BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - TÀI CHÍNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

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

CHUẨN ĐẦU RA

ngành đào tạo trình độ đại học

(Ban hành kèm theo Quyết định số ..106./QĐ-UEF ngày .07... tháng ...5.. năm 2020 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh)

I. THÔNG TIN CHUNG:

1. Tên ngành đào tạo:

Tên tiếng Việt: **KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

Tên tiếng Anh: **COMMERCIAL BUSINESS**

2. Thời gian đào tạo: 4 năm.

3. Loại hình đào tạo: Chính quy.

4. Tổng số tín chỉ / khóa: 132 tín chỉ tích lũy + Giáo dục thể chất (3 tín chỉ) không tích lũy + Giáo dục quốc phòng an ninh (165 tiết) không tích lũy.

5. Mã ngành tuyển sinh: 7340121

6. Khóa học áp dụng: 2020 – 2024.

II. MỤC TIÊU VÀ CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO:

1. Mục tiêu đào tạo (Program goals):

1.1. Mục tiêu tổng quát (Program general goals)

Đào tạo cử nhân Kinh doanh thương mại nắm vững kiến thức nền tảng, hiện đại và chuyên sâu về nghiệp vụ kinh doanh thương mại và kinh doanh bán lẻ; có năng lực hoạch định, tổ chức, quản lý và vận dụng hiệu quả các kiến thức ngành để làm việc trong lĩnh vực kinh doanh thương mại tại các tổ chức trong và ngoài nước, phát triển nghề nghiệp bản thân trong môi trường cạnh tranh và bối cảnh hội nhập toàn cầu.

1.2. Mục tiêu cụ thể (Program specific goals)

- **PO1**: Đào tạo người học có kiến thức nền tảng rộng và sâu về lĩnh vực kinh doanh thương mại, có năng lực ứng dụng kiến thức để giải quyết các yêu cầu, xử lý, cung cấp thông tin và ra quyết định trong lĩnh vực kinh doanh thương mại;
- **PO2**: Có kỹ năng thực hành nghề nghiệp: hoạch định, tổ chức, quản lý các hoạt động liên quan đến hoạt động kinh doanh thương mại tại các đơn vị, tổ chức của nền kinh tế trong trong một môi trường kinh doanh cạnh tranh và bối cảnh hội nhập khu vực và toàn cầu;
- **PO3:** Có năng lực học tập, nghiên cứu, phát triển bản thân, linh hoạt, thích nghi với môi trường làm việc thay đổi;
- **PO4**: Có kỹ năng giao tiếp hiệu quả, làm việc nhóm, thương lượng trong kinh doanh, xử lý tình huống kinh doanh để tìm ra giải pháp giải quyết các vấn đề của ngành, chuyên ngành;

- **PO5**: Có kỹ năng tư duy hệ thống, tư duy phân tích một cách độc lập;
- **PO6:** Có phẩm chất chính trị, tuân thủ luật pháp và có sức khỏe tốt;
- **PO7:** Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp theo yêu cầu riêng của nghề, có trách với xã hội, cộng đồng.

2. Chuẩn đầu ra/ Kết quả học tập mong đợi của chương trình đào tạo (Program learning outcomes):

TT	Chuẩn đầu ra (PLOs)	Mục tiêu đào tạo cụ thể						
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7
I.	KIẾN THỨC							
PLO1	Nhận biết, giải thích và có khả năng vận dụng tốt chính sách, pháp luật của nhà nước;						X	X
PLO2	Diễn giải một cách có hệ thống các kiến thức tổng quát về kinh tế vĩ mô và vi mô trong nước và quốc tế tác động đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp;	X						
PLO3	Nhận biết, diễn giải và có khả năng vận dụng, đưa vào thực tế các kiến thức căn bản về kinh doanh và thương mại;		X					
PLO4	Nhận biết, diễn giải kiến thức kinh doanh thương mại hiện đại, có khả năng vận dụng, đưa vào thực tế nhằm phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp;	X	X	X		X		
PLO5	Có khả năng vận dụng, đưa vào thực tế các kiến thức về kinh doanh thương mại để thực hiện việc hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh, quản trị hoạt động bán hàng, hệ thống phân phối, bán lẻ, chuỗi cung ứng, quản lý kho, dự báo nhu cầu, hoạt động mua hàng;	X	X	X		X		
PLO6	Biết sử dụng các phần mềm nghiệp vụ chuyên dụng trong việc thực hành nghiệp vụ bán hàng, chăm sóc khách hàng, quản lý nhân sự, quản trị kho, chuỗi cung ứng tại các doanh nghiệp;		X					

TT	Chuẩn đầu ra (PLOs)	Mục tiêu đào tạo cụ thể						
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7
II.	**KỸ NĂNG**							
PLO7	Có kỹ năng tư duy hệ thống, tư duy phản biện, tư duy sáng tạo, tư duy thực tiễn và các dạng tư duy khác (biện chứng, phân tích, phán đoán);	X				X		
PLO8	Có kỹ năng làm việc nhóm như xây dựng, lãnh đạo, tổ chức hoạt động, giám sát, đánh giá và phát triển nhóm;				X			
PLO9	Có kỹ năng giao tiếp bằng lời nói và thuyết trình, kỹ năng viết chuyên ngành, kỹ năng đối thoại, thương lượng và thiết lập các quan hệ trong kinh doanh thương mại;				X			
III.	**MỨC TỰ CHỦ, TỰ CHỊU TRÁCH NHIỆM**							
PLO10	Có phẩm chất chính trị – đạo đức nghề nghiệp, có trách nhiệm công dân, trách nhiệm xã hội và trách nhiệm đối với tổ chức, đơn vị; Có sức khỏe tốt, phù hợp với hoạt động nghề nghiệp của ngành, chuyên ngành;						X	X
PLO11	Có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp, làm việc khoa học;				X		X	X
PLO12	Có năng lực hoạch định các chiến lược kinh doanh thương mại, xây dựng và tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh thương mại như: phân tích đánh giá thị trường, xây dựng và thiết lập chuỗi cung ứng, mua hàng, tồn kho, bán hàng, xuất nhập khẩu;	X	X		X			
PLO13	Có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề chuyên môn, nghiệp vụ thông thường như xác định các tiêu chuẩn đánh giá, và phát hiện, giải quyết một số vấn đề phức tạp trong công tác quản trị như thực hiện đánh giá và tiến hành các giải pháp điều chỉnh hoạt động kinh doanh thương mại phù hợp với mục tiêu kinh doanh của tổ chức, doanh nghiệp.	X	X		X			

TT	Chuẩn đầu ra (PLOs)	Mục tiêu đào tạo cụ thể						
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7
IV	**NGOẠI NGỮ VÀ TIN HỌC**							
	Chứng chỉ Tiếng Anh quốc tế IELTS từ 5.5 trở lên hoặc tương đương.							
	Chứng chỉ ứng dụng công nghệ thông tin nâng cao do Trường Đại học Kinh tế - Tài chính TP.HCM sát hạch.							

III. NHỮNG VỊ TRÍ VIỆC LÀM MÀ NGƯỜI HỌC SAU KHI TỐT NGHIỆP CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC:

Người học tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại có thể đảm nhận các vị trí:

- Chuyên viên thương mại làm việc tại các phòng Marketing của các doanh nghiệp về Nghiên cứu thị trường, xác định thị trường mục tiêu, xây dựng chiến lược marketing.
- Nhân viên, trưởng phòng kinh doanh trong các công ty sản xuất, kinh doanh thương mại, kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Quản lý, giám sát bán hàng trong các doanh nghiệp.
- Quản trị viên, quản trị các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại, siêu thị.
- Chuyên viên sở công thương, phòng thương mại và công nghiệp, trung tâm xúc tiến thương mại.
- Thành viên trong các hoạt động về chiến lược xúc tiến thương mại, phát triển sản phẩm mới.
- Có thể đảm nhiệm chức vụ Giám đốc bộ phận, trưởng, phó phòng Marketing, phát triển sản phẩm.
- Nhân viên thuộc các bộ phận giao vận, bộ phận cung ứng, quản trị hậu cần, nghiên cứu đánh giá thị trường
- Sinh viên có thể trở thành nhà khởi nghiệp, chủ các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

IV. KHẢ NĂNG HỌC TẬP NÂNG CAO TRÌNH ĐỘ SAU KHI TỐT NGHIỆP:

- Liên thông trong với các chương trình nâng cao ở bậc sau đại học (thạc sỹ, tiến sỹ) ngành Kinh doanh thương mại, Marketing, Thương mại Quốc tế, Quản trị kinh doanh hoặc một số ngành kinh tế khác có liên quan của các trường đại học trong nước và quốc tế;
- Tham dự các khóa học ngắn hạn trong nước hoặc quốc tế trong các lĩnh vực về kinh tế thương mại, Marketing, giao vận, quản trị hậu cần.
- Sinh viên sau khi tốt nghiệp cũng có thể trở thành nghiên cứu viên, giảng viên trong các cơ sở giáo dục Cao đẳng, đại học và trung cấp; có thể tham gia nghiên cứu về lĩnh vực kinh doanh, marketing và thương mại.

V. CÁC CHUẨN ĐẦU RA ĐÃ THAM KHẢO:

Chương trình quốc tế:

- University of Southern Queensland, Australia - Bachelor of Business and Commerce;
- Griffith University, Australia – Bachelor of Business/ Bachelor of Commerce;
- La Trobe University, Australia, - Bachelor of Commerce;

Chương trình trong nước:

- Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM - ngành Kinh doanh thương mại.
- Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế - ngành Kinh doanh thương mại.
- Trường Đại học Văn Lang - ngành Kinh doanh thương mại.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 07 tháng 5 năm 2020

TRƯỞNG KHOA KINH TẾ	HIỆU TRƯỞNG
TS. Nhan Cẩm Trí	TS. Nguyễn Thanh Giang