

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC

TÊN CHƯƠNG TRÌNH
MARKETING
MÃ NGÀNH ĐÀO TẠO: 7340115

TP. Hồ Chí Minh, tháng năm 2021

CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

(Ban hành tại Quyết định số ngày ...tháng....năm
của Hiệu trưởng trường đại học Kinh tế-Luật)

1) THÔNG TIN CHUNG VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

- Tên chương trình: **MARKETING**
- Trình độ đào tạo: **ĐẠI HỌC**
- Ngành đào tạo: **MARKETING**
- Mã ngành đào tạo: **7340115**
- Loại hình đào tạo: **CHÍNH QUI TẬP TRUNG**
- Thời gian đào tạo: 4 năm

2) MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

2.1) Mục tiêu chung

Mục tiêu chung của Chương trình đào tạo là cung cấp cho người học những kiến thức tổng quát trong các lĩnh vực khoa học cơ bản, tự nhiên, xã hội và nhân văn và chuyên ngành marketing giúp họ có tư duy hệ thống logic, khả năng chuyển tải kiến thức thành những kỹ năng nghề nghiệp, tố chất cá nhân, kỹ năng nghiên cứu, phân tích, phản biện và tư vấn chính sách, kỹ năng giao tiếp và thiết lập những mối quan hệ thành công trong các lĩnh vực quản lý và marketing. Đồng thời, giúp người học xây dựng những phẩm chất cá nhân và đạo đức nghề nghiệp, có khả năng thiết kế, vận hành và quản lý các ý tưởng kinh doanh và marketing tự lập thân, lập nghiệp, và cơ hội học tập suốt đời.

Kết quả học tập mong đợi của Chương trình đào tạo cử nhân Marketing trong trường Đại học Kinh tế-Luật, ĐHQG-HCM được xây dựng ở cấp độ 3, bao gồm các khía cạnh chi tiết và cụ thể: kiến thức cơ bản và lập luận ngành, kỹ năng chuyên môn và tố chất cá nhân, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm, cũng như phẩm chất cá nhân và đạo đức nghề nghiệp hướng tới mục tiêu học tập suốt đời cho người học.

Trên cơ sở đó, sinh viên tốt nghiệp có khả năng sáng tạo các ý tưởng về kinh doanh (conceiving – C), triển khai xây dựng các phương án, dự án trong kinh doanh và marketing

(design – D), và tổ chức thực hiện các phương án, dự án đó (implement – I), cũng như đánh giá các phương án, dự án, chính sách về kinh doanh và marketing (evaluate – E) đặt trong các bối cảnh về xã hội và ngoại cảnh, bối cảnh về doanh nghiệp và lĩnh vực kinh doanh cụ thể. Các năng lực có được từ Chương trình đào tạo cử nhân Marketing đạt chuẩn quốc tế giúp người học có thể vận dụng linh hoạt vào thực tiễn đời sống trong môi trường sản xuất và kinh doanh mang tính toàn cầu, gọi tắt là C-D-I-E.

2.2) Mục tiêu cụ thể

Mục tiêu cụ thể của Chương trình đào tạo nhằm trang bị cho người học kiến thức, kỹ năng và năng lực sau:

1. Kiến thức và lập luận ngành

- 1.1. Có kiến thức toán và khoa học cơ bản (khoa học Tự nhiên, Xã hội và Nhân văn)
- 1.2. Có kiến thức cơ sở trong lĩnh vực kinh tế và kinh doanh
- 1.3. Có kiến thức chuyên ngành marketing

2. Kỹ năng, phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp

- 2.1. Có kỹ năng lập luận, phân tích và giải quyết vấn đề
- 2.2. Có kỹ năng lập kế hoạch và thực hiện chính sách kinh doanh và marketing
- 2.3. Có tư duy tầm hệ thống
- 2.4. Có thái độ, tư tưởng và học tập
- 2.5. Có đạo đức, công bằng và các trách nhiệm xã hội

3. Kỹ năng làm việc nhóm và giao tiếp

- 3.1. Có kỹ năng làm việc nhóm
- 3.2. Có kỹ năng giao tiếp
- 3.3. Có kỹ năng giao tiếp bằng ngoại ngữ

4. Năng lực thực hành nghề nghiệp

- 4.1. Có năng lực nhận thức trong bối cảnh xã hội
- 4.2. Có năng lực thực hành trong bối cảnh doanh nghiệp, kinh doanh và marketing
- 4.3. Có năng lực khởi nghiệp

3) CƠ HỘI NGHỀ NGHIỆP, VỊ TRÍ VÀ KHẢ NĂNG LÀM VIỆC SAU KHI TỐT NGHIỆP

Định hướng nghề nghiệp của sinh viên tốt nghiệp Chương trình cử nhân Marketing theo 3 nhóm ngành nghề chính:

Nhóm 1: Chuyên viên phân tích, dự báo, tư vấn chính sách hoặc chuyên gia cao cấp trong lĩnh vực Marketing. Những chuyên viên có kiến thức và đam mê Marketing, trong tương lai sẽ là chuyên Marketing cao cấp trong các doanh nghiệp ở các vị trí có liên quan đến Marketing và Kinh doanh. Những chuyên viên cao cấp này có khả năng thích ứng

trong bối cảnh công việc có tính cạnh tranh cao, có đủ năng lực làm việc tại các tổ chức, các doanh nghiệp, có khả năng hoạch định, điều hành, tổ chức thực hiện và quản lý các dự án Marketing; có đủ năng lực đảm nhận các chức vụ lãnh đạo từ cấp phòng, ban trong tổ chức, cũng như các chương trình, dự án thuộc các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, tổ chức của Chính phủ và phi chính phủ cả ở trong và ngoài nước. Những chuyên viên này sẽ hoạt động trong các lĩnh vực của Marketing như sau:

- Lĩnh vực quản trị thương hiệu và quản trị chiến lược (Brand Management, Strategic Marketing): Chuyên viên hay trợ lý phụ trách các hoạt động quản trị thương hiệu, quản trị chiến lược Marketing, chiến lược sản phẩm (Marketing executive, Assistant brand manager, Assistant Group brand manager, Strategic Marketing supervisor,...) trong các DN thuộc mọi thành phần kinh tế.
- Lĩnh vực quảng cáo và quan hệ công chúng (Advertising và Public Relations): Hoạt động trong các công ty truyền thông, các công ty quảng cáo, các tổ chức có liên quan đến hoạt động quảng cáo như truyền hình, báo chí (PR executive, PR supervisor, Trade Marketing executive, Media coordinator, Account executive,...).
- Lĩnh vực dịch vụ chăm sóc khách hàng (Customer services): Hoạt động trong các bộ phận phụ trách chăm sóc khách hàng, quản lý ngân hàng khách hàng (CRM), đề ra các chiến lược để làm hài lòng khách hàng (Customer relationship executive, Assistant Customer relationship manager,...).
- Lĩnh vực nghiên cứu và phát triển thị trường (Research and Development): Hoạt động trong bộ phận nghiên cứu và phát triển thị trường, sản phẩm của doanh nghiệp hoặc trong các công ty tư vấn chuyên cung cấp dịch vụ tư vấn phát triển thị trường (Market analyst, Marketing research supervisor,...).
- Lĩnh vực quản lý kênh phân phối (Supply Chain and Distribution): Làm việc trong các bộ phận quản trị chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp, các cơ sở sản xuất, siêu thị, các trung tâm chế xuất,...(Supply chain admin,...).
- Lĩnh vực bán hàng (Sales): Làm việc tại bộ phận bán hàng của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần (sale executive, sale admin,...).
- Sau 2 năm công tác, với kiến thức về Marketing được đào tạo tốt ở trường ĐH cộng với trải nghiệm thực tế, sinh viên tốt nghiệp ngành Marketing, ĐH Kinh tế - Luật sẽ nhanh chóng giữ các vị trí quan trọng như: quản lý thương hiệu sản phẩm, quản lý thương hiệu, trợ lý giám đốc Marketing, quản lý một mảng hoạt động Marketing hay quản lý nhóm thương hiệu sản phẩm

Nhóm 2: Chủ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Khi tốt nghiệp sinh viên có thể là chuyên viên có năng lực, tiến tới trở thành chuyên gia có trình độ cao, có năng lực kinh doanh

và tổ chức quản lý một doanh nghiệp, có đam mê và tinh thần sẵn sàng khởi nghiệp sáng tạo, trong tương lai sẽ đi theo thiên hướng trở thành những chủ doanh nghiệp có trí tuệ và bản lĩnh kinh doanh, tự lập thân, lập nghiệp. Sinh viên tốt nghiệp chương trình giáo dục ngành Marketing hoàn toàn có khả năng tự kinh doanh từ những dự án nhỏ, đặc biệt là trong các lĩnh vực hoạt động sau: Viết bài PR, Marketing kỹ thuật số, thiết kế nhận dạng thương hiệu, nghiên cứu thị trường...

Nhóm 3: Giảng viên và nghiên cứu viên. Sau khi tốt nghiệp, cử nhân tốt nghiệp chương trình giáo dục ngành Marketing có thể làm trợ giảng, tham gia học tập nâng cao trình độ tại các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước, hoặc tiến tới trở thành các giảng viên tại các trường đại học; chuyên viên nghiên cứu tại các trung tâm nghiên cứu.

4) ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH

- Theo Quy chế tuyển sinh đại học, cao đẳng hệ chính quy ban hành hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
- Khối tuyển sinh: Theo quy định tuyển sinh của Trường Đại học Kinh tế - Luật.

5) CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Số TT	Chuẩn đầu ra	Trình độ năng lực	
		Thang đo UEL	Thang đo Bloom
1.	KIẾN THỨC VÀ LẬP LUẬN NGÀNH		
1.1	Kiến thức toán và khoa học cơ bản (khoa học Tự nhiên, Xã hội và Nhân văn)		
1.1.1	Có phương pháp luận khoa học để giải quyết các vấn đề kinh tế và kinh doanh	3,5	4,5
1.1.2	Có kiến thức toán, thống kê và khoa học tự nhiên để giải quyết vấn đề kinh tế và kinh doanh	3,5	4,5
1.1.3	Có kiến thức khoa học xã hội và nhân văn để giải quyết các vấn đề kinh tế và kinh doanh	3,5	4,5
1.2	Kiến thức cơ sở trong lĩnh vực kinh tế và kinh doanh		
1.2.1	Có kiến thức về kinh tế vi mô, vĩ mô, quản trị, marketing và kinh doanh	3,5	4,5
1.2.2	Có kiến thức tài chính và kế toán để giải quyết các vấn đề kinh tế và kinh doanh	3,5	4,5
1.2.3	Có kiến thức về phương pháp nghiên cứu và phân tích, xử lý dữ liệu để giải quyết các vấn đề kinh tế và kinh doanh	3,5	4,5
1.3	Kiến thức chuyên ngành marketing		
1.3.1	Có kiến thức và khả năng tư duy hệ thống trong giải quyết các vấn đề quản trị và marketing trong tổ chức	4,0	4,5
1.3.2	Có kiến thức cơ bản về hoạch định, quản trị, cạnh tranh, sản xuất, đầu tư, phân phối và khách hàng về marketing	4,0	4,5
1.3.3	Có kiến thức luật pháp trong kinh doanh và các quy tắc về đạo đức nghề nghiệp	4,0	4,5
1.3.4	Có kiến thức để xây dựng chiến lược, chính sách và tổ chức hoạt động marketing	4,0	4,5
2.	KỸ NĂNG, PHẨM CHẤT CÁ NHÂN VÀ NGHỀ NGHIỆP		
2.1	Kỹ năng lập luận, phân tích và giải quyết vấn đề		

2.1.1	Có kỹ năng nhận dạng và phát hiện vấn đề trong sản xuất, kinh doanh và marketing	3,5	4,0
2.1.2	Có kỹ năng phân tích, đánh giá, tổng hợp các vấn đề trong sản xuất, kinh doanh và marketing	4,0	4,5
2.1.3	Có kỹ năng lập kế hoạch và đưa ra giải pháp, kiến nghị để hiện các phương án, dự án trong sản xuất, kinh doanh và marketing	4,0	4,5
2.2	Kỹ năng lập kế hoạch và thực hiện chính sách marketing		
2.2.1	Có kỹ năng hình thành ý tưởng, lập kế hoạch tổ chức các hoạt động marketing	4,0	4,5
2.2.2	Có kỹ năng đánh giá các phương án, dự án, chính sách về marketing	4,0	4,5
2.2.3	Có kỹ năng soạn thảo và đàm phán hợp đồng trong marketing	4,0	4,5
2.3	Tư duy tầm hệ thống		
2.3.1	Có tư duy hệ thống và toàn diện khi tiếp cận các vấn đề cuộc sống, nghề nghiệp	4,0	4,5
2.3.2	Có khả năng sắp xếp những vấn đề phát sinh, xác định yếu tố trọng tâm và khả năng tương tác trong hệ thống	4,0	4,5
2.3.3	Có khả năng phân tích, đánh giá và chọn giải pháp hợp lý trong marketing	4,0	4,5
2.4	Thái độ, tư tưởng và học tập		
2.4.1	Có thái độ và tư tưởng sẵn sàng quyết định chấp nhận rủi ro, kiên trì và linh hoạt	4,0	4,5
2.4.2	Có tư duy sáng tạo	4,0	4,5
2.4.3	Có thái độ và khả năng học tập và rèn luyện suốt đời	4,0	4,5
2.4.4	Có khả năng quản lý thời gian và nguồn lực có hiệu quả	4,0	4,5
2.5	Đạo đức, công bằng và các trách nhiệm xã hội		
2.5.1	Có đạo đức, liêm chính và trách nhiệm xã hội	4,0	4,0
2.5.2	Có hành vi ứng xử chuyên nghiệp	4,0	4,0
2.5.3	Biết chủ động cho tương lai và dự kiến cho cuộc đời	4,0	4,0
2.5.4	Có thể tin tưởng và trung thành với tổ chức	4,0	4,0
3	KỸ NĂNG LÀM VIỆC THEO NHÓM VÀ GIAO TIẾP		
3.1	Kỹ năng làm việc nhóm		
3.1.1	Có kỹ năng hình thành và tổ chức nhóm hiệu quả	4,0	4,5
3.1.2	Có kỹ năng hoạt động nhóm đạt được mục tiêu	4,0	4,5
3.1.3	Có kỹ năng lãnh đạo và phát triển nhóm	4,0	4,5
3.1.4	Có kỹ năng hợp tác đa ngành và liên ngành	4,0	4,5
3.2	Kỹ năng giao tiếp		
3.2.1	Có kỹ năng thiết lập chiến lược giao tiếp	4,0	4,5
3.2.2	Có kỹ năng thiết lập một cấu trúc giao tiếp hiệu quả với đối tác, khách hàng	4,0	4,5
3.2.3	Có kỹ năng giao tiếp bằng văn bản và các phương thức giao tiếp khác một cách hiệu quả	4,0	4,5
3.2.4	Có kỹ năng lắng nghe, đối thoại và trình bày trước cộng đồng và khách hàng	4,0	4,5
3.2.5	Có kỹ năng đàm phán, thỏa hiệp và giải quyết xung đột	4,0	4,5
3.2.6	Có kỹ năng thiết lập các mối quan hệ có hiệu quả	4,0	4,5
3.3	Kỹ năng và khả năng giao tiếp bằng ngoại ngữ		
3.3.1	Có khả năng giao tiếp hiệu quả bằng tiếng Anh (500 TOEIC)	3,5	4,0
3.3.2	Có khả năng giao tiếp bằng một ngôn ngữ khác	3,5	4,0

4	NĂNG LỰC THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP		
4.1	Năng lực nhận thức trong bối cảnh xã hội		
4.1.1	Có năng lực nhận thức được vai trò và trách nhiệm của nhà marketing trước cộng đồng	4,0	4,5
4.1.2	Có khả năng nhận thức được bối cảnh lịch sử và văn hóa	3,5	4,0
4.1.3	Có khả năng nhận thức được các vấn đề và giá trị đương đại	3,5	4,0
4.1.4	Có khả năng phát triển một quan điểm toàn cầu	4,0	4,5
4.1.5	Có khả năng nhận thức được tính bền vững và nhu cầu phát triển bền vững	4,0	4,5
4.2	Năng lực thực hành trong bối cảnh doanh nghiệp, kinh doanh và marketing		
4.2.1	Tôn trọng sự đa dạng văn hóa trong tổ chức, văn hóa địa phương và cộng đồng	3,5	4,0
4.2.2	Có khả năng quản trị xung đột lợi ích trong tổ chức	3,5	4,0
4.2.3	Có khả năng thích ứng trong môi trường làm việc đa văn hóa	3,5	4,0
4.2.4	Có khả năng quản trị sự thay đổi trong kinh doanh và marketing	3,5	4,0
4.3	Năng lực khởi nghiệp		
4.3.1	Có năng lực sáng lập và điều hành các doanh nghiệp	4,0	4,5
4.3.2	Có năng lực hoạch định vốn và tài chính cho các doanh nghiệp	4,0	4,5
4.3.3	Có năng lực nghiên cứu thị trường, thiết kế các sản phẩm marketing cho doanh nghiệp	4,0	4,5
4.3.4	Có năng lực marketing sản phẩm một cách sáng tạo	4,0	4,5

Thang trình độ năng lực UEL

Trình độ năng lực	Mô tả
0.0 -> 2.0	Có biết qua/có nghe qua
2.0 ->3.0	Có hiểu biết có thể tham gia
3.0 ->3.5	Có khả năng ứng dụng
3.5 ->4.0	Có khả năng phân tích
4.0 -> 4.5	Có khả năng tổng hợp
4.5 ->5.0	Có khả năng đánh giá

6) QUY TRÌNH ĐÀO TẠO, ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP

Việc tổ chức đào tạo và quản lý đào tạo được thực hiện theo Quy chế đào tạo Đại học hiện hành của Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh và Trường Đại học Kinh tế - Luật.

6.1) Quy trình đào tạo

Học chế đào tạo: Theo Hệ thống Tín chỉ

Quy trình đào tạo được chia làm 8 học kỳ:

- Khối kiến thức giáo dục đại cương: học kỳ 1, học kỳ 2, học kỳ 3.
- Khối kiến thức cơ sở khối ngành: học kỳ 4.
- Khối kiến thức chung nhóm ngành: học kỳ 5, học kỳ 6.
- Khối kiến thức chuyên ngành và bổ trợ: học kỳ 5, học kỳ 6, học kỳ 7.

- Kiên tập, thực tập cuối khóa và Khóa luận tốt nghiệp: học kỳ 7 và học kỳ 8.

Ngoài ra, Chứng chỉ Ngoại ngữ, Chứng chỉ Giáo dục thể chất và Chứng chỉ Giáo dục quốc phòng bắt buộc sinh viên phải tích lũy trước khi nhận bằng tốt nghiệp.

6.2) Điều kiện tốt nghiệp

Sinh viên được công nhận tốt nghiệp, nếu hội đủ các điều kiện sau đây:

- Được công nhận là sinh viên Hệ chính quy của trường Đại học Kinh tế-Luật theo đúng ngành cấp bằng tốt nghiệp;
- Hoàn tất các môn học theo đúng Chương trình giáo dục quy định và tích lũy đủ số tín chỉ quy định của ngành đào tạo (gồm Khóa luận tốt nghiệp, thi các môn chuyên đề thêm tương đương với số Tín chỉ của Khóa luận tốt nghiệp), không có môn học nào đạt điểm dưới 5 và có Điểm trung bình chung tích lũy không dưới 5; không giới hạn thời gian tối thiểu, nhưng tối đa không quá 6 năm học.
- Đạt chuẩn trình độ ngoại ngữ theo quy định của ĐHQG-HCM và của trường (trừ trường hợp các lưu học sinh nước ngoài tuân theo Quy chế Công tác người nước ngoài học tại Việt Nam được ban hành kèm theo Quyết định số 33/1999/QĐ-BGD&ĐT ngày 25 tháng 8 năm 1999 của Bộ Trưởng Bộ GD&ĐT);
- Đạt chứng chỉ giáo dục quốc phòng và giáo dục thể chất;
- Tại thời điểm xét tốt nghiệp, sinh viên không bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc không bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập.

7) THANG ĐIỂM: Sử dụng thang điểm 10 và được làm tròn đến 2 chữ số thập phân

8) KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA: 130 Tín chỉ (không kể phần kiến thức: ngoại ngữ - 20TC, giáo dục thể chất – 5 TC và giáo dục quốc phòng – 8TC)

Hệ đào tạo	Thời gian đào tạo (năm)	Tổng khối lượng kiến thức	Kiến thức cơ bản	Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp				Kiến tập, TTT N, KLT N hoặc các HPC Đ	Phân bổ theo bắt buộc và tự chọn			Ghi chú
				Toàn bộ	Cơ sở khối ngành	Cơ sở nhóm ngành	Ngành, chuyên ngành		Bắt buộc	Tự chọn		
										Yêu cầu trong CTĐT	Được liệt kê để lựa chọn	
Đại học	4	130	36	84	20	12	52	10	104	26	63	Không kể phần kiến thức: ngoại

chính quy		Tỷ lệ (%)	28	64	15	9	40	8	-	-	-	ngữ (20TC), giáo dục thể chất (5 TC), giáo dục quốc phòng (165 tiết, tương đương 8TC)
--------------	--	--------------	----	----	----	---	----	---	---	---	---	--

9) NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

9.1) Khối kiến thức cơ bản: 36 TC (26 TC bắt buộc + 10 TC tự chọn)

9.1.1) Lý luận chính trị: 11 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	GHI CHÚ
		Các môn học bắt buộc	11			
1	GEN1007	Triết học Mác – Lênin	3			
2	ECO1051	Kinh tế chính trị Mác – Lênin	2			
3	GEN1010	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2			
4	GEN1009	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2			
5	GEN1003	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2			

9.1.2) Nhân văn- Kỹ năng: 4 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Không có môn học bắt buộc						
Các môn tự chọn (4 TC)			4	4		
1	GEN1101	Tâm lý học	2	2		Chọn trong 3
	GEN1102	Nhập môn khoa học giao tiếp	2	2		
	GEN1108	Nhân học đại cương	2	2		
2	BUS1303	Kỹ năng làm việc nhóm	2	2		Chọn trong 2
	GEN1112	Nghịệp vụ hành chính văn phòng	2	2		

9.1.3) Khoa học xã hội: 4 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Không có môn học bắt buộc						
Các môn tự chọn (4 TC)			4	4		
1	GEN1106	Xã hội học	2	2		Chọn 1 trong 3
	GEN1105	Văn hóa học	2	2		
	GEN1110	Cơ sở văn hóa Việt Nam	2	2		
2	GEN1103	Địa chính trị thế giới	2	2		Chọn 1 trong 3
	GEN1104	Quan hệ quốc tế	2	2		
	GEN1109	Lịch sử văn minh thế giới	2	2		

9.1.4) Khoa học kinh tế: 9 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Các môn học bắt buộc (9 TC)			9	9		
1	ECO1001	Kinh tế vi mô 1	3	3		
2	ECO1002	Kinh tế vĩ mô 1	3	3		
3	BUS1100	Quản trị học căn bản	3	3		

9.1.5) Ngoại ngữ không chuyên: 20 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	GHI CHÚ
1	ENG1001	Tiếng Anh thương mại 1	5	4	1	
2	ENG1002	Tiếng Anh thương mại 2	5	4	1	
3	ENG1003	Tiếng Anh thương mại 3	5	4	1	
4	ENG1004	Tiếng Anh thương mại 4	5	4	1	

9.1.6) Toán – Tin học – Khoa học tự nhiên: 2 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Các môn học tự chọn (02 TC)			2	2		
1	MIS1105	Chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo	2	2		Chọn 1 trong 3
2	GEN1107	Logic học	2	2		

3	ECO1060	Kinh tế số	2	2		
---	---------	------------	---	---	--	--

9.1.7) Khoa học pháp lý: 6 tín chỉ

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Các môn học bắt buộc: 6 TC			6	6		
1	LAW1001	Lý luận nhà nước và pháp luật	3	3		
2	LAW1501	Luật doanh nghiệp	3	3		

i Giáo dục thể chất: 5 tín chỉ

ii Giáo dục quốc phòng: 165 tiết (tương ứng với 8 tín chỉ)

9.2) Khối kiến thức cơ sở của khối ngành Kinh tế và Kinh doanh: 20 tín chỉ (20 TC bắt buộc)

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
		Các môn học bắt buộc	20			
1	MAT1002	Lý thuyết xác suất	2			
2	MAT1001	Toán cao cấp	3			
3	ACC1013	Nguyên lý kế toán	3			
4	FIN 1101	Nguyên lý thị trường tài chính	3			
5	BUS 1200	Marketing căn bản	3			
6	MIS 1005	Hệ thống thông tin kinh doanh	2			
7	COM 1001	Kinh tế quốc tế	2			
8	MAT1003	Thống kê ứng dụng	2			

9.3) Khối kiến thức cơ sở của nhóm ngành Kinh doanh: 12 tín chỉ (9 TC bắt buộc + 3 TC tự chọn)

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	KHÁC
Các môn học bắt buộc			9			
1	MAT1010	Phân tích dữ liệu trong kinh tế, kinh doanh	3	2	1	
2	FIN1103	Quản trị tài chính	3	2	1	
3	ACC1023	Kế toán tài chính	3	2	1	
Các môn tự chọn			3			
1	BUS1125	Mô hình kinh doanh số	3			Chọn 1 trong 2
2	MAT1005	Kinh tế lượng	3			

9.4)) Khối kiến thức chuyên ngành và bổ trợ: 52 TC (39 TC bắt buộc + 13 TC tự chọn)

9.4.1) Khối kiến thức chuyên ngành: 37 TC (33 TC bắt buộc + 4 TC tự chọn)

STT	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	GHI CHÚ
		Các môn học bắt buộc	33			
1	BUS 1202	Hành vi khách hàng	3			
2	BUS 1205	Quản trị Marketing	3			
3	BUS 1210	Nghiên cứu Marketing	3			
4	BUS 1206	Quản trị thương hiệu	3			
5	BUS 1212	Marketing dịch vụ	3			Song ngữ
6	BUS 1213	Marketing quốc tế	3			Song ngữ
7	BUS 1216	Marketing kỹ thuật số	3			
8	BUS 1224	Truyền thông Marketing tích hợp	3			Song ngữ
9	BUS 1215	Marketing công nghiệp	3			
10	BUS 1105	Quản trị chiến lược	3			
11	BUS 1316	Quảng cáo và Khuyến Mãi	3			
		Các môn học tự chọn	4			
1	BUS 1313	Quan hệ công chúng	2			Chọn 1 trong 3
	BUS 1305	Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh	2			
	BUS 1318	Phương pháp nghiên cứu Khoa học	2			
2	BUS 1227	Quản trị kênh phân phối	2			Chọn 1 trong 2
	MIS 1034	Thương mại điện tử	2			

9.4.2) Khối kiến thức bổ trợ: 15 TC (6 TC bắt buộc + 9 TC tự chọn)

ST T	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	GHI CHÚ
		Các môn học bắt buộc	6			
1	BUS1300	Nghệ thuật lãnh đạo	3			
2	BUS 1301	Văn hóa doanh nghiệp	3			
		Các môn học tự chọn	9			
1	LAW1502	Luật hợp đồng	3			Chọn 1 trong 2
	LAW1504	Luật sở hữu trí tuệ	3			
2	COM1020	Quản trị đa văn hóa	3			Chọn 1 trong 3
	BUS 1121	Quản trị khởi nghiệp	3			
	BUS 1103	Quản trị nguồn nhân lực	3			
3	BUS 1308	Kỹ năng bán hàng	3			

	BUS 1116	Quản trị bán hàng		3			Chọn 1 trong 2
--	----------	-------------------	--	---	--	--	----------------

9.3) Kiến tập, Thực tập tốt nghiệp, học phần chuyên môn hoặc khóa luận tốt nghiệp:
10 tín chỉ

ST T	MÃ MÔN HỌC	TÊN MÔN HỌC	TÍN CHỈ			
			TỔNG CỘNG	LÝ THUYẾT	TH/TN	GHI CHÚ
Các môn học bắt buộc			6			
1	BUS 1221	Kiến tập	2			
2	BUS 1000	Thực tập	4			
Các môn học tự chọn						
3	BUS 1001	Khóa luận tốt nghiệp	4			
	BUS1228	Quản trị quan hệ khách hàng	2	1	1	
	BUS 1218	Lập kế hoạch Marketing	2	1	1	

Ghi chú:

- Tất cả sinh viên đều phải đi thực tập chuyên môn cuối khóa, hoàn tất báo cáo thực tập, tương đương 4 TC.
- Sinh viên chọn làm Khóa luận tốt nghiệp hoặc học 2 môn học phần chuyên môn (6 tín chỉ). Khóa luận thực hiện trong học kỳ 8. Khóa luận tốt nghiệp sẽ bảo vệ trước Hội đồng. Các học phần chuyên môn học trong học kỳ 7.

KHỐI TỰ CHỌN MỞ RỘNG (chọn 12 tín chỉ theo khối tự chọn mở rộng)

Sinh viên có thể chọn lựa khối môn học tự chọn mở rộng của các chương trình giáo dục khác với chương trình giáo dục **chính** nhằm đa dạng hóa kiến thức tích lũy và kết quả học tập khối môn học tự chọn mở rộng được thể hiện thành khối kiến thức chương trình giáo dục **phụ** trên bảng điểm tốt nghiệp

Chương trình giáo dục: Kinh tế học (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	ECO1011	Kinh tế vi mô 2	4	4			
2	ECO1012	Kinh tế vĩ mô 2	4	4			
3	ECO1014	Kinh tế phát triển	4	4			

Chương trình giáo dục: Kinh tế và quản lý công (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	ECO1022	Kinh tế công 2	2	2			
2	ECO1023	Chính sách công	4	4			
3	ECO1025	Quản lý công	3	3			
4	ECO1014	Kinh tế phát triển	3	3			

Chương trình giáo dục: Kinh tế đối ngoại (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	COM1007	Chính sách tài chính quốc tế	3	3			COM1001
2	COM1011	Logistics	3	3			MAT1103
3	COM1032	Kinh tế đối ngoại	3	3			
4	COM1023	Quản trị xuất nhập khẩu	3	3			
5	COM1009	Vận tải và bảo hiểm quốc tế	3	3			
6	COM1012	Thanh toán quốc tế	3	3			COM1007

Chương trình giáo dục: Kinh doanh quốc tế (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	COM1033	Quản trị mua hàng toàn cầu	3	3			COM1022 hoặc COM1024
2	COM1035	Kinh doanh quốc tế	4	4			
3	COM1004	Đàm phán kinh doanh quốc tế	3	3			
4	COM1024	Quản trị chuỗi cung ứng	4	4			MAT1103
5	COM1040	Khởi nghiệp Kinh doanh quốc tế	2	2			
6	COM1029	Thẩm định & Quản trị dự án đầu tư	4	4			ACC1013 BUS1100
7	COM1008	Quản trị tài chính công ty đa quốc gia	4	4			

Chương trình giáo dục: Tài chính – Ngân hàng (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
Tài chính							
1	FIN1106	Quản trị tài chính nâng cao	3	3			
2	FIN1105	Đầu tư tài chính	3	3			
3	FIN1109	Phân tích chứng khoán	3	3			
4	FIN1104	Thuế	3	3			
5	FIN1207	Quản trị ngân hàng	3	3			
6	FIN1203	Ngân hàng thương mại	3	3			
Ngân hàng							
1	FIN1201	Tiền tệ ngân hàng	3	3			
2	FIN1207	Quản trị ngân hàng	3	3			
3	FIN1203	Ngân hàng thương mại	3	3			
4	FIN1206	Ngân hàng thương mại nâng cao	3	3			
5	FIN1106	Quản trị tài chính nâng cao	3	3			
6	FIN1105	Đầu tư tài chính	3	3			

Chương trình giáo dục: Kế toán (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	ACC1023	Kế toán tài chính	4	4		ACC1013	
2	ACC1502	Lý thuyết kiểm toán	3	3			
3	ACC1063	Kế toán phần hành 1	3	3		ACC1013	
4	ACC1153	Thuế - thực hành và khai báo	3	3			
5	ACC1582	Phân tích báo cáo tài chính	2	2		ACC1034	

Chương trình giáo dục: Kiểm toán (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	ACC1033	Kế toán tài chính 1	3	3		ACC1013	
2	ACC1043	Kế toán tài chính 2	3	3		ACC1013	
3	ACC1503	Lý thuyết kiểm toán	3	3			

4	ACC1083	Kế toán quốc tế	3	3		ACC1013	
5	ACC1583	Phân tích báo cáo tài chính	3	3		ACC1034	

Chương trình giáo dục: Hệ thống thông tin quản lý (chọn 12 TC)
(sinh viên chọn 1 trong 2 nhóm)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
Nhóm 1 (Hướng hoạch định nguồn lực doanh nghiệp - ERP)							
1	MIS1017	Phân tích & Thiết kế hệ thống thông tin quản lý	3	3			
2	MIS1015	Tích hợp quy trình KD với các hệ thống ERP - Phần 1	3	3			
3	MIS1016	Tích hợp quy trình KD với các hệ thống ERP - Phần 2	3	3			
4	MIS1011	Cơ sở dữ liệu	3	2	1		
Nhóm 2 (Hướng phân tích dữ liệu)							
1	MIS1017	Phân tích & Thiết kế hệ thống thông tin quản lý	3	3			
2	MIS1021	Phân tích dữ liệu với R/Python	3	2	1		
3	MIS1011	Cơ sở dữ liệu	3	2	1		
4	MIS1061	Trí tuệ doanh nghiệp và hệ hỗ trợ ra quyết định	3	3			

Chương trình giáo dục: Thương mại điện tử (chọn 12 TC)
(sinh viên chọn 1 trong 2 nhóm)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
Nhóm 1: E-Marketing							
1	MIS1034	Thương mại điện tử	3	3			
2	MIS1040	Marketing điện tử	3	3			
3	MIS1031	Quản trị quan hệ khách hàng điện tử (e-CRM)	3	3			
4	MIS1042	Thanh toán điện tử	3	3			
Nhóm 2: Quản trị TMDT và Chuyển đổi số							
1	MIS1107	Quản trị chuyển đổi số	3	3			
2	MIS1011	Cơ sở dữ liệu	3	2	1		
3	MIS1021	Phân tích dữ liệu với R/Python	3	2	1		
4	MIS1102	Chuyển đổi số trong kinh doanh	3	3			

Chương trình giáo dục: Quản trị kinh doanh, Marketing (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	BUS 1103	Quản trị nguồn nhân lực	3	Chọn 3 trong 5 môn			
2	BUS 1105	Quản trị chiến lược	3				
3	BUS 1205	Quản trị marketing	3				
4	BUS 1207	Quản trị truyền thông	3				
5	BUS 1210	Nghiên cứu marketing	3				
6	BUS 1300	Nghệ thuật lãnh đạo	3	Chọn 1 trong 2 môn			
7	BUS 1308	Kỹ năng bán hàng	3				

Chương trình giáo dục: Luật kinh doanh; Luật thương mại quốc tế (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	LAW1502	Luật hợp đồng	3	3			
2	LAW1504	Luật sở hữu trí tuệ	3	3			
3	LAW1503	Luật Thương mại	3	3			
4	LAW1505	Luật Đất đai	3	3			
5	LAW1508	Luật cạnh tranh	3	3			
6	LAW1518	Luật Kinh doanh quốc tế	3	3			

Chương trình giáo dục: Luật dân sự (chọn 12 TC)

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	LAW1101	Những vấn đề chung về luật dân sự	3	3			LAW1001
2	LAW1103	Nghĩa vụ ngoài hợp đồng	2	2			LAW1001 LAW1101 LAW1102
3	LAW1108	Pháp luật về tài sản trong gia đình	2	2			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103 LAW1107

4	LAW1109	Tổ tụng dân sự	3	3			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103
5	LAW1114	Hợp đồng lao động và giải quyết tranh chấp	3	3			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103 LAW1109 LAW1113

Chương trình giáo dục: Luật Tài chính – Ngân hàng (chọn 12 TC)

TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	LAW1101	Những vấn đề chung về luật dân sự	3	3			LAW1001
2	LAW1201	Luật ngân hàng	3	3			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103
3	LAW1206	Luật chứng khoán	3	3			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103
4	LAW1212	Luật thuế	3	3			LAW1001 LAW1101 LAW1102 LAW1103 LAW1207

10) KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY: Theo từng học kỳ

HỌC KỲ I – 15 TC

Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
Môn học bắt buộc			11	11			
1	GEN1003	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2			
2	ECO1001	Kinh tế vi mô 1	3	3			
3	LAW1001	Lý luận nhà nước và pháp luật	3	3			

4	MAT1001	Toán cao cấp (3TC)		3	3			
Môn học tự chọn				4	4			
5	GEN1103	Địa chính trị thế giới	3 môn chọn 1	2	2			
	GEN1104	Quan hệ quốc tế		2	2			
	GEN1109	Lịch sử văn minh thế giới		2	2			
6	GEN1105	Văn hóa học	3 môn chọn 1	2	2			
	GEN1106	Xã hội học		2	2			
	GEN1110	Cơ sở văn hóa Việt Nam		2	2			
7	GEN1004	Giáo dục thể chất 1		3	3			
8	ENG1001	Tiếng Anh 1		5				B1.2

HỌC KỲ II – 19 TC

HỌC KỲ 2023 - 2024			Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
Môn học bắt buộc			17	17			
1	GEN1007	Triết học Mác – Lênin	3	3			
2	LAW1501	Luật doanh nghiệp	3	3			
3	ECO1002	Kinh tế vĩ mô 1	3	3			ECO1001
4	ACC1013	Nguyên lý kế toán	3	3			
5	BUS 1100	Quản trị học căn bản	3	3			
6	MAT1002	Lý thuyết xác suất	2	2			MAT1001
Môn học tự chọn			2	2			
7	GEN1101	Tâm lý học	2	2			
	GEN1102	Nhập môn giao tiếp					
	GEN1108	Nhân học đại cương					
8	GEN1005	Giáo dục thể chất 2	3				
9	GEN1006	Giáo dục QP (4 tuần)	165t				
10	ENG1002	Tiếng Anh 2	5				ENG1001

HỌC KỲ III - 15TC

Stt	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
		Môn học bắt buộc	13	13			
1	GEN1109	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	2			
2	ACC1023	Kế toán tài chính	3	3			ACC1013
3	BUS1200	Marketing căn bản	3	3			
4	FIN1101	Nguyên lý thị trường tài chính	3	3			ECO1001 ECO1002
5	MAT1003	Thống kê ứng dụng	2	2			MAT1001 MAT1002
		Môn học tự chọn	2				

6	MIS1105	Chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo	3 môn chọn 1	2	2			
	GEN1107	Logic học		2	2			
	ECO1060	Kinh tế số		2	2			
7	ENG1003	Tiếng Anh 3	5					ENG1002

HỌC KỲ IV - 20 TC

Stt	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
		Môn học bắt buộc	12	11	1		
1	GEN 1011	Kinh tế chính trị Mác – Lê Nin	2	2			
2	COM1001	Kinh tế quốc tế	2	2			
3	FIN1103	Quản trị tài chính	3	3			FIN1101
4	MIS1005	Hệ thống thông tin kinh doanh	2	1	1		
5	BUS1300	Nghệ thuật lãnh đạo	3	3			BUS 1100
		Môn học tự chọn chuyên sâu (nếu có)	8	8			
6	COM1020	Quản trị đa văn hóa	3 môn chọn 1	3	2		
	BUS 1121	Quản trị khởi nghiệp		3	2		
	BUS 1103	Quản trị nguồn nhân lực		3	2		
7	BUS1125	Mô hình kinh doanh số	2 môn chọn 1	3	3		BUS1100
	MAT1005	Kinh tế lượng		3	3		MAT1103
8	BUS 1303	Kỹ năng làm việc theo nhóm	2 môn chọn 1	2	2		
	GEN1112	Nghiệp vụ hành chính văn phòng		2	2		
9	ENG1004	Tiếng Anh 4	5				ENG1003

HỌC KỲ V - 18 TC

Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
		Môn học bắt buộc	15				
1	BUS 1205	Quản trị Marketing	3				BUS 1200
2	BUS 1202	Hành vi khách hàng	3				BUS 1100 BUS 1200
3	MAT1110	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	3				MAT1103
4	BUS 1210	Nghiên cứu Marketing	3				BUS 1200
5	BUS 1301	Văn hóa doanh nghiệp	3				BUS 1100
		Môn học tự chọn chuyên sâu (nếu có)	3				

6	LAW1502	Luật hợp đồng	2 môn chọn 1	3			
7	LAW1504	Luật sở hữu trí tuệ		3			

HỌC KỲ VI - 22 TC

Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
		Môn học bắt buộc	19				
1	GEN1010	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	2			
2	BUS 1206	Quản trị thương hiệu	3	2	1		BUS 1205 BUS 1202
3	BUS 1212	Marketing dịch vụ (Song ngữ)	3	2	1		BUS 1202
4	BUS 1213	Marketing quốc tế (Song ngữ)	3	2	1		BUS 1202
5	BUS 1216	Marketing kỹ thuật số	3	2	1		BUS 1202
6	BUS 1316	Quảng cáo và Khuyến Mãi	3	2	1		BUS 1202
7	BUS 1221	Kiến tập	2				BUS 1100 BUS 1200
		Môn học tự chọn chuyên sâu (nếu có)	3				
8	BUS 1116	Quản trị bán hàng	2 môn chọn 1	3			BUS 1100 BUS 1200
	BUS 1308	Kỹ năng bán hàng		3			BUS 1100

HỌC KỲ VII: 13 TC

Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
		Môn học bắt buộc	9				
1	BUS 1224	Truyền thông Marketing tích hợp (Song ngữ)	3	2	1		BUS 1205 BUS 1202
2	BUS 1215	Marketing công nghiệp	3	2	1		BUS 1202
3	BUS 1105	Quản trị chiến lược	3	2	1		BUS 1100 BUS 1200
		Môn học tự chọn chuyên sâu (nếu có)	4				
4	BUS 1313	Quan hệ công chúng	3 môn chọn 1	2			BUS 1202
	BUS 1305	Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh		2			BUS 1100 BUS 1200
	BUS 1318	Phương pháp nghiên cứu khoa học		2			
5	BUS 1227	Quản trị kênh phân phối	2 môn chọn 1	2			BUS 1202
	MIS1034	Thương mại điện tử		2			BUS1202

HỌC KỲ VIII: 8 TC

Số TT	Mã MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	BUS1000	Thực tập tốt nghiệp*	4		4	Tối thiểu 100TC	BUS 1224 BUS 1206 BUS 1205 BUS 1212 BUS 1202
2	BUS1001	Khóa luận tốt nghiệp	4				
	BUS1228	Quản trị quan hệ khách hàng	2	1	1		
	BUS 1218	Lập kế hoạch Marketing	2	1	1		

***Thực tập tốt nghiệp:** Sinh viên đăng kí môn này khi đã tích lũy được tối thiểu 100 tín chỉ toàn Khóa học, trong đó có 5 môn học: Truyền thông Marketing tích hợp, Quản trị thương hiệu, Quản trị Marketing, Marketing dịch vụ & Hành vi khách hàng.

KHỐI KIẾN THỨC NGOẠI NGỮ: 20 TC

Stt	MÃ MH	MÔN HỌC	Tín chỉ			Điều kiện tiên quyết	
			Tổng cộng	Lý thuyết	Thực hành	Tích lũy	Đã học và thi
1	ENG1001	Tiếng Anh thương mại 1	5	4	1		Đầu vào A2
2	ENG1002	Tiếng Anh thương mại 2	5	4	1		ENG1001
3	ENG1003	Tiếng Anh thương mại 3	5	4	1		ENG1002
4	ENG1004	Tiếng Anh thương mại 4	5	4	1		ENG1003

11) MA TRẬN CÁC MÔN HỌC VÀ CHUẨN ĐẦU RA

Học kỳ	Mã môn học (Course Code)	Tên môn học (Course Title)	Số tín chỉ (Credits)	Môn học tiên quyết (Prerequisites)	KIẾN THỨC VÀ LẬP LUẬN NGÀNH			KỸ NĂNG, PHẨM CHẤT CÁ NHÂN VÀ NGHỀ NGHIỆP					KỸ NĂNG LÀM VIỆC THEO NHÓM VÀ GIAO TIẾP			NĂNG LỰC THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP		
					PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12	PLO13	PLO14
I	GEN1003	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2		X			X		X	X	X				X		
	ECO1001	Kinh tế học vi mô 1	3			X			X	X	X						X	
	LAW1001	Lý luận NN và pháp luật	3		X	X				X	X					X		X
	MAT1001	Toán cao cấp	3		X	X				X	X						X	
	GEN1103	Địa chính trị thế giới	2		X				X	X						X		
	GEN1104	Quan hệ quốc tế	2		X				X	X						X		
	GEN	Lịch sử văn minh thế giới	2		X				X	X						X		
	GEN1105	Văn hóa học	2		X				X	X						X		
	GEN1106	Xã hội học	2		X				X	X						X		
	GEN	Cơ sở văn hóa Việt Nam	2		X				X	X						X		
	GEN1004	Giáo dục thể chất 1	3															
II	ENG1001	Tiếng Anh 1	5	Đầu vào A2											X			
	GEN1007	Triết học Mác – Lênin	3		X			X		X	X	X				X	X	
	LAW1501	Luật doanh nghiệp	3			X	X		X	X		X					X	
	ECO1002	Kinh tế học vĩ mô 1	3			X			X	X	X						X	
	ACC1013	Nguyên lý kế toán	3			X		X	X								X	X
	BUS 1100	Quản trị học căn bản	3			X	X	X	X	X	X						X	X
	MAT1002	Lý thuyết xác suất	2	MAT1001		X				X	X						X	
	GEN1101	Tâm lý học	2		X									X		X	X	
	GEN1102	Nhập môn giao tiếp	2		X								X	X			X	X
	GEN 1108	Nhân học đại cương	2		X									X		X	X	
	GEN1005	Giáo dục thể chất 2	3															
	GEN1006	Giáo dục QP (4 tuần)	165 tiết															
	ENG1001	Tiếng Anh 2	5	ENG1001											X			

III	GEN1109	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2		X			X		X	X	X				X		
	ACC1023	Kế toán tài chính	3	ACC1013		X		X	X								X	X
	BUS 1200	Marketing căn bản	3			X	X	X	X	X	X						X	X
	FIN1101	Nguyên lý thị trường tài chính	3	ECO1001 ECO1002		X		X	X	X	X						X	X
	MAT1003	Thống kê ứng dụng	2	MAT1001 MAT1002		X		X	X	X	X						X	X
	MIS1105	Chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo	2															
	GEN1107	Logic học	2			X				X	X							X
	ECO1060	Kinh tế số	2															
	ENG1001	Tiếng Anh 3	5	ENG1002											X			
	GEN1011	Kinh tế chính trị Mác – Lê Nin	2		X			X		X	X	X				X		
	COM1001	Kinh tế quốc tế	2			X		X	X	X	X					X	X	X
	FIN1102	Quản trị tài chính	3	FIN1101		X	X	X	X	X	X						X	X
	MIS1005	Hệ thống thông tin kinh doanh	2			X	X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1300	Nghệ thuật lãnh đạo	3	BUS 1100		X	X	X	X	X	X						X	X
	BUS1125	Mô hình kinh doanh số	3															
	MAT1005	Kinh tế lượng	3			X				X	X							X
IV	BUS 1303	Kỹ năng làm việc nhóm	2					X	X		X	X	X	X			X	X
	GEN1112	Nghịệp vụ hành chính văn phòng	2															
	BUS 1103	Quản trị nguồn nhân lực					X	X	X	X	X						X	X
	COM1020	Quản trị đa văn hóa	3				X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1121	Quản trị khởi nghiệp	3				X	X	X	X	X						X	X
	ENG1001	Tiếng Anh 4	5	ENG1003											X			
	BUS 1205	Quản trị Marketing	3	BUS 1200			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1202	Hành vi khách hàng	3	BUS 1100 BUS 1200			X	X	X	X	X						X	X
V	MAT1110	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	3															

VI	BUS 1210	Nghiên cứu Marketing	3	BUS 1200			X	X	X	X	X		X				X	X
	BUS 1301	Văn hóa doanh nghiệp	3	BUS 1100 BUS 1105		X		X	X		X	X	X	X			X	X
	LAW1502	Luật hợp đồng	3		X	X	X			X							X	
	LAW1504	Luật sở hữu trí tuệ	3		X	X	X			X							X	
	GEN1010	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2		X			X		X	X	X				X		
	BUS 1206	Quản trị thương hiệu	3	BUS 1205 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1212	Marketing dịch vụ	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1213	Marketing quốc tế	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1216	Marketing kỹ thuật số	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1308	Kỹ năng bán hàng	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
VII	BUS 1116	Quản trị bán hàng	3	BUS 1205 BUS 1202			X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
	BUS 1316	Quảng cáo và khuyến mãi	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1221	Kiến tập	2	BUS 1100 BUS 1200			X	X	X				X	X	X	X	X	X
	BUS 1224	Truyền thông Marketing tích hợp	3	BUS 1205 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1215	Marketing công nghiệp	3	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1105	Quản trị chiến lược	3	BUS 1100 BUS 1200			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1313	Quan hệ công chúng	2	BUS 1200 BUS 1202			X	X	X	X	X						X	X
	BUS 1305	Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh	2	BUS 1100 BUS 1200				X	X		X		X	X	X		X	X
	BUS 1318	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2		X	X		X	X	X	X						X	X

	MIS1034	Thương mại điện tử	2	BUS1202		X	X	X	X	X	X						X	
	BUS 1227	Quản trị kênh phân phối	2	BUS 1200 BUS 1202		X	X	X	X	X	X						X	
VIII	BUS1000	Thực tập tốt nghiệp	4	BUS 1207 BUS 1206 BUS 1205 BUS 1212 BUS 1202	X	X	X			X	X		X	X	X	X	X	X
	BUS1001	Khóa luận tốt nghiệp	4	BUS1000	X	X	X			X	X		X	X		X	X	X
	BUS1228	Quản trị quan hệ khách hàng	2	BUS1000		X	X	X	X	X	X		X	X			X	X
	BUS1218	Lập kế hoạch Marketing	2	BUS1000	X	X	X			X	X		X	X		X	X	X

12) MÔ TẢ VẤN TẮT NỘI DUNG VÀ KHỐI LƯỢNG CÁC HỌC PHẦN

1. Môn học: *Giáo dục thể chất (Physical Education)*

- Số tín chỉ: 05 (Lý thuyết: 01; Thực hành: 04)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Giáo dục thể chất là môn học thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương. Nội dung môn học gồm các nguyên tắc và phương pháp luyện tập thể dục thể thao và tác dụng của việc luyện tập này đối với sự phát triển của cơ thể; các kỹ thuật và các luật qui định đối với một số môn thể thao như chạy cự ly trung bình, bóng chuyền,...

Mục tiêu môn học: Cung cấp kiến thức, kỹ năng vận động cơ bản, hình thành thói quen luyện tập thể dục, thể thao để nâng cao sức khỏe, phát triển thể lực, tầm vóc, hoàn thiện nhân cách, nâng cao khả năng học tập, kỹ năng hoạt động xã hội với tinh thần, thái độ tích cực, góp phần thực hiện mục tiêu giáo dục toàn diện.

2. Môn học: *Giáo dục quốc phòng (National defence and security education)*

- Số tín chỉ: 08 – 165 tiết (Lý thuyết: 90 tiết; Thực hành: 75 tiết)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Giáo dục quốc phòng là môn học thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương. Nội dung môn học gồm IV phần. Phần I - Đường lối quốc phòng và an ninh của Đảng Cộng sản Việt Nam; phần II - Công tác quốc phòng và an ninh; phần III- Quân sự chung, chiến thuật, kỹ thuật bắn súng ngắn và sử dụng lựu đạn; phần IV - Hiểu biết chung về quân, binh chủng.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên có kiến thức cơ bản về quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về quốc phòng và an ninh; xây dựng nền quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân, xây dựng thể trận quốc phòng toàn dân gắn với thể trận an ninh nhân dân, xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân; bổ sung kiến thức về phòng thủ dân sự và kỹ năng quân sự; sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ quân sự, nghĩa vụ công an bảo vệ Tổ quốc.

3. Môn học: *Triết học Mác – Lênin (Philosophy of Marxism and Leninism)*

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Trang bị cho sinh viên hệ thống những nội dung cơ bản về thế giới quan và phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của Triết học Mác - Lênin. Bước đầu biết vận dụng các nguyên lý cơ bản của Triết học Mác - Lênin vào phân tích, đánh giá các vấn đề thực tiễn cuộc sống đặt ra.

4. Môn học: *Tư tưởng Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh's Ideology)*

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Những nguyên lý căn bản của chủ nghĩa Mác
- Lê nin

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức lý luận Mác Lênin và Tư tưởng Hồ Chí Minh. Nội dung môn học gồm 7 chương. Chương 1: trình bày về cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; từ chương 2 đến chương 7 trình bày những nội dung cơ bản của Tư tưởng Hồ Chí Minh theo mục tiêu môn học.

Môn học trang bị cho sinh viên tư tưởng Hồ Chí Minh về dân tộc và cách mạng giải phóng dân tộc; chủ nghĩa xã hội và con đường quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam; đại đoàn kết dân tộc, kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh của thời đại; Đảng Cộng sản Việt Nam; về-xây dựng nhà nước của dân, do dân, vì dân; đạo đức, nhân văn và văn hoá. Sau khi kết thúc môn học, sinh viên có thể hiểu biết có tính hệ thống về tư tưởng, đạo đức, giá trị văn hóa Hồ Chí Minh; tạo lập những hiểu biết về nền tảng tư tưởng, kim chỉ nam hành động của Đảng và của cách mạng nước ta; góp phần xây dựng nền tảng đạo đức con người mới.

5. Môn học: Kinh tế chính trị

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Triết học Mác- Lênin
- Mô tả nội dung môn học: Những lý luận cơ bản của kinh tế chính trị học Mác – Lênin, gồm: lý luận sản xuất hàng hoá, các quy luật căn bản của thị trường; lý luận giá trị thặng dư của C.Mác; lý luận về chủ nghĩa tư bản độc quyền và độc quyền nhà nước.

Nội dung cơ bản về vận dụng học thuyết Mác- Lênin trong thời kỳ xây dựng CNXH ở Việt Nam: kinh tế thị trường định hướng XHCN; vấn đề sở hữu và quan hệ lợi ích; công nghiệp hóa, hiện đại hóa gắn với phát triển kinh tế tri thức, hội nhập quốc tế.

6. Môn học: Lịch sử Đảng

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:
 - Mô tả nội dung môn học: Môn học nhằm trang bị cho sinh viên những nhận thức vai trò của Đảng cộng sản Việt Nam trong quá trình xây dựng và bảo vệ đất nước, kinh nghiệm trong quá trình lãnh đạo cách mạng Việt Nam qua các thời kỳ. Đồng thời còn cung cấp toàn cảnh những đổi mới quan trọng về nhận thức và chính sách của Đảng từ năm 1986 trở lại đây qua các kì đại hội đảng.
- Những bài học kinh nghiệm này là cơ sở để người học củng cố lòng yêu nước, lòng tự hào dân tộc và ý thức trách nhiệm của người học trong xây dựng niềm tin về sự lãnh đạo của Đảng trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

7. Môn học: Chủ nghĩa xã hội khoa học

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Triết học Mác – Lênin, Kinh tế chính trị Mác- Lênin

- Mô tả nội dung môn học: Môn học trang bị những nội dung cơ bản của chủ nghĩa xã hội khoa học, cung cấp cho sinh viên những căn cứ lý luận khoa học để hiểu về sứ mệnh lịch sử giai cấp công nhân, những vấn đề mang tính quy luật trong thời kỳ quá độ đi lên CNXH, đường lối chính sách xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam; lý giải và có thái độ đúng đắn với con đường đi lên chủ nghĩa xã hội - con đường mà Đảng và nhân dân ta đã lựa chọn.

8. Môn học: Kinh tế vi mô I (Microeconomics I)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức khoa học kinh tế. Nội dung của môn học bao gồm 9 chương liên quan đến những vấn đề cơ bản của kinh tế học vi mô như quy luật cung – cầu và cân bằng trên thị trường sự can thiệp của chính phủ; lý thuyết lựa chọn của người tiêu dùng; lý thuyết sản xuất và hành vi tối đa hóa lợi nhuận trong thị trường cạnh tranh hoàn toàn, thị trường độc quyền thuần túy, thị trường cạnh tranh độc quyền và thị trường độc quyền nhóm; lý thuyết về thị trường các yếu tố sản xuất, kinh tế quốc tế và lợi ích từ ngoại thương.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên kiến thức kinh tế cơ bản, hiểu rõ hơn cách thức đạt đến trạng thái cân bằng của thị trường, và những quyết định phối hợp tiêu dùng, phối hợp đầu vào hay lựa chọn mức sản lượng nhằm tối đa hóa lợi ích, tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa doanh thu hoặc tối thiểu hóa chi phí sản xuất; đồng thời trang bị những công cụ hỗ trợ đắc lực cho việc học tập và nghiên cứu các sự kiện và hiện tượng kinh tế.

9. Môn học: Lý luận nhà nước và pháp luật (Doctrines of State and Law)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức khoa học pháp lý. Nội dung môn học gồm những vấn đề cơ bản về nhà nước và pháp luật như: Những vấn đề lý luận cơ bản về nhà nước, nhà nước xã hội chủ nghĩa; những vấn đề lý luận cơ bản về pháp luật, quy phạm pháp luật, hệ thống pháp luật, quan hệ pháp luật, thực hiện pháp luật, áp dụng pháp luật và giải thích pháp luật, vi phạm pháp luật và trách nhiệm pháp lý

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về Nhà nước và pháp luật, hệ thống pháp luật của Việt Nam, các loại văn bản quy phạm pháp luật của nhà nước ta hiện nay cũng như vấn đề trách nhiệm thực hiện pháp luật của công dân và xử lý vi phạm. Qua đó giúp cho sinh viên có nhận thức, quan điểm đúng đắn về đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước ta; đồng thời những kiến thức lý luận đó cũng giúp cho sinh viên hiểu biết hơn về pháp luật để vận dụng vào thực tiễn cuộc sống.

10. Môn học: Toán cao cấp (Advanced mathematics)

- Số tín chỉ: 05 (Lý thuyết: 05; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Nội dung môn học gồm 2 phần. Phần đầu trình bày các kiến thức nhập môn về đại số tuyến tính và một số ứng dụng cơ bản của đại số tuyến tính trong kinh tế, đặc biệt là quy hoạch tuyến tính. Phần 2 trình bày kiến thức về phép tính vi phân hàm nhiều biến, sơ lược về tích phân bội và phương trình vi phân, các ứng dụng cơ bản của giải tích một biến và nhiều biến trong kinh tế.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên các công cụ toán học về vi phân, tích phân, ma trận, định thức làm cơ sở để ứng dụng trong tính toán và phân tích các mô hình toán kinh tế.

11. Môn học: Tâm lý học (Psychology)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Nhân văn - Kỹ năng. Nội dung môn học mô tả các hiện tượng tâm lý cơ bản của con người; trình bày những quy luật nảy sinh hình thành, phát triển và biểu hiện các hiện tượng tâm lý con người trên cơ sở đó giúp người học nhận diện, phân biệt được cũng như nắm được các cơ chế hoạt động của các hiện tượng tâm lý người.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những tri thức cơ bản về tâm lý học đại cương, giúp sinh viên hình thành khả năng học và nghiên cứu tâm lý; hướng dẫn cho sinh viên vận dụng tri thức tâm lý vào việc rèn luyện bản thân, vào việc phân tích, giải thích các hiện tượng tâm lý con người nhằm phục vụ cho nghề nghiệp của mình.

12. Môn học: Nhập môn khoa học giao tiếp (Business communication introduction)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Nhân văn - Kỹ năng. Nội dung môn học gồm những kiến thức căn bản, nền tảng về khoa học giao tiếp như khái niệm, đặc điểm giao tiếp, chức năng và vai trò của giao tiếp; những hình thức và phương tiện giao tiếp cơ bản; bản chất xã hội của giao tiếp và giao tiếp trong tổ chức; kỹ năng giao tiếp hiệu quả.

Mục tiêu của môn học: Trang bị cho sinh viên có được những kỹ năng giao tiếp bằng ngôn ngữ và phi ngôn ngữ cơ bản để có thể tạo mối quan hệ tốt với mọi người trong một tổ chức, trong học tập và khách hàng, đối tác, đồng nghiệp... sau này.

13. Môn học: Nhân học đại cương (Fundamentals of Anthropology)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức đại cương, trang bị cho sinh viên những kiến thức để hiểu ngành khoa học nghiên cứu về con người, trên các phương diện sinh học, văn hóa, xã hội; hiểu mối liên hệ giữa ngành nhân học với các ngành khoa học khác như lịch sử, triết học, tôn giáo, tâm lý học...; hiểu về phương pháp, lý thuyết và cách tiếp cận nghiên cứu của ngành nhân học. Môn học còn trang bị cho sinh viên các kỹ năng trong nghiên cứu nghiên cứu nhân học, hiểu về cách vận dụng phương pháp, lý thuyết khi nghiên cứu cứu những vấn đề liên quan đến nhân học. Môn học giúp sinh viên biết tôn trọng sự đa dạng văn hóa của các tộc người người ở Việt Nam và trên thế giới

14. Môn học: Luật doanh nghiệp (Enterprise Law)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Lý luận nhà nước và pháp luật
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức khoa học pháp lý. Nội dung môn học trình bày những lý luận cơ bản về luật doanh nghiệp và kinh doanh trong nền kinh tế thị trường dưới góc độ khoa học pháp lý cũng như đòi hỏi của môi trường kinh doanh trong thực tiễn hiện nay ở Việt Nam. Nội dung môn học gồm những vấn đề về đại cương về luật doanh nghiệp; những quy định chung về doanh nghiệp; các loại hình doanh nghiệp như công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh cá thể - hợp tác xã; phá sản doanh nghiệp và hợp tác xã,....

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên nắm được những kiến thức cơ bản nhất của Pháp luật về lĩnh vực kinh tế; có sự hiểu biết nhất định về các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế, quy trình thành lập doanh nghiệp; những vấn đề pháp lý trong hợp đồng; cách thức giải quyết các tranh chấp trong kinh doanh.

15. Môn học: Kinh tế vĩ mô I (Macroeconomics I)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Toán cao cấp và Kinh tế vi mô I
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức khoa học kinh tế. Nội dung của môn học gồm 9 chương tập trung các nội dung cơ bản như: Nghiên cứu cơ chế vận hành và các yếu tố quyết định các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô; đo lường các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô; xác định tổng cung, tổng cầu và vai trò, tác động của chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ, chính sách ngoại thương và chính sách tỷ giá đối với nền kinh tế; nguyên cứu, tìm hiểu mối quan hệ giữa các chỉ số kinh tế vĩ mô, tăng trưởng kinh tế trong ngắn hạn và dài hạn.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những lý thuyết, nguyên lý cơ bản về kinh tế vĩ mô trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của chính phủ; giúp sinh viên nắm

được những công cụ chính sách kinh tế vĩ mô để điều tiết và ổn định hoá nền kinh tế; vận dụng kiến thức kinh tế vĩ mô để thấy được tác động đến doanh nghiệp và ra quyết định trong kinh doanh.

16. Môn học: Nguyên lý kế toán (Principles of Accounting)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Nội dung môn học giới thiệu các kiến thức cơ bản về nguyên lý hoạt động kế toán, bao gồm: bản chất đối tượng và phương pháp kế toán; bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác; tài khoản và ghi sổ kép; các nghiệp vụ, sổ sách kế toán như chứng từ và kiểm kê, tính giá các đối tượng kế toán, kế toán các quá trình kinh doanh chủ yếu, sổ sách và hình thức kế toán

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức nền tảng về kế toán bao gồm bản chất của kế toán, các nguyên tắc kế toán và các phương pháp kế toán trong việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin phục vụ cho việc ra quyết định của các đối tượng sử dụng thông tin báo cáo tài chính; giúp cho sinh viên hiểu được các phương pháp của kế toán, làm nền tảng để có thể nghiên cứu môn học tiếp theo.

17. Môn học: Quản trị học căn bản (Principles of Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức khoa học kinh tế. Nội dung của môn học bao gồm những chức năng và kỹ năng quản trị để thực hiện các hoạt động trong một tổ chức nhằm kết hợp các hoạt động cá nhân riêng lẻ với nhau trong một tổ chức để hoàn thành những mục tiêu chung. Môn học bắt đầu với quản trị là gì và nhà quản trị là ai, làm gì, làm việc ở đâu? Tại sao phải nghiên cứu quản trị? Những tác động của môi trường bên ngoài và bên trong của tổ chức ảnh hưởng đến việc lựa chọn đến việc ban hành quyết định hiệu quả của của một tổ chức. Thông tin được coi là giữ liệu đầu vào giúp cho nhà quản trị đưa ra các quyết định. Chức năng của quản trị học bao gồm: hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm tra được coi là nguyên lý căn bản được ứng dụng trong tất cả các lĩnh vực hoạt động quản trị.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về chức năng quản trị trong tổ chức như công tác hoạch định, công việc của tổ chức, tiến hành điều khiển và kiểm tra. Bên cạnh những chức năng, kiến thức cơ bản, những kỹ năng quản trị sẽ giúp cho người học phát triển khả năng phân tích, giải quyết các vấn đề trong tổ chức nhằm đạt đến hai mục tiêu cốt lõi: hiệu quả cao và sự bình ổn tương đối của tổ chức.

18. Môn học: Lý thuyết xác suất (Probability Theory)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Toán cao cấp
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Nội dung môn học trình bày những kiến thức cơ bản và cốt lõi của lý thuyết xác suất mà sinh viên các ngành học đều đòi hỏi như: Biến cố ngẫu nhiên và xác suất, biến ngẫu nhiên và quy luật phân phối xác suất, một số phân phối xác suất thông dụng.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên một số quy luật phân phối xác suất cơ bản thông dụng làm nền tảng cho các môn Thống kê ứng dụng và Kinh tế lượng.

19. Môn học: Văn hóa học (Culturism)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Khoa học xã hội. Nội dung của môn học bao gồm các nội dung: Phương pháp, đối tượng nghiên cứu văn hoá học; khái niệm văn hoá, văn minh, các trào lưu, trường phái văn hoá học; phương pháp ứng dụng văn hoá học trong kinh tế, du lịch; chủ trương, chính sách văn hoá, văn hoá học trong bối cảnh mới.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho người học những kiến thức và phương pháp tiếp cận sự hiểu biết văn hoá nói chung, cũng như cách thức tiếp cận các lĩnh vực chuyên sâu của văn hoá học nói riêng.

20. Môn học: Xã hội học (Sociology)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Khoa học xã hội. Nội dung môn học gồm 14 chương, trình bày sơ lược về những điều kiện, tiền đề của sự ra đời ngành xã hội học, lịch sử hình thành và phát triển của khoa học này (từ chương 1 đến chương 3), những vấn đề cơ bản của xã hội học (từ chương 4 đến chương 12), các chuyên ngành xã hội học (chương 13) và phương pháp nghiên cứu xã hội học (chương 14).

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên có một số kiến thức lý luận, phương pháp luận, phương pháp nghiên cứu xã hội học, đồng thời giúp sinh viên hiểu rằng xã hội là một hệ thống phong phú bởi nó bao gồm nhiều vấn đề phức tạp của xã hội hiện đại.

21. Môn học: Cơ sở văn hóa Việt Nam (Foundation of Vietnamese Culture)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: đã học xong các học phần thuộc khối kiến thức khoa học xã hội & nhân văn
- Mô tả nội dung môn học: Ngoài các lý luận cơ bản về văn hóa, văn hóa học và định vị chủ thể, không gian, tiến trình văn hóa Việt Nam, môn học bao gồm các tri thức về các

thành tố văn hóa cơ bản: văn hóa nhận thức, văn hóa tổ chức, văn hóa ứng xử của Việt Nam.

- Mục tiêu môn học: môn học nhằm cung cấp cho người học ngành khoa học xã hội – nhân văn kiến thức nền về văn hóa và văn hóa Việt Nam, đồng thời hướng dẫn người học hướng tiếp cận văn hóa học khi nghiên cứu văn hóa Việt Nam, tạo cơ sở để có thể tự tiếp tục tìm hiểu và nghiên cứu hoặc hỗ trợ cho người học nghiên cứu chuyên ngành của họ.

22. Môn học: Địa chính trị thế giới (World Geopolitics)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Khoa học xã hội. Nội dung của môn học bao gồm phương pháp nghiên cứu địa chính trị và các nội dung liên quan đến địa chính trị thế giới như: Lịch sử và phát triển của địa chính trị thế giới; lý thuyết địa chính trị; thành phần của địa chính trị; địa chính trị về biển và đại dương; địa chính trị của khu vực.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về những lý thuyết về Địa chính trị trên thế giới, qua đó phân tích, lý giải và nắm vững các sự kiện chính trị, diễn biến chính trị theo các khu vực địa lý từ không gian hẹp của một vùng, quốc gia, một khu vực (nhóm quốc gia) đến các châu lục và toàn cầu.

23. Môn học: Quan hệ quốc tế (International Relations)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Khoa học xã hội. Môn học giới thiệu quá trình hình thành và phát triển môn học, các lý thuyết quan hệ quốc tế chủ yếu, những vấn đề lý luận và các quan niệm khác nhau về từng vấn đề trong nghiên cứu quan hệ quốc tế. Nội dung môn học bao gồm các chủ đề về yếu tố tổ chức; yếu tố phi tổ chức; quyền lực trong quan hệ quốc tế; hệ thống quan hệ quốc tế; ngoại giao; mâu thuẫn và xung đột trong quan hệ quốc tế; hợp tác và phối hợp trong quan hệ quốc tế.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ sở về quan hệ quốc tế như các loại hình chủ thể quan hệ quốc tế và động lực tham gia quan hệ quốc tế của chúng, các công cụ được sử dụng trong quan hệ quốc tế, hệ thống quốc tế, những yếu tố bên trong và bên ngoài tác động tới quan hệ quốc tế, các hình thức và tính chất chủ yếu của quan hệ quốc tế như xung đột và chiến tranh hay hợp tác và hội nhập,... Qua đó sinh viên được trang bị cơ sở lý luận và những phương pháp nghiên cứu quan hệ quốc tế, giúp sinh viên có khả năng phân tích các hiện tượng và vấn đề khác nhau trong thực tiễn quan hệ quốc tế.

24. Môn học: Lịch sử văn minh thế giới (The History of Civilizations)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:

- Mô tả nội dung môn học: Lịch sử văn minh thế giới bao gồm hệ thống kiến thức về quá trình hình thành, phát triển của các nền văn minh tiêu biểu trong lịch sử nhân loại: văn minh phương Đông (Ai Cập, Lưỡng Hà, Trung Hoa, Ấn Độ, Ả Rập), văn minh phương Tây (Hy Lạp, La Mã, Tây Âu) và nền văn minh cận - hiện đại.

25. Môn học: Tiếng Anh 1, 2, 3, 4 (English 1, 2, 3, 4)

- Số tín chỉ: 20 (Lý thuyết: 16; Thực hành: 4)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức ngoại ngữ không chuyên. Nội dung môn học gồm 3 khối kiến thức. Mỗi khối kiến thức gồm có các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết để khi ra trường sinh viên có khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh trong môi trường làm việc. Thông qua các kỹ năng về ngôn ngữ và các hoạt động đa dạng trong lớp, trang bị cho người học các kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh (business communication skills) là phần thuộc về các kỹ năng mềm (soft skills) rất cần để có thể làm việc có hiệu quả trong môi trường thương mại.

Mục tiêu của môn học gồm các khối kiến thức sau:

- + Khối kiến thức cơ bản 1: Trang bị các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết cơ bản để có thể giao tiếp đơn giản ở môi trường làm việc. Trình độ sơ cấp, hướng đến tương ứng với mức trình độ CEFR A2.

- + Khối kiến thức cơ bản 2: Phát triển các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết lên mức có thể giao tiếp một cách độc lập trong một số tình huống hạn chế. Trình độ sơ trung cấp, hướng đến tương ứng với mức trình độ CEFR B1+.

- + Khối kiến thức anh văn thương mại: Phát triển các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết lên mức có thể giao tiếp một cách độc lập trong một số tình huống thương mại. Trình độ trung cấp, hướng đến tương ứng với TOEIC 550 hoặc tương đương.

26. Môn học: Kế toán tài chính (Financial Accounting)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nguyên lý kế toán
- Mô tả nội dung môn học: Nội dung môn học bao gồm những kiến thức về bản chất nghiệp vụ kinh tế - tài chính phát sinh, ghi nhận các phần hành kế toán cơ bản: Kế toán các quá trình SX-KD chủ yếu của doanh nghiệp; Kế toán các khoản đầu tư; Kế toán các khoản vay; Kế toán hoạt động khác và xác định KQKD; Kế toán vốn chủ sở hữu và tìm hiểu một số quy định, cơ sở dữ liệu, nguyên tắc lập và trình bày Báo cáo tài chính

Mục tiêu môn học: Trang bị những kiến thức cơ bản về kế toán tài chính để giải quyết một số vấn đề chuyên môn trong lĩnh vực kế toán; Kỹ năng tổ chức nghề nghiệp và thực hành kế toán – kiểm toán (có thể tham gia vào công việc tư vấn kế toán, tài chính và thuế trong các

doanh nghiệp); có khả năng tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu về nghề nghiệp kế toán – kiểm toán.

27. Môn học: Marketing căn bản (Fundamental of Marketing)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Kinh tế học vi mô
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Nội dung môn học bao gồm những kiến thức cơ bản về Marketing như: Các khái niệm, vai trò, chức năng của hoạt động marketing; môi trường marketing; hành vi khách hàng; phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm; triển khai các chiến lược marketing hỗn hợp gồm 4 P căn bản là sản phẩm, giá, phân phối và xúc tiến hỗn hợp.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho người học các kiến thức nền tảng về hoạt động Marketing để sự vận dụng chúng vào thực tiễn doanh nghiệp và làm tiền đề để nghiên cứu chuyên sâu các môn học chuyên ngành như: Nghiên cứu marketing; Quản trị marketing; Marketing dịch vụ; Quản trị bán hàng; Quản trị thương hiệu; Kỹ năng bán hàng.

28. Môn học: Nguyên lý thị trường tài chính (Principles of Financial Markets)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Kinh tế vi mô 1, Kinh tế vĩ mô 1
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Nội dung môn học bao gồm các vấn đề liên quan đến thị trường tài chính quốc gia như: Tổng quan về thị trường tài chính, thị trường chứng khoán, chứng khoán và giao dịch chứng khoán, thị trường tiền tệ và thị trường hối đoái, nguyên tắc hoạt động của các trung gian tài chính. Đây là những kiến thức nền tảng bắt buộc phải nắm vững để tiếp tục học các môn học, trong đó có quản trị tài chính.

Mục tiêu môn học: Trang bị những kiến thức lý luận và ứng dụng thực hành về thị trường tài chính, thị trường tiền tệ, thị trường hối đoái, thị trường chứng khoán. Trên cơ sở đó, liên hệ vận dụng nghiên cứu trong điều kiện cụ thể thực tiễn Việt Nam; đồng thời giúp cho sinh viên phát triển phương pháp tư duy kinh tế và ứng dụng vào phân tích những sự kiện, hiện tượng, chính sách trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng với những kiến thức đã học.

29. Môn học: Thống kê ứng dụng (Applied statistics)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Toán cao cấp, Lý thuyết xác suất
- Mô tả nội dung môn học: Môn học cung cấp một cách có hệ thống về lý thuyết và áp dụng thực tế 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; áp dụng 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 các quyết định trong quản lý kinh tế.

30. Môn học: Chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:
- Mô tả nội dung môn học: Môn học này cung cấp những kiến thức lý thuyết và thực tế từ các lĩnh vực của Chuyển đổi số và Trí tuệ nhân tạo. Đây là một môn học giúp các sinh viên tiếp cận và xây dựng nền tảng học thuật vững chắc cho việc nghiên cứu về chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo trong tương lai của nền công nghiệp 4.0. Môn học cung cấp các kiến thức nền tảng liên quan cũng những tình huống thực tế từ các doanh nghiệp đã và đang áp dụng chuyển đổi số cũng như ứng dụng Trí tuệ nhân tạo để giải các bài toán nghiệp vụ chuyên môn trong kinh tế, kinh doanh và quản lý, hình thành ý tưởng và lên kế hoạch ứng dụng chuyển đổi số, trí tuệ nhân tạo trong lĩnh vực kinh tế, kinh doanh và quản lý

31. Môn học: Kỹ năng làm việc nhóm (Teamwork Skills)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Nhân văn - Kỹ năng và là một trong những kỹ năng mềm rất cần thiết trong cuộc sống hàng ngày cũng như trong công việc.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng cơ bản nhất về làm việc nhóm để duy trì tinh thần làm việc đồng đội hiệu quả. Kết thúc môn học, sinh viên sẽ có được khả năng vận dụng các lý thuyết cơ bản trong làm việc nhóm để lập luận và giải quyết các vấn đề phát sinh trong nhóm và trong kinh doanh. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ biết cách thành lập, xây dựng và phát triển nhóm. Ngoài ra, sinh viên được rèn luyện và phát huy các kỹ năng làm việc nhóm như: Kỹ năng thành lập nhóm làm việc hiệu quả, vận hành nhóm, phát triển nhóm, lãnh đạo nhóm, kỹ năng làm việc trong các nhóm khác nhau. Bên cạnh đó, sinh viên còn được thực hành một số kỹ năng như kỹ năng giao tiếp giữa các cá nhân, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng xử lý mâu thuẫn, kỹ năng tổ chức cuộc họp...

32. Môn học: Kinh tế số (Digital Economics)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Mô tả nội dung môn học:

Môn học trang bị cho người học những vấn đề lý luận cơ bản, các hình thái và đo lường kinh tế số. Thực trạng ứng dụng trong các lĩnh vực nhất định của nền kinh tế và vai trò của chính phủ trong nền kinh tế số.

Kết thúc môn học, người học cần hiểu và áp dụng những vấn đề cơ bản của kinh tế số, như khái niệm, các hình thái, biểu hiện của kinh tế số trong các lĩnh vực nhất định. Phân tích, đánh giá kinh tế số thông qua các chỉ tiêu đo lường kinh tế. Áp dụng các kiến thức về kinh tế số trong các lĩnh vực nhất định để tự trang bị thêm kiến thức, xu hướng và nhận thức thực tiễn.

33. Môn học: Mô hình kinh doanh số

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học
- Mô tả nội dung môn học: Môn học Mô hình kinh doanh số là cầu nối giữa kinh doanh truyền thống với kinh doanh hiện đại khi nền kinh tế toàn cầu dần dịch chuyển lên môi trường số. Môn học giúp người học biết được cốt lõi hoạt động của một doanh nghiệp số, xác định được cơ hội nhờ đó mô hình kinh doanh số có thể tạo ra sự đổi mới vượt bậc trong những thị trường mới hoặc hiện hữu, đánh giá được mức độ phù hợp của những mô hình kinh doanh cụ thể, hiểu được cách thiết kế mô hình kinh doanh số và hàm ý của nó với các lĩnh vực quản trị cụ thể trong doanh nghiệp như tài chính, kế toán, thông tin quản lý, quản trị nguồn nhân lực, bán hàng, marketing... Môn học được thiết kế gồm sự kết hợp giữa lý thuyết và thực tiễn, với những ví dụ sinh động từ các doanh nghiệp có thật, cùng cơ hội thực hành phân tích và thiết kế mô hình kinh doanh số cho người học

34. Môn học: Logic học (Science of Logic)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức tin học – khoa học tự nhiên. Môn học đề cập đến các vấn đề liên quan đến khoa học về các hình thức và các quy luật của tư duy. Nội dung môn học gồm 3 vấn đề lớn là logic mệnh đề; logic vị từ và suy luận.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những hiểu biết cơ bản về vai trò của logic học trong cuộc sống cũng như tìm hiểu các hình thức, nguyên tắc, quy luật cơ bản của tư duy như phán đoán, suy luận, luật nhân quả, luật triệt tam. Những kiến thức về logic học sẽ tạo điều kiện cho người học vận dụng liên kết trong đánh giá các hiện tượng và quá trình kinh tế.

35. Môn học: Kinh tế lượng (Ecomometric)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Toán cao cấp, Lý thuyết xác suất, thống kê ứng dụng
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức tin học – khoa học tự nhiên. Nội dung môn học giới thiệu phương pháp sử dụng các mô hình, dữ liệu và các phép phân tích để giúp sinh viên có khả năng hiểu và mô tả được các hiện tượng của kinh tế xã hội nhằm

hoạch định các chính sách / chiến lược có cơ sở khoa học rõ ràng. Cụ thể hơn, môn học sẽ giới thiệu những phương pháp chuẩn để ước lượng các quan hệ giữa những yếu tố kinh tế được quan sát và kiểm định các giả thiết về các quan hệ đó.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên có khả năng áp dụng những kiến thức đã học để khảo sát một hiện tượng kinh tế. Trên cơ sở phân tích về mặt lượng mối quan hệ giữa các chỉ tiêu kinh tế dựa vào các số liệu và thông tin thu thập được để vận dụng vào thực tiễn công tác, hỗ trợ việc ra quyết định một cách đúng đắn hơn, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

36. Môn học: Tư tưởng Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh's Ideology)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Những nguyên lý căn bản của chủ nghĩa Mác
- Lê nin
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức lý luận Mác Lênin và Tư tưởng Hồ Chí Minh. Nội dung môn học gồm 7 chương. Chương 1: trình bày về cơ sở, quá trình hình thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; từ chương 2 đến chương 7 trình bày những nội dung cơ bản của Tư tưởng Hồ Chí Minh theo mục tiêu môn học.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên tư tưởng Hồ Chí Minh về dân tộc và cách mạng giải phóng dân tộc; chủ nghĩa xã hội và con đường quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam; đại đoàn kết dân tộc, kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh của thời đại; Đảng Cộng sản Việt Nam; về-xây dựng nhà nước của dân, do dân, vì dân; đạo đức, nhân văn và văn hoá. Sau khi kết thúc môn học, sinh viên có thể hiểu biết có tính hệ thống về tư tưởng, đạo đức, giá trị văn hóa Hồ Chí Minh; tạo lập những hiểu biết về nền tảng tư tưởng, kim chỉ nam hành động của Đảng và của cách mạng nước ta; góp phần xây dựng nền tảng đạo đức con người mới.

37. Môn học: Kinh tế quốc tế (International Economy)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Kinh tế học vi mô 1, Kinh tế học vĩ mô 1
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức cơ sở ngành. Ngoài những vấn đề chung về Kinh tế quốc tế, nội dung môn học gồm các nội dung như: Lý thuyết về mậu dịch quốc tế (lý thuyết cổ điển và hiện đại); các hình thức mậu dịch quốc tế (thuế quan, phi thuế quan, liên hiệp thuế quan); mậu dịch quốc tế và phát triển kinh tế. Ở mỗi phần học là các chủ đề nghiên cứu khác nhau nhằm giúp sinh viên hiểu biết sâu sắc hơn các vấn đề về kinh tế học quốc tế.

Mục tiêu môn học: Cung cấp những kiến thức căn bản cho sinh viên về kinh tế học quốc tế làm cơ sở ứng dụng vào thực tiễn kinh doanh và làm cơ sở lý luận cho việc nghiên cứu các môn học thuộc lĩnh vực kinh tế đối ngoại và đề hoạch định chính sách phát triển quan

hệ kinh tế quốc tế của Việt Nam.

38. Môn học: Quản trị tài chính (Financial Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản, Nguyên lý thị trường tài chính.
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc kiến thức nhóm ngành. Nội dung môn học xem xét hoạt động tài chính của một tổ chức thông qua các kiến thức về giá trị thời gian của tiền tệ, các chỉ số đánh giá hiệu quả tài chính, công tác quản trị vốn lưu động và vốn dài hạn, quản trị nguồn tài trợ... Môn học đặt trọng tâm vào việc đảm bảo cho sinh viên vừa hiểu một cách trực quan, vừa nắm bắt một cách chặt chẽ những lý thuyết nền tảng về quản trị tài chính và cách thức ứng dụng các nội dung đó vào trong thực tiễn.

Mục tiêu môn học: Cung cấp cho sinh viên các kiến thức cơ bản về các hoạt động tài chính của doanh nghiệp; lý thuyết xác định quan hệ rủi ro và lợi nhuận, định giá chứng khoán; các nguyên lý và các kỹ thuật, công cụ phân tích để ra các quyết định quản trị tài chính, đặc biệt là quyết định đầu tư và quản trị vốn lưu động nhằm đạt được mục tiêu tối đa hóa giá trị doanh nghiệp. Từ đó giúp sinh viên có thể hiểu, liên hệ và vận dụng trong việc đánh giá hiệu quả tài chính của một doanh nghiệp, phân tích và hoạch định tài chính, ra các quyết định tài chính quan trọng để tối đa hóa hoạt động, tối đa hóa giá trị và quản trị dòng tiền đạt mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

39. Môn học: Hệ thống thông tin kinh doanh (Business Information System)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Không
- Mô tả nội dung môn học: Môn học gồm 2 phần. Phần 1: Giới thiệu các khái niệm cơ bản như Tổ chức, Doanh nghiệp, Nghiệp vụ trong doanh nghiệp, Hệ thống quản trị doanh nghiệp và đặc biệt là khái niệm ERP (Enterprise Resource Planning – Hoạch định nguồn lực trong doanh nghiệp). Trình bày các qui trình, giai đoạn và những vấn đề đặt ra trong việc xây dựng & triển khai các Hệ thống ERP, vai trò của ERP đối với việc hỗ trợ quản trị doanh nghiệp. Trong phần này, sinh viên được tiếp cận cũng như thực hành trên Hệ thống ERP được xem là có qui mô lớn nhất hiện nay trên toàn thế giới là SAP ERP với gói Dataset GBI phiên bản 2.1 2011 (gói này chứa dữ liệu của doanh nghiệp mẫu Global Bike Incorporated do SAP xây dựng để phục vụ cho việc đào tạo về ERP cho các trường đại học có tham gia chương trình SAP UAP – University Alliances Program, trong đó trường đại học Kinh tế - Luật là một thành viên). Phần 2: Trình bày các phân hệ chuẩn của SAP ERP và các qui trình nghiệp vụ chủ chốt là Kế toán (Accounting), Bán hàng (Fulfillment), Mua hàng (Procurement). Trình bày sự tích hợp của các qui trình này trong một Hệ thống ERP qua các Master data, tính Cross-functional giữa các qui trình để tạo nên một Hệ thống nghiệp vụ thống nhất.

40. Môn học: Quản trị chiến lược (Strategic Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc kiến thức nhóm ngành. Ngoài phần tổng quan về quản trị chiến lược, nội dung môn học gồm các công việc của quản trị chiến lược trong một doanh nghiệp như: Xác định sứ mạng, tầm nhìn, mục tiêu; phân tích môi trường bên ngoài, môi trường bên trong và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp; hình thành các chiến lược cấp công ty, kinh doanh và chức năng trong doanh nghiệp; tổ chức thực hiện chiến lược và kiểm tra, đánh giá chiến lược trong quá trình thực hiện.

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên hiểu rõ vai trò, vị trí của quản trị chiến lược trong doanh nghiệp; đồng thời thấy rõ hoạch định, triển khai và kiểm tra đánh giá chiến lược là các giai đoạn trong quá trình quản trị chiến lược; nắm vững kiến thức và kỹ năng trong việc phân tích môi trường, xây dựng chiến lược, triển khai chiến lược và kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh chiến lược kinh doanh nhằm đạt được 2 mục tiêu chính: Duy trì sự tồn tại của tổ chức và phát triển tổ chức kinh doanh phù hợp với sự phát triển, vận động của xu thế kinh tế trong thời kỳ hội nhập.

41. Môn học: Nghệ thuật lãnh đạo (Psychology of Leadership)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học
- Mô tả nội dung môn học: Trên nền tảng hiểu được bản chất của con người, các yếu tố ảnh hưởng đến tâm lý của con người, các qui luật tâm lý, người học có thể vận dụng kiến thức về các kỹ năng của nhà lãnh đạo (Phong cách, Quyền hạn, Động viên, Tâm lý) vào trong việc xử lý các tình huống thực tế, nhằm đạt được hiệu quả trong quản lý.

Sinh viên có thể vận dụng linh hoạt từng kỹ năng của nhà lãnh đạo vào ứng xử các tình huống cụ thể. *Kỹ năng Phong cách* với Mô hình 3 phong cách: Độc đoán, Dân chủ, Tự do. *Kỹ năng Quyền hạn*, quyền lực với cơ sở 3 quyền lực: Vị trí, Cá nhân, chính trị. *Kỹ năng Động viên*, thuyết phục với ứng dụng thuyết Maslow 5 bậc nhu cầu: Căn bản, An toàn, Xã hội, tôn trọng, Thể hiện. *Kỹ năng Tâm lý* với 3 thuộc tính của Tâm lý: Tính khí, Tính cách, Năng lực.

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên nắm vững kiến thức về bản chất con người, cách thức vận dụng các kỹ năng lãnh đạo (Phong cách, Quyền hạn, Động viên, Tâm lý) làm phương tiện để đạt được mục tiêu trong quản lý.

42. Môn học: Luật hợp đồng (Contract Law)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Lý luận nhà nước và pháp luật
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức bổ trợ. Nội dung môn học

bao gồm các vấn đề cơ bản liên quan đến các loại hợp đồng được sử dụng phổ biến trong đời sống dân sự cũng như trong hoạt động thương mại. Các hợp đồng này có thể được quy định trong các văn bản pháp luật khác nhau.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về lý luận và thực tiễn về hợp đồng và pháp luật hợp đồng, giúp sinh viên có khả năng soạn thảo, đàm phán các hợp đồng trong công việc sau này.

43. Môn học: Văn hóa doanh nghiệp (Corporate Culture)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học
- Mô tả nội dung môn học: Người học sẽ được trang bị kiến thức tổng quát về văn hóa doanh nghiệp: các yếu tố và các phương diện của văn hóa doanh nghiệp. Ba mức độ nhận thức văn hóa doanh nghiệp; các đặc điểm văn hóa khác nhau của các quốc gia khác nhau qua sự phân chia lớn bởi 3 nhà nghiên cứu lớn về văn hóa phương Tây và nhà văn hóa VN lần lượt là Geert Hofstede; Fons Trompenaars and Edgar H Schein; Trần Ngọc Thêm.

Từ những đặc điểm văn hóa lớn ấy giảng viên sẽ chỉ rõ những ảnh hưởng của chúng đến các hành xử trong quản trị và kinh doanh của các doanh nghiệp phương Đông và Phương Tây. Đặc biệt là Giảng viên sẽ phân tích tác động của Văn hóa Việt Nam đối với người lãnh đạo doanh nghiệp và đối với các doanh nghiệp VN nói chung. Học xong môn này người học sẽ thấu hiểu được những nguyên nhân văn hóa gốc rễ của các hành xử của doanh nghiệp trong nội bộ và với môi trường kinh doanh, Từ đó người học sẽ nhanh chóng hòa nhập vào doanh nghiệp khi vào làm việc.

Mục tiêu của môn học: Trang bị cho người học kiến thức tổng quan về chức năng của văn hóa trong kinh doanh và kinh doanh quốc tế; Người học sẽ hiểu được các tác động của văn hóa dân tộc đối với văn hóa doanh nghiệp, nắm được cấu trúc các lớp của văn hóa doanh nghiệp, các giai đoạn hình thành, thay đổi văn hóa doanh nghiệp.

44. Môn học: Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh (Communication in Business)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị hành chính văn phòng
- Mô tả nội dung môn học: Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh gồm kiến thức về các phương tiện giao tiếp trong kinh doanh và cách thực hiện các kỹ năng trong từng trường hợp cụ thể. Nó giúp người học nhận biết được cần phải thực hiện một cấu trúc hoạt động giao tiếp như thế nào, phải lên kế hoạch giao tiếp ra sao? Sử dụng hình thức giao tiếp nào? Trong các kỹ năng đó cần chú trọng kỹ năng nào để đạt đến mục đích giao tiếp? Môn học này dành cho mọi cá nhân muốn tìm hiểu, trau dồi cho hoạt động giao tiếp nói chung và đặc biệt là trong kinh doanh nói riêng.

Mục tiêu môn học: Sau khi kết thúc môn học sinh viên nắm vững được những kiến thức, kỹ năng giao tiếp cơ bản trong cuộc sống và kinh doanh, từ đó phát triển khả năng giao tiếp trong từng trường hợp cụ thể và có những nhận định nhanh chóng trong từng trường hợp để đưa ra biện pháp giao tiếp phù hợp. Nhờ vậy sinh viên tăng khả năng phân tích, ứng biến với các tình huống cụ thể để làm tăng sự thành công, giành được ưu thế khi giao tiếp. Qua đó giúp tăng hiệu quả hoạt động, sản xuất kinh doanh của tổ chức và ngày càng thành công hơn trong kinh doanh.

45. Môn học: Quản trị nguồn nhân lực (Human Resource Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc kiến thức nhóm ngành. Ngoài phần tổng quan về quản trị nguồn nhân lực, nội dung môn học gồm các công việc của quản trị nguồn nhân lực như: Hoạch định nguồn nhân lực; phân tích công việc; tuyển dụng; đào tạo và phát triển; đánh giá thực hiện công việc của nhân viên; trả công lao động; quan hệ lao động.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về chức năng quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức như thu hút, đào tạo phát triển, đánh giá hiệu suất công việc, trả công lao động và duy trì nhân viên. Bên cạnh những chức năng, kiến thức cơ bản, những kỹ năng quản trị nguồn nhân lực cũng giúp cho người học phát triển khả năng phân tích, giải quyết các vấn đề trong tổ chức nhằm đạt đến hai mục tiêu cơ bản: tăng năng suất lao động, hiệu quả công việc của tổ chức và thỏa mãn nhu cầu phát triển bản thân của từng nhân viên.

46. Môn học: Quản trị marketing (Marketing Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản, Marketing căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Môn học “Quản trị Marketing” nhằm trình bày về những lý thuyết, quan điểm cơ bản về hoạt động quản trị marketing. Cung cấp cho người học những kiến thức về phân tích cơ hội marketing, kỹ thuật phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu. Người học tìm hiểu các vấn đề hoạch định các chiến lược marketing, những kiến thức và kỹ năng hoạch định các kế hoạch hành động, tổ chức và điều khiển triển khai các hoạt động marketing và kiểm soát công tác marketing. Phương pháp học phù hợp nhất là phương pháp trực quan nghĩa là người học trực tiếp nghe giảng viên truyền đạt các kiến thức và tư liệu thực tế về môn học và phương pháp thực hành nghĩa là sinh viên dựa trên các tình huống thực tế của các doanh nghiệp đang xảy ra trên thị trường Việt Nam và áp dụng kiến thức lý thuyết đã học để đưa ra giải pháp tối ưu cho vấn đề mình xem xét. Môn học giúp người học có khả năng phân tích về năng lực của doanh nghiệp và sự cạnh tranh của đối thủ về hoạt động marketing.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên kiến thức cụ thể trong việc phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến việc đưa ra một quyết định Marketing (môi trường – đối thủ cạnh tranh – khách hàng) và giúp sinh viên cách lên một kế hoạch Marketing cụ thể cho một giai đoạn cạnh tranh nhất định. Kết thúc môn học sinh viên sẽ có một số kiến thức và kỹ năng liên quan đến quá trình hoạch định các kế hoạch và chương trình Marketing. Kết thúc môn học sinh viên sẽ có khả năng phân tích vấn đề, tạo ra những cái nhìn bao quát và chi tiết khi phân tích một vấn đề và trình bày vấn đề về lĩnh vực Marketing.

47. Môn học: Luật sở hữu trí tuệ (Intellectual Property Law)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản, Marketing căn bản
- Mô tả nội dung môn học: giúp sinh viên biết và hiểu được vai trò của tài sản trí tuệ trong nền kinh tế và biết cách vận dụng quy định của pháp luật để làm tăng giá trị của tài sản trí tuệ; Giúp sinh viên có thể sử dụng đúng các thuật ngữ pháp lý; Giúp sinh viên áp dụng kiến thức vào việc giải quyết tình huống; Hỗ trợ sinh viên phân tích, đánh giá quy định của pháp luật; Giúp sinh viên có ý thức và biết cách chấp hành pháp luật và hướng dẫn cho những người khác.

Mục tiêu môn học: Giới thiệu những vấn đề lý luận chung về sở hữu trí tuệ, tài sản trí tuệ; các khuôn khổ pháp luật Việt Nam và quốc tế về sở hữu trí tuệ như, những chế định cụ thể về quyền tác giả và quyền liên quan, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đối với giống cây trồng; vấn đề chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ, vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và việc giải quyết tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ.

48. Môn học: Kỹ năng bán hàng (Selling Skills)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:
- Mô tả nội dung môn học: Môn học kỹ năng bán hàng bao gồm các nội dung kiến thức cốt lõi mà sinh viên cần nắm vững là: xác định rõ mục tiêu nghề nghiệp của một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp; cách thức xây dựng mục tiêu bán hàng; các bước tiếp cận khách hàng; kỹ năng trình bày và bán hàng; kỹ năng thuyết phục khách hàng; kỹ năng bán hàng theo chuỗi giá trị; kỹ năng bán hàng theo phương pháp Bommerang; kỹ năng đối phó với các khước từ của khách hàng; kỹ năng trưng bày hàng hóa; kỹ năng giao tiếp, kỹ năng viết thư và trả lời điện thoại trong bán hàng v.v.

49. Môn học: Marketing dịch vụ (Services Marketing)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nghiên cứu Marketing, Hành vi KH, Quản trị học

- Mô tả nội dung môn học: Nội dung của môn học này sẽ giới thiệu marketing dịch vụ và thảo luận chi tiết các khái niệm và chiến lược cơ bản nhằm nêu lên sự khác biệt giữa tiếp thị dịch vụ vô hình và tiếp thị sản phẩm hữu hình. Nội dung chủ yếu của môn học bao gồm: Nâng cao sự hiểu biết của những thách thức liên quan đến việc tiếp thị và quản trị dịch vụ; Nhận dạng và phân tích những thành phần trong hỗn hợp tiếp thị dịch vụ bao gồm 4Ps truyền thống (sản phẩm, giá cả, phân phối, chiêu thị) và 3Ps (cơ sở vật chất, quá trình và con người liên quan đến trong quá trình thực hiện dịch vụ; Nắm được những vấn đề chính trong việc đo lường chất lượng dịch vụ và sự thỏa mãn khách hàng; Nắm bắt được vai trò của nhân viên dịch vụ và khách hàng về việc thực hiện dịch vụ, thất bại trong dịch vụ, và những vấn đề về hồi phục dịch vụ; Phát triển vai trò của nhân viên trong việc phục vụ khách hàng cũng như nắm bắt được những vai trò quan trọng của khách hàng trong quá trình thực hiện dịch vụ.

50. Môn học: Quản trị kênh phân phối (Marketing Channels Management)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nghiên cứu Marketing, Hành vi KH, Quản trị học

Mô tả nội dung môn học: Giúp sinh viên nắm bắt được vai trò của mạng lưới phân phối; phương thức tổ chức mạng lưới phân phối; các xu hướng quản trị kênh phân phối trên thế giới; Các giải pháp giải quyết các xung đột trong mạng lưới phân phối, vai trò của kênh phân phối trong hoạt động Marketing, hoạt động bán hàng, các hoạt động Marketing tại điểm phân phối. Kết thúc môn học sinh viên nắm được việc thiết kế, điều hành hoạt động, kiểm tra kiểm soát mạng lưới phân phối trong hoạt động sản xuất kinh doanh các công ty nội địa và quốc tế.

51. Môn học: Nghiên cứu marketing (Marketing Research)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Marketing căn bản, Thống kê, Quản trị học, Đạo đức trong kinh doanh, Kỹ năng giao tiếp
- Mô tả nội dung môn học: Để quản trị tốt một doanh nghiệp thì phải quản trị được tương lai của doanh nghiệp, mà muốn quản trị được tương lai thì phải quản trị được thông tin. Do đó, hầu hết mọi nhà quản trị sẽ phải tìm kiếm thông tin khách quan và đúng lúc để giúp họ đưa ra những quyết định kinh doanh có căn cứ, mà họ sẽ gặp phải trong suốt con đường sự nghiệp kinh doanh. Vì thế nghiên cứu marketing đóng vai trò quan trọng hàng đầu đối với sự thành công của hoạt động marketing của bất kỳ tổ chức nào. Khóa học này là cơ hội để sinh viên học về quá trình hoạch định và thu thập được những thông tin thích hợp, khách quan, chính xác và đúng lúc. Từ đó hiểu rõ kỳ vọng và nhu cầu thực tiễn của thị trường mục tiêu, và dựa vào đó mà đưa ra những quyết định quan trọng trong quản trị marketing như

phân khúc khách hàng, định vị phù hợp thương hiệu, xây dựng và triển khai các chiến lược marketing thực thi thành công. Cuối cùng, đối với một số sinh viên, môn học nghiên cứu marketing sẽ là phần giới thiệu để họ lựa chọn nghề nghiệp.

Môn học này không chỉ dành cho những người mong muốn nghiên cứu, thực hành chuyên sâu về nghiên cứu marketing, mà dành cho tất cả những ai đang và sẽ làm quản lý marketing trong mọi tổ chức biết cách đánh giá phân tích tính hiệu quả của một dự án nghiên cứu marketing. Với hiểu biết đầy đủ về nghiên cứu marketing, các nhà quản lý sẽ khai thác hiệu quả tất cả các nguồn thông tin trong một tổ chức

Mục tiêu môn học: Nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về nghiên cứu marketing trong tổ chức như Xác định có cần thiết nghiên cứu marketing hay không, Xác định vấn đề marketing, Xác định vấn đề nghiên cứu marketing, Xác định danh mục dữ liệu cần thu thập, Nhận diện nguồn gốc dữ liệu, Xác định kỹ thuật thu thập dữ liệu, Thu thập dữ liệu, Phân tích và Diễn dịch dữ liệu, Viết báo cáo và trình bày kết quả nghiên cứu. Bên cạnh những kiến thức cơ bản, những kỹ năng nghiên cứu marketing cũng giúp cho người học phát triển khả năng phân tích, giải quyết các vấn đề trong tổ chức nhằm đạt đến hai mục tiêu cơ bản: tăng hiệu quả công việc của tổ chức và thỏa mãn nhu cầu phát triển bản thân của từng nhân viên.

52. Môn học: Hành vi khách hàng (Consumer Behavior)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Marketing căn bản, Thống kê, Quản trị học, Đạo đức trong kinh doanh, Kỹ năng giao tiếp
- Mô tả nội dung môn học: Nghiên cứu hành vi khách hàng là giai đoạn quyết định đến việc xác định được nhu cầu tiêu dùng của khách hàng giúp doanh nghiệp lựa chọn đúng phân khúc khách hàng mục tiêu, định vị đúng sản phẩm/thương hiệu trên thị trường và có các chiến lược, kế hoạch hiệu quả trong Marketing cũng như sản xuất kinh doanh. Nghiên cứu hành vi khách hàng sau mua tác động để hiệu quả các chiến lược duy trì khách hàng, khách hàng trung thành và sự quay lại của khách hàng. Phương pháp tốt nhất để sinh viên tiếp cận kiến thức và thực hành kỹ năng trong môn học này là phương pháp suy luận, phản biện, nghĩa là sinh viên lắng nghe giảng viên trình bày vấn đề và từ đó suy luận ra vấn đề cần nắm bắt, đồng thời biết cách đặt lại các câu hỏi để làm rõ hay phát triển vấn đề giảng viên trình bày, thực hành các tình huống thực tế. Môn học này sẽ giúp người học nhận biết, đánh giá tâm lý và hành vi khách hàng, biết cách tìm hiểu và nghiên cứu tâm lý và hành vi của khách hàng cho một thương hiệu hay sản phẩm/dịch vụ cụ thể để; từ đó định vị đúng thương hiệu, sản phẩm/dịch vụ trên thị trường, xác định đúng khách hàng mục tiêu và tiềm năng. Theo đó, người học sẽ áp dụng vào công việc thực tế như xây dựng những chiến lược, kế hoạch Marketing phù hợp với tâm lý và hành vi tiêu dùng của phân khúc khách hàng mục tiêu và tiềm năng.

Với những nội dung trên, môn học này không chỉ dành cho những người mong muốn nghiên cứu, thực hành chuyên sâu về nghiên cứu hành vi khách hàng, nghiên cứu thị trường, mà dành cho tất cả những ai đang và sẽ làm quản lý cấp thấp trong các doanh nghiệp như trợ lý quản lý nhân, trưởng nhóm nhân, và củng cố kiến thức nền tảng cho những quản lý cấp cao về Marketing mà chưa được bài bản trước đó.

Mục tiêu môn học: Môn học nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng để nhận biết và hiểu những yếu tố tác động đến tâm lý và hành vi khách hàng, mối quan hệ giữa chúng, hiểu quy trình ra quyết định mua của khách hàng, từ đó áp dụng vào định vị và phân khúc khách hàng. Ngoài ra, môn học còn trang bị cho sinh viên những kiến thức và tâm lý và hành vi khách hàng sau mua, sử dụng sản phẩm/dịch vụ.

53. Môn học: Quản trị thương hiệu (Brand Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Marketing căn bản, Thống kê, Quản trị học, Đạo đức trong kinh doanh, Kỹ năng giao tiếp

- Mô tả nội dung môn học: Đây là môn học trang bị cho sinh viên có được kiến thức và kỹ năng chuyên sâu và thực tế về các hoạt động xây dựng & phát triển thương hiệu. Để học tốt môn này, ngoài giờ học trên lớp, sinh viên cần tự nghiên cứu, tìm tòi và tham dự các hội thảo về thương hiệu để cập nhật xu hướng, công nghệ truyền thông mới. Môn học này sẽ giúp cho sinh viên theo đuổi nghề marketing, thương hiệu chuyên nghiệp sau khi tốt nghiệp

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên nắm vững các kiến thức, kỹ năng hoạch định xây dựng thương hiệu trong thực tiễn và có thể bắt tay ngay trong việc triển khai các hoạt động xây dựng & phát triển thương hiệu tại doanh nghiệp. Môn học này sẽ giúp cho sinh viên theo đuổi nghề marketing, thương hiệu chuyên nghiệp sau khi tốt nghiệp.

54. Môn học: Quản trị truyền thông (Integrated Marketing Communications)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nghiên cứu marketing, Quản trị marketing
- Mô tả nội dung môn học: Đây là môn học trang bị cho sinh viên có được kiến thức và kỹ năng chuyên sâu và thực tế về các hoạt động truyền thông tiếp thị triển khai trong thực tiễn. Để học tốt môn này, ngoài giờ học trên lớp, sinh viên cần tự nghiên cứu, tìm tòi và tham dự các hội thảo về quảng cáo, truyền thông để cập nhật xu hướng, công nghệ truyền thông mới. Môn học này sẽ giúp cho sinh viên theo đuổi nghề marketing chuyên nghiệp sau khi tốt nghiệp.

Mục tiêu môn học: Nhằm trang bị cho sinh viên kiến thức chuyên sâu về truyền thông tiếp thị. Kết thúc môn học sinh viên sẽ hiểu rõ công việc, nhiệm vụ của một nhân viên Marketing trong thực tiễn hoạt động kinh doanh và có thể triển khai các hoạt động truyền thông tiếp thị tại doanh nghiệp.



55. Môn học: Thương mại điện tử (Ecommerce)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học

- Mô tả nội dung môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản và tổng quan về TMĐT, ví dụ như hiểu được TMĐT là gì, các mô hình TMĐT, cơ hội và nguy cơ, rủi ro khi ứng dụng TMĐT. Kỹ thuật lập bộ chứng từ trong kinh doanh xuất nhập khẩu. Cách tổ chức thực hiện hợp đồng kinh doanh xuất, nhập khẩu. Cách thức khai báo và thông quan cho hàng xuất nhập khẩu.

Mục tiêu môn học: Giúp sinh viên hiểu và biết các hoạt động liên quan đến phát triển hệ thống TMĐT; Có thái độ quan tâm, thích thú và cảnh giác đúng mức với các vấn đề liên quan đến TMĐT; Có kỹ năng phân tích và đánh giá các mô hình, các cơ hội kinh doanh, lựa chọn các giải pháp, công nghệ, phương tiện và cách thức thực hiện các hoạt động trong TMĐT; Có kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh và xây dựng dự án phát triển kinh doanh TMĐT.

56. Môn học: Quan hệ công chúng (Public Relation)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị truyền thông, Hành vi KH

Mô tả nội dung môn học: Quan hệ công chúng là môn học nghiên cứu về việc quản lý truyền thông, danh tiếng hình ảnh và các mối quan hệ của một doanh nghiệp. Môn học liên quan đến cách thức thu hút và duy trì sự ủng hộ của khách hàng, nhân viên, các nhà đầu tư, cộng đồng và các đối tượng khác có liên quan mật thiết đến sự thành công của một doanh nghiệp. Môn học sẽ trang bị cho sinh viên cách lập kế hoạch và phát triển những chiến lược quan hệ công chúng, và cách đưa các chiến lược đó vào kế hoạch hành động và đo lường hiệu quả của chúng. Môn học còn giúp sinh viên rèn luyện kỹ năng viết thông cáo báo chí về sản phẩm, về hoạt động truyền thông của doanh nghiệp. Ngoài ra môn học còn giúp sinh viên quản trị các mối quan hệ với các cổ đông và những người ra quyết định quan trọng nhất.

57. Môn học: Nghiệp vụ hành chính văn phòng

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Hành vi KH, Nghiên cứu Marketing
- Mô tả nội dung môn học: Môn học trang bị cho sinh viên cả kiến thức, kỹ năng định, tổ chức các cuộc họp, hội nghị và các chuyến đi công tác; thực hành quản trị thời gian, quản trị thông tin, phân loại các loại văn bản, lưu trữ hồ sơ ; biết thực hiện các thao tác trong tiếp khách và gọi điện thoại.

58. Môn học: Quản trị bán hàng (Sales Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)

- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học, Marketing căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Bán hàng là giai đoạn quyết định đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Làm thế nào để chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất hoặc phân phối đến tay người tiêu dùng một cách hiệu quả và tối ưu nhất cho doanh nghiệp? Làm sao để trang bị kiến thức, kỹ năng và động viên lực lượng bán hàng hoàn thành mục tiêu kinh doanh của tổ chức và duy trì lực lượng này ổn định hơn, chuyên nghiệp hơn trong một môi trường kinh doanh đầy biến động và áp lực cạnh tranh ngày một gay gắt như hiện nay? Môn học Quản trị bán hàng sẽ giúp sinh viên hiểu và vận dụng được các kiến thức và kỹ năng trong lĩnh vực bán hàng vào thực tế sau khi ra trường. Nội dung môn học được tóm lược trong những phần sau:

- + Lịch sử bán hàng, các khái niệm về bán hàng và quản trị bán hàng cũng như vai trò vị trí và mối quan hệ của quản trị bán hàng với các lĩnh vực khác trong hoạt động kinh doanh của mỗi tổ chức.

- + Phân tích về môi trường bán hàng, phân tích nội bộ bán hàng, sản phẩm kinh doanh, khách hàng hiện tại và tương lai, các lực lượng tham gia vào quá trình bán hàng, kênh phân phối để từ đó thiết lập các chiến lược bán hàng tối ưu cho doanh nghiệp.

- + Thực hiện kế hoạch bán hàng như: lập kế hoạch bán hàng, tổ chức và triển khai kế hoạch này vào thực tiễn doanh nghiệp.

- + Động viên lực lượng bán hàng, hoàn thiện các kỹ năng trong bán hàng và thiết lập các kênh phân phối phù hợp cho tổ chức.

- + Hoạt động kiểm tra trong bán hàng, những nội dung cần được kiểm tra và các hoạt động điều chỉnh sau kiểm tra.

Mục tiêu môn học: Sau khi kết thúc môn học Quản trị bán hàng, sinh viên nhận thức rõ được bán hàng là giai đoạn quyết định đến hiệu quả hoạt động của một tổ chức kinh doanh. Do đó, sinh viên sẽ hiểu rõ vai trò, vị trí của bán hàng và quản trị bán hàng trong tổng thể hoạt động của tổ chức và mối quan hệ của chúng với nhau. Sinh viên nắm vững kiến thức và kỹ năng về quản trị bán hàng trong việc phân tích môi trường bán hàng, sản phẩm trong hoạt động bán hàng, khách hàng, phân tích và xây dựng kênh phân phối, phân tích và xây dựng lực lượng bán hàng, thiết lập chiến lược và kế hoạch bán hàng, triển khai bán hàng và kiểm tra đánh giá trong công tác bán hàng nhằm đạt được 2 mục tiêu chính: Đạt được mục tiêu kinh doanh của tổ chức và xây dựng bộ máy bán hàng hiệu quả phù hợp với sự phát triển, vận động của xu thế kinh tế trong thời kỳ hội nhập.

59. Môn học: Quảng cáo và khuyến mãi (Advertising & Promotion)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Hành vi KH, Nghiên cứu Marketing
- Mô tả nội dung môn học: Quảng cáo và khuyến mãi là 2 trong số 5 công cụ của tuyên truyền marketing tích hợp. Môn học sẽ cung cấp cho người học các kiến thức và kỹ

năng thực hành về QC & KM trong mối tương quan trực tiếp đến việc thực hiện các chiến lược marketing của doanh nghiệp. Môn học sẽ giới thiệu vai trò của quảng cáo – khuyến mãi đối với IMC cũng như đối với các chiến lược Marketing. Người học sẽ được tiếp cận việc phân tích các cơ hội để chiêu thị, thiết lập mục tiêu và ngân sách cho QC & KM, phân tích thành công và thất bại một kế hoạch QC & KM. Nội dung chính của môn học sẽ tập trung vào việc cung cấp cho người học kiến thức và kỹ năng để thực hiện một kế hoạch QC & KM phù hợp với mục tiêu đặt ra, khả năng đánh giá hiệu quả của một chương trình QC & KM.

60. Môn học: Marketing quốc tế (International Marketing)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nghiên cứu Marketing, Hành vi KH, Quản trị học
- Mô tả nội dung môn học: Môn học trình bày về khái niệm, bản chất, mục tiêu của marketing quốc tế. Các nội dung cốt lõi bao gồm: Môi trường marketing: Nhận dạng và phân tích môi trường marketing quốc tế; Nghiên cứu thị trường: Nắm bắt nhu cầu khách hàng quốc tế bao gồm nhu cầu hiện tại và xu hướng biến động của nhu cầu; Kế hoạch hóa chiến lược marketing: Thiết lập kế hoạch thâm nhập thị trường quốc tế; marketing xuất nhập khẩu; Chiến lược thâm nhập thị trường quốc tế; Chiến lược sản phẩm; chiến lược giá; chiến lược phân phối; truyền thông tích hợp; và marketing quốc tế trong dịch vụ. Sau khi học xong, sinh viên có thể phân tích được các cơ hội thị trường, khám phá nhu cầu của khách hàng quốc tế, xây dựng được chiến lược và triển khai các kế hoạch marketing nhằm thâm nhập thị trường quốc tế.

61. Môn học: Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh (Negotiating skills in business)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Kinh doanh quốc tế, Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh
- Mô tả nội dung môn học: Môn học này được thiết kế giúp sinh viên có kiến thức đàm phán kinh doanh: các yếu tố cấu thành tình huống đàm phán và đàm phán kinh doanh quốc tế, chiến thuật và chiến lược sử dụng đàm phán, văn hóa trong đàm phán kinh doanh, qui trình đàm phán, quyền lực và ảnh hưởng trong đàm phán kinh doanh.

62. Môn học: Marketing công nghiệp (B2B Marketing)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 03; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Nghiên cứu Marketing, Hành vi KH, Quản trị học

Mô tả nội dung môn học: Sau khi hoàn thành khóa học sinh viên sẽ có thể: miêu tả những ứng dụng, thách thức và môi trường năng động của Marketing công nghiệp, thiết kế những

chiến lược và cấu trúc để phục vụ hiệu quả thị trường B2B, áp dụng một cách tiếp cận có hệ thống vào việc giải quyết các vấn đề và quá trình đưa ra quyết định trong các tổ chức kinh doanh thông qua việc nghiên cứu các case study, phát triển một chiến lược marketing kinh doanh cho một công ty thực tế tại địa phương có khách hàng là doanh nghiệp tổ chức.

- Môn học sẽ tìm hiểu và thị trường công nghiệp (giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp), bao gồm hiểu biết về bản chất đặc trưng của nhu cầu khách hàng doanh nghiệp, những điểm phức tạp trong việc phát triển một chiến lược Marketing B2B hiệu quả. Sinh viên sẽ có cơ hội tìm hiểu về hành vi mua hàng của tổ chức và những đặc trưng đặc biệt của riêng khách hàng B2B và sẽ biết cách thiết kế ra những chiến lược và bài thuyết trình để quảng bá có hiệu quả đến đối tượng khách hàng này.

63. Môn học: Quản trị đa văn hóa (Multi Culture Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Những vấn đề cơ bản về quản trị đa văn hóa: văn hóa kinh doanh, văn hóa dân tộc trong kinh doanh, các loại hình văn hóa kinh doanh, giao tiếp xuyên văn hóa, quản trị đa văn hóa trong các công ty đa quốc gia, đặc tính văn hóa kinh doanh của một số nước

64. Môn học: Quản trị khởi nghiệp (Entrepreneurial Management)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước:

Mô tả nội dung môn học Môn học tích hợp lý thuyết, giảng viên khách mời, thực hành và thăm quan thực tiễn này sẽ giúp người học hiểu bản chất, và bước đầu thực hành cách thức sử dụng những mô hình, công cụ và phương pháp quan trọng đối với việc tạo ra những công ty khởi nghiệp và phát triển những thương vụ đổi mới trong các tổ chức lớn. Bên cạnh việc hiểu được bối cảnh thế giới đổi mới và khởi nghiệp đương đại, hệ sinh thái khởi nghiệp, tư duy thiết kế và những xu thế công nghệ, người học sẽ nắm bắt được những kỹ năng căn bản cho khởi nghiệp gồm: Lên ý tưởng và giải quyết vấn đề, tiếp thị ý tưởng và hình thành mạng lưới, thiết lập mô hình kinh doanh, huy động và thoái vốn, marketing và phát triển khách hàng, xây dựng công ty và văn hóa doanh nghiệp, quản trị sự bất trắc và cơ hội.

65. Môn học: Kiến tập (Corporate field trip)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 01; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Quản trị học căn bản
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức bổ trợ. Nội dung môn học gồm 2 phần. Phần 1 là những vấn đề lý thuyết về kiến tập để cho sinh viên thấy được mục

đích, yêu cầu và những vấn đề sinh viên cần viết thu hoạch sau khi kiến tập. Phần 2 đi kiến tập thực tế tại các doanh nghiệp và được hướng dẫn trực tiếp bởi giảng viên và hướng dẫn viên và viết báo cáo thu hoạch

Môn học trang bị cho sinh viên kiến thức thực tế về tổ chức của các doanh nghiệp, thấy được thực tế các hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp, cách thức vận hành thực tế của doanh nghiệp, làm cơ sở học tập các môn chuyên ngành và thực hành thực tế sau khi ra trường.

66. Thực tập tốt nghiệp (Internship)

- Tên môn học: Thực tập tốt nghiệp
Tên tiếng Anh: Graduation internship
- Số tín chỉ: 04 (Lý thuyết: 01; Thực hành: 03)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Đã tích lũy được tối thiểu 100 tín chỉ toàn Khóa học.

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức tốt nghiệp. Môn học được tổ chức thực tập tập trung tại các tổ chức nhằm giúp sinh viên có điều kiện khảo sát thực tế hệ thống kinh doanh và quản lý, quan sát và ghi nhận những thay đổi trong thực tiễn, đối chiếu và so sánh sự phù hợp với các kiến thức đã học tại trường Đại học, tiếp cận các điều kiện kinh doanh mà lý thuyết chưa đề cập đến hoặc chưa cập nhật đầy đủ. Trong quá trình thực tập, sinh viên sẽ được giảng viên hướng dẫn tìm hiểu, phân tích và đánh giá những vấn đề lý thuyết đang vận dụng trong thực tế. Tại đơn vị thực tập, sinh viên cũng được quản lý và hướng dẫn bởi cán bộ cơ sở. Cuối kỳ thực tập, sinh viên có nhiệm vụ hoàn thành Báo cáo thực tập tốt nghiệp dưới sự xác nhận, đánh giá của cơ sở thực tập và giảng viên trực tiếp hướng dẫn.

Môn học nhằm giúp sinh viên có điều kiện kết nối và đối sánh những kiến thức lý thuyết đã học với thực tiễn kinh doanh và marketing, tích lũy được những kiến thức thực tế cần thiết cho quá trình chuyển tiếp vào thị trường lao động sau khi tốt nghiệp; đồng thời nâng cao kỹ năng viết một Báo cáo tổng hợp trong kinh doanh.

67. Khóa luận tốt nghiệp (Graduation Thesis)

- Tên môn học: Khóa luận tốt nghiệp
Tên tiếng Anh: Graduation thesis
- Số tín chỉ: 06
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Hoàn thành tất cả các môn học và tích lũy được 124 Tín chỉ toàn Khóa với kết quả học tập trung bình tối thiểu đạt từ loại Khá trở lên; đồng thời đáp ứng các yêu cầu khác theo quy định của trường Đại học Kinh tế - luật và Khoa Quản trị kinh doanh.

- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức tốt nghiệp. Nội dung khóa luận tốt nghiệp phản ánh những kiến thức, kỹ năng và thái độ của người học thông qua những

hiểu biết chuyên ngành và được chuyển tải thành những kỹ năng chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp được viết với việc tuân thủ chặt chẽ đạo đức học thuật. để viết khóa luận tốt nghiệp, sinh viên sẽ có một thời gian liên hệ cơ sở thực tế để lấy số liệu hoặc khảo sát. Thời gian còn lại, sinh viên làm việc theo sự chỉ dẫn của giảng viên hướng dẫn để hoàn thiện Khóa luận. Sinh viên phải trải qua kỳ bảo vệ trước hội đồng chấm Khóa luận, được thành lập theo quyết định của Hiệu trưởng trường đại học Kinh tế-Luật.

Môn học nhằm giúp sinh viên không chỉ biết vận dụng kiến thức đã học vào một môi trường cụ thể, mà còn thể hiện khả năng liên kết những ý tưởng sáng tạo, thiết kế và vận hành chúng vào thực tiễn đời sống.

68. Môn học: Quản trị quan hệ khách hàng (Customer Relationship Management)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 01; Thực hành: 1)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: quản trị chiến lược, quản trị marketing và truyền thông marketing tích hợp .
- Mô tả nội dung môn học: quản trị quan hệ khách hàng được thiết lập như một hướng dẫn chiến lược và thực tế để thiết kế, tiến hành và đo lường các sáng kiến quản trị quan hệ khách hàng dành cho các B2C và B2B. Môn học được thiết kế để giảng dạy các nguyên tắc cơ bản của thế kỷ 21. Marketing dựa trên việc tạo ra trải nghiệm khách hàng liên tục, liền mạch trên các kênh truyền thông và kỹ thuật số. Môn học sẽ xem xét các chủ đề nền tảng của ba giai đoạn marketing: hành trình khách hàng mới, phát triển hành trình của khách hàng, và nội dung, kênh và đo lường hành trình của người tiêu dùng. Môn học sẽ đòi hỏi sinh viên phát triển một kế hoạch thu hút và tăng long trung thành khách hàng cho một công ty.

69. Môn học: Lập kế hoạch marketing (Setting up marketing plan)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 01; Thực hành: 01)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Hoàn thành tất cả các môn học và tích lũy được 124 Tín chỉ toàn Khóa và không làm khóa luận tốt nghiệp.
- Mô tả nội dung môn học: Lập kế hoạch kinh doanh là môn học thay thế khóa luận tốt nghiệp. Dưới sự hướng dẫn của GV, các nhóm SV (3-4 SV) xây dựng đề án có tính chất như một kế hoạch marketing hàng năm hoặc marketing cho một sản phẩm, dịch vụ trong một thời kỳ với một mục tiêu cụ thể. Các nhóm lựa chọn cho mình một doanh nghiệp có thực hoặc một doanh nghiệp ảo với các ý tưởng kinh doanh cụ thể, sau đó sử dụng các kiến thức marketing đã học để lập kế hoạch marketing. Các ý tưởng phải mới, chưa từng thực hiện trên thị trường. Yếu tố khả thi và hiệu quả của đề án sẽ được nhấn mạnh..

70. Môn học: Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing)

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Mô tả nội dung môn học: Marketing kỹ thuật số là phương pháp kinh doanh, quảng

bá thương hiệu hữu hiệu mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải hướng tới trong tương lai. Digital Marketing là một môn học thuộc lĩnh vực nghiên cứu thị trường và nghệ thuật kinh doanh. Marketing kỹ thuật số sẽ trang bị cho sinh viên những kiến thức, phương pháp, nghệ thuật trong Marketing kỹ thuật số và thương mại điện tử trong sản xuất, du lịch, dịch vụ.

71. Môn học: Phân tích dữ liệu trong kinh doanh

- Số tín chỉ: 03 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 01)
- Mô tả nội dung môn học:

Học phần sử dụng những kiến thức cơ bản và cốt lõi của thống kê ứng dụng qua việc sử dụng các công cụ này để phân tích các bộ dữ liệu trong hoạt động sản xuất, kinh doanh cũng như tình hình hoạt động của thị trường trong và ngoài nước ở lĩnh vực mà doanh nghiệp quan tâm giúp cho việc ra quyết định của các doanh nghiệp trong mọi vấn đề sẽ toàn diện và đầy đủ nhất, hạn chế thấp nhất khả năng rủi ro trong hoạt động. Phân tích dữ liệu trong kinh doanh sử dụng đa dạng các công cụ của thống kê như bảng tần số, kiểm định giả thuyết, đồ thị, biểu đồ kiểm soát chất lượng... cũng như một số mô hình hồi quy qua các ví dụ, bộ dữ liệu gần với thực tế nhất sẽ giúp cho sinh viên thuận lợi trong việc vận dụng kiến thức của môn học cho lĩnh vực mình theo đuổi. Cuối cùng, việc sử dụng các phần mềm thông dụng trong môn học như SPSS, Stata, Python,... sẽ giúp sinh viên tự tin với các yêu cầu của công việc liên quan trong tương lai.

72. Môn học: Phương pháp nghiên cứu khoa học (Scientific Research Methodology)

- Số tín chỉ: 02 (Lý thuyết: 02; Thực hành: 0)
- Điều kiện tiên quyết/Môn học trước: Toán cao cấp, Lý thuyết xác suất
- Mô tả nội dung môn học: Môn học thuộc khối kiến thức Nhân văn - Kỹ năng. Nội dung môn học gồm các nội dung về các bước tiến hành một nghiên cứu, các phương pháp nghiên cứu định lượng và nghiên cứu định tính, các phương pháp thu thập thông tin, dữ liệu và các phương pháp phân tích số liệu phục vụ nghiên cứu, các nội dung và trình tự nội dung của một báo cáo nghiên cứu như luận văn, đồng thời giới thiệu những vấn đề nghiên cứu kinh tế trên các khía cạnh vĩ mô và vi mô. Trong các nội dung trình bày sẽ có các thảo luận về bài tập tình huống có liên quan, đồng thời gợi ý các chuyên đề (tiểu luận) có thể vận dụng phương pháp được học.

Mục tiêu môn học: Trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng để thực hiện được một nghiên cứu khoa học cụ thể như có phương pháp xác định vấn đề nghiên cứu, biết cách nghiên cứu tổng quan và xây dựng mô hình nghiên cứu, biết cách thu thập và phân tích dữ liệu, cũng như viết trình bày báo cáo nghiên cứu khoa học.

13) DANH SÁCH ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

13.1) Danh sách giảng viên cơ hữu

Danh sách giảng viên cơ hữu đảm nhận các học phần chuyên ngành

ST T	Họ và tên, năm sinh	Chức danh KH, năm công nhận	Học vị, năm công nhận	Ngành, chuyên ngành	Học phần dự kiến đảm nhận
1	Phạm Đức Chính, 1959	PGS, 2011	TS, 1998, TSKH, 2001	Kinh tế và Quản lý	Quản trị nguồn nhân lực
2	Huỳnh Thanh Tú, 1963		TS, 2006	Kinh tế và quản lý	Nghệ thuật lãnh đạo
3	Phan Đình Quyền, 1961		TS, 1999	Kinh tế	Văn hóa doanh nghiệp
4	Trần Thị Hồng Liên, 1983		TS, 2018	Quản trị kinh doanh	Quản trị nguồn nhân lực Quản trị khởi nghiệp
5	Phùng Thanh Bình, 1984		TS, 2017	Quản trị kinh doanh	Quản trị chiến lược Quản trị quan hệ khách hàng
6	Đỗ Đức Khả, 1965		ThS, NCS, 2006	Quản trị kinh doanh	Marketing quốc tế, Kỹ năng bán hàng, Marketing căn bản
7	Trần Thị Ý Nhi, 1973		ThS, 2000	Marketing	Marketing căn bản, Quản trị Marketing, Marketing công nghiệp
8	Võ Thị Ngọc Trình, 1974		ThS, 2002	Quản trị kinh doanh	Nghiên cứu Marketing, Marketing căn bản
9	Nguyễn Khánh Trung, 1975		ThS, 2007	Quản trị kinh doanh	Quản trị bán hàng Quản trị chiến lược, Quản trị kênh phân phối
10	Đặng Ngọc Bích, 1988		ThS, 2013	Quản trị kinh doanh	Quảng cáo và khuyến mãi, Hành vi khách hàng
11	Nguyễn Hồng Uyên		ThS, 2017	Marketing	Truyền thông Marketing tích hợp, Marketing kỹ thuật số
13	Ngô Thị Dung		ThS, 2017	Quản trị kinh doanh	Marketing căn bản Marketing kỹ thuật số
14	Mai Thu Phương, 1986		ThS, 2013	Quản trị nguồn nhân lực	Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh
15	Cung Thục Linh		ThS, 2017	Quản trị kinh doanh	Hành vi khách hàng Marketing căn bản
16	Vũ Thị Hồng Ngọc		ThS, 2016	Marketing	Marketing căn bản Marketing quốc tế
17	Nguyễn Hoàng Diễm Hương, 1987		ThS, 2013	Quản trị kinh doanh	Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh

Danh sách giảng viên cơ hữu đảm nhận các học phần cơ sở khối ngành

STT	Họ và tên, năm sinh	Chức danh KH, năm công nhận	Học vị, năm công nhận	Ngành, chuyên ngành	Học phần dự kiến đảm nhận
1	Nguyễn Thị Kim Oanh,		ThS, NCS 2014	Quản trị kinh doanh	Quản trị học
2	Nguyễn Minh Châu, 1974		ThS, NCS, 2010	Quản trị kinh doanh	
3	Trần Thị Hồng Liên, 1983		ThS, NCS, 2012	Quản trị kinh doanh	
4	Nguyễn Thu Thủy Tiên, 1983		ThS, NCS, 2011	Quản trị kinh doanh	
5	Nguyễn Thị Bình Minh, 1983		ThS, 2011	Kinh tế tài chính-Ngân hàng	
6	Hoàng Đoàn Phương Thảo, 1987		ThS, 2007	Quản trị kinh doanh (tài chính)	
7	Nguyễn Tiến Dũng, 1961	PGS, 2012	Tiến sĩ, 1994	Kinh tế học	Kinh tế vi mô
8	Nguyễn Văn Luân, 1956	PGS, 2002	Tiến sĩ, 1989	Kinh tế chính trị	Kinh tế vĩ mô
9	Phan Đức Dũng, 1967	PGS, 2014	Tiến sĩ, 2003	Kế toán	Kế toán tài chính
10	Dương Anh Sơn, 1964	PGS, 2011	Tiến sĩ, 2002	Luật thương mại quốc tế và Luật hợp đồng	Luật sở hữu trí tuệ
11	Trương Trọng Hiểu		Thạc sĩ, 2009,2015	Luật kinh tế và Luật so sánh	Luật Doanh nghiệp
12	Nguyễn Thị Lan Anh, 1969		Tiến sĩ, 2014	Tài chính	Nguyên lý kế toán
13	Nguyễn Đình Ưông, 1979		Thạc sĩ, 2008	Toán học ứng dụng	Toán cao cấp
14	Huỳnh Tổ Uyên, 1985		Thạc sĩ, 2010	Toán-xác suất thống kê	Lý thuyết xác suất

15	Ngô Cao Định, 1982		Thạc sĩ, 2008	Khoa học máy tính	Tin học ứng dụng
16	Hoàng Thọ Phú, 1971		Thạc sĩ, 1996	Quản trị kinh doanh	Nguyên lý thị trường tài chính
17	Lê Anh Vũ, 1958	PGS, 2006	Tiến sĩ, 1990	Hình học - Toppo	Thống kê ứng dụng
18	Nguyễn Duy Nhất, 1980		Thạc sĩ, 2006	Khoa học	Hệ thống thông tin kinh doanh
19	Nguyễn Thị Hồng Hanh, 1983		Tiến sĩ, 2013	Ebusiness & services	Thương mại điện tử
20	Trần Hùng Sơn, 1981		Tiến Sĩ, 2013	Kinh tế TCNH	Quản trị tài chính
21	Trần Văn Đức		Tiến sĩ, 2000	Kinh tế thế giới và quan hệ kinh tế quốc tế	Kinh tế quốc tế
22	Trần Thị Ánh, 1986		Thạc sĩ, 2015	Hệ thống thông tin quản lý	Quản trị quan hệ khách hàng

13.2) Danh sách giảng viên thỉnh giảng

STT	Họ và tên, năm sinh	Chức danh khoa học, năm phong	Học phần dự kiến đảm nhiệm	Cơ quan công tác hiện tại
1	Lê Tuyết Ánh	GVC.ThS	Tâm lý học Nhập môn khoa học giao tiếp	ĐH Khoa học XH & NV
2	Đào Minh Hồng	TS	Quan hệ quốc tế	ĐH Khoa học XH & NV
4	Trần Nam Tiến	PGS.TS	Địa chính trị thế giới	ĐH Khoa học XH & NV
5	Phạm Đình Nghiệm		Logic học Phương pháp nghiên cứu khoa học	ĐH Sài Gòn
6	Nguyễn Ngọc Thơ	TS	Văn hóa học	ĐH Khoa học XH & NV

7	Phạm Khánh Bằng	GVC.ThS	Đường lối CM ĐCSVN Tư tưởng HCM	Học viện hành chính khu vực II
---	-----------------	---------	------------------------------------	-----------------------------------

14) DANH SÁCH CỐ VẤN HỌC TẬP

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| - PGS. TS. Nguyễn Hải Quang | - TS. Phùng Thanh Bình |
| - ThS. Đỗ Đức Khả | - TS. Trần Thị Hồng Liên |
| - ThS. Trần Thị Ý Nhi | - ThS. Nguyễn Hoàng Diễm Hương |
| - ThS. Lê Thị Hà My | - ThS. Nguyễn Minh Thoại |
| - ThS. Võ Thị Hồng Ngọc | - ThS. Nguyễn Thị Bình Minh |
| - ThS. Đặng Ngọc Bích | - ThS. Nguyễn Thị Hồng Gấm |
| - ThS. Nguyễn Thị Kim Oanh | - ThS. Nguyễn Khánh Trung |
| - ThS. Nguyễn Minh Châu | - ThS. Hoàng Đoàn Phương Thảo |
| - ThS. Mai Thu Phương | - ThS. Nguyễn Hồng Uyên |

15) DANH SÁCH CÁC MÔN HỌC CHUYÊN NGÀNH GIẢNG DẠY TIẾNG VÀ TRỢ GIẢNG TRONG CHƯƠNG TRÌNH

15.1. Danh sách các môn học chuyên ngành giảng dạy bằng tiếng Anh

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	SỐ TC	GIẢNG DẠY SONG NGỮ	HOÀN TOÀN TIẾNG ANH
1	BUS1213	Marketing quốc tế	3	X	
2	BUS1212	Marketing dịch vụ	3	X	
3	BUS1224	Truyền thông Marketing tích hợp	3	X	
		TỔNG CỘNG	9		
		% CTĐT (130 TC)	6,92%		
		% NGÀNH & CHUYÊN NGÀNH (94 TC)	9,57%		

15.2. Danh sách các môn học chuyên ngành sử dụng trợ giảng

TT	MÃ MH	MÔN HỌC	SỐ TC	CÓ TRỢ GIẢNG
1				
2				
3				
4				
5				
		TỔNG CỘNG		
		% CTĐT (130 TC)		
		% NGÀNH & CHUYÊN NGÀNH (94 TC)		

16) CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ HỌC TẬP

16.1. Phòng thí nghiệm và hệ thống thiết bị thí nghiệm chính:

TT	TÊN PTN	ĐỊA ĐIỂM	ĐƠN VỊ CHỦ QUẢN	GHI CHÚ
1	Phòng máy 1	KP3, P.Linh Xuân, TĐ	Trường ĐHKT-Luật	
2	Phòng máy 2	KP3, P.Linh Xuân, TĐ	Trường ĐHKT-Luật	
3	Phòng máy 3	KP3, P.Linh Xuân, TĐ	Trường ĐHKT-Luật	
4	Phòng máy 4	KP3, P.Linh Xuân, TĐ	Trường ĐHKT-Luật	

16.2. Thư viện

- Thư viện của Trường Đại học Kinh tế - Luật
- Thư viện Trung tâm Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh

16.3. Giáo trình, tập bài giảng:

KIẾN THỨC CƠ BẢN						
STT	TÊN MÔN HỌC	GIÁO TRÌNH CHÍNH	TÀI LIỆU THAM KHẢO	TÁC GIẢ	NXB	NĂM XB
1	Triết học Mác – Lênin	Giáo trình triết học			Nxb Chính trị Quốc gia	2006
2	Tư tưởng Hồ Chí Minh	Giáo trình tư tưởng Hồ Chí Minh		Bộ Giáo dục và đào tạo	NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội	2006
3	Kinh tế chính trị	Giáo trình Kinh tế chính trị Mác-Lênin		Bộ giáo dục và đào tạo	NXB Chính trị quốc gia	2019
4	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	Giáo trình Lịch sử Đảng CSVN			Nxb Chính trị Quốc gia	2006
5	Chủ nghĩa cộng sản khoa học					
6	Địa chính trị thế giới	Bài giảng Địa Chính trị thế giới		Học Viện Chính trị Quốc Gia Hà Nội		2000
7	Quan hệ quốc tế	Bài giảng Nhập môn Quan hệ Quốc tế		Hoàng Khắc Nam	Đại học Khoa học xã hội nhân văn Hà Nội	2006
			Quan hệ quốc tế: Những khía cạnh lý thuyết và vấn đề	Nguyễn Quốc Hùng & Hoàng Khắc Nam	NXB Chính trị quốc gia Hà Nội	2006
8	Lịch sử văn minh thế giới	Lịch sử văn minh thế giới		Vũ Dương Ninh	Nxb Giáo dục VN	2016
9	Tâm lý học	Giáo trình tâm lý học đại cương		Nguyễn Quang Uẩn	NXB Đại học Sư phạm Hà Nội.	2012

10	Văn hóa học	Giáo trình cơ sở văn hóa Việt Nam		GS. Trần Ngọc Thêm	NXB Giáo dục đào tạo Hà Nội	1997
11	Cơ sở văn hóa Việt Nam	Giáo trình cơ sở văn hóa Việt Nam		GS. Trần Ngọc Thêm	NXB Giáo dục đào tạo Hà Nội	1997
12	Toán cao cấp	Toán cao cấp C1		Nguyễn Thành Long	NXB ĐHQG HCM	2004
			Toán cao cấp C2	Nguyễn Đình Như	NXB ĐHQG HCM	2005
13	Nghệ thuật hành chính văn phòng	1/ Nghệ thuật hành chính văn phòng		ThS. Trần Thị Thu Hương	NXB. Tổng hợp Tp.HCM	2008
		2/ Nghệ thuật thư ký văn phòng		TS. Vũ Thị Phụng	NXB. ĐHQG HN	2006
14	Logic học	Giáo trình Logic học/HV Chính trị quốc gia HCM/Phân viện Hà Nội		PGS.TS.Lê Doãn Tá, GS.TS. Tô Duy Hợp, PGS.TS. Vũ Trọng Dung đồng chủ biên	NXB Chính trị Quốc gia	2004
15	Kinh tế học vi mô	Kinh tế vi mô		TS. Lê Bảo Lâm chủ biên	NXB Thống kê	2008
			Kinh tế học vi mô	PGS. TS Nguyễn Văn Luân	NXB Thống kê	2004
16	Kinh tế học vĩ mô	Kinh tế học vĩ mô		PGS. TS Nguyễn Văn Luân	NXB Thống kê	2004
17	Kinh tế lượng	Kinh tế lượng		Nguyễn Quang Đông	NXB Thống kê	2007
18	Quản trị học căn bản	Quản trị học		TS. Phạm Thế Tri	NXB ĐH Quốc Gia TP.HCM	2016
			Những vấn đề cốt yếu của quản lý	Harold Koontz, Cyril Odonnell, Heinz Weihrich	NXB Khoa học & Kỹ thuật, Hà Nội	1992
19	Nhân học đại cương	Giáo trình Nhân học đại cương		Khoa Nhân học, ĐH KHXH & NV	NXB ĐHQG TP.HCM	2016
20	Chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo	[1] <i>Managing Digital Transformation: Understanding the Strategic Process.</i> [2]. <i>Digital Transformation – Chuyển đổi số,</i>		[1] Hinterhuber, A., Vescovi, T. and Checchinato, F. eds., [2] Lindsay Herbert, Nguyễn Bích Phương dịch.	[1] Routledge [2] Alphabooks	[1] 2021 [2] 2020
21	Kinh tế số	1.Digital Economics: How Information and Communication Technology is Shaping Markets,		<u>Richard McKenzie</u>	Praeger Publisher	2018

		Businesses, and Innovation.				
		2.The Digital Economy			Tim Jordan	Wiley
						2020

KIẾN THỨC CƠ SỞ KHỐI NGÀNH

STT	TÊN MÔN HỌC	GIÁO TRÌNH CHÍNH	TÀI LIỆU THAM KHẢO	TÁC GIẢ	NXB	NĂM XB
1	Marketing căn bản	Principles of Marketing		Philip Kotler and Gary Armstrong	Pearson	2018
			Marketing căn bản (Sách của tập thể Bộ môn Marketing)	Phan Đình Quyền; Trần Thị Ý Nhi; Võ Thị Ngọc Trinh	NXB ĐH Quốc Gia TP.HCM	2013
2	Nguyên lý thị trường tài chính	Các nguyên lý tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính,		Nguyễn Văn Luân, Trần Viết Hoàng, Cung Trần Việt	NXB ĐH Quốc Gia TP.HCM	2007
3	Thống kê ứng dụng	Giáo trình Lý thuyết thống kê		Hà Văn Sơn	NXB Thống kê	2004
			Giáo trình xác suất - thống kê và ứng dụng	Nguyễn Phú Vinh	NXB Thống kê	2007
4	Nguyên lý kế toán	Kế toán đại cương:	Bộ môn KTKT	Phạm Gặp	NXB ĐH Quốc Gia TP.HCM	2016
5	Toán cao cấp	Toán cao cấp C1		Nguyễn Thành Long	NXB ĐHQG HCM	2004
			Toán cao cấp C2	Nguyễn Đình Như	NXB ĐHQG HCM	2005
6	Lý thuyết xác suất	Giáo trình xác suất thống kê		Tổng Đình Qùy	NXB ĐHQG HCM	2003
7	Hệ thống thông tin kinh doanh	Integrated Business Processes with ERP		Simha R. Magal	Wiley	2011
8	Kinh tế quốc tế	International Economics: Theory and Policy, 11th ed		Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld	Pearson	2018

KIẾN THỨC CHUNG NHÓM NGÀNH KINH DOANH

STT	TÊN MÔN HỌC	GIÁO TRÌNH CHÍNH	TÀI LIỆU THAM KHẢO	TÁC GIẢ	NXB	NĂM XB
1	Phân tích dữ liệu trong	Business Analytics: Methods,		James R. Evans	Pearson	2014

	kinh tế, kinh doanh	Models and Decisions, 2nd ed				
2	Quản trị tài chính	Quản trị tài chính – Bản dịch tiếng Việt		Brigham và Houston	NXB Cengage	2013
			Fundamentals of Corporate Finance	Ross, Westerfield, Jordan	NXB mcgraw-Hill	2016
3	Kế toán tài chính		Kế toán tài chính	Khoa Kế toán – Kiểm toán, Trường Đại học Kinh tế – Luật	NXB ĐH Quốc Gia TP.HCM	2016
4	Mô hình kinh doanh số	Digital Business Models: Concepts, Models, and the Alphabet Case Study, First Edition.		Bernd W. Wirtz.	Springer Nature Switzerland AG	2019
5	Kinh tế lượng	Kinh tế lượng		Lê Hồng Nhật	ĐHQG-HCM	2007

KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH VÀ BỔ TRỢ						
STT	TÊN MÔN HỌC	GIÁO TRÌNH CHÍNH	TÀI LIỆU THAM KHẢO	TÁC GIẢ	NXB	NĂM XB
1	Quản trị nguồn nhân lực	Quản trị nguồn nhân lực: Lý thuyết, thực tiễn và những mẫu hình mới		Amitabha Sengupta (Bản dịch của Khoa QTKD – UEL)	SAGE	2019
			Quản trị nguồn nhân lực	Trần Kim Dung	NXB Tổng hợp TP.HCM	2011
			Mối quan hệ giữa động lực làm việc và sự hài lòng công việc của cán bộ, công chức ở Việt Nam	Phạm Đức Chính	Nxb Đại học quốc gia TP.Hồ Chí Minh.	2016
2	Quản trị thương hiệu	Strategic Brand Management, 5th edition		Kevin Lane Keller and Vanitha Swaminathan	Pearson	2020
			The New Strategic Brand Management: Advanced Insights and Strategic Thinking (New Strategic Brand Management: Creating &	Jean-Noel Kapferer	Kogan Page	2012

			Sustaining Brand Equity)			
3	Quản trị truyền thông	Integrated Marketing Communications, 6th Edition		Edwina Luck/Nigel Barker/Anne-Marie Sassenberg/Bill Chitty/Terence A. Shimp/Terence A. Shimp/J. Craig Andrews	Cengage	2021
			Marketing Communications : Touchpoints, sharing and disruption, 8th Edition	Chris Fill & Sarah Turnbul	Pearson	2019
4	Quản trị Marketing	Marketing Management, 16th Edition		Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Alexander Chernev,	Pearson	2022
			Quản trị Marketing	Trương Đình Chiến	NXB Kinh tế quốc dân	2013
5	Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo	Tâm lý và nghệ thuật lãnh đạo		TS. Huỳnh Thanh Tú	NXB ĐHQG TP.HCM	2013
			Nghệ thuật và phương pháp lãnh đạo doanh nghiệp	Lê Anh Cường, Nguyễn Thị Lệ Huyền	Nhà xuất bản Lao động Xã hội	2004
			Nghệ thuật và phương pháp lãnh đạo doanh nghiệp,)	Lê Anh Cường, Nguyễn Thị Lệ Huyền	Nhà xuất bản Lao động Xã hội.	2004
6	Quản trị bán hàng	Quản trị bán hàng (sách dịch)		Jamers M.Comer	NXB Tp. Hồ Chí Minh	2005
			Quản trị bán hàng	Nguyễn Khánh Trung & Võ Thị Ngọc Thúy	NXB Đại học Quốc gia TP. HCM	2015
			Selling and Sales Management, 11th Edition	David Jobber / Geoffrey Lancaster / Kenneth Le Meunier-Fitzhugh	Pearson	2019
7	Marketing công nghiệp	<i>Business Marketing Management B2B, 12th Edition</i>		SHARE Michael D. Hutt, Thomas W. Speh	Cengage	2017
		<i>Marketing Công nghiệp</i>		Hồ Thanh lan	Giao thông vận tải	2008
8	Marketing quốc tế	<i>International Marketing</i>		Philip Cateora and John Graham and Mary Gilly and Bruce Money	McGrawHill	2020
			<i>Giáo trình Marketing quốc tế</i>	Nguyễn Trung Văn, Nguyễn Thanh Bình & Phạm Thu Hương	Đại học Ngoại thương	2008
9	Truyền thông	Integrated Marketing		Edwina Luck/Nigel Barker/Anne-Marie Sassenberg/Bill	Cengage	2021

	Marketing tích hợp	Communications, 6th Edition		Chitty/Terence A. Shimp/Terence A. Shimp/J. Craig Andrews		
			<i>Các kỹ năng tiếp thị hiệu quả</i>	Harvard Business Essentials	First News và NXB Tổng hợp TPHCM	2007
10	Thương mại điện tử	Electronic Commerce: A Managerial Perspective		Turban, E. et al	USA: Pearson Prentice Hall	2017
			E-Marketing, 2nd edition	Strauss, J. and Frost, R.	USA: Prentice Hall	2001
11	Hành vi khách hàng	Consumer Behavior: Buying, Having and Being		Michael R. Solomon	Pearson	2016
			Giáo trình Hành vi người tiêu dùng	Vũ Huy Thông	ĐH Kinh tế Quốc dân	2010
12	Marketing dịch vụ	<i>Integrating Customer Focus across the Firm, edition</i>		Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D.	McGraw-Hill Irwin. New York.	2017
			<i>Giáo trình Marketing dịch vụ</i>	TS. Nguyễn Thượng Thái	Bưu điện	2006
13	Quan hệ công chúng	<i>The Practice of Public Relations</i>		Fraser P. Seitel	NXB Pearson	2016
			<i>Cẩm nang quản lý – Khách hàng là trên hết (Putting customers first)</i>	Bruce, A. và Langdon, K. (Lê Ngọc Phương Anh dịch)	Nhà xuất bản tổng hợp thành	2006
14	Marketing kỹ thuật số	<i>Digital Marketing: The Essential Guide to New Media and Digital Marketing</i>		Kent Wertime, Ian Fenwick	John Wiley & Sons	2018
			<i>Marketing kỹ thuật số</i>	Nguyễn Bách Khoa	NXB thống kê	2009
15	Nghiên cứu marketing	<i>Marketing Research, 9th Edition</i>		Alvin C Burns & Ann F. Veeck	NXB Pearson	2020
			<i>Giáo trình Nghiên cứu Thị trường</i>	PGS.TS.Nguyễn Đình Thọ, TS.Nguyễn Thị Mai Trang	Nhà xuất bản ĐHQG TP.HCM	2007
16	Quản trị khởi nghiệp	Entrepreneurial marketing: sustaining growth in all organisations, 2 nd edition,		Chaston, I.	Palgrave Macmillan	2016
			<i>The Lean Startup</i>	Ries, E.	New York, N.Y.: Crown Business.	2011

17	Chiến lược marketing đa kênh	Effective Multichannel Marketing: Integrate Paid, Owned, Earned Channels and Maximize the Digital Marketing Mix		Ann Stanley	NXB Tài chính	2019
			Digital Adaption	Paul Boag	Smashing magazine	2014
			Marketing Strategy	O.C.Ferrell và Michael D. Hartline	Cengage Publisher.	2017
18	Lập kế hoạch Marketing	Lập kế hoạch marketing hiệu quả		Rabit Bhargava	NXB Phụ Nữ.	2019
			Marketing Plans: How to prepare them, how to profit from them	Malcolm McDonald, Hugh Wilson	Cengage Publisher	2016
			Kế hoạch marketing trên một trang giấy; Người dịch Lê Thị Mỹ Linh	Alan DiB	NXB Alphabook và NXB Lao Động	2017
20	Quản trị chiến lược	Khái luận về quản trị chiến lược		Fred R. David	NXB Thống kê, Hà nội	2000
			Giáo trình Quản trị chiến lược	Ngô Kim Thanh	NXB Đại học Kinh tế quốc dân	2013

17) HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

Trên cơ sở những Quy định chung Bộ Giáo dục và Đào tạo, của Đại học quốc gia TP.Hồ Chí Minh, Chương trình đào tạo cử nhân Quản trị kinh doanh theo Hệ đào tạo Tín chỉ của Trường Đại học Kinh tế - Luật được xây dựng căn cứ vào mục tiêu cụ thể, điều kiện thực tế của Trường, các học phần thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương và khối kiến thức chuyên nghiệp được thực hiện trong 8 học kỳ (bốn năm).

Chương trình được xây dựng trên các nguyên tắc nhất định để đảm bảo tính liên thông, khoa học, đáp ứng nhu cầu xã hội.

Các giảng viên phải tuân thủ theo đúng yêu cầu của chương trình.

Các môn phải được thực hiện giảng dạy đúng theo thứ tự đã ghi theo từng học kỳ, theo đúng yêu cầu môn tiên quyết, môn trước, môn sau, môn song hành. Không đơn vị nào được tự ý thay đổi nếu không thông qua Hội đồng khoa học.

Việc thực hiện đào tạo theo chương trình này phải tuân thủ Quy chế về đào tạo theo học chế tín chỉ của Đại học Quốc gia TP.HCM. Sau khi kết thúc khóa học, nếu hoàn thành đủ số lượng tín chỉ và được công nhận tốt nghiệp, người học được cấp bằng tốt nghiệp đại học bậc Cử nhân.

Chương trình đào tạo sẽ được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển của ngành và thực tiễn.

**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH
PHÓ TRƯỞNG KHOA PHỤ TRÁCH**



TS. HUỖNH THANH TÚ

HIỆU TRƯỞNG



PGS. TS. NGUYỄN TIẾN DŨNG