

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI NGỮ - TIN HỌC TP. HỒ CHÍ MINH



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

TP. Hồ Chí Minh, tháng 9/2019

CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

(Ban hành theo Quyết định số 407/QĐ-ĐNT ngày 23/12/2019
của Hiệu trưởng trường đại học Ngoại ngữ - Tin học TP. Hồ Chí Minh)

Tên chương trình : QUẢN TRỊ KINH DOANH QUỐC TẾ
Trình độ đào tạo : ĐẠI HỌC
Ngành đào tạo : QUẢN TRỊ KINH DOANH
Mã ngành :
Loại hình đào tạo : CHÍNH QUY

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm
DUYỆT CỦA BAN GIÁM HIỆU

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm
TRƯỞNG KHOA

I. Mô tả chương trình đào tạo

- I.1. Giới thiệu chương trình đào tạo
- I.2. Thông tin chung
- I.3. Sứ mạng – Tầm nhìn của trường
- I.4. Tầm nhìn và sứ mạng của Khoa (nếu có)
- I.5. Mục tiêu của chương trình đào tạo (POs)
- I.6. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)
- I.7. Cơ hội việc làm và học tập sau khi tốt nghiệp
- I.8. Tiêu chí tuyển sinh, quá trình đào tạo và điều kiện tốt nghiệp
- I.9. Chiến lược giảng dạy – học tập
- I.10. Phương pháp đánh giá
- I.11. Hệ thống tính điểm

II. Mô tả chương trình đào tạo

- II.1. Cấu trúc chương trình
- II.2. Danh sách các học phần
 - II.2.1. Kiến thức giáo dục đại cương
 - II.2.1.1. Lý luận chính trị
 - II.2.1.2. Ngoại ngữ
 - II.2.1.3. Giáo dục thể chất và giáo dục quốc phòng
 - II.2.1.4. Kinh tế - xã hội
 - II.2.1.5. Toán – Tin học – KHTN
 - II.2.2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp
 - II.2.2.1. Kiến thức cơ sở ngành
 - II.2.2.2. Kiến thức chuyên ngành
 - II.2.2.3. Kiến thức bổ trợ
 - II.2.2.4. Kiến thức tốt nghiệp
 - II.2.3. Ma trận đáp ứng giữa các học phần và chuẩn đầu ra của CTĐT
 - II.2.4. Sơ đồ chương trình giảng dạy (cây chương trình)
 - II.2.5. Kế hoạch giảng dạy dự kiến
 - II.2.6. Bảng phân công giảng dạy dự kiến
 - II.2.7. Mô tả các học phần

I. Mô tả chương trình đào tạo

I.1. Giới thiệu chương trình đào tạo

Ngành Quản trị Kinh doanh sẽ trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng để hiểu và tham gia vào thế giới kinh doanh hiện đại. Sau khi hoàn thành chương trình cử nhân ngành Quản trị Kinh doanh, sinh viên sẽ có đủ nền tảng để tiếp tục theo học các khóa sau đại học hoặc tự học hỏi để đạt được sự thành công cao trong lĩnh vực nghề nghiệp. Chương trình đào tạo ngành Quản trị Kinh doanh sẽ cung cấp cho sinh viên kiến thức, kỹ năng, cũng như tinh thần tự chủ, trách nhiệm đầy đủ về hoạt động Marketing hoặc Quản trị Nguồn nhân lực trong môi trường quốc tế. Đặc biệt, những môn học hầu hết được giảng dạy bằng tiếng Anh.

I.2. Thông tin chung

STT	Mục thông tin	Nội dung
1	Tên chương trình	Quản trị Kinh doanh
2	Bậc	Đại học
3	Loại bằng	Cử nhân
4	Mã ngành	
5	Loại hình đào tạo	Chính quy
6	Thời gian đào tạo	4 năm
7	Số tín chỉ	140 tín chỉ (không tính Giáo dục Thể chất và Giáo dục Quốc phòng)
8	Đơn vị quản lý	Khoa Quản trị Kinh doanh Quốc tế
9	Website	
10	Điện thoại	(84-28) 22421063
11	Ngày ban hành	

I.3. Sứ mạng – Tầm nhìn của Trường

HUFLIT đào tạo những người ham học hỏi trở thành các công dân đáp ứng được những đòi hỏi không ngừng của thị trường lao động, có trách nhiệm với xã hội, có ý thức phát triển bản thân, có tri thức, kỹ năng nghề nghiệp cần thiết, đặc biệt là ngoại ngữ và tin học, thông qua các trải nghiệm thực tế.

HUFLIT phấn đấu đến năm 2030 trở thành trường đại học top đầu trong nước về đào tạo ngành nghề sử dụng ngoại ngữ và tin học làm công cụ chiến lược để nâng cao kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp.

I.4. Tầm nhìn và sứ mạng của Khoa

Khoa Quản trị Kinh doanh luôn hướng đến việc giáo dục và đào tạo sinh viên trở thành các chuyên gia có đủ phẩm chất và kiến thức trong các lĩnh vực Quản trị Kinh doanh và Kinh doanh Quốc tế, có năng lực vận dụng linh hoạt những kiến thức và kỹ năng đã được học vào các lĩnh vực năng động và đầy tính cạnh tranh như Kinh doanh Quốc tế, Marketing, và Quản trị Nguồn nhân lực, có khả năng sử dụng thành thạo tiếng Anh và nghiệp vụ tin học văn phòng để phục vụ hiệu quả yêu cầu của công việc.

Khoa Quản trị Kinh doanh phấn đấu đến năm 2030 trở thành một trong những khoa chủ lực của nhà trường và có chương trình đào tạo đạt chuẩn kiểm định chất lượng giáo dục theo quy định.

I.5. Mục tiêu của chương trình đào tạo (POs)

I.5.1. Mục tiêu chung:

Khoa Quản trị Kinh doanh có sứ mạng là *“giáo dục và đào tạo sinh viên trở thành các chuyên gia có đủ phẩm chất và kiến thức trong các lĩnh vực Quản trị Kinh doanh và Kinh doanh Quốc tế”*. Trên cơ sở sứ mạng đó, chương trình đào tạo cử nhân Quản trị Kinh doanh, theo chuẩn đầu ra được trong nước lẫn quốc tế công nhận, cung cấp nguồn nhân lực đủ trình độ *“có năng lực vận dụng linh hoạt những kiến thức và kỹ năng đã được học vào các lĩnh vực năng động và đầy tính cạnh tranh như Kinh doanh quốc tế, Marketing, và Quản trị nguồn nhân lực”*, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam thời kỳ hội nhập.

Cụ thể hơn, chương trình đào tạo ngành Quản trị Kinh doanh hướng đến cung cấp sinh viên các kiến thức, kỹ năng chuyên môn, và thái độ cần thiết để trở thành những người hoạt động trong lĩnh vực Marketing và Quản trị nguồn nhân lực trong tương lai, có hiểu biết về thế giới của Marketing hay Nhân sự hiện đại, và đóng góp vào sự phát triển của bản thân, gia đình, và xã hội.

I.5.2. Mục tiêu cụ thể:

Kiến thức

- PO1: Hiểu và nắm vững các kiến thức cơ bản về Marketing và Quản trị nguồn nhân lực trong các hoạt động kinh doanh và quản trị doanh nghiệp.
- PO2: Hiểu và nắm vững về pháp luật, văn hóa và giao tiếp trong môi trường kinh doanh và thương mại quốc tế.

- PO3: Biết ứng dụng kiến thức chuyên sâu về hoạch định, tổ chức và thực hiện các hoạt động liên quan đến Marketing và Quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp.

Kỹ năng

- PO4: Biết tổ chức, thực hiện, và kiểm soát các hoạt động liên quan đến Marketing và Quản trị nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường toàn cầu.
- PO5: Biết phân tích, đánh giá, tìm kiếm, nghiên cứu thị trường và khách hàng, lên kế hoạch tiếp thị, tổ chức sự kiện, giao dịch đàm phán, soạn thảo hợp đồng, hoạch định, tuyển dụng, đào tạo, phát triển, đánh giá hiệu quả công việc cũng như quản trị chất lượng và thay đổi của công ty.
- PO6: Biết tư duy, phân tích và ra quyết định độc lập, sáng tạo trong kinh doanh.

Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- PO7: Có năng lực dẫn dắt chuyên môn, nắm vững kiến thức và kỹ năng chuyên ngành được đào tạo.
- PO8: Có khả năng vận dụng những kiến thức đã học một cách linh hoạt và sáng tạo trong từng tình huống thực tiễn tại đơn vị.
- PO9: Có năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm, khả năng hoạch định, điều phối và tổ chức thực hiện nhiệm vụ được giao và khả năng đánh giá hiệu quả công việc, cải tiến các hoạt động chuyên môn trong phạm vi lĩnh vực phụ trách.

I.6. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)

- **PLO1:** Biết thu thập, phân tích dữ liệu, hệ thống hóa thông tin quản trị cũng như xu hướng kinh doanh để đánh giá tình hình tổ chức ở các mảng Marketing và Nhân sự.
- **PLO2:** Biết lập mục tiêu và đánh giá môi trường, chiến lược kinh doanh và tính khả thi của kế hoạch (tổ chức thực hiện, đôn đốc/kiểm tra, nhận định rủi ro, và đề xuất giải pháp cải thiện công việc) trong lĩnh vực Marketing và Quản trị Nguồn nhân lực.
- **PLO3:** Biết quản lý nhân sự (hoạch định nguồn lực, đo lường năng lực, thiết lập các mối quan hệ...) trong môi trường hội nhập toàn cầu.
- **PLO4:** Biết nhu cầu, xu thế và phát triển thị trường cũng như chiến lược marketing.
- **PLO5:** Có kỹ năng đàm phán, thuyết trình, viết báo cáo, trình bày, và bảo vệ kết quả nghiên cứu.
- **PLO6:** Có kỹ năng làm việc nhóm, có tinh thần cộng đồng, và thích nghi với sự thay đổi trong công việc và môi trường kinh doanh, sẵn sàng hội nhập quốc tế.
- **PLO7:** Biết thiết kế phương pháp tự học, tiếp tục nghiên cứu độc lập, kỷ luật, trách nhiệm, tự giác và đạo đức nghề nghiệp.

- **PLO8:** Sử dụng Tiếng Anh trong giao tiếp thông thường và thương lượng kinh doanh; và vận dụng kỹ năng tin học ứng dụng trong soạn thảo văn bản, quản lý, và truyền thông.

Mối liên hệ giữa mục tiêu đào tạo và chuẩn đầu ra của CTĐT:

Mục tiêu	Chuẩn đầu ra (PLOs)							
	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8
PO1	X			X			X	
PO2	X				X		X	X
PO3	X		X	X			X	X
PO4		X	X					X
PO5		X		X				X
PO6		X		X		X		X
PO7		X	X		X	X	X	X
PO8	X				X	X	X	
PO9			X		X	X	X	

I.7. Cơ hội việc làm và học tập sau khi tốt nghiệp

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh Quốc tế có thể làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia, các tổ chức nghiên cứu thị trường, các hiệp hội ngành nghề, các trung tâm xúc tiến thương mại, các trường đại học có đào tạo ngành Quản trị Kinh doanh Quốc tế...

Sau khi học xong chương trình này, người học có khả năng đảm nhận các công việc:

- Ở vị trí chuyên viên Marketing như lên kế hoạch và triển khai kế hoạch tiếp thị kinh doanh; Hoạch định chiến lược, chính sách, kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp; Nghiên cứu điều tra Marketing (thị trường và khách hàng); Phân tích, Lập chương trình Marketing; Xây dựng, quảng bá Thương hiệu; Hoạch định hệ thống phân phối của doanh nghiệp
- Quản trị marketing ở những bộ phận như quản trị chiến lược, chính sách và kế hoạch kinh doanh; quản trị phát triển thị trường, khách hàng; quản trị phát triển, thử nghiệm và đánh giá sản phẩm; quản trị hệ thống phân phối; quản trị xúc tiến thương mại và đầu tư; quản trị bán hàng và dịch vụ bán hàng, quản trị thương hiệu sản phẩm
- Quản trị, tư vấn, tuyển dụng nguồn nhân lực; Quản lý, đào tạo, huấn luyện, duy trì và phát triển nguồn nhân lực doanh nghiệp; Quản trị tiền lương và các chế độ, chính sách cho người lao động tại các loại hình doanh nghiệp và các cơ quan hoặc các tổ chức trong và ngoài nước
- Đảm nhận các vị trí quản lý như trưởng phòng Quan hệ khách hàng của các công ty cung ứng nguồn nhân lực, trưởng các văn phòng đại diện, thư ký, trợ lý nhân sự,

trưởng phòng Hành chính, trưởng phòng Nhân sự

- Làm công tác giảng dạy chuyên môn tại các trường đại học, cao đẳng, trung cấp

Ngoài ra, sinh viên tốt nghiệp ngành Quản trị Kinh doanh, với các kiến thức và kỹ năng được đào tạo tại trường, có thể tiếp tục học tập nâng cao, nghiên cứu ở trình độ thạc sĩ, tiến sĩ trong nước tại các trường Đại học uy tín như Đại học Ngoại thương, Đại học Kinh tế, Đại học Kinh tế - Luật ... hay đủ tự tin chuyển tiếp đào tạo ở nước ngoài với trình độ và khả năng ngôn ngữ đã được giảng dạy và sử dụng trong những năm học tập tại trường, đáp ứng nhu cầu phát triển nghề nghiệp, trở thành các nhà quản lý ở các cấp khác nhau.

I.8. Tiêu chí tuyển sinh, quá trình đào tạo và điều kiện tốt nghiệp

Trường Đại học Ngoại ngữ - Tin học thành phố Hồ Chí Minh căn cứ vào các Thông tư số 02/2019/TT-BGDĐT ngày 28/02/2019 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc Sửa đổi, bổ sung một số Điều của Quy chế tuyển sinh đại học hệ chính quy; tuyển sinh cao đẳng nhóm ngành đào tạo giáo viên hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 05/2017/TT-BGDĐT ngày 25 tháng 01 năm 2017; đã được sửa đổi bổ sung tại Thông tư số 07/2018/TT-BGDĐT ngày 01 tháng 3 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo;

Thời gian xét tuyển: Theo quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Điều kiện để được xét tuyển

- Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương.
- Tham gia kỳ thi THPT có điểm 3 môn xét tuyển đảm bảo ngưỡng chất lượng đầu vào của của trường. Trường sẽ công bố khi có kết quả thi THPT.

Sau khi hoàn thành quá trình học tập tại trường, các sinh viên được xét tốt nghiệp nếu hội đủ các điều kiện sau:

- Tích lũy đủ các học phần quy định của chương trình đào tạo toàn khóa học.
- Điểm trung bình toàn khóa ≥ 5 .
- Không bị kỷ luật đình chỉ học tập hay bị truy cứu trách nhiệm hình sự.
- Chứng chỉ ngoại ngữ TOEIC 600 hoặc tương đương
- Chứng chỉ tin học MOS (Word và Excel)

I.9. Chiến lược giảng dạy – học tập

Chương trình đào tạo của ngành Quản trị Kinh doanh được xây dựng và có điều chỉnh cho phù hợp với phương thức đào tạo tín chỉ theo văn bản hướng dẫn phương pháp dạy học của Bộ GDĐT, nhằm nâng cao ý thức tự giác trong học tập, năng lực tự học, tự

nghiên cứu, phát triển tư duy sáng tạo, rèn luyện kỹ năng thực hành, nâng cao kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tìm kiếm và xử lý thông tin, kỹ năng trình bày, thảo luận. Đồng thời tăng cường mối liên kết giữa đào tạo và nghiên cứu khoa học, nâng cao chất lượng đào tạo nói chung, dạy học nói riêng.

Hướng dẫn sinh viên tự học theo hình thức nghiên cứu; chú trọng đào tạo, phát triển các kỹ năng nghề nghiệp, khả năng thực hành và ứng dụng thực tế cho sinh viên.

Khuyến khích làm việc theo nhóm, tham gia các bài tập tình huống, tổ chức nhiều buổi thảo luận, trao đổi, hướng dẫn sinh viên nghiên cứu khoa học, viết báo cáo, trình bày trên lớp các bài tập lớn.

Tổ chức thực tập, kiến tập cho sinh viên ở các cơ quan, doanh nghiệp liên quan kể cả ở nước ngoài theo yêu cầu của chương trình.

I.10. Phương pháp đánh giá

Phương pháp dạy và học: Thuyết giảng, hoạt động nhóm, hoạt động cá nhân, xử lý tình huống, động não, thuyết trình, phản biện, thực hiện các dự án.

Phương pháp đánh giá: Thi giữa kỳ, thi cuối kỳ, bài tập cá nhân và bài nhóm, tiểu luận, dự án nhóm.

I.11. Hệ thống tính điểm

Áp dụng phương thức đào tạo theo tín chỉ theo chủ trương chung của Bộ GDĐT và Trường Đại học Ngoại ngữ - Tin học Thành phố Hồ Chí Minh.

II. Mô tả chương trình đào tạo

II. 1. Cấu trúc chương trình

Khối kiến thức	Số Tín chỉ	Tỷ lệ
1. Kiến thức giáo dục đại cương	47	33.57%
1.1. Lý luận chính trị	11	7.86%
1.2. Ngoại ngữ	31	22.14%
1.3. Pháp luật đại cương	2	1.43%
1.4. Tin học đại cương	3	2.14%
1.5. Giáo dục thể chất và giáo dục quốc phòng	165 tiết + 165 tiết = 330 tiết	
2. Kiến thức giáo dục chuyên ngành	93	66.43%
2.1. Kiến thức cơ sở ngành	36	25.71%
2.2. Kiến thức chuyên ngành	34	24.29%

2.3. Kiến thức bổ trợ	14	10%
2.4. Kiến thức tốt nghiệp	9	6.43%
TỔNG	140	100%

II.2. Danh sách các học phần

II.2.1. Kiến thức giáo dục đại cương

II.2.1.1. Lý luận chính trị (11 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Lý thuyết (tiết)	Thảo luận, thực hành	Tổng số tiết
1	1010443	Triết học Mác-Lê nin	3			45
2	1010462	Chủ nghĩa Xã hội Khoa học	2			30
3	1010092	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2			30
4	1010472	Lịch sử Đảng	2			30
5	1010452	Kinh tế Chính trị Mác-Lê nin	2			30
Tổng cộng:			11			165

II.2.1.2. Ngoại ngữ (31 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	HP Tiên quyết	Học phần trước
1	1410242	Viết tiếng Anh 1	2		
2	1410282	Viết tiếng Anh 2	2		Viết Tiếng Anh 1
3	1410173	Viết tiếng Anh 3	2		Viết Tiếng Anh 2
4	1410232	Đọc tiếng Anh 1	2		
5	1410272	Đọc tiếng Anh 2	2		Đọc Tiếng Anh 1
6	1410163	Đọc tiếng Anh 3	2		Đọc Tiếng Anh 2
7	1410222	Nói tiếng Anh 1	2		
8	1410262	Nói tiếng Anh 2	2		Nói tiếng Anh 1
9	1410153	Nói tiếng Anh 3	2		Nói tiếng Anh 2
10	1410212	Nghe tiếng Anh 1	2		
11	1410252	Nghe tiếng Anh 2	2		Nghe tiếng Anh 1
12	1410143	Nghe tiếng Anh 3	2		Nghe tiếng Anh 2
13	1410132	Tiếng Anh Thương mại 1	2		
14	1410142	Tiếng Anh Thương mại 2	2		Tiếng Anh Thương mại 1
15	1410192	Tiếng Anh Thương mại 3	3		Tiếng Anh Thương mại 2
Tổng cộng:			31		

II.2.1.3. Giáo dục thể chất và Giáo dục quốc phòng.

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Số tiết	Ghi chú
1	1010042	Giáo dục thể chất 1		75 tiết	Không tính

2	1010182	Giáo dục thể chất 2		90 tiết	vào điểm tích lũy
3	1010034	Giáo dục quốc phòng		165 tiết	
Tổng cộng:					

II.2.1.4. Kinh tế - xã hội (2 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Số tiết	Loại HP	Học phần tiên quyết	Học phần trước	Dạy bằng NN
1	1010122	Pháp luật đại cương	2	30	BB			
Tổng cộng:			2	30				

II.2.1.5. Toán – Tin học – KHTN (3 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Số tiết	Loại HP	Học phần tiên quyết	Học phần trước	Dạy bằng NN
1	1010083	Tin học đại cương	3	45	BB			
Tổng cộng:			3	45				

II.2.2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp (93 Tín chỉ)

II.2.2.1 Kiến thức cơ sở ngành (36 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Số tiết	Loại HP	Học phần tiên quyết	Học phần trước	Dạy bằng NN
1	1410122	Giới thiệu Ngành	2	30	BB			X
2	1421053	Kinh tế Vi mô	3	45	BB			X
3	1421063	Kinh tế Vĩ mô	3	45	BB		Kinh tế vi mô	X
4		Toán Ứng dụng	2	30	BB			X
5	1424043	Thống kê trong KD	3	45	BB		Toán ứng dụng	X
6		Nguyên lý Kế toán	3	45	BB			X
7	1410032	Quan hệ KTQT	3	45	BB			
8		Kinh doanh Quốc tế	3	45	BB			
9	1421103	Quản trị học	3	45	BB			X
10	1421023	Giao tiếp Kinh doanh	3	45	BB			X
11	1411113	PP nghiên cứu KH	3	45	BB			X
12		Marketing Căn bản	3	45	BB			X
13	1421012	Đạo đức KD	2	30	BB			X
Tổng cộng:			36	540	BB			

II.2.2.2. Kiến thức chuyên ngành (34 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Số tiết	Loại HP	Học phần tiên quyết	Học phần trước	Dạy bằng NN
<i>Chuyên ngành Marketing</i>								

1		Marketing Quốc tế	3	45	BB			X
2		Marketing Dịch vụ	3	45	BB			X
3		Nghiên cứu Marketing	3	45	BB			X
4		Quản trị Marketing	3	45	BB			X
5		Truyền thông Marketing	3	45	BB			X
6	1425023	Chiến lược Kênh phân phối	3	45	BB			X
7		Quản trị Thương hiệu	3	45	BB			X
8	1425093	Tâm lý Khách hàng	3	45	BB			X
9	1425062	Quan hệ Công chúng	2	30	BB			X
10	1425162	Quản trị Sự kiện	2	30	BB			X
11	1425012	Chiến lược Giá	2	30	BB			X
12	1425172	Nghiệp vụ bán lẻ	2	30	TC			X
	1425122	Thương mại Điện tử						X
13		Marketing Kỹ thuật số	2	30	TC			X
		Xử lý Khủng hoảng						X
		Khởi nghiệp						X
Tổng cộng:			34	510				
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực								
1	1424053	Quản trị Chiến lược	3	45	BB			X
2	1421113	Quản trị NNL	3	45	BB			X
3		Hoạch định & Tuyển dụng NNL	3	45	BB			X
4	1423053	Đào tạo & Phát triển nhân lực	3	45	BB			X
5		Quản trị Hiệu quả CV	3	45	BB			X
6		Quản trị Tiền lương	2	30	BB			X
7		Quản trị Quan hệ LĐ	2	30	BB			X
8	2310133	Luật Lao động	3	45	BB			
9	1430023	Hành vi Tổ chức	3	45	BB			X
10	1424122	Nghệ thuật Lãnh đạo	2	30	BB			X
11	1430073	Tâm lý học Quản lý	2	30	BB			
12		Quản trị Thay đổi	2	30	TC			X
		Quản trị Chất lượng						X
		Khởi nghiệp						X
13	1425252	Quản trị Dự án	3	45	TC			X
	1411193	Quản trị Doanh nghiệp						X
Tổng cộng:			34	510				

II.2.2.3. Kiến thức bổ trợ (14 Tín chỉ)

Số	Mã học	Tên học phần	TC	Số	Loại	Học phần	Học phần	Dạy bằng
----	--------	--------------	----	----	------	----------	----------	----------

TT	phần			tiết	HP	tiên quyết	trước	NN
1	1421282	Thư tín Thương mại	2	30	TC			X
2		Soạn thảo Văn bản						X
3	1420052	Dịch viết trong KD	2	30	TC			X
4	1421162	Dịch nói trong KD						X
5	1421073	Luật Kinh doanh	2	30	TC			
6	2320002	Luật Sở hữu trí tuệ						
7		Nghe GC trong KD	3	45	BB			X
8	1421273	Nghệ thuật NTCC	3	45	BB			X
9	1410292	PP học ĐH	2	30	BB			
Tổng cộng:			14	195				

II.2.2.4. Kiến thức tốt nghiệp (9 Tín chỉ)

Số TT	Mã học phần	Tên học phần	TC	Loại HP	Ghi chú
1		Thực tập thực tế	3	BB	
2	1430016	Luận văn tốt nghiệp	6	TC	Chỉ chọn 1 trong 2
3	1430053	Đề án nghiên cứu chuyên đề	3+3		
4	1430023	Hành vi Tổ chức (<i>Tiếp thị</i>) Quản trị Hệ thống thông tin nhân sự (<i>Quản trị Nguồn nhân lực</i>)			
Tổng cộng:			9		

II.2.3. Ma trận đáp ứng giữa các học phần và chuẩn đầu ra của CTĐT

Ghi chú:

H: Mức đáp ứng của học phần cho CDR của CTĐT là “Cao”

M: Mức đáp ứng của học phần cho CDR của CTĐT là “Trung bình”

L: Mức đáp ứng của học phần cho CDR của CTĐT là “Thấp”

Bỏ trống hoặc “-”: Học phần không đáp ứng cho CDR của CTĐT

Số TT	Mã HP	Tên học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra							
			PL O1	PL O2	PL O3	PL O4	PL O5	PL O6	PL O7	PL O8
I. Học phần đại cương:										
1	1010443	Triết học Mác-Lê nin	-	-	-	-	-	-	-	-
2	1010462	Chủ nghĩa xã hội khoa học	-	-	-	-	-	-	-	-
3	1010092	Tư tưởng Hồ Chí Minh	-	-	-	-	-	-	-	-
4	1010472	Lịch sử Đảng	-	-	-	-	-	-	-	-
5	1010452	Kinh tế Chính trị Mác- Lenin	-	-	-	-	-	-	-	-
6	1410242	Viết Tiếng Anh 1	-	L	-	-	L	-	L	L
7	1410282	Viết Tiếng Anh 2	-	M	-	-	M	-	M	M

8	1410173	Viết Tiếng Anh 3	-	H	-	-	H	-	H	H
9	1410232	Đọc Tiếng Anh 1	L	-	-	-	L	-	L	L
10	1410272	Đọc Tiếng Anh 2	M	-	-	-	M	-	M	M
11	1410163	Đọc Tiếng Anh 3	H	-	-	-	H	-	H	H
12	1410222	Nói Tiếng Anh 1	-	-	L	-	L	L	-	L
13	1410262	Nói Tiếng Anh 2	-	-	M	-	M	M	-	M
14	1410153	Nói Tiếng Anh 3	-	-	H	-	H	H	-	H
15	1410212	Nghe Tiếng Anh 1	L	-	L	-	L	L	-	L
16	1410252	Nghe Tiếng Anh 2	M	-	M	-	M	M	-	M
17	1410143	Nghe Tiếng Anh 3	H	-	H	-	H	H	-	H
18	1410132	Tiếng Anh Thương mại 1	L	L	L	L	L	L	L	L
19	1410142	Tiếng Anh Thương mại 2	M	M	M	M	M	M	M	M
20	1410192	Tiếng Anh Thương mại 3	H	H	H	H	H	H	H	H
21	1010122	Pháp luật đại cương	L	-	L	-	-	-	-	-
22	1010083	Tin học đại cương	L	L	-	L	L	-	L	H
II. Học phần cơ sở ngành										
23	1410292	Phương pháp học Đại học	M	-	-	-	-	M	H	H
24	1410122	Giới thiệu Ngành	-	-	-	-	-	-	H	H
25	1421053	Kinh tế Vi mô	H	-	L	H	-	-	M	H
26	1421063	Kinh tế Vĩ mô	H	-	L	H	-	-	M	H
27		Toán Ứng dụng	H	-	-	H	-	-	H	H
28	1424043	Thống kê trong Kinh doanh	M	L	-	H	H	L	-	H
29	1410032	Quan hệ Kinh tế Quốc tế	L	-	-	-	L	-	L	-
30	1421103	Quản trị học	-	-	H	-	L	H	H	H
31	1421023	Giao tiếp Kinh doanh	-	-	H	-	H	M	H	H
32	1411113	Phương pháp Nghiên cứu KH	M	M	L	-	H	H	L	H
33		Marketing Căn bản	L	-	-	-	M	M	H	H
34	1421012	Đạo đức Kinh doanh	-	-	H	-	-	M	-	H
III. Học phần chuyên ngành:										
Chuyên ngành Tiếp thị										
35		Marketing Quốc tế	M	M	-	H	M	M	M	H
36		Marketing Dịch vụ	M	M	L	H	L	-	M	H
37		Nghiên cứu Marketing	H	L	-	H	H	H	H	H
38		Quản trị Marketing	H	M	M	H	H	H	H	H
39		Marketing Truyền thông	H	L	-	M	H	H	M	H
40	1425023	Chiến lược Kênh phân phối	H	M	-	M	M	M	M	H
41		Quản trị Thương hiệu	M	M	-	H	M	M	M	H
42	1425093	Tâm lý Khách hàng	M	-	M	M	L	L	M	H
43	1425062	Quan hệ Công chúng	H	M	M	M	H	H	M	H
44	1425162	Quản trị Sự kiện	H	M	M	H	H	H	M	H
45	1425012	Chiến lược Giá	H	L	-	M	L	M	M	H
46	1425172	Nghiệp vụ Bán lẻ	M	M	L	M	M	M	M	H
47	1425122	Thương mại Điện tử	M	M	-	M	M	M	M	H
48		Marketing Kỹ thuật số	M	M	-	M	L	M	M	H
49		Xử lý Khủng hoảng	M	H	M	M	M	M	M	H
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực										
41	1424053	Quản trị Chiến lược	M	M	M	M	H	M	M	H
42	1421113	Quản trị Nguồn nhân lực	H	-	-	H	M	M	-	H
43		Hoạch định & Tuyển dụng NNL	M	M	-	M	M	-	M	H
44	1423053	Đào tạo & Phát triển nhân sự	M	M	-	M	M	-	M	H

45		Quản trị Hiệu quả công việc	M	M	M	-	H	H	M	H
46		Quản trị Tiền lương	H	M	M	H	M	H	M	H
47		Quản trị Quan hệ Lao động	H	H	M	H	M	H	M	H
48	2310133	Luật Lao động	H	H	-	H	H	H	H	H
49	1430023	Hành vi Tổ chức	M	M	-	H	H	M	-	H
50	1424122	Nghệ thuật Lãnh đạo	-	M	H	M	M	H	H	H
51	1430073	Tâm lý học Quản lý	-	M	H	M	H	M	H	H
52		Quản trị Thay đổi	M	M	H	H	H	H	M	H
53		Quản trị Chất lượng	M	-	M	H	M	M	H	H
54	1425252	Quản trị Dự án	M	M	M	H	H	H	M	H
55	1411193	Quản trị Doanh nghiệp	-	H	H	H	H	H	H	H
IV. Kiến thức bổ trợ										
50	1421282	Thư tín Thương mại	-	-	-	-	H	L	H	H
51		Soạn thảo Văn bản	-	H	-	-	H	-	-	H
52		Nghe ghi chú trong Kinh doanh	-	H	-	H	H	-	L	H
53	1421273	Nghệ thuật nói trước công chúng	L	L	M	L	H	H	-	H
54	1420052	Dịch viết trong Kinh doanh	-	-	-	-	-	-	-	H
55	1421162	Dịch nói trong Kinh doanh	-	-	-	-	H	-	-	H
56	1421073	Luật Kinh doanh	-	-	-	-	-	-	-	H
57	2320002	Luật Sở hữu trí tuệ	-	-	-	-	H	-	-	H
58		Khởi nghiệp	-	H	H	-	H	H	H	H
V. Kiến thức tốt nghiệp										
59		Thực tập thực tế	-	-	-	-	-	-	-	H
60	1430016	Luận văn tốt nghiệp	-	-	-	-	-	-	-	H
61	1430053	Đề án nghiên cứu chuyên đề	-	H	H	-	H	H	H	H
62	1430023	Hành vi Tổ chức (<i>marketing</i>)	H	-	H	-	-	H	H	H
		Quản trị Hệ thống Thông tin Nhân sự (<i>Quản trị Nguồn nhân lực</i>)	H	-	H	-	-	H	H	H

II.2.4. Sơ đồ chương trình giảng dạy (Cây chương trình): (Tài liệu đính kèm)

II.2.5. Kế hoạch giảng dạy dự kiến

Năm	HK	Mã HP	Tên học phần	Số TC	LT	BT	TH	Ghi chú
I	1	1010443	Triết học Mác-Lê nin	3				
		1410122	Giới thiệu Ngành	2				
		1410212	Nghe Tiếng Anh 1	2				
		1410222	Nói Tiếng Anh 1	2				
		1410232	Đọc Tiếng Anh 1	2				
		1410242	Viết Tiếng Anh 1	2				
		1410132	Tiếng Anh Thương mại 1	2				
		1410292	Phương pháp học Đại học	2				
		1010122	Pháp luật đại cương	2				
TỔNG CỘNG		9 MÔN/HỌC KỲ		19				
II	2	1010452	Kinh tế chính trị Mác-Lê nin	2				
		1410252	Nghe Tiếng Anh 2	2				
		1410262	Nói Tiếng Anh 2	2				

		1410272	Đọc Tiếng Anh 2	2				
		1410282	Viết Tiếng Anh 2	2				
		1410142	Tiếng Anh Thương mại 2	2				
		1410032	Quan hệ Kinh tế Quốc tế	3				
		1010083	Tin học Đại cương	3				
		1010034	Giáo dục quốc phòng	165 Tiết				Học kỳ hè
TỔNG CỘNG		9 MÔN/HỌC KỲ		18				
II	3	1010462	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2				
		1410143	Nghe Tiếng Anh 3	2				
		1410153	Nói Tiếng Anh 3	2				
		1410163	Đọc Tiếng Anh 3	2				
		1410173	Viết Tiếng Anh 3	2				
		1410192	Tiếng Anh Thương mại 3	3				
			Toán Ứng dụng	2				
		1420052	Dịch viết trong KD (Anh ⇔ Việt)	2				Chọn 1 trong 2
		1421162	Dịch nói trong KD (Anh ⇔ Việt)	2				
	1010042	Giáo dục thể chất 1	75 Tiết					
TỔNG CỘNG		9 MÔN/HỌC KỲ		17				
II	4	1010472	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	2				
		1421053	Kinh tế Vi mô	3				
		1421273	Nghệ thuật nói trước Công chúng	3				
			Nghe ghi chú trong Kinh doanh	3				
		1424043	Thông kê trong Kinh doanh	3				
		1421263	Nguyên lý Kế toán	3				
		1421282	Thư tín Thương mại	2				Chọn 1 trong 2
			Soạn thảo Văn bản	2				
	1010182	Giáo dục thể chất 2	90 Tiết					
TỔNG CỘNG		8 MÔN/HỌC KỲ		19				
Chuyên ngành Marketing								
III	5	1421063	Kinh tế Vi mô	3				
		1421023	Giao tiếp Kinh doanh	3				
		1411113	Phương pháp Nghiên cứu Khoa học	3				
		1010092	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2				
		1421103	Quản trị học	3				
			Marketing Căn bản	3				
		1421073	Luật Kinh doanh	2				Chọn 1 trong 2
		2320002	Luật Sở hữu trí tuệ	2				
	TỔNG CỘNG	7 MÔN/HỌC KỲ		19				
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực								
III	5	1421063	Kinh tế Vi mô	3				
		1421023	Giao tiếp Kinh doanh	3				
		1411113	Phương pháp Nghiên cứu Khoa học	3				
		1010092	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2				
		1421103	Quản trị học	3				

		1424053	Quản trị Chiến lược	3				
		1430023	Hành vi Tổ chức	3				
		1421072	Luật Kinh doanh	2				Chọn 1
		2320002	Luật Sở hữu trí tuệ	2				trong 2
		TỔNG CỘNG	8 MÔN/HỌC KỲ	22				
Chuyên ngành Marketing								
III	6	1425012	Chiến lược Giá	2				
			Nghiên cứu Marketing	3				
			Marketing Quốc tế	3				
			Marketing Dịch vụ	3				
			Kinh doanh Quốc tế	3				
		1425122	Thương mại Điện tử	2				Chọn 1
		1425172	Nghiệp vụ Bán lẻ	2				trong 2
			Thực tập thực tế	3				Học kỳ hè
	TỔNG CỘNG	8 MÔN/HỌC KỲ	19					
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực								
III	6	1421113	Quản trị Nguồn nhân lực (NNL)	3				
			Hoạch định và Tuyển dụng NNL	3				
		1424122	Nghệ thuật Lãnh đạo	2				
		1430073	Tâm lý học Quản lý	2				
			Marketing Căn bản	3				
			Kinh doanh Quốc tế	3				
		1411193	Quản trị Doanh nghiệp	3				Chọn 1
		1425252	Quản trị Dự án	3				trong 2
			Thực tập thực tế	3				Học kỳ hè
	TỔNG CỘNG	8 MÔN/HỌC KỲ	22					
Chuyên ngành Marketing								
IV	7		Quản trị Marketing	3				
			Quản trị Thương hiệu	3				
		1425023	Chiến lược Kênh phân phối	3				
		1425093	Tâm lý Khách hàng	3				
			Truyền thông Marketing	3				
			Marketing Kỹ thuật số	2				Chọn 1
			Xử lý Khủng hoảng	2				trong 3
			Khởi nghiệp	2				
			TỔNG CỘNG	6 MÔN/HỌC KỲ	17			
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực								
IV	7	1423053	Đào tạo và Phát triển nhân sự	3				
			Quản trị Hiệu quả công việc	3				
			Quản trị Tiền lương	2				
		1421012	Đạo đức Kinh doanh	2				
			Khởi nghiệp	2				Chọn 1
			Quản trị Thay đổi	2				trong 3

			Quản trị Chất lượng	2				
TỔNG CỘNG			6 MÔN/HỌC KỲ	12				
<i>Chuyên ngành Marketing</i>								
IV	8	1421012	Đạo đức Kinh doanh	2				
		1425062	Quan hệ Công chúng	2				
		1425162	Quản trị Sự kiện	2				
			Khóa luận tốt nghiệp	6				Chọn 1 trong 2
		1430053	Đề án nghiên cứu chuyên đề	6				
		1430023	Hành vi tổ chức	(3+3)				
		TỔNG CỘNG		5 MÔN/HỌC KỲ		12		
<i>Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực</i>								
IV	8	2310133	Luật Lao động	3				
			Quan hệ Lao động	2				
			Khóa luận tốt nghiệp	6				Chọn 1 trong 2
		1430053	Đề án nghiên cứu chuyên đề	6				
			Quản trị Hệ thống thông tin nhân sự	(3+3)				
		TỔNG CỘNG		4 MÔN/HỌC KỲ		11		

II.2.6. Bảng phân công giảng dạy dự kiến

STT	Mã HP	Tên học phần	Tên Giảng viên	Ghi chú
1.	1410122	Giới thiệu Ngành	Châu Thế Hữu	
2.	1410212	Nghe Tiếng Anh 1	Đoàn Tường Như Ý	
3.	1410222	Nói Tiếng Anh 1	Huỳnh Nguyễn Tuyết Phương	
4.	1410232	Đọc Tiếng Anh 1	Phan Công Thảo Tiên	
5.	1410242	Viết Tiếng Anh 1	Nguyễn Mỹ Phương	
6.	1410132	Tiếng Anh Thương mại 1	Nguyễn Võ Hoàng Trang	
7.	1410292	Phương pháp học Đại học	Đặng Quan Trí	
8.	1410252	Nghe Tiếng Anh 2	Huỳnh Nguyễn Tuyết Phương	
9.	1410262	Nói Tiếng Anh 2	Nguyễn Thái Đức	
10.	1410272	Đọc Tiếng Anh 2	Nguyễn Huỳnh Trọng Hiếu	
11.	1410282	Viết Tiếng Anh 2	Trần Thiên Phúc	
12.	1410142	Tiếng Anh Thương mại 2	Lý Quỳnh Anh	
13.	1410032	Quan hệ Kinh tế Quốc tế	Nguyễn Đức Hoài Anh	
14.	1410143	Nghe Tiếng Anh 3	Huỳnh Thị Lệ My	
15.	1410153	Nói Tiếng Anh 3	Phạm Thị Bích Tiên	
16.	1410163	Đọc Tiếng Anh 3	Phan Thị Công Minh	
17.	1410173	Viết Tiếng Anh 3	Huỳnh Thị Kim Hoa	
18.	1410192	Tiếng Anh Thương mại 3	Đặng Quan Trí	
19.	1420052	Dịch viết trong KD (Anh ⇔ Việt)	Trần Túy Nga	
20.	1421162	Dịch nói trong KD (Anh ⇔ Việt)	Hồ Thùy Dung	
21.	1421273	Nghệ thuật nói trước Công chúng	Phạm Thị Bích Tiên	
22.		Nghe ghi chú trong Kinh doanh	Huỳnh Thị Lệ My	
23.		Toán Ứng dụng	Nguyễn Thành Luân	
24.	1421053	Kinh tế Vi mô	Nguyễn Huỳnh Trọng Hiếu	

25.	1424043	Thống kê trong Kinh doanh	Mai Tiến Doanh	
26.	1421263	Nguyên lý Kế toán	Mai Tiến Doanh	
27.	1421282	Thư tín Thương mại	Trần Thiên Phúc	
28.		Soạn thảo Văn bản	Trần Túy Nga	
29.	1421063	Kinh tế Vĩ mô	Nguyễn Thành Luân	
30.	1421023	Giao tiếp Kinh doanh	Lê Hà Châu	
31.	1411113	Phương pháp Nghiên cứu Khoa học	Trần Túy Nga	
32.	1421103	Quản trị học	Phan Thị Công Minh	
33.	1424053	Quản trị Chiến lược	Nguyễn Văn Phước	
34.	1425012	Chiến lược Giá	Nguyễn Võ Hoàng Trang	
35.		Nghiên cứu Marketing	Lưu Bảo Vân	
36.		Marketing Quốc tế	Ngô Văn Bình	
37.		Marketing Dịch vụ	Đoàn Tường Như Ý	
38.	1425122	Thương mại Điện tử	Phạm Thị Mộng Lành	
39.	1425172	Nghiệp vụ Bán lẻ	Nguyễn Võ Hoàng Trang	
40.	1421113	Quản trị Nguồn nhân lực (NNL)	Phạm Văn Đạt	
41.		Hoạch định và Tuyển dụng NNL	Huỳnh Tài	
42.	1424122	Nghệ thuật Lãnh đạo	Phan Thị Công Minh	
43.	1430073	Tâm lý học Quản lý	Võ Thị Bích Hạnh	
44.		Marketing Căn bản	Nguyễn Ngọc Huân	
45.		Kinh doanh Quốc tế	Biện Thị Bắc Hà	
46.	1411193	Quản trị Doanh nghiệp	Võ Văn Thành Tín	
47.	1425252	Quản trị Dự án	Nguyễn Văn Phước	
48.		Quản trị Marketing	Nguyễn Song Thục Đoàn	
49.		Quản trị Thương hiệu	Ngô Văn Bình	
50.	1425023	Chiến lược Kênh phân phối	Nguyễn Hoàng Long	
51.	1425093	Tâm lý Khách hàng	Nguyễn Đức Hoài Anh	
52.		Truyền thông Marketing	Đỗ Hoàng An Nhiên	
53.		Marketing Kỹ thuật số	Đoàn Tường Như Ý	
54.		Xử lý Khủng hoảng	Nguyễn Ngọc Huân	
55.	1423053	Đào tạo và Phát triển nhân sự	Huỳnh Tài	
56.	1424113	Quản lý Thành tích	Nguyễn Quốc Hưng	
57.		Quản trị Tiền lương	Trần Thị Ngọc Phương	
58.		Quản trị Thay đổi	Đoàn Gia Âu Du	
59.		Quản trị Chất lượng	Lê Hữu Châu	
60.	1421012	Đạo đức Kinh doanh	Trần Thiên Phúc	
61.		Thực tập thực tế	Theo chuyên ngành	
62.		Khởi nghiệp	Võ Hồng Sơn	
63.	1425062	Quan hệ Công chúng	Nguyễn Đăng Hoàng Trung	
64.	1425162	Quản trị Sự kiện	Đỗ Hoàng An Nhiên	
65.		Quan hệ Lao động	Châu Thế Hữu	
66.	1430023	Hành vi Tổ chức	Nguyễn Hoàng Long	
67.		Hệ thống thông tin Nhân sự	Trần Minh Đức	
68.	1430053	Đề án nghiên cứu chuyên đề	Châu Thế Hữu	
69.	1430016	Luận văn tốt nghiệp	Theo chuyên ngành	

II.2.7. Mô tả các học phần

STT	Môn học	Số TC	Mô tả môn học
HỌC KỲ I			
1	Triết học Mác - Lênin	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu: <ul style="list-style-type: none"> - Đối tượng, phương pháp nghiên cứu về môn Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin; chủ nghĩa duy vật biện chứng; phép biện chứng duy vật; chủ nghĩa duy vật lịch sử. - Học thuyết giá trị; học thuyết giá trị thặng dư; chủ nghĩa tư bản độc quyền và độc quyền nhà nước; Sứ mệnh của giai cấp công nhân và chủ nghĩa xã hội; những vấn đề chính trị xã hội có tính quy luật trong tiến trình cách mạng xã hội chủ nghĩa; chủ nghĩa, xã hội hiện thực và triển vọng.
2	Giới thiệu ngành	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và nắm được: <ul style="list-style-type: none"> - Các kiến thức, kỹ năng, và thái độ cơ bản trong việc chọn ngành cũng như cách học ở cấp độ Đại học như làm việc nhóm, nghiên cứu tài liệu, trình bày quan điểm hiệu quả bằng cách nói hoặc viết thông qua các phương tiện, tư duy phản biện, phương pháp nghe tích cực, cách thức ghi chú hiệu quả, làm thế nào thi hiệu quả...
3	Nghe Tiếng Anh 1	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Quen thuộc với các bài tập nghe nhiều thể loại khác nhau, hiểu được các cấu trúc tiếng Anh. - Phân biệt ý chính và các ý phụ, nhận ra cấu trúc sử dụng trong văn nói, nắm được một số từ vựng. - Các chủ điểm chính gồm các vấn đề trong cuộc sống và môi trường kinh doanh bằng tiếng Anh như các mối quan hệ, làm việc nhóm, công ty, văn phòng, sự kiện, vấn đề tiền bạc, dự án, giải pháp...
4	Nói Tiếng Anh 1	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Sử dụng tự tin giao tiếp bằng tiếng Anh trong nhiều tình huống khác nhau, cung cấp nhiều hoạt động lý thú, thử thách cao, khuyến khích sinh viên tham gia nói tích cực. - Nắm vững được cấu trúc tiếng Anh của người Mỹ nói, thực hiện các mẫu đối thoại thuộc nhiều lãnh vực và tình huống khác nhau. - Các chủ điểm chính gồm các vấn đề trong cuộc sống và môi trường kinh doanh bằng tiếng Anh như các mối quan hệ, làm việc nhóm, công ty, văn phòng, sự kiện, vấn đề tiền bạc, dự án, giải pháp...
5	Đọc Tiếng Anh 1	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Các kỹ thuật đọc khác nhau được sử dụng trong nghiên cứu và đời sống. - Sinh viên có thể áp dụng các kỹ thuật đọc để tìm ra những thông tin để đoán được nội dung và nghĩa của bài, rút ra được ý chính và liên kết các ý tưởng trong bài, hiểu được các từ lạ, sử dụng tự điển thông thạo.

6	Viết Tiếng Anh 1	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Viết được các câu đơn, kép, phức đúng chuẩn. - Diễn tả ý kiến của mình qua các đoạn văn ngắn.
7	Tiếng Anh Thương Mại 1	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các thuật ngữ cơ bản thuộc các lãnh vực quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, xuất nhập khẩu, vận tải bảo hiểm, tiền tệ ngân hàng, đầu tư thị trường chứng khoán...
8	Phương pháp học Đại học	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Những kiến thức cơ bản, chủ yếu mang tính lý thuyết liên quan đến các khái niệm, mục tiêu và kỹ thuật nghiên cứu trong lĩnh vực khoa học xã hội và nhân văn, đặc biệt trong lĩnh vực ngôn ngữ và phương pháp giảng dạy tiếng nước ngoài. - Làm quen với các công cụ, kỹ thuật nghiên cứu, các giai đoạn của từng loại hình nghiên cứu khác nhau, đồng thời cũng hình thành và phát triển ở sinh viên khả năng hiểu và phân tích, đánh giá một công trình nghiên cứu cụ thể.
9	Pháp luật đại cương	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - 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 giáo dục cho sinh viên ý thức trách nhiệm về chấp hành pháp luật của Đảng và nhà nước.
HỌC KỲ II			
10	Nghe Tiếng Anh 2	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các bài tập nghe nhiều thể loại khác nhau, hiểu được các cấu trúc tiếng Anh. - Sinh viên có thể phân biệt ý chính và các ý phụ, nhận ra cấu trúc sử dụng trong văn nói, nắm được một số từ vựng. - Các chủ điểm chính gồm các vấn đề trong cuộc sống và môi trường kinh doanh bằng tiếng Anh như sản phẩm, đối thủ cạnh tranh, ý tưởng kinh doanh, nghề nghiệp, vị trí, du lịch, định hướng cho tương lai,...
11	Nói Tiếng Anh 2	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các cách thức giao tiếp bằng tiếng Anh trong nhiều tình huống khác nhau, cung cấp nhiều hoạt động lý thú, thử thách cao, khuyến khích sinh viên tham gia nói tích cực. - Sinh viên hiểu được cấu trúc tiếng Anh của người Mỹ nói, thực hiện các mẫu đối thoại thuộc nhiều lãnh vực và tình huống khác nhau. - Các chủ điểm chính gồm các vấn đề trong cuộc sống và môi trường kinh doanh bằng tiếng Anh như sản phẩm, đối thủ cạnh tranh, ý tưởng kinh doanh, nghề nghiệp, vị trí, du lịch,

			định hướng cho tương lai,...
12	Đọc Tiếng Anh 2	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Các thuật ngữ cơ bản thuộc các lãnh vực quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, xuất nhập khẩu, vận tải bảo hiểm, tiền tệ ngân hàng, đầu tư thị trường chứng khoán... - Sinh viên hiểu được cấu trúc tiếng Anh của người Mỹ nói, thực hiện các mẫu đối thoại thuộc nhiều lãnh vực và tình huống nghiệp vụ mô phỏng khác nhau.
13	Viết Tiếng Anh 2	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Cách viết thư điện tử, fax, thư thăm hỏi xã giao, thư thương mai, báo cáo, tường thuật... - Cách trình bày một báo cáo và thư công việc trong lĩnh vực kinh doanh.
14	Tiếng Anh Thương Mại 2	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Các thuật ngữ chuyên sâu thuộc các lãnh vực quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán
15	Quan hệ KTQT	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Những kiến thức cơ bản về nền kinh tế thế giới, các kiến thức cần thiết để nghiên cứu các vấn đề cụ thể diễn ra trong quan hệ kinh tế giữa một nước với các nước. - QHKTQT là môn học có quan hệ chặt chẽ với nhiều môn học khác, sử dụng các phạm trù, khái niệm của các môn học đó đồng thời cũng trình bày những khái niệm, phạm trù mới giúp cho việc nghiên cứu các môn học này được dễ dàng hơn.
16	Tin học đại cương	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Lý thuyết: khối kiến thức căn bản và các thuật ngữ trong tin học. - Thực hành: Qua những bài thực hành trên máy, sinh viên sẽ ôn lại lý thuyết đã được cung cấp. Mặt khác qua việc làm các bài thực hành sinh viên sẽ rèn luyện kỹ năng thao tác nhanh, chính xác các lãnh vực đã được truyền đạt, thực hành các cách trình bày văn bản, thực hành các bài toán hoặc các vấn đề gắn với thực tiễn mà sinh viên sẽ giải quyết trong công việc văn phòng ở Công ty, Xí nghiệp hay Trường học...sau này. - Sinh viên dễ dàng tiếp cận công nghệ thông tin và sử dụng thành thạo tin học văn phòng.
17	Kinh tế - Chính trị Mác-Lê nin	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Các khái niệm và tri thức cơ bản, có hệ thống về chủ nghĩa Mác-Lênin, tư tưởng HCM, quan điểm, đường lối, cơ chế chính sách của Đảng và pháp luật của Nhà nước. - Nắm vững hệ thống tri thức ngành, nhất là tri thức chuyên ngành kinh tế chính trị để có thể nghiên cứu, tư vấn và giảng dạy ở bậc đại học, cao đẳng...

			- Nội dung ban hành tại Quyết định số 45/2002/QĐ – BGD&ĐT ngày 29/10/2002 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.
18	Giáo dục quốc phòng	165 tiết	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Rèn luyện cơ bản về Quốc phòng Việt Nam
HỌC KỲ III			
19	Nghe Tiếng Anh 3	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Phát triển kỹ năng nghe và hiểu được nội dung bằng tiếng Anh, giúp cho sinh viên biết phải làm gì trước khi nghe, lúc đang nghe và sau khi nghe. - Sinh viên có thể đoán được nội dung câu chuyện, quen với cấu trúc đề như: lựa chọn a, b, c, d; câu đúng hoặc sai; trả lời câu hỏi ngắn, quen với cấu trúc, từ vựng mà người nói sử dụng, ghi được nội dung vấn đề trong khi nghe các đề tài xoay quanh lãnh vực kinh doanh.
20	Nói Tiếng Anh 3	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Việc phát triển khả năng giao tiếp trôi chảy, chính xác qua thực tập các hoạt động có chủ đề, nhằm cung cấp cho sinh viên các cách nói như đàm thoại, phỏng vấn, trình bày vấn đề để chuẩn bị cho môn nói trước công chúng.
21	Đọc Tiếng Anh 3	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các thuật ngữ chuyên sâu thuộc các lãnh vực quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, xuất nhập khẩu, vận tải bảo hiểm, tiền tệ ngân hàng, đầu tư thị trường chứng khoán...
22	Viết Tiếng Anh 3	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách viết đoạn văn mô tả, kể chuyện, phân tích nguyên nhân hậu quả, tranh cãi và đưa tới viết các bài nghị luận nghiên cứu điển quản trị.
23	Tiếng Anh Thương Mại 3	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các thuật ngữ cơ bản thuộc các lãnh vực xuất nhập khẩu, vận tải bảo hiểm, tiền tệ ngân hàng, đầu tư thị trường chứng khoán...
24	Dịch nói trong Kinh doanh	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách phiên dịch từ tiếng Anh sang tiếng Việt và từ tiếng Việt sang tiếng Anh trong các ngữ cảnh thuộc lĩnh vực kinh doanh, thương mại, kinh tế...
25	Dịch viết trong Kinh doanh	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách biên dịch từ tiếng Anh sang tiếng Việt và từ tiếng Việt sang tiếng Anh trong các ngữ cảnh thuộc lĩnh vực kinh doanh, thương mại, kinh tế...
26	Toán Ứng dụng	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:

			<ul style="list-style-type: none"> - 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.
27	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những căn cứ lý luận khoa học để hiểu cương lĩnh xây dựng đất nước, 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.
28	Giáo dục thể chất 1	75 tiết	<ul style="list-style-type: none"> - Nội dung ban hành tại Quyết định số 3244/GD-ĐT ngày 12/9/1995 và Quyết định số 1262/GD-ĐT ngày 12/4/1997 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.
HỌC KỲ IV			
29	Kinh tế Vi mô	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các nguồn khan hiếm được sử dụng trong kinh tế thị trường, sơ lược về lý thuyết tiêu dùng và sản xuất với trọng tâm đặt vào hành vi của khách hàng trong việc đưa ra những lựa chọn tiêu dùng, vai trò của các công ty trong việc điều hành sản xuất, cơ chế thị trường trong việc định giá cả và hiệu quả của việc sử dụng các nguồn.
30	Nghệ thuật nói trước Công chúng	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cách chuẩn bị bài phát biểu của mình trước công chúng qua nhiều thể loại như: diễn thuyết, tranh cãi, thảo luận, phỏng vấn. - Cách thẩm định khán giả trước khi phát biểu, soạn một bài diễn văn hiệu quả cao, trình bày trước công chúng với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin power-point để gây sự thích thú của khán giả.
31	Nghe ghi chú trong KD	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cách phát triển kỹ năng nghe, hiểu và ghi chú được nội dung bằng tiếng Anh. - Sinh viên có thể đoán được nội dung câu chuyện, ghi được nội dung vắn tắt trong khi nghe các đề tài xoay quanh lãnh vực kinh doanh.
32	Thư tín Thương mại	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cách thức làm quen với thể thức, ngôn ngữ và phong cách thư tín thương mại, vốn rất quan trọng cho công việc sau này. - Ngoài ra, môn học còn giới thiệu cách viết các dạng thư thông dụng như: Thư hỏi hàng; Thư trả lời hỏi hàng; Thư chào hàng; Báo giá; Thư đặt hàng; Thư khiếu nại; ...
33	Soạn thảo Văn bản	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Việc phân loại, phân cấp và cách soạn thảo các văn bản sử dụng cho mục đích thương mại, kinh doanh, ...

34	Thống kê trong Kinh doanh	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Các kiến thức cơ bản về lý thuyết thống kê (các mức độ của hiện tượng thống kê, điều tra mẫu, tương quan hồi quy, dãy số thời gian, chỉ số trong thống kê), các kiến thức thống kê hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
35	Nguyên lý Kế toán	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách nghiên cứu cách phân tích, phân loại và ghi chép giao dịch kinh doanh bằng sổ sách và máy tính; tập trung vào những kiến thức về vòng đời kế toán hoàn chỉnh và việc chuẩn bị báo cáo tài chính, cân đối số dư tài khoản và bảng lương. - Nguyên tắc cơ bản của kế toán kép, báo cáo tài chính, cân đối nợ, bảng công, báo cáo đặc biệt, điều chỉnh khoản ghi sổ.
36	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Quá trình ra đời tất yếu của Đảng Cộng sản Việt Nam (1930) và các chủ trương, đường lối chính sách của Đảng trong các cuộc đấu tranh chống thực dân Pháp, đế quốc Mỹ xâm lược qua các thời kỳ lịch sử. Trong đó, đặc biệt chú trọng làm rõ quá trình hình thành, phát triển và kết quả thực hiện đường lối cách mạng của Đảng trên tất cả các lĩnh vực: Kinh tế, chính trị, văn hoá- xã hội và quan hệ đối ngoại trước và trong thời kỳ đổi mới.
37	Giáo dục thể chất 2	90 tiết	- Nội dung ban hành tại Quyết định số 3244/GD-ĐT ngày 12/9/1995 và Quyết định số 1262/GD-ĐT ngày 12/4/1997 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.
HỌC KỲ V			
38	Kinh tế Vĩ mô	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Những vấn đề liên quan đến hoạt động của nền kinh tế tổng thể, với trọng tâm đặt vào các nguyên tắc thu nhập quốc dân, các vấn đề kinh tế vĩ mô như nạn thất nghiệp, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, sự dao động kinh tế, mức lãi suất, tiết kiệm và đầu tư, tỉ suất hối đoái và cân bằng chi tiêu, và vai trò của tài chính chính phủ và chính sách tiền tệ trong việc ảnh hưởng đến nền kinh tế.
39	Giao tiếp Kinh doanh	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách giao tiếp bằng tiếng Anh ở môi trường đa văn hóa, sử dụng điện thoại, trình bày vấn đề, kỹ thuật hội họp, đàm phán.
40	Phương pháp NCKH	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách viên nhận dạng, xây dựng và phát triển vấn đề nghiên cứu, thiết kế một khung nghiên cứu để giải quyết vấn đề đó, chuyển vấn đề thành câu hỏi nghiên cứu, thu thập và phân tích số liệu để trả lời câu hỏi nghiên cứu và cuối cùng là viết báo cáo nghiên cứu.

			<ul style="list-style-type: none"> - Nhiều cách thức khác nhau để tiến hành nghiên cứu, và cách thức nghiên cứu sẽ ảnh hưởng đến cách thức giải quyết vấn đề. - Thực hiện một nghiên cứu khoa học thực tế được tổ chức dưới dạng nghiên cứu nhóm, có biên soạn đề cương, thu thập dữ liệu, xử lý dữ liệu và viết báo cáo nghiên cứu.
41	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về tư tưởng của một con người cụ thể - lãnh tụ Hồ Chí Minh, một nhà yêu nước vĩ đại, một chiến sỹ cộng sản nhiệt thành, một cha già vô vàn kính yêu của dân tộc, một người ông, người bác rất đỗi thân thương của thế hệ trẻ. - Với cách đặt vấn đề trên, nội dung học phần tư tưởng Hồ Chí Minh sẽ được trình bày theo trình tự sau: Nguồn gốc, quá trình hình thành và phát triển, nội hệ thống tư tưởng Hồ Chí Minh (bao gồm: vấn đề dân tộc và cách mạng giải phóng dân tộc; chủ nghĩa xã hội và con đường quá độ lên CNXH ở Việt Nam; Đại đoàn kết dân tộc, kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh thời đại; về Đảng Cộng sản Việt Nam, về xây dựng nhà nước của dân do dân – vì dân; về đạo đức, nhân văn, văn hoá; về quan điểm tài chính).
42	Quản trị học	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết căn bản về:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hoạt động quản trị tổ chức và các chức năng căn bản của hoạt động quản trị tổ chức. - Hình ảnh thực tế về những công việc mà người quản lý cần làm. Việc quản lý có hiệu quả công việc của nhân viên trong các tổ chức là vấn đề chính yếu của xã hội công nghiệp hóa vì chính những người quản lý là những người phải đưa ra quyết định về việc sử dụng nguồn nhân lực, vật liệu, công nghệ, và vốn. - Những kỹ năng mà các nhà quản lý phải áp dụng để đạt được những mục tiêu và tiêu chuẩn quan trọng đã đề ra bằng cách cung cấp những kiến thức cơ bản về một loạt các chủ đề bao gồm hoạch định, tổ chức, biên chế, lãnh đạo, thay đổi và ra quyết định trong tổ chức.
43	Luật Kinh doanh	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa vị pháp lý các chủ thể kinh doanh: địa vị pháp lý của doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh và chủ thể kinh doanh có yếu tố nước ngoài. - Pháp luật về hợp đồng trong kinh doanh thương mại: khái niệm và phân loại hợp đồng, điều kiện có hiệu lực của hợp đồng, giao kết và thực hiện hợp đồng trong kinh doanh thương mại. - Pháp luật về giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại: khái niệm, các hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh; khái niệm, các nguyên tắc giải quyết, các loại trọng tài thương mại và trình tự giải quyết tranh chấp kinh doanh tại Trọng tài thương mại. Khái niệm, các nguyên tắc giải quyết và trình tự giải quyết tranh chấp kinh doanh tại

			<p>Toà án và một số nội dung về giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại có yếu tố nước ngoài.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pháp luật về phá sản doanh nghiệp, hợp tác xã: khái niệm doanh nghiệp, hợp tác xã lâm vào tình trạng phá sản, chủ thể có quyền và nghĩa vụ nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản, cơ quan có thẩm quyền giải quyết tiến hành thủ tục phá sản, trình tự thủ tục phá sản, nghĩa vụ tài sản sau khi có quyết định tuyên bố doanh nghiệp, HTX bị phá sản.
44	Luật Sở hữu Trí tuệ	2	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những kiến thức cơ bản về Quyền sở hữu trí tuệ và các vấn đề pháp lý có liên quan, từ đó giúp sinh viên có cái nhìn đúng và toàn diện về vấn đề quyền tác giả, nhãn hiệu hàng hóa, bí mật kinh doanh...
<i>Chuyên ngành Marketing - Học kỳ 5</i>			
45	Marketing Căn bản	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những triết lý kinh doanh hiện đã chi phối cách thức doanh nghiệp tham gia vào thị trường. Đó là hiểu biết sâu sắc thị trường trên cơ sở đó xây dựng và triển khai chiến lược marketing hỗn hợp thông qua 04 công cụ là Sản phẩm, Giá, Phân phối và Chiêu thị. - Khái niệm căn bản về Marketing và các khái niệm liên quan đến marketing. Lý thuyết về phân khúc thị trường, xác định được khúc thị trường và khách hàng mục tiêu là yêu cầu cần thiết cho môn học để làm cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch hay chiến lược Marketing hỗn hợp bao gồm chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược chiêu thị. Các chiến lược Marketing hỗn hợp cũng là nội dung trọng tâm của học phần. - Những kiến thức nền tảng về tình hình thị trường, các yếu tố thuộc môi trường Marketing ảnh hưởng đến hoạt động marketing của một doanh nghiệp và các kiến thức nền tảng về nghiên cứu thị trường và phân tích hành vi khách hàng.
<i>Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực - Học kỳ 5</i>			
45	Hành vi Tổ chức	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các bản chất cơ bản của những hành vi ứng xử trong tổ chức bất kỳ. - Các học thuyết về hành vi ứng xử trong tổ chức luôn - điểm vốn có trong hoạt động tổ chức của mọi công ty; hành vi ứng xử của một cá nhân hay các nhóm, các tổ trong công ty
46	Quản trị Chiến lược	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những kiến thức và kỹ năng cơ bản về chiến lược và quản trị chiến lược để thiết lập, thực hiện các chiến lược phát triển kinh doanh. Đây là một môn học có tính ứng dụng cao đối với sinh viên sau khi ra trường.

HỌC KỶ VI Chuyên ngành Marketing			
46	Kinh doanh Quốc tế	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kiến thức nền về kinh tế, giúp sinh viên tiếp thu tốt hơn các môn học chuyên ngành khác như xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế, vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương.v.v. - Các lý thuyết kinh tế như : các học thuyết kinh tế từ cổ điển đến hiện đại, các lý thuyết về tài chính, tiền tệ , các chiến lược thâm nhập thị trường quốc tế của các công ty đa quốc gia, các lý thuyết về quản trị doanh nghiệp. - Bên cạnh đó, môn học giúp sinh viên bổ sung các kiến thức về thực trạng nền kinh tế toàn cầu hiện nay.
47	Marketing Quốc tế	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các nguyên tắc và hoạt động của các khái niệm tiếp thị toàn cầu và tiếp thị quốc tế, môi trường tiếp thị quốc tế, các hoạt động quảng bá kinh doanh của chính phủ và các tổ chức cá nhân, các khía cạnh môi trường của thị trường quốc tế, các đặc điểm tài chính và các công cụ tài chính, cơ cấu tiếp thị của mậu dịch quốc tế, các điều khoản của mậu dịch và tín dụng. Tình hình tiếp thị quốc tế, nghiên cứu thị trường nước ngoài, phân đoạn, thực hiện mục tiêu và thể hiện vị trí, chiến lược nguồn, chiến lược thâm nhập thị trường toàn cầu, các thành phần chiến lược của ưu thế cạnh tranh, sự hoà lẫn tiếp thị toàn cầu bao gồm các quyết định về sản phẩm, định giá, các kênh phân phối và các tổng hợp thông tin tiếp thị toàn cầu cũng sẽ được bàn luận.
48	Nghiên cứu Marketing	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Những nguyên tắc và những phương pháp nghiên cứu tiếp thị: phỏng vấn, điều tra bằng các bài kiểm tra, trắc nghiệm, thu thập dữ liệu, các loại dữ liệu được thu thập và những lỗi thường mắc phải, lập bảng và phân tích thông tin, diễn giải các kết quả tìm được và đưa ra kết luận. Qua một loạt các dự án trên lớp, sinh viên sẽ được cung cấp các kinh nghiệm thực tiễn về việc áp dụng các thủ tục và kỹ thuật nghiên cứu để giải quyết các vấn đề tiếp thị. Quyết định hoặc những tiềm năng trên thị trường và định giá thành, giảm chi phí, dự báo và đánh giá các nỗ lực quảng bá kinh doanh, các chương trình quảng cáo và các kênh phân phối cũng sẽ được đề cập một cách toàn diện.
49	Marketing Dịch vụ	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các khái niệm và nguyên lý trong việc xác định mục tiêu và chiến lược tiếp thị phù hợp với những đặc thù của các tổ chức dịch vụ. Các nội dung chính bao gồm: tổng quan về tiếp thị dịch vụ; định vị dịch vụ; quản lý nhu cầu; xây dựng và chuyển giao dịch vụ; chiến lược định giá; xúc tiến các dịch vụ; tổ chức và thực hiện công tác tiếp thị cho dịch vụ.

50	Chiến lược Giá	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Giá cả không phải là một sự lựa chọn mà một tổ chức có thể thực hiện; mọi công ty phải định giá sản phẩm và dịch vụ của mình - ngay cả các nhà sản xuất hàng hóa và các công ty hoạt động trong một môi trường được kiểm soát và kiểm soát giá cả. Giá cả là yếu tố duy nhất của hỗn hợp tiếp thị tạo ra doanh thu. Các công cụ tiếp thị khác thường thúc đẩy chi phí trong quá trình tạo ra giá trị khách hàng, được lấy lại thông qua giá cả hiệu quả. Ngày nay, môi trường của các nền kinh tế toàn cầu hóa phức tạp và thay đổi nhanh chóng, sự lựa chọn không giới hạn của người tiêu dùng và đổi mới công nghệ bùng nổ, chiến lược giá và chiến thuật là những yếu tố quyết định thiết yếu của vị thế cạnh tranh, thành công và cuối cùng là lợi nhuận của một tổ chức.
51	Thương mại Điện tử	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử và kinh doanh qua mạng, bao gồm: khái niệm, phân loại, bán hàng điện tử, marketing điện tử, mạng xã hội và môi trường pháp lý đối với hoạt động kinh doanh điện tử. - Cách vận dụng các ý tưởng kinh doanh của mình vào môi trường thực tiễn với mạng Internet, và rút ra những bài học kinh nghiệm cho mình.
52	Nghiệp vụ Bán lẻ	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Những kiến thức cơ bản về nghề bán hàng; nắm bắt tâm lý và hành vi tiêu dùng của khách hàng mua lẻ; cách lập quy trình và phương pháp bán lẻ hiệu quả; hoàn thiện kỹ năng giao tiếp và trình bày bán hàng thuyết phục; hoàn thiện kỹ năng xử lý phản đối và từ chối của khách hàng...
HỌC KỶ VI Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực			
47	Quản trị Nguồn nhân lực	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Các chức năng quản trị nhân sự nhằm cung cấp cho sinh viên các kiến thức cần thiết để quản lý con người trong doanh nghiệp hiệu quả, bao gồm bốn lĩnh vực chủ yếu: hoạch định nguồn nhân lực, thu hút và tuyển chọn, đào tạo và phát triển, và duy trì – quản lý. Bên cạnh đó, sinh viên được trao dồi các kỹ năng quản lý như phân tích công việc, đánh giá kết quả làm việc, phỏng vấn ứng viên... Hoàn tất môn học, sinh viên sẽ có đủ khả năng dự đoán và giải quyết các vấn đề liên quan đến sử dụng lao động trong một tổ chức.
48	Hoạch định và Tuyển dụng Nguồn nhân lực	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Những kỹ năng, công cụ cần thiết về hoạch định, tư vấn cho các quản lý trực tiếp các vấn đề về hoạch định, tuyển mộ và tuyển chọn nguồn nhân lực cho doanh nghiệp. Sau khi học xong môn học này, sinh viên có thể mô tả, phân tích và thực hành các bước trong tiến trình hoạch định nguồn nhân lực cho doanh nghiệp; biết cách dự báo nhân lực, phân tích và

			cân đối cung cầu nhân lực khi tiến hành hoạch định nguồn nhân lực; Biết cách tiến hành chiêu mộ, sàng lọc ứng viên thông qua các bước xét hồ sơ, trắc nghiệm, phỏng vấn, su tra lý lịch để đảm bảo tuyển dụng nguồn nhân lực tốt nhất trong điều kiện hiện có của doanh nghiệp.
49	Nghệ thuật Lãnh đạo	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Mối tương quan giữa quản lý và lãnh đạo, thế nào là một nhà lãnh đạo. Để trở thành nhà lãnh đạo giỏi, cần rèn luyện những phẩm chất gì. Hiểu và phân biệt những ưu, khuyết điểm của từng phong cách lãnh đạo, các nội dung, đặc điểm của nghệ thuật lãnh đạo trong quản lý thực tế. Sau khi học xong môn học này, sinh viên sẽ biết cách sử dụng phong cách lãnh đạo phù hợp cho mọi tình huống quản lý. Vận dụng linh hoạt nghệ thuật lãnh đạo để đạt hiệu quả cao trong điều hành nhóm, tổ chức.
50	Tâm lý học Quản lý	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Những vấn đề cơ bản sau: Đối tượng, nhiệm vụ, vai trò của tâm lý học quản lý, bản chất của quản lý, lãnh đạo; Vai trò của người quản lý; Đặc điểm tâm lý, nhân cách của người lãnh đạo như các phẩm chất, những năng lực, uy tín và phong cách của người lãnh đạo, đặc điểm tâm lý của quá trình ra quyết định quản lý của người lãnh đạo; Đặc điểm tâm lý, nhân cách của người dưới (nhu cầu, động cơ, nguyện vọng, và một số nét tâm lý đặc trưng của người lao động theo các loại hình lao động khác nhau); Những quy luật tâm lý mà nhà lãnh đạo cần quan tâm khi làm việc với người dưới quyền; Đặc điểm tâm lý xã hội của tập thể lao động, những hiện tượng tâm lý xã hội trong thể lao động, các biện pháp tác động đến người lao động và tập thể lao động, xung đột và giải quyết xung đột trong tập thể lao động; Chức năng, hình thức giao tiếp trong công tác quản lý; Tâm lý học với việc quản lý sử dụng con người và công tác tổ chức cán bộ.
51	Marketing Căn bản	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Những triết lý kinh doanh hiện đã chi phối cách thức doanh nghiệp tham gia vào thị trường. Đó là hiểu biết sâu sắc thị trường trên cơ sở đó xây dựng và triển khai chiến lược marketing hỗn hợp thông qua 04 công cụ là Sản phẩm, Giá, Phân phối và Chiêu thị. - Khái niệm căn bản về marketing và các khái niệm liên quan đến marketing. Lý thuyết về phân khúc thị trường, xác định được khúc thị trường và khách hàng mục tiêu là yêu cầu cần thiết cho môn học để làm cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch hay chiến lược Marketing hỗn hợp bao gồm chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược chiêu thị. Các chiến lược Marketing hỗn hợp cũng là nội dung trọng tâm của học phần. - Những kiến thức nền tảng về tình hình thị trường, các yếu tố thuộc môi trường Marketing ảnh hưởng đến hoạt động marketing của một doanh nghiệp và các kiến thức nền tảng về nghiên cứu thị trường và phân tích hành vi khách hàng.

52	Kinh doanh Quốc tế	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Kiến thức nền về kinh tế, giúp sinh viên tiếp thu tốt hơn các môn học chuyên ngành khác như xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế, vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương.v.v. - Các lý thuyết kinh tế như : các học thuyết kinh tế từ cổ điển đến hiện đại, các lý thuyết về tài chính, tiền tệ , các chiến lược thâm nhập thị trường quốc tế của các công ty đa quốc gia, các lý thuyết về quản trị doanh nghiệp. Bên cạnh đó, môn học giúp sinh viên bổ sung các kiến thức về thực trạng nền kinh tế toàn cầu hiện nay.
53	Quản trị Doanh nghiệp	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Cách thành lập và quản lý một doanh nghiệp. Các chủ đề của môn học bao gồm kiến thức lý thuyết và thực tế về các kỹ năng quản lý, các bước chuẩn bị một kế hoạch kinh doanh, các nhu cầu tài chính, chiến lược marketing, và các vấn đề pháp lý.
54	Quản trị Dự án	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Các kiến thức về cách phòng ngừa rủi ro cho dự án, vượt qua các khó khăn và hoàn thành dự án đúng hạn và trong giới hạn ngân sách. Tổ chức các khâu của dự án triển khai sản phẩm, dịch vụ hoặc chiến lược marketing...
55	Thực tập Thực tế	3	

HỌC KỲ VII

Chuyên ngành Marketing

53	Quản trị Marketing	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Nhu cầu tiếp thị và hoạch định sản phẩm cho các mục đích quảng bá, nhu cầu hoạch định cho sản phẩm mới để thay thế những sản phẩm hiện tại, và hoạch định những kỹ thuật tiếp thị mới, bao gồm định giá và chính sách về giá, các kỹ thuật khảo sát thị trường, mục tiêu và giới hạn của nó, quản trị kinh doanh cá thể, kết hợp quảng cáo với tất cả những khía cạnh khác của tiếp thị, sự phát triển chính sách với việc thay đổi mẫu mã bao gồm dòng sản phẩm, và việc kiểm soát hoạt động tiếp thị.
54	Truyền thông Marketing	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Chiến lược đa dạng của các thành phần thông tin tiếp thị bao gồm quảng cáo, quảng bá kinh doanh, quan hệ cộng đồng, kinh doanh cá thể, tài trợ sự kiện và tiếp thị trực tiếp để xây dựng và duy trì thương hiệu. Các bài phân tích sẽ tập trung vào các chủ đề như: lựa chọn các công cụ quảng bá đa dạng, tài trợ và quyết định, định chiến lược thông tin thích hợp, phát triển kế hoạch cho một sản phẩm/thị trường đã có sẵn, và các nguyên tắc đạo đức trong thông tin marketing. Trọng tâm sẽ được nhấn mạnh vào việc thống nhất một cách hiệu quả các thành phần trong việc quảng bá tổng thể.

55	Chiến lược Kênh phân phối	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cơ cấu, chức năng, loại, và các vấn đề hoạt động của các tổ chức khác nhau trong dây chuyền phân phối các loại sản phẩm và hàng hoá khác nhau, và các giai đoạn trong việc thiết kế kênh tiếp thị cũng sẽ được đề cập. Sự hình thành chiến lược kênh phân phối và việc áp dụng nó, phạm vi của hệ thống phân phối, chính sách phân phối, mạng thông tin, đánh giá và kiểm soát hoạt động của kênh phân phối cũng sẽ được thảo luận. Môn học cũng sẽ cung cấp các vấn đề áp dụng kênh phân phối theo mức độ phân phối và sức ép và các đồng minh chiến lược trong phân phối.
56	Tâm lý Khách hàng	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Những vấn đề cơ bản về tâm lý học và tâm lý khách hàng, những yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến việc mua sắm, chi tiêu của khách hàng và cách vận dụng có hiệu quả những yếu tố này vào hoạt động kinh doanh.
57	Quản trị Thương hiệu	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Những nguyên tắc nền tảng về thương hiệu và quản trị thương hiệu. Học phần cho thấy tầm quan trọng của công tác quản trị thương hiệu trong doanh nghiệp, quá trình quản trị thương hiệu và nội dung của công tác quản trị thương hiệu.
58	Marketing Kỹ thuật số	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Cách tiếp cận các kênh kỹ thuật số khác nhau, nắm bắt các ý tưởng, giải pháp, và kết hợp vào chiến lược marketing và chiến lược kinh doanh tổng thể nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh. Môn học chiếm vị trí quan trọng do môi trường marketing kỹ thuật số đang phát triển vượt bậc và phải đối mặt với nhiều khó khăn cũng như cơ hội mới, đặc biệt là tại Việt Nam với hơn 30 triệu người dùng Internet.
59	Xử lý Khủng hoảng	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: - Vai trò của quản lý khủng hoảng trong thực tiễn doanh nghiệp và trong đời sống, bản chất và phân loại các cuộc khủng hoảng. Hiểu và phân tích được vai trò của truyền thông trong xử lý khủng hoảng. Liệt kê và phân tích các bước trong quy trình quản lý khủng hoảng
60	Khởi nghiệp	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết - Về khởi sự kinh doanh và tái lập doanh nghiệp cho sinh viên đại học thuộc ngành Quản trị Kinh doanh. Môn học cung cấp những kiến thức cần thiết để sinh viên có thể tổng hợp và lập nên bản kế hoạch khởi sự kinh doanh hoặc tái lập doanh nghiệp thông qua mô tả về hình thức doanh nghiệp, xác định mục tiêu kinh doanh, phân tích thị trường, lên kế hoạch marketing và vận hành doanh nghiệp, dự kiến vốn cần thiết và đánh giá khả năng sinh lợi... Việc thu thập thông tin để thực hiện kế hoạch kinh doanh giúp sinh viên nhận dạng

			sự liên kết giữa các môn học trong chương trình đào tạo, sự phối hợp giữa các bộ phận phòng ban trong doanh nghiệp, và mối quan hệ giữa lý thuyết với thực tiễn.
HỌC KỲ VII			
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực			
56	Đào tạo và Phát triển NNL	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Vai trò của hoạt động đào tạo và phát triển nhân viên trong tổ chức, phân tích các nhu cầu đào tạo và phát triển, mô tả quá trình, các phương pháp, hình thức đào tạo và phát triển nhân viên trong tổ chức, doanh nghiệp. Sinh viên còn có thể phát triển các kỹ năng cần thiết trong quản trị như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng làm việc nhóm... Sinh viên có khả năng phân tích nhu cầu và lên kế hoạch đào tạo cũng như tổ chức thực hiện, quản lý chương trình đào tạo tại tổ chức.
57	Đạo đức Kinh doanh	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Sự ảnh hưởng của các nhân tố tâm lý – xã hội như là nhân cách, các nhóm xã hội đa dạng, thay đổi nhân khẩu, tầng lớp xã hội và văn hóa trong việc hình thành thái độ của nhân viên trong doanh nghiệp. - Việc xây dựng văn hóa trong một tổ chức và xây dựng các quy chuẩn trong kinh doanh và hoạt động của doanh nghiệp trong và ngoài nước. - Một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh; Xây dựng đạo đức kinh doanh; Nghiên cứu tình huống về đạo đức kinh doanh; Một số vấn đề chung về văn hóa doanh nghiệp; Xây dựng và nghiên cứu tình huống về văn hóa doanh nghiệp.
58	Quản trị tiền lương	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng và quản trị hệ thống lương bổng – phúc lợi trong tổ chức, doanh nghiệp. Sinh viên có thể hiểu thấu đáo về chính sách tiền lương, các nguyên tắc cơ bản trong việc xây dựng hệ thống thang bảng lương, biết vận dụng các hình thức trả lương trong doanh nghiệp. Học xong môn này sinh viên có thể phân biệt được một số khái niệm cơ bản về tiền lương và thu nhập; Liệt kê được các mục tiêu và các yêu cầu cơ bản của một hệ thống tiền lương; Mô tả được hệ thống tiền lương chức vụ và hệ thống tiền lương cấp bậc của Nhà nước; Giải thích được các bước trong quy trình thiết kế bảng lương cũng như phân loại được các hình thức trả lương trong tổ chức.
59	Quản lý Thành tích	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Những vấn đề chính trong quản trị hiệu quả công việc, bao gồm: sự cần thiết, chi phí và lợi ích, những kết quả mong đợi cũng như ngoài ý muốn trong quá trình quản trị. Môn học giúp người học có được những kiến thức liên quan đến những mô hình, kỹ thuật và công cụ đánh giá, mối quan hệ giữa đánh giá hiệu quả công việc với hệ thống trả lương, thưởng và chế độ đãi ngộ, đào tạo, bồi dưỡng và thăng tiến. Sinh viên có thể thiết kế được hệ thống đánh giá hiệu quả công việc cho những tình huống cụ thể.

60	Khởi nghiệp	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Về khởi sự kinh doanh và tái lập doanh nghiệp cho sinh viên đại học thuộc ngành Quản trị kinh doanh. Môn học cung cấp những kiến thức cần thiết để sinh viên có thể tổng hợp và lập nên bản kế hoạch khởi sự kinh doanh hoặc tái lập doanh nghiệp thông qua mô tả về hình thức doanh nghiệp, xác định mục tiêu kinh doanh, phân tích thị trường, lên kế hoạch marketing và vận hành doanh nghiệp, dự kiến vốn cần thiết và đánh giá khả năng sinh lợi...Việc thu thập thông tin để thực hiện kế hoạch kinh doanh giúp sinh viên nhận dạng sự liên kết giữa các môn học trong chương trình đào tạo, sự phối hợp giữa các bộ phận phòng ban trong doanh nghiệp, và mối quan hệ giữa lý thuyết với thực tiễn.
61	Quản trị Thay đổi	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết thêm <ul style="list-style-type: none"> - Về phương thức quản trị tổ chức trong bối cảnh thực hiện sự thay đổi và kiểm soát quá trình tâm lý, chuyển đổi cá nhân khi tham gia thực hiện thay đổi theo yêu cầu của tổ chức. Môn học này trang bị cho người học hệ thống tri thức và kỹ năng cơ bản về những vấn đề cốt lõi của sự thay đổi và quản trị sự thay đổi trong tổ chức dưới góc độ là cá nhân và nhà quản lý. Sinh viên học xong môn này có thể nắm bắt được bản chất của sự thay đổi; nhận biết được những thách thức và những vấn đề mà thay đổi gây nên; trang bị cho cá nhân hiểu biết về các phản ứng tâm lý của bản thân và khả năng kiểm soát, chế ngự các phản ứng của bản thân khi thực hiện thay đổi; trang bị cho nhà quản trị kỹ năng kiểm soát sự thay đổi để vượt qua những lực cản thay đổi và ứng phó với sự thay đổi của nhân viên, từ đó có phương thức hiệu quả để dẫn dắt nhân viên thực hiện sự thay đổi một cách tự nguyện và nhiệt tình.
62	Quản trị Chất lượng	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết cơ bản <ul style="list-style-type: none"> - Về hoạt động quản trị chất lượng trong tổ chức. Môn học trình bày những biện pháp và công cụ quan trọng nhằm kiểm soát đảm bảo và cải tiến chất lượng. Sau khi học xong môn này, sinh viên có thể hiểu sự vận hành của hệ thống quản trị chất lượng cũng như vận dụng các phương pháp đánh giá chất lượng và sử dụng các công cụ thống kê trong quản trị chất lượng hiện hành trong các tổ chức.
HỌC KỲ VIII			
63	Khóa luận tốt nghiệp	6	
64	Đề án nghiên cứu chuyên đề	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Việc phân tích các vấn đề trong thương mại và tiến hành nghiên cứu khoa học để giải quyết vấn đề. - Cách thức: . Các phương pháp nghiên cứu trong thương mại; . Cách chọn mẫu, thu thập và phân tích dữ liệu phục vụ cho quá trình nghiên cứu;

			. Cách viết một bài nghiên cứu trong lĩnh vực thương mại theo mẫu và hình thức qui định các vấn đề liên quan đến đạo đức và chuẩn mực nghiên cứu.
Chuyên ngành Marketing - Học kỳ 8			
62	Hành vi Tổ chức	3	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Bản chất cơ bản của những hành vi ứng xử trong tổ chức. - Các học thuyết về hành vi ứng xử trong tổ chức luôn - điểm vốn có trong hoạt động tổ chức của mọi công ty; hành vi ứng xử của một cá nhân hay các nhóm, các tổ trong công ty
63	Đạo đức Kinh doanh	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Sự ảnh hưởng của các nhân tố tâm lý – xã hội như là nhân cách, các nhóm xã hội đa dạng, thay đổi nhân khẩu, tầng lớp xã hội và văn hóa trong việc hình thành thái độ của nhân viên trong doanh nghiệp. - Việc xây dựng văn hóa trong một tổ chức và xây dựng các quy chuẩn trong kinh doanh và hoạt động của doanh nghiệp trong và ngoài nước. - Một số vấn đề chung về đạo đức kinh doanh; Xây dựng đạo đức kinh doanh; Nghiên cứu tình huống về đạo đức kinh doanh; Một số vấn đề chung về văn hóa doanh nghiệp; Xây dựng văn hóa doanh nghiệp; Nghiên cứu tình huống về văn hóa doanh nghiệp.
64	Quan hệ Công chúng		Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết: <ul style="list-style-type: none"> - Tiến trình quan hệ cộng đồng và các kỹ năng nghề nghiệp của các chuyên gia quan hệ cộng đồng, vai trò của các tổ chức quan hệ cộng đồng, và vai trò của quan hệ cộng đồng trong các tổ chức. Bối cảnh trong môn học này là những chiến dịch quảng bá trong đó quan hệ cộng đồng đóng vai trò là chìa khoá then chốt và các sinh viên sẽ học về những kỹ năng và những công cụ đặc biệt được sử dụng trong lĩnh vực quan hệ cộng đồng.
65	Quản trị Sự kiện		Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết tổng quát và chuyên sâu liên quan đến: <ul style="list-style-type: none"> - Việc hoạch định, quản lý ngân sách và vận hành hội thảo, cuộc họp và các sự kiện đặc biệt khác mang tính cộng đồng hoặc tư nhân. Sinh viên có cơ hội được tiếp cận hoạt động thị trường thật sự, giúp các bạn nhận biết rõ việc triển khai kế hoạch marketing như thế nào.
Chuyên ngành Quản trị Nguồn nhân lực - Học kỳ 8			
65	Quan hệ Lao động	2	Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết <ul style="list-style-type: none"> - Về quản trị quan hệ lao động; quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ lao động; phương thức giải quyết tranh chấp trong quan hệ lao động. Sinh viên sau khi học xong môn học này sẽ có khả năng tư vấn cho doanh nghiệp trong hoạt động quản trị nhân sự, bảo vệ được quyền lợi của người sử dụng lao động trong quan hệ lao động trên cơ sở tuân thủ pháp luật lao động, cũng như có thể tự bảo vệ được quyền lợi của bản thân khi tham gia vào quan hệ lao động.

66	Luật Lao động	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về Hợp đồng lao động, Thỏa ước lao động tập thể, thời giờ làm việc – nghỉ ngơi, Tiền lương, An toàn và vệ sinh lao động, Kỷ luật và trách nhiệm vật chất, Bảo hiểm xã hội, Tranh chấp lao động – đình công. Sinh viên sẽ hiểu được quan hệ lao động, quyền và nghĩa vụ của người lao động và người sử dụng lao động, giải quyết tranh chấp trong quan hệ lao động; từ đó, sinh viên có thể tự bảo vệ được quyền lợi của bản thân khi tham gia vào quan hệ lao động, hoặc tư vấn cho cá nhân, pháp nhân bảo vệ quyền lợi trong quan hệ lao động, tuân thủ pháp luật lao động.
67	Hệ thống thông tin Nhân sự	3	<p>Học phần cung cấp các kiến thức giúp cho sinh viên hiểu và biết cũng như ứng dụng cơ bản</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về lập kế hoạch, phát triển, triển khai và duy trì hệ thống thông tin nhân sự (HRIS). Sinh viên có thể phân tích các thành phần chức năng trong hệ thống nhân sự; hiểu rõ sự tích hợp của các chức năng trong HRIS; áp dụng và triển khai HRIS trong tổ chức.