

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

- Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt): **Thạc sĩ Kinh doanh thương mại**
- Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh): **Master of Commercial Business**
- Trình độ đào tạo: **Thạc sĩ**
- Định hướng: **Ứng dụng**
- Ngành đào tạo: **Kinh doanh thương mại**
- Mã ngành: **8340121**

(Ban hành kèm theo quyết định số 546/ĐHKTKTCN ngày 30/5/2026 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế- Kỹ thuật Công nghiệp)

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Chương trình đào tạo trình độ Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế – Kỹ thuật Công nghiệp được thiết kế theo định hướng ứng dụng, nhằm trang bị cho người học kiến thức, kỹ năng chuyên sâu, có hệ thống về lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế... nâng cao năng lực nghiên cứu ứng dụng, đổi mới sáng tạo và thực hành nghề nghiệp. Học viên tốt nghiệp sẽ làm chủ khả năng giải quyết hiệu quả các vấn đề phức tạp trong ngành bằng cách vận dụng tích hợp tư duy hệ thống, năng lực số và nền tảng về Trí tuệ nhân tạo (AI), sẵn sàng thích ứng và làm việc trong môi trường số và hội nhập quốc tế, đóng góp vào công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

2. Mục tiêu cụ thể

Sinh viên tốt nghiệp có kiến thức, kỹ năng và năng lực

PO1: Vận dụng kiến thức chuyên sâu, có hệ thống về Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...; phân tích, đánh giá, và ứng dụng các công nghệ tiên tiến để giải quyết các vấn đề phức tạp, thúc đẩy công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

PO2: Thành thạo kỹ năng nghề nghiệp chuyên sâu, vận dụng phương pháp NCKH, tư duy phản biện và sáng tạo; đề xuất sáng kiến đổi mới và khởi nghiệp phù hợp; vận dụng công cụ số và các ứng dụng trí tuệ nhân tạo phù hợp với lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế... nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp.

PO3: Chịu trách nhiệm và thể hiện phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội; dẫn dắt/quản lý hoạt động chuyên môn về Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...trong tổ chức và tự học suốt đời để thích nghi linh hoạt.

2. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

2.1. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại có khả năng:

STT	Kí hiệu	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và Chỉ số thực hiện (PIs)	Mức độ năng lực của CDR
Kiến thức chung			
1	PLO1	Vận dụng các phương pháp luận và nghiên cứu khoa học để giải quyết các yêu cầu lập luận chuyên môn trong hoạt động kinh doanh thương mại.	3
		PI 1.1 Vận dụng kiến thức về phương pháp luận để giải quyết các yêu cầu lập luận chuyên môn trong hoạt động kinh doanh thương mại.	3
		PI 1.2. Vận dụng kiến thức về nghiên cứu khoa học và đổi mới sáng tạo để giải quyết các yêu cầu lập luận chuyên môn trong hoạt động kinh doanh thương mại.	3
Kiến thức chuyên môn			
2	PLO2	Phân tích kiến thức thực tiễn và lý thuyết chuyên sâu, rộng, tiên tiến của ngành kinh doanh thương mại để giải quyết các vấn đề phức tạp trong Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
		PI 2.1: Phân tích kiến thức thực tiễn và lý thuyết chuyên sâu, rộng, tiên tiến về kinh tế học, hành vi mua sắm của khách hàng, logistics và quản lý chuỗi cung ứng, đầu tư quốc tế, ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp... trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.	3
		PI 2.2: Phân tích kiến thức thực tiễn và lý thuyết chuyên sâu, rộng, tiên tiến về hoạt động quản trị (Quản trị bán lẻ, quản trị quan hệ khách hàng, quản trị tài chính, quản trị dịch vụ, quản trị thương hiệu...)	3
3	PLO3	Đánh giá và lựa chọn các công nghệ mới/tiên tiến cùng kiến thức liên ngành phù hợp cho hoạt động thiết kế, mô	3

STT	Kí hiệu	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và Chỉ số thực hiện (PIs)	Mức độ năng lực của CDR
		hình hóa và triển khai giải pháp nghiệp vụ theo định hướng ứng dụng.	
		PI 3.1: Thực hiện thống kê và phân tích dữ liệu, ứng dụng trong lĩnh vực kinh doanh thương mại	3
		PI 3.2: Ứng dụng phần mềm công nghệ để đưa ra chiến lược và kế hoạch hóa doanh nghiệp, phân tích dữ liệu kinh doanh và quản trị tài chính	3
Kỹ năng chung			
4	PLO4	Trình bày và thảo luận các vấn đề chuyên môn/khoa học dựa trên kết quả nghiên cứu để làm rõ, bảo vệ quan điểm học thuật với người cùng ngành và các bên liên quan.	3
		PI 4.1 Trình bày, thảo luận và truyền đạt các ý tưởng, giải pháp chuyên môn một cách rõ ràng, logic, thuyết phục để giải quyết vấn đề phức tạp, bảo vệ quan điểm học thuật với người cùng ngành và các bên liên quan.	3
		PI 4.2 Điều hành, tổ chức công việc nhóm, và đánh giá, phân loại chất lượng sản phẩm công việc	3
Kỹ năng chuyên môn			3
5	PLO5	Triển khai phân tích và đánh giá dữ liệu/thông tin chuyên sâu bằng công cụ số và các ứng dụng trí tuệ nhân tạo phù hợp, nhằm đề xuất giải pháp khoa học, khả thi trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
		PI 5.1: Triển khai phân tích và đánh giá dữ liệu/thông tin chuyên sâu bằng công cụ số và các ứng dụng trí tuệ nhân tạo phù hợp, trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
		PI 5.2: Đề xuất giải pháp khoa học, khả thi trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
6	PLO6	Tổ chức và điều hành hoạt động chuyên môn ở mức tiên tiến trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại	3

STT	Kí hiệu	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và Chỉ số thực hiện (PIs)	Mức độ năng lực của CDR
		điện tử, kinh doanh quốc tế... trên cơ sở nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ một cách sáng tạo.	
		PI 6.1: Tổ chức và điều hành hoạt động chuyên môn ở mức tiên tiến trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại trên cơ sở nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ một cách sáng tạo.	3
		PI 6.2: Tổ chức và điều hành hoạt động chuyên môn ở mức tiên tiến trong lĩnh vực thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế trên cơ sở nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ một cách sáng tạo.	3
Mức tự chủ trách nhiệm			
7	PLO7	Thể hiện năng lực tự định hướng phát triển nghề nghiệp, thích ứng với bối cảnh thay đổi và chịu trách nhiệm đối với quyết định chuyên môn trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
		PI7.1. Thể hiện năng lực tự định hướng phát triển nghề nghiệp, trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
		PI7.2. Thể hiện năng lực tự thích ứng với bối cảnh thay đổi và chịu trách nhiệm đối với quyết định chuyên môn trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...	3
8	PLO8	Thể hiện phẩm chất đạo đức nghề nghiệp và tinh thần trách nhiệm xã hội; lãnh đạo/hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ gắn với sáng kiến đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp và hoạt động cải tiến nâng cao hiệu quả phù hợp bối cảnh tổ chức.	3
		PI 8.1 Thể hiện phẩm chất đạo đức nghề nghiệp và tinh thần trách nhiệm xã hội	3
		PI 8.2. Thể hiện năng lực lãnh đạo/hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ gắn với sáng kiến đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp và hoạt động cải tiến nâng cao hiệu quả phù hợp bối cảnh tổ chức.	3

2.2. Trình độ ngoại ngữ: Đạt chuẩn năng lực ngoại ngữ bậc 4/6 theo Khung năng lực 6 bậc dùng cho Việt Nam ban hành theo Thông tư 33/2026/TT-BGDĐT ngày 15/04/2026 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

2.3. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại có thể đảm nhiệm công việc và phát triển lên các vị trí cao hơn tại các doanh nghiệp; các đơn vị sự nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp trong và ngoài nước ở vị trí quản lý tại:

- Các doanh nghiệp: Quản trị viên điều hành kinh doanh trong các doanh nghiệp; chuyên viên kinh doanh; Quản lý và giám sát mua - bán hàng, bộ phận nghiên cứu và phát triển...

- Các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức thương mại quốc tế: Bộ phận phát triển thương mại quốc tế, tham tán thương mại, tùy viên thương mại.

- Các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương và địa phương: Làm ở các vị trí như hoạch định và triển khai chính sách thương mại, quản lý các doanh nghiệp thương mại.

- Các Viện nghiên cứu các Trường đại học, cao đẳng: Giảng dạy và nghiên cứu các lĩnh vực thương mại.

2.4. 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 nghiên cứu sinh để nhận học vị tiến sĩ ở các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước.

- Có khả năng tự học, tự nghiên cứu nâng cao trình độ, nghiệp vụ, lấy các chứng chỉ trong và ngoài nước đáp ứng nhiệm vụ công việc được giao.

3. Ma trận tương thích giữa chuẩn đầu ra và mục tiêu của chương trình đào tạo

Mục tiêu của CTĐT		Chuẩn đầu ra của CTĐT							
		PL01	PL02	PL03	PL04	PL05	PL06	PL07	PL08
Mục tiêu chung: Chương trình đào tạo trình độ Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế – Kỹ thuật Công nghiệp được thiết kế theo định hướng ứng dụng, nhằm trang bị cho người học kiến thức, kỹ năng chuyên sâu, có hệ thống về lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế... nâng cao năng lực nghiên cứu ứng dụng, đổi mới sáng tạo và thực hành nghề nghiệp. Học viên tốt nghiệp sẽ làm chủ khả năng giải quyết hiệu quả các vấn đề phức tạp trong ngành bằng cách vận dụng tích hợp tư duy hệ thống, năng lực số và nền tảng về Trí tuệ nhân tạo (AI), sẵn sàng thích ứng và làm việc trong môi trường số và hội nhập quốc tế, đóng góp vào công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.									
Mục tiêu cụ thể									
PO1	Vận dụng kiến thức chuyên sâu, có hệ thống về Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc	X	X	X					

	tế...; phân tích, đánh giá, và ứng dụng các công nghệ tiên tiến để giải quyết các vấn đề phức tạp, thúc đẩy công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.								
PO2	Thành thạo kỹ năng nghề nghiệp chuyên sâu, vận dụng phương pháp NCKH, tư duy phản biện và sáng tạo; đề xuất sáng kiến đổi mới và khởi nghiệp phù hợp; vận dụng công cụ số và các ứng dụng trí tuệ nhân tạo phù hợp với lĩnh vực Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế... nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp.				X	X	X		
PO3	Chịu trách nhiệm và thể hiện phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội; dẫn dắt/quản lý hoạt động chuyên môn về Kinh doanh thương mại, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế...trong tổ chức và tự học suốt đời để thích nghi linh hoạt.							X	X

4. Yêu cầu đối với người học

4.1. Đối tượng và điều kiện dự tuyển

- Đã tốt nghiệp hoặc đã đủ điều kiện công nhận tốt nghiệp đại học (hoặc trình độ tương đương trở lên) ngành phù hợp với ngành đăng ký dự tuyển. Các ngành phù hợp mà không phải là ngành đúng sẽ phải học bổ sung/ chuyển đổi kiến thức (theo bảng danh mục ngành phù hợp và các học phần chuyển đổi/ bổ sung liên thức). Các trường hợp đặc biệt sẽ do Hội đồng tuyển sinh và hội đồng khoa học nhà trường quyết định.

- Có năng lực ngoại ngữ từ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam.

- Đáp ứng các yêu cầu khác của chuẩn chương trình đào tạo do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành và theo quy định của chương trình đào tạo.

- Danh mục ngành phù hợp và các học phần bổ sung/ chuyển đổi kiến thức

TT	Ngành tốt nghiệp đại học	Các học phần bổ sung/chuyển đổi kiến thức (tên học phần, số tín chỉ)
1	- Kinh doanh thương mại - Quản trị kinh doanh - Marketing	

TT	Ngành tốt nghiệp đại học	Các học phần bổ sung/chuyển đổi kiến thức (tên học phần, số tín chỉ)
	- Thương mại điện tử - Kinh doanh quốc tế	
2	- Logistics và quản lý chuỗi cung ứng - Kinh tế đối ngoại - Tài chính ngân hàng	1. Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng – 001482, 3 TC
3	- Khoa học quản lý - Kinh tế chính trị - Kinh tế đầu tư - Kinh tế phát triển - Kinh tế nông nghiệp - Kinh tế công nghiệp - Kinh tế vận tải - Kinh tế xây dựng - Luật kinh tế - Thống kê kinh tế - Toán kinh tế	1. Quản trị chuỗi cung ứng – 001370, 3 TC 2. Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng – 001482, 3 TC 3. Kinh tế thương mại – 001334, 3 TC
4	Các nhóm ngành, ngành không thuộc 3 nhóm ngành trên nhưng trong CTĐT ở trình độ đại học của người dự tuyển có học phần liên quan đến một trong những nội dung sau: Quản trị kinh doanh, Marketing, Thương mại điện tử, Kế toán, Kiểm toán, Kinh tế, Kinh doanh và quản lý...	1. Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng – 001482, 3 TC 2. Kinh tế thương mại – 001334, 3 TC 3. Quản trị chuỗi cung ứng – 001370, 3 TC

- Các qui định khác: Theo qui chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ hiện hành của Trường đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

4.2. Phương thức tuyển sinh:

a. Xét tuyển: Xét tuyển gồm 3 môn cụ thể:

✚ Môn ngoại ngữ: Theo qui chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ của Nhà trường

↴ Hai môn khác là tổ hợp cao nhất của ứng viên được nhà trường thông báo tại các đợt tuyển sinh hàng năm.

↴ Hình thức và quy trình xét tuyển trong mỗi kỳ tuyển sinh do Trường quyết định.

b. Thi tuyển: thí sinh sẽ thi 3 môn gồm:

↴ Môn 1: Kinh tế học

↴ Môn 2: Kiến thức kinh tế tổng hợp

↴ Môn ngoại ngữ: Theo qui chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ của Nhà trường

5. Điều kiện tốt nghiệp

Học viên hoàn thành các học phần trong Chương trình đào tạo và đáp ứng đủ các điều kiện theo Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ Thạc sĩ của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

6. Chương trình đào tạo

6.1 Cấu trúc chương trình

- Phần kiến thức chung:	6 tín chỉ
- Phần kiến thức cơ sở ngành, ngành và chuyên ngành:	45 tín chỉ
+ Lý thuyết:	36 tín chỉ
+ Thực hành, thực tập, chuyên đề, tiểu luận:	9 tín chỉ
- Tốt nghiệp (Đồ án, dự án, đề án):	9 tín chỉ

6.2 Danh mục các học phần trong chương trình đào tạo

Mã học phần	Tên học phần	Khoa/B M thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL,Tự học)	Ghi chú
I. Phần kiến thức chung			6		
0601002218	Triết học	LLCT	4	(48,24,120)	
0601001468	Phương pháp nghiên cứu khoa học		2	(24,12,60)	
II. Phần kiến thức cơ sở ngành			17		
Các học phần bắt buộc			11		
0601002572	Chiến lược và kế hoạch hóa kinh doanh	TM	3	(36,18,90)	
0601002547	Kinh tế học quản lý	DL&KS	2	(24,12,60)	
0601002573	Phân tích dữ liệu kinh doanh	TM	2	(24,12,60)	

Mã học phần	Tên học phần	Khoa/B M thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL,Tự học)	Ghi chú
0601002574	Pháp luật kinh doanh	TM	2	(24,12,60)	
0601002584	Hội nhập kinh tế quốc tế và thương mại	TM	2	(24,12,60)	
Các học phần tự chọn (Chọn 2 trong các học phần)			6		
0601002575	Quản trị bán lẻ	TM	3	(36,18,90)	X
0601003461	Quản trị quan hệ khách hàng	TM	3	(36,18,90)	
0601003462	Kế toán quản trị	KT KT	3	(36,18,90)	
0601002577	Quản trị tài chính	TM	3	(36,18,90)	X
III. Phần kiến thức cốt lõi ngành			14		
Các học phần bắt buộc			8		
0601002580	Chuyên đề 1: Nghiên cứu môi trường kinh doanh	TM	3	(36,18,90)	
0601002876	Chuyên đề 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	TM	3	(36,18,90)	
0601002582	Hành vi mua sắm của khách hàng	TM	2	(36,18,90)	
Các học phần tự chọn (Chọn 2 trong các học phần)			6		
0601003463	Marketing quốc tế	QT&Mar	3	(36,18,90)	
0601002579	Marketing thương mại	QT&Mar	3	(36,18,90)	X
0601003464	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	TM	3	(36,18,90)	
0601002588	Quản trị thương hiệu	TM	3	(36,18,90)	X
IV. Phần kiến thức chuyên ngành			14		
Các học phần bắt buộc			8		

Mã học phần	Tên học phần	Khoa/B M thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT, TH/TL,Tự học)	Ghi chú
0601002586	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng doanh nghiệp	TM	3	(36,18,90)	
0601002585	Chuyên đề 3: Thực tiễn về hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu	TM	3	(0, 90, 90)	
0601002583	Quản trị dịch vụ	TM	2	(36,18,90)	
Các học phần tự chọn (Chọn 2 trong các học phần)			6		
0601002589	Đầu tư quốc tế	TM	3	(36,18,90)	X
0601003465	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	TM	3	(36,18,90)	
0601002591	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	TM	3	(36,18,90)	X
0601003466	Kinh doanh số	TM	3	(36,18,90)	
V. Tốt nghiệp (Đề án, dự án, đề án)					
0601002593	Đề án tốt nghiệp	TM	9	(0,540, 540)	
Tổng cộng:			60		

7. Kế hoạch đào tạo

7.1. Thời gian đào tạo toàn khóa: 2 năm

7.2. Khung kế hoạch đào tạo

Mã học phần	Tên học phần	Thời lượng	Ghi chú
I. Học kỳ 1 (4 môn BB) 15 TC			
0601002218	Triết học	4 (48,24,120)	BB
0601001468	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2 (24,12,60)	BB
0601002572	Chiến lược và kế hoạch hóa kinh doanh	3(36,18, 90)	BB
0601002547	Kinh tế học quản lý	2 (24,12,60)	BB

0601002573	Phân tích dữ liệu kinh doanh	2 (24,12,60)	BB
0601002574	Pháp luật kinh doanh	2 (24,12,60)	BB
II. Học kỳ 2 (4 môn BB, 2 môn TC) 15 TC			
0601002584	Hội nhập kinh tế quốc tế và thương mại	2 (24,12,60)	BB
0601002575	Quản trị bán lẻ	3(36,18, 90)	TC
0601002577	Quản trị tài chính	3(36,18, 90)	TC
0601002580	Chuyên đề 1: Nghiên cứu môi trường kinh doanh	3 (36,18, 90)	BB
0601002582	Hành vi mua sắm của khách hàng	2 (36,18, 90)	BB
0601002583	Quản trị dịch vụ	2 (36,18, 90)	BB
III. Học kỳ 3 (3 môn BB, 2 môn TC) 15 TC			
0601002579	Marketing thương mại	3 (36,18, 90)	TC
0601002876	Chuyên đề 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3 (36,18, 90)	BB
0601002586	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng doanh nghiệp	3 (36,18, 90)	BB
0601002585	Chuyên đề 3: Thực tiễn về hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu	3 (0,90,90)	BB
0601002588	Quản trị thương hiệu	3 (36,18, 90)	TC
IV. Phần kiến thức chuyên ngành			
0601002589	Đầu tư quốc tế	3(36,18, 90)	BB
0601002591	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3(36,18, 90)	BB
0601002593	Tốt nghiệp (Đồ án, dự án, đề án)	9 (0,540,0)	BB

7.3. Danh sách giảng viên giảng dạy

TT	Môn học	TC	Giảng viên	Đơn vị
1	Triết học	3	TS. Bùi Thanh Thuỷ	LLCT
			TS. Lê Thị Lý	
2	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	TS. Nguyễn Văn Hợp	DLKS, KTKT
			TS. Nguyễn Thị Thu Hằng	

3	Kinh tế học quản lý	2	TS Nguyễn Văn Hợp	DL&KS
			TS. Lê Thị Kim Chi	
4	Phân tích dữ liệu kinh doanh	2	TS. Trần Hoàng Long	Khoa Thương mại
			PGS.TS. Ngô Văn Thứ	
5	Pháp luật kinh doanh	2	TS. Nguyễn Thị Phương	Khoa Thương mại
			TS. Nguyễn Thị Chi	
6	Chiến lược và kế hoạch hóa kinh doanh		TS. Nguyễn Thị Chi	Khoa Thương mại
			PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	
7	Hội nhập kinh tế quốc tế và thương mại	2	TS Lê Hải Hà	Khoa Thương mại
			PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu	
8	Quản trị bán lẻ	2	TS. Lâm Tuấn Hưng	Khoa Thương mại
			PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu	
9	Quản trị quan hệ khách hàng	2	TS. Nguyễn Thị Phương	Khoa Thương mại
			PGS.TS Vũ Minh Trai	
10	Kế toán quản trị	3	TS. Nguyễn Thị Thu Hằng	Khoa Thương mại
			TS. Hoàng Thị Phương Lan	
11	Quản trị tài chính	3	TS. Nguyễn Thị Chi	Khoa Thương mại
			TS. Phùng Thị Lan Hương	
12	Marketing quốc tế	2	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	Khoa Thương mại
			TS. Đoàn Kim Thêu	
13	Marketing thương mại	3	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	Khoa Thương mại
			TS. Lưu Khánh Cường	
14		3	TS. Trần Hoàng Long	

	Chuyên đề 1: Nghiên cứu môi trường kinh doanh		PGS.TS Hoàng Văn Hoan	Khoa Thương mại
15	Chuyên đề 2: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	Khoa Thương mại
			PGS.TS Trần Văn Bảo	
16	Hành vi mua sắm của khách hàng		TS. Đoàn Kim Thêu	Khoa Thương mại
			TS. Lưu Khánh Cường	
17	Quản trị dịch vụ	3	PGS.TS Vũ Minh Trai	Khoa Thương mại
			TS. Trịnh Thị Thanh Thủy	
18	Chuyên đề 3: Thực tiễn về hoạt động kinh doanh XNK	3	TS. Trịnh Thị Thanh Thủy	Khoa Thương mại
			PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu	
19	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng doanh nghiệp	3	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	Khoa Thương mại
			TS. Đặng Thị Thanh Phương	
20	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	3	TS. Khúc Đại Long	Khoa Thương mại
			PGS.TS Vũ Minh Trai	
21	Quản trị thương hiệu	3	TS. Khúc Đại Long	Khoa Thương mại
			PGS.TS Vũ Minh Trai	
22	Đầu tư quốc tế	3	TS Phạm Đức Tài	Khoa Thương mại
			TS. Phạm Thị Lụa	
23	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	3	TS. Đoàn Kim Thêu	Khoa Thương mại
			TS. Phạm Thị Lụa	
24	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3	TS. Vũ Thị Thúy Hằng	Khoa Thương mại
			PGS.TS Ngô Văn Thứ	

25	Kinh doanh số	3	PGS.TS Ngô Văn Thứ	Khoa Thương mại
			TS. Vũ Thị Thúy Hằng	
26	Đề án tốt nghiệp	9	TS. Nguyễn Thị Chi	Khoa Thương mại
			TS. Nguyễn Thị Phương	
			TS. Trần Hoàng Long	
			PGS.TS Vũ Minh Trai	
			PGS.TS Ngô Văn Thứ	
			PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	

Hà Nội, ngày 30 tháng 5 năm 2026

HIỆU TRƯỞNG

(Đã ký)

TS. Trần Hoàng Long

