễn Việt Quyên	NXB Hồng Đức	2008		
19	Kỹ năng & Quản trị bán hàng.	Lê Đăng Lãng.	NXB Thống kê.	2009		
20	Tài liệu tham khảo Quản trị Trung Tâm Thương Mại	Lê Thị Thanh Trang	Đại học Tài chính Marketing	2019		Quản trị TTTM
21	Mall Management Operating in Indian Retail Space	Harvinder Singh SrinivAaan		2012		

22	Mall Management: A Growing Phenomenon in India Retail Industry	Roy, D. and MAaih, N	New Delhi, India: Report by Jones Land LAelle Meghraj. Securities and	2007		
23	Draft Securities and Exchange Board of India (Real Estate Investment Trusts) Regulation	Exchange Board of India	Mumbai, India: Circulated for public comments by Securities and Exchange Board of India.	2008		
24	Professional Management of Housekeeping Operations, 5 th .	Jones, J. A				
25	Bài giảng Bán hàng chuyên nghiệp 1	Luu Thanh Thuỷ Mai Thoại Diễm Phương	ĐH Tài chính – Marketing	2020		
26	Fundamentals of Selling	Charles Futrell	13th Edition, McGraw-Hill Higher Education.	2013		Bán hàng chuyên nghiệp 1
27	Professional Selling: - A Trust – BAaed Approach	ThomAa N. Ingram, Raymond W.LaForge & ctg	4th Edition Western	2009		
28	Sales Management: Theory and Practice,	Donaldson, B.	3rd Edition. Palgrave MacMillan.	2015		

29	Bài giảng Quản trị quan hệ khách hàng	Lưu Thanh Thủy Lượng Văn Quốc Trần Thế Nam	ĐH Tài chính Marketing	2015		
30	Strategic Customer Management	Adrian Payne & Pennie Frow	Cambridge University.	2013		
31	Principles of Customer Relationship Management – Concepts, and Technology	Baran, Galka, Strunk	Published by Thomson, South-Western	2008		
32	Customer Relationship Management – Concepts, and Technology	Francis Buttle	Published by Elsevier.	2013		Quản trị QHK H
33	Tăng tốc bán hàng bằng SPIN	Neil Rackham	NXB Lao động – xã hội.	2013		
34	Quản trị quan hệ khách hàng	Trương Đình Chiến	NXB Phụ Nữ	2009		
35	Advertising and promotion: an integrated marketing communications perspective	George E. Belch & Michael A. Belch	9th ed. New York; McGraw-Hill/Irwin.	2012		Quản trị XTT M
36	Quản trị xúc tiến thương mại trong	An Thị Thanh Nhân, Lục Thị Thu Hường	NXB Lao động – Xã hội	2010		

	xây dựng và phát triển thương hiệu				
37	Quản trị quản trị xúc tiến thương mại	Lưu Đan Thọ, Tôn Thất Hoàng Hải, Cao Minh Nhự	NXB Tài Chính	2016	
38	Quản trị xúc tiến thương mại	Trần Thị Thập	NXB Thông tin và truyền thông	2015	