

**CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO  
NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

*(Ban hành theo quyết định số 783/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 31/10/2018 của hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp)*

**I. Thông tin chung**

**1. Tên ngành đào tạo:**

- Tên tiếng Việt: **Kinh doanh Thương mại**
- Tên tiếng Anh: **Commercial**

**2. Trình độ đào tạo:** Đại học

**II. Chuẩn đầu ra**

Sinh viên tốt nghiệp ngành/chuyên ngành Kinh doanh Thương mại có khả năng:

<b>Mã số CDR</b>	<b>Nội dung chuẩn đầu ra</b>
<b>1. Chuẩn về kiến thức</b>	
CDR1	Vận dụng được các nguyên lý cơ bản của Chủ nghĩa Mác Lênin, Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam, Tư tưởng Hồ Chí Minh và chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước vào nghề nghiệp và cuộc sống.
CDR2	Nắm vững những kiến thức cơ bản về Khoa học tự nhiên, Khoa học xã hội và Nhân văn để ứng dụng nghiên cứu, giải quyết các vấn đề của tổ chức.
CDR3	Nhận thức được thế giới quan, nhân sinh quan đúng đắn, đánh giá được các hiện tượng một cách logic và tích cực.
CDR4	Nắm vững những nội dung cơ bản về công tác quốc phòng – an ninh của Việt Nam trong điều kiện lịch sử cụ thể của đất nước.
CDR5	Vận dụng được một số kiến thức cơ bản về thể dục thể thao để rèn luyện sức khỏe.
CDR6	Hiểu và vận dụng các kiến thức cơ bản và hiện đại về kinh tế, quản lý và xã hội nhân văn có kiến thức chuyên sâu về kinh doanh thương mại và hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế
CDR7	Hiểu và vận dụng kiến thức về nghiên cứu thị trường, giao dịch đàm phán kinh doanh, tổ chức kinh doanh hàng hoá trong hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập quốc tế.

CĐR8	Hiểu và vận dụng các kiến thức về xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.
CĐR9	Hiểu và vận dụng thành thạo phương pháp tổ chức quá trình cung ứng, phân phối, tổ chức các hoạt động Marketing thương mại và quản lý các quan hệ khách hàng của các doanh nghiệp thương mại
CĐR10	Vận dụng các kiến thức về quản lý kinh doanh để kiểm soát các nghiệp vụ trong kinh doanh thương mại
<b>2. Chuẩn về kỹ năng</b>	
CĐR11	Kỹ năng xây dựng kế hoạch, truyền thông kinh doanh và quan hệ công chúng nhằm duy trì hình ảnh tạo dựng và bảo vệ thương hiệu cho sản phẩm, cho doanh nghiệp
CĐR12	Kỹ năng xây dựng phát triển hệ thống kênh phân phối, chuẩn bị cơ sở hạ tầng thương mại, kho vận và hoạt động cung ứng của doanh nghiệp.
CĐR13	Kỹ năng đàm phán kí kết các hợp đồng kinh tế, thực hiện các nghiệp vụ về xuất nhập khẩu hàng hoá và thanh toán quốc tế.
CĐR14	Kỹ năng Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ giao dịch thương mại hiện đại( Thương mại điện tử)
CĐR15	Kỹ năng hoạch định và khởi tạo doanh nghiệp mới.
CĐR16	Kỹ năng giao tiếp và thiết lập mối quan hệ.
CĐR17	Kỹ năng làm việc theo nhóm (Team Work).
CĐR18	Kỹ năng tự học, tìm tòi và sáng tạo, làm việc có kế hoạch và khoa học.
CĐR19	Kỹ năng ngoại ngữ: Sinh viên sau khi tốt nghiệp đạt chuẩn đầu ra tiếng Anh tương đương trình độ tiếng Anh 450TOEIC.
CĐR20	Kỹ năng tin học:Sinh viên sau khi tốt nghiệp sử dụng thành thạo phần mềm tin học văn phòng (Word, Excel, Power Point) và một số phần mềm thống kê trong phân tích kinh doanh, đồng thời có khả năng tìm hiểu và sử dụng được các phần mềm chuyên dụng như: Quản trị quan hệ khách hàng (CRM), các phần mềm quản lý kho vận; các phần mềm thanh toán trực tuyến
<b>3. Chuẩn thái độ và trách nhiệm nghề nghiệp</b>	
CĐR22	Có ý thức công dân, chấp hành nghiêm chỉnh mọi chủ trương, đường lối của Đảng, chính sách và pháp luật của Nhà nước.
CĐR23	Có phẩm chất đạo đức cá nhân, ý thức kỷ luật lao động, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu...
CĐR24	Có trách nhiệm đối với công việc, đáp ứng các chuẩn mực đạo đức của nhà kinh doanh, có tác phong làm việc khoa học, thái độ làm việc đúng mực.
CĐR25	Có khả năng cập nhật, phát triển và vận dụng các kiến thức kinh doanh hiện

đại, sáng tạo, linh hoạt trong công việc.
---

### **III. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp:**

- Làm việc tại các cơ quan quản lý, nghiên cứu, hoạch định chính sách thương mại ở Trung ương và địa phương.
- Làm Cán bộ kinh doanh, quản trị kinh doanh ở các doanh nghiệp thương mại và các doanh nghiệp khác có hoạt động thương mại.
- làm tại các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức thương mại quốc tế.
- Làm tại các viện nghiên cứu các trường đại học, cao đẳng

### **IV. Khả năng học tập nâng cao trình độ của người học sau khi tốt nghiệp:**

- Có đầy đủ khả năng theo học các chương trình sau đại học tại các trường trong và ngoài nước
- Có khả năng tự học, tự nghiên cứu nâng cao trình độ nghiệp vụ đáp ứng nhiệm vụ công việc được giao

### **V. Các chương trình, tài liệu, chuẩn đầu ra đã tham khảo:**

#### **1. Trong nước**

- Chương trình đào tạo các chuyên ngành thuộc ngành Kinh doanh Thương mại của Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh Thương mại của Trường Đại học Thương mại.
- Quy định đào tạo đại học hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo QĐ số 686/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 10 tháng 10 năm 2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

#### **2. Ngoài nước**

Bài giảng các môn học chuyên ngành tham khảo sách của các tác giả hàng đầu thế giới như M.Porter, Phillip Kotlê, David Begg.