

## CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

**Tên chương trình:** Cử nhân Kinh tế  
**Trình độ đào tạo:** Đại học  
**Loại hình đào tạo:** Chính quy  
**Ngành đào tạo:** Kinh doanh thương mại  
**Mã ngành:** 52340121

*(Ban hành tại Quyết định số: 890/QĐ-ĐHKT-ĐBCL ngày 06/4/2015  
của Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh)*

### **1. Mục tiêu đào tạo**

#### **1.1. Mục tiêu chung**

Ngành Kinh doanh thương mại đào tạo cho sinh viên các kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm về thương mại trong nước và thương mại quốc tế, tạo sự tự tin để có thể thành công trong kinh doanh. Sinh viên ngành Kinh doanh thương mại được trang bị vững các lý thuyết về quản trị bán hàng, nghệ thuật và quản trị mua hàng, quản lý kho, quản trị chuỗi cung ứng, kinh doanh theo chuỗi, quản trị bán lẻ, tài chính, marketing, nghiên cứu hành vi tiêu dùng, phân tích hiệu quả hoạt động thương mại... có khả năng vận dụng các kiến thức chuyên môn vào thực tiễn. Ngoài ra, sinh viên ngành Kinh doanh thương mại được còn được huấn luyện các kỹ năng giao tiếp, xử lý tình huống trong kinh doanh, có khả năng nghiên cứu độc lập về các vấn đề chuyên môn, hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh.

Sinh viên tốt nghiệp có khả năng làm việc và thành công trong công tác quản lý các hoạt động thương mại tại các đơn vị sản xuất kinh doanh, các công ty thương mại, các công ty xuất nhập khẩu, các văn phòng đại diện, các công ty đa quốc gia, các đơn vị dịch vụ, đại lý vận tải tàu biển, hàng không, bảo hiểm, ngân hàng... Những sinh viên tốt nghiệp loại giỏi có thể được tuyển chọn để làm công tác giảng dạy và nghiên cứu tại các trường đại học, cao đẳng.

#### **1.2. Mục tiêu cụ thể**

Chương trình Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại gồm 01 (một) chuyên ngành Thương mại bán lẻ, sinh viên có khả năng nắm vững kiến thức và kỹ năng cụ thể như sau:

##### **■ Năng lực chuyên môn**

- Am hiểu và thực hiện phân tích, đánh giá tình hình kinh tế vĩ mô trong nước và thế giới tác động đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp;

- Có những kiến thức về quản trị bán hàng, quản trị bán lẻ, quản trị marketing, marketing quốc tế, nghiên cứu marketing, quản trị xuất nhập khẩu, quản trị dịch vụ, hành vi tiêu dùng của tổ chức và cá nhân. Dựa trên kiến thức nền tảng để thực hiện việc hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh của công ty. Có khả năng quản trị hoạt động bán hàng, hệ thống phân phối, quản lý các hoạt động bán lẻ, quản lý mô hình kinh doanh theo chuỗi,... trong doanh nghiệp thương mại kinh doanh hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp và dịch vụ;

- Có những kiến thức về quản trị chuỗi cung ứng, kỹ năng quản lý kho, và dự báo nhu cầu, để triển khai thực hiện quản trị hoạt động mua hàng, nghệ thuật mua hàng và quản lý hàng tồn kho;

- Có khả năng tự nghiên cứu, cập nhật kiến thức về các vấn đề thuộc lĩnh vực thương mại và các lĩnh vực có liên quan để phát triển nghề nghiệp chuyên môn.

#### ■ *Kỹ năng mềm*

- Kỹ năng thương lượng trong kinh doanh, kỹ năng giao tiếp, xử lý tình huống kinh doanh, giải quyết công việc độc lập, khả năng làm việc nhóm;

- Phát triển khả năng suy luận trong kinh doanh giúp hoàn thiện tư duy chiến lược;

- Có trình độ ngoại ngữ tốt để phục vụ cho mọi hoạt động cần thiết trong kinh doanh như: giao tiếp, đàm phán kinh doanh, soạn thảo hợp đồng.

#### ■ *Việc làm sau khi tốt nghiệp*

Sinh viên sau khi tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại và chuyên ngành Thương mại bán lẻ sẽ tham gia làm việc ở vị trí là quản trị viên thương mại trong các tổ chức quản lý nhà nước, các doanh nghiệp như sau:

- Bộ và sở thương mại, sở kế hoạch đầu tư, tại đại diện thương mại, tham tán thương mại...;

- Các văn phòng đại diện, các công ty đa quốc gia, các công ty xuất nhập khẩu...;

- Nhân viên kinh doanh tại các hãng vận tải tàu biển, hàng không, bảo hiểm, ngân hàng, các công ty dịch vụ quảng cáo, tổ chức sự kiện;

- Phòng kinh doanh của các đơn vị sản xuất kinh doanh thương mại hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp, các siêu thị, cửa hàng tiện lợi...

**2. Thời gian đào tạo: 4 năm.**

**3. Khối lượng kiến thức toàn khoá: 125 tín chỉ.**

**4. Đối tượng tuyển sinh:** Học sinh tốt nghiệp phổ thông trung học.

**5. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp:** Sinh viên phải hoàn thành tất cả các môn học theo qui định của Trường, của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và đạt chuẩn đầu ra như sau:

### **5.1. Kiến thức**

- Có kiến thức về thương mại bao gồm kinh doanh, marketing và tài chính;
- Có trình độ khoa học cơ bản mang tính hội nhập đảm bảo cho học tập và nghiên cứu ở các bậc học tiếp theo sau đại học;
- Có khả năng tự hoàn thiện và đổi mới kiến thức có liên quan đến thương mại;
- Có khả năng chuyên môn nghiệp vụ để vận dụng vào thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;
- Sinh viên sau khi tốt nghiệp có trình độ TOEIC (tiếng Anh) tối thiểu 450.

### **5.2. Kỹ năng**

- *Tư duy độc lập:* Sinh viên được yêu cầu đưa ra các quan điểm riêng của mình thông qua các bài tập cá nhân, bài tập nhóm. Quá trình này giúp hình thành khả năng tư duy độc lập.

- *Tư duy phân tích (critical thinking):* Sinh viên có tư duy logic trong phân tích tình huống bằng cách đánh giá dữ liệu, các sản phẩm và kết quả nghiên cứu, phê bình và tổng hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau.

- *Làm việc theo nhóm:* Sinh viên hoàn thành khoá học là những người phải trải qua và hoàn thành các bài tập lý thuyết và thực hành đòi hỏi sự hợp tác và làm việc hiệu quả với các nhóm mà họ được phân công.

- *Giao tiếp (communication):* Sinh viên được rèn luyện để giao tiếp hiệu quả trong các tình huống kinh doanh (giao tiếp nói và viết) và sử dụng hiệu quả các phương tiện hỗ trợ giao tiếp hiện đại và đa phương tiện.

### **5.3. Thái độ, hành vi**

- Chấp hành nghiêm túc pháp luật của Nhà nước và các qui định của cơ quan. Làm việc với tinh thần kỷ luật cao, có lối sống lành mạnh.

- Yêu nghề, có đạo đức cá nhân và đạo đức nghề nghiệp. Luôn có trách nhiệm với công việc và có tinh thần cải tiến, sáng kiến, chuyên nghiệp trong công việc.

- Năng động, bản lĩnh, cầu tiến, tự tin khẳng định bản thân và có tinh thần phục vụ cộng đồng.

- Hợp tác, thân thiện với đồng nghiệp và các cá nhân bên ngoài tổ chức.

## **6. Thang điểm: 10/10.**

## **7. Nội dung chương trình**

Chương trình đào tạo của ngành Thương mại được xây dựng dựa trên chương trình khung của Bộ GD&ĐT. Cụ thể như sau:

### 7.1. Kiến thức giáo dục đại cương: 52 tín chỉ

Stt	Môn học	Số tín chỉ	Tích lũy	Thể loại
1	<b>Lý luận chính trị</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>BB</b>
	- Những NLCB của Chủ nghĩa Mác-Lê nin (P1 & P2)	5	5	BB
	- Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2	BB
	- Đường lối cách mạng của Đảng CS Việt Nam	3	3	BB
2	<b>Tiếng Anh giao tiếp thương mại (P1, P2, P3 &amp; P4)</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>BB</b>
3	<b>Toán – Tin học</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>BB</b>
	- Toán cao cấp	4	4	BB
	- Tin học đại cương	3	3	BB
	- Lý thuyết xác suất và thống kê toán	3	3	BB
	- Tối ưu hoá (Quy hoạch tuyến tính)	2	2	BB
4	<b>Giáo dục thể chất (I,II &amp; III)</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>BB</b>
5	<b>Giáo dục Quốc phòng – An ninh</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>BB</b>
6	<b>Pháp luật đại cương</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>BB</b>
7	<b>Tự chọn (chọn 2 trong tổng số 6 môn)</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>TC</b>
	- Lịch sử các học thuyết kinh tế	3	3	TC
	- Marketing căn bản	3		TC
	- Nguyên lý kế toán	3		TC
	- Lý thuyết tài chính tiền tệ	3	3	TC
	- Luật lao động	3		TC
	- Nguyên lý thống kê kinh tế	3		TC

### 7.2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp: 83 tín chỉ

#### 7.2.1. Kiến thức cơ sở (của khối ngành, 21 tín chỉ)

Stt	Môn học	Số tín chỉ	Tích lũy	Thể loại
1	Kinh tế vĩ mô	3	3	BB
2	Kinh tế vi mô	3	3	BB
3	Kinh tế phát triển	2	2	BB
4	Kinh tế quốc tế	2	2	BB
5	Quản trị học	2	2	BB
6	Nguyên lý kế toán	3	3	BB
7	Marketing căn bản	3	3	BB
8	Quản trị kinh doanh quốc tế	3	3	BB

### 7.2.2. Kiến thức ngành thương mại: 27 tín chỉ

Stt	Môn học	Số tín chỉ	Tích lũy	Thể loại
1	Quản trị chiến lược	3	3	BB
2	Quản trị marketing	3	3	BB
3	Quản trị tài chính	3	3	BB
4	Quản trị nguồn nhân lực	3	3	BB
5	Quản trị rủi ro	2	2	BB
6	Giao tiếp kinh doanh	2	2	BB
7	Luật thương mại	2	2	BB
8	Quản trị xuất nhập khẩu	2	2	BB
9	Hành vi khách hàng	2	2	BB
10	Kế toán quản trị	2	2	BB
11	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	3	3	BB

### 7.2.3. Kiến thức chuyên ngành: 25 tín chỉ

#### 7.2.3.1. Kiến thức chuyên sâu của ngành kinh doanh thương mại

Stt	Môn học	Số tín chỉ	Tích lũy	Thể loại
1	Marketing quốc tế	3	3	BB
2	Quản trị bán hàng	3	3	BB
3	Quản trị bán lẻ	3	3	BB
4	Quản trị chuỗi cung ứng	3	3	BB
5	Quản trị dịch vụ	2	2	BB
6	Thanh toán quốc tế	2	2	BB
7	Phân tích báo cáo tài chính	2	2	BB
8	Thị trường chứng khoán	2	2	BB
9	Quản trị thương hiệu	2		TC
10	Thương mại điện tử	2	2	TC
11	Marketing công nghiệp	3	3	BB
12	Báo cáo ngoại khóa			

#### 7.2.3.2. Kiến thức chuyên ngành Thương mại bán lẻ

Stt	Môn học	Số tín chỉ	Tích lũy	Thể loại
1	Marketing dịch vụ	3	3	BB
2	Kỹ năng bán hàng	3	3	BB
3	Quản trị mối quan hệ khách hàng -CRM	3	3	BB
4	Logistics	3	3	BB

5	Quản trị mua hàng và lưu kho	3	3	BB
6	Quản trị hệ thống phân phối	3	3	BB
7	Quản trị bán lẻ	3	3	BB
8	Quảng cáo và khuyến mãi	2	2	BB
9	Thương mại điện tử	2	2	TC
10	Quản trị thương hiệu	2		TC
11	Báo cáo ngoại khóa			

#### 7.2.4. Thực tập tốt nghiệp và làm khoá luận: 10 tín chỉ

**Tổng số tín chỉ: 135** (bao gồm 10 tín chỉ Giáo dục thể chất & Giáo dục Quốc phòng - An ninh).

### 8. Kế hoạch giảng dạy (dự kiến)

#### 8.1. Giai đoạn 1: Hai năm đầu tiên (4 học kỳ, 70 tín chỉ)

Tên học phần	Tín chỉ	Tích lũy	Khoa phụ trách
<b>Học kỳ 1</b>			
Toán cao cấp	4	4	T-TK
Những NLCB của Chủ nghĩa Mác-Lênin (Phần 1)	2	2	Lý luận CT
Pháp luật đại cương	2	2	Luật
Tin học đại cương	3	3	T-TK
Thể dục thể thao I	2	2	Ban GDTC
Lý thuyết xác suất và Thống kê toán	3	3	T-TK
<b>Học kỳ 2</b>			
Những NLCB của Chủ nghĩa Mác-Lênin (Phần 2)	3	3	Lý luận CT
Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2	Lý luận CT
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P1	3	3	NNKT
Thể dục thể thao II	2	2	Ban GDTC
Giáo dục Quốc phòng – An ninh	4	4	TT. GDQP
Kinh tế vi mô	3	3	Kinh tế
<b>Học kỳ 3</b>			
Kinh tế vĩ mô	3	3	Kinh tế
Đường lối cách mạng của Đảng CS Việt Nam	3	3	Lý luận CT
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P2	3	3	NNKT
Tối ưu hóa (Qui hoạch tuyến tính)	2	2	T-TK
Thể dục thể thao III	2	2	Ban GDTC

Quản trị học	2	2	Quản trị
Kinh tế phát triển	2	2	Kinh tế
Kinh tế quốc tế	2	2	Kinh tế
<b>Học kỳ 4</b>		<b>18</b>	
Lịch sử các học thuyết kinh tế	3	6	Lý luận CT
Lý thuyết tài chính tiền tệ	3		TCC
Luật lao động	3		Luật
Nguyên lý thống kê kinh tế	3		T-TK
Nguyên lý kế toán	3	3	Kế toán
Quản trị kinh doanh quốc tế	3	3	KDQT-MAR
Marketing căn bản	3	3	KDQT-MAR
Quản trị tài chính	3	3	KDQT-MAR

## 8.2. Giai đoạn 2: Hai năm tiếp theo (4 học kỳ, 60 tín chỉ)

Trong giai đoạn này, nội dung của chương trình bao gồm các môn chung của ngành và các môn của từng chuyên ngành.

### 8.2.1. Kinh doanh thương mại

<b>Học kỳ 5</b>		<b>18</b>	
Quản trị chiến lược	3	3	KDQT-MAR
Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	3	3	KDQT-MAR
Quản trị marketing	3	3	KDQT-MAR
Giao tiếp kinh doanh	2	2	KDQT-MAR
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P3	3	3	NNKT
Luật thương mại	2	2	Luật
Kế toán quản trị	2	2	Kế toán
<b>Học kỳ 6</b>		<b>18</b>	
Quản trị nguồn nhân lực	3	3	QT
Phân tích báo cáo tài chính	2	2	KDQT-MAR
Thanh toán quốc tế	2	2	Ngân hàng
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P4	3	3	NNKT
Quản trị rủi ro	2	2	KDQT-MAR
Hành vi khách hàng	2	2	KDQT-MAR
Quản trị xuất nhập khẩu	2	2	KDQT-MAR
Thị trường chứng khoán	2	2	Ngân hàng

<b>Học kỳ 7</b>		<b>19</b>	
Quản trị dịch vụ	2	2	KDQT-MAR
Quản trị bán lẻ	3	3	KDQT-MAR
Quản trị bán hàng	3	3	KDQT-MAR
Quản trị chuỗi cung ứng	3	3	KDQT-MAR
Marketing công nghiệp	3	3	KDQT-MAR
Marketing quốc tế	3	3	KDQT-MAR
Quản trị thương hiệu	2	2	KDQT-MAR
Thương mại điện tử	2		KDQT-MAR
Báo cáo ngoại khóa			KDQT-MAR
<b>Học kỳ 8</b>		<b>10</b>	
Thực tập và viết khóa luận tốt nghiệp	10	10	KDQT-MAR
<b>Tổng cộng 8 học kỳ</b>		<b>135</b>	

### 8.2.2. Chuyên ngành Thương mại bán lẻ

<b>Học kỳ 5</b>		<b>18</b>	
Quản trị chiến lược	3	3	KDQT-MAR
Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	3	3	KDQT-MAR
Quản trị marketing	3	3	KDQT-MAR
Giao tiếp kinh doanh	2	2	KDQT-MAR
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P3	3	3	NNKT
Luật thương mại	2	2	Luật
Kế toán quản trị	2	2	Kế toán
<b>Học kỳ 6</b>		<b>18</b>	
Quản trị nguồn nhân lực	3	3	QT
Quản trị hệ thống phân phối	3	3	KDQT-MAR
Quản trị mua hàng và lưu kho	3	3	KDQT-MAR
Tiếng Anh giao tiếp thương mại P4	3	3	NNKT
Quản trị rủi ro	2	2	KDQT-MAR
Hành vi khách hàng	2	2	KDQT-MAR
Quản trị xuất nhập khẩu	2	2	KDQT-MAR
<b>Học kỳ 7</b>		<b>19</b>	
Marketing dịch vụ	3	3	KDQT-MAR
Kỹ năng bán hàng	3	3	KDQT-MAR
Quản trị bán lẻ	3	3	KDQT-MAR



Quảng cáo và Khuyến mãi	2	2	KDQT-MAR
Logistics	3	3	KDQT-MAR
Quản trị mối quan hệ khách hàng -CRM	3	3	KDQT-MAR
Quản trị thương hiệu	2	2	KDQT-MAR
Thương mại điện tử	2		KDQT-MAR
Báo cáo ngoại khóa			KDQT-MAR
<b>Học kỳ 8</b>		<b>10</b>	
Thực tập và viết khóa luận tốt nghiệp	10	10	KDQT-MAR
<b>Tổng cộng 8 học kỳ</b>		<b>135</b>	