

TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐÔNG Á
KHOA QUẢN TRỊ



BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGÀNH MARKETING
Mã ngành: 7340115

Năm 2021

MỤC LỤC



1. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	3
1.1. Thông tin chung về chương trình đào tạo	3
1.2. Mục tiêu của chương trình đào tạo	3
1.2.1. Mục tiêu chung.....	3
1.2.2. Mục tiêu cụ thể.....	3
1.3. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (CDR).....	4
1.4. Cơ hội việc làm và cơ hội học lên trình độ cao hơn.....	4
1.5. Chuẩn đầu vào	4
1.6. Chiến lược, giảng dạy và học tập.....	4
1.7. Chiến lược và phương pháp đánh giá:.....	5
2. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH DẠY HỌC.....	6
2.1. Cấu trúc chương trình dạy học	6
2.2. Danh sách các học phần	8
2.3. Ma trận đáp ứng giữa các học phần và chuẩn đầu ra (CDR) của chương trình đào tạo.....	15
2.4. Mô tả các học phần.....	22
3. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	32
3.1. Khoa.....	32
3.2. Giảng viên.....	32
3.3. Phòng QLĐT&CTSV	33
3.4. Các bộ phận chức năng khác.....	33

**BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGÀNH MARKETING
Khoá 2021 - 2025**

(Ban hành kèm theo Quyết định số 881/QĐ-ĐHĐA ngày 12 tháng 07 năm 2021 về việc ban hành bản mô tả chương trình đào tạo)

1. MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CTĐT ngành Marketing chính thức được áp dụng vào năm 2020, được rà soát hàng năm hoặc ít nhất 2 năm một lần. CTĐT 2021 được sửa đổi, bổ sung trên cơ sở CTĐT 2020, áp dụng cho khóa tuyển sinh 2021 theo học chế tín chỉ. Ngoài học phần Giáo dục thể chất và Giáo dục quốc phòng, CTĐT 2021 gồm 170 tín chỉ được thiết kế có thời gian đào tạo là 4 năm, tùy theo khả năng và điều kiện học tập, sinh viên có thể kéo dài thời gian học tối đa đến 8 năm.

CTĐT ngành Marketing được xây dựng tuân thủ theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo, phù hợp với CDR quốc gia và đáp ứng nhu cầu xã hội, được quản lý bởi khoa Quản trị, Trường Đại học Đông Á. Với đội ngũ giảng viên có trình độ từ thạc sỹ trở lên và cơ sở vật chất được đầu tư đổi mới và nâng cấp để phục vụ tốt hơn cho việc giảng dạy và nghiên cứu, khoa Quản trị hướng đến trở thành một trung tâm đào tạo hàng đầu trong lĩnh vực Marketing ở miền Trung và Tây Nguyên, và là một địa chỉ đào tạo có uy tín trong cả nước, có chất lượng đào tạo sánh kịp với các trường đại học trong khu vực Đông Nam Á.

1.1. Thông tin chung về chương trình đào tạo

Bảng 1.1 Thông tin chung về CTĐT

Tên chương trình đào tạo	CTĐT ngành Marketing
Mã ngành:	7340115
Trường cấp bằng	Đại học Đông Á
Tên gọi văn bằng	Cử nhân Marketing
Trình độ đào tạo	Đại học
Số tín chỉ:	170 tín chỉ
Hình thức đào tạo	Chính qui
Thời gian	4 năm
Thời gian cập nhật bản mô tả	07/2021

1.2. Mục tiêu của chương trình đào tạo

1.2.1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo ngành Marketing đào tạo SV có phẩm chất, đạo đức nghề nghiệp, sức khỏe tốt; Có kiến thức nền tảng và chuyên sâu trong lĩnh vực Marketing, QTKD; Có tư duy độc lập, năng lực nghiên cứu, kỹ năng tin học, ngoại ngữ và hội nhập quốc tế; SV tốt nghiệp ra trường có năng lực thực hiện các nghiệp vụ về marketing, kinh doanh ở các tổ chức trong và ngoài nước.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

a. Kiến thức

- Vận dụng được kiến thức để phân tích, dự báo, đánh giá, lập kế hoạch và thực thi các công việc thuộc chức năng marketing trong bối cảnh toàn cầu hóa và CMCN 4.0
- Thể hiện được năng lực chuyên môn trở thành marketer giỏi và đảm nhận các vị trí quản trị marketing cấp cơ sở và cấp trung hoặc vận dụng các năng lực chuyên môn để tự khởi nghiệp
- Có khả năng giao tiếp tốt với người khác bằng ít nhất một ngoại ngữ, khả năng làm việc độc lập hoặc nhóm chuyên nghiệp để giải quyết các vấn đề về lĩnh vực kinh doanh và marketing, sử dụng máy tính thành thạo để thực hiện các nhiệm vụ văn phòng và chuyên môn marketing

b. Kỹ năng

- Có các kỹ năng cần thiết của thế kỷ 21 để thực hiện được các công việc trong lĩnh vực marketing, kinh doanh

c. Mức tự chủ và trách nhiệm

- Có được năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm và có đạo đức với nghề nghiệp với các công việc mình đảm trách và phát triển khả năng để học tiếp các bậc học cao hơn, học tập suốt đời trong môi trường đa văn hoá và thay đổi liên tục

1.3. **Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (CDR)**

Sinh viên ngành Marketing khi tốt nghiệp có các năng lực sau:

Bảng 1.3. Chuẩn đầu ra của CTĐT

STT	Chuẩn đầu ra
PLO 1	Vận dụng được các kiến thức nền tảng về kinh tế, chính trị, quản lý và pháp luật vào giải quyết các vấn đề thực tiễn hoạt động kinh doanh và marketing
PLO 2	Vận dụng được kiến thức về nghiên cứu thị trường; marketing truyền thống và hiện đại; phát triển sản phẩm mới cho một sản phẩm hàng hóa, dịch vụ.
PLO 3	Vận dụng được kiến thức digital marketing nhằm thích ứng với CMCN 4.0
PLO 4	Vận dụng được quy trình PDCA vào các chương trình marketing chuyên nghiệp cho các doanh nghiệp trong môi trường marketing truyền thống và kỹ thuật số
PLO 5	Đánh giá các vấn đề marketing đang diễn ra trong thực tiễn doanh nghiệp nhằm nghiên cứu, phát hiện ra các cơ hội và thách thức tiềm ẩn mà doanh nghiệp đang và sẽ gặp phải
PLO 6	Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh bán hàng chuyên nghiệp theo hình thức truyền thống và hiện đại
PLO 7	Có kỹ năng phân biện, tư duy sáng tạo để phát triển các giải pháp thực tế cho các thách thức nghề nghiệp và xã hội, hình thành ý tưởng khởi nghiệp
PLO 8	Có kỹ năng giao tiếp, thuyết trình & truyền thông
PLO 9	Thể hiện được kỹ năng làm việc độc lập và làm việc theo nhóm.
PLO 10	Có khả năng sử dụng ngoại ngữ trong giao tiếp và công việc marketing
PLO 11	Có kỹ năng ứng dụng CNTT trong công việc marketing
PLO 12	Có trách nhiệm cao trong công việc, có đạo đức trong kinh doanh; và tác phong chuyên nghiệp trong xã hội hiện đại, phát triển năng lực nghiên cứu, tự học suốt đời
PLO13	Có tinh thần trách nhiệm phục vụ cộng đồng.

1.4. **Cơ hội việc làm và cơ hội học lên trình độ cao hơn**

1.4.1. **Cơ hội việc làm**

Sinh viên ngành Marketing tốt nghiệp đảm nhận làm việc tại các vị trí thuộc các lĩnh vực sau:

- + Nghiên cứu thị trường, tổ chức sự kiện, quảng cáo, truyền thông, phát triển sản phẩm; trade marketing, thực thi marketing (marketing executive);
- + Truyền thông mạng xã hội (social media executive), sáng tạo nội dung (content writer), SEO (SEO specialist), Quảng cáo trực tuyến, Digital marketing;
- + Kinh doanh, thương mại điện tử, chăm sóc khách hàng, bán lẻ;
- + Trưởng phòng marketing;
- + Giảng dạy, nghiên cứu về marketing tại các trường đại học, cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp.

1.4.2. **Cơ hội học lên trình độ cao hơn**

Sau khi tốt nghiệp và làm việc tại DN, người học có thể tiếp tục học tập ở trình độ cao hơn là thạc sĩ, tiến sĩ trong nước hoặc nước ngoài, nhằm đáp ứng nhu cầu nghiên cứu, phát triển bản thân.

1.5. **Chuẩn đầu vào**

Theo quy chế Tuyển sinh Đại học, Cao đẳng hệ chính quy hiện hành của Bộ giáo dục và đào tạo và theo phương án tuyển sinh riêng của ĐH Đông Á được Bộ giáo dục & Đào tạo phê duyệt.

1.6. **Chiến lược, giảng dạy và học tập**

Hoạt động dạy và học được thiết kế cho CTĐT ngành marketing nhằm đảm bảo người học không những phát triển năng lực về kiến thức, mà còn cả năng lực về kỹ năng, và mức tự chủ và trách nhiệm. Chiến lược giảng dạy và học tập được áp dụng đa dạng nhằm giúp cho người học đạt được các chuẩn đầu ra của CTĐT ngành marketing về kiến thức, kỹ năng và mức tự chủ và trách nhiệm. Chiến lược giảng dạy và học tập gồm tám nhóm lớn: dạy trực tiếp, dạy dựa vào hoạt động, dạy dựa vào nghệ thuật, dạy kỹ năng tư duy, dạy học tương tác, dạy học theo hướng nghiên cứu, dạy học dựa vào công nghệ và tự học.

Chiến lược giảng dạy lấy người học làm trung tâm và chủ thể của quá trình đào tạo, thúc đẩy người học phát huy chủ động và nỗ lực tham gia các hoạt động học tập, định hướng hiệu quả để người học đạt được chuẩn đầu ra của mỗi học phần, mỗi thành phần của chương trình đào tạo nhằm giúp sinh viên không những có kiến thức nền tảng chuyên môn và kiến thức xã hội mà còn có khả năng sử dụng

các kiến thức này để cộng tác với người khác và phát triển năng lực, điểm mạnh của cá nhân. Từ đó hình thành các kỹ năng cá nhân như kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, đàm phán,... Các chiến lược và phương pháp dạy học được sử dụng trong chương trình đào tạo cụ thể như sau:

Bảng 1.6. Sự tương thích giữa CDR của CTĐT và các phương pháp dạy học

TT	Chiến lược dạy học	Hoạt động dạy học	CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
1	Chiến lược dạy học trực tiếp	1.1. Thuyết trình	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x
		1.2. Hỏi đáp	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
		1.3. Thảo luận	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2	Chiến lược dạy học dựa vào hoạt động	2.1. Trò chơi	x	x	x	x		x			x				
		2.2. Thực hành		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		2.3. Thực tập, thực tế	x	x	x	x	x	x	x				x	x	x
		2.4. Tranh luận, thảo luận		x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x
3	Chiến lược dạy học dựa vào nghệ thuật	Đóng vai		x	x	x	x	x		x	x				
4	Chiến lược dạy kỹ năng tư duy	4.1. Giải quyết vấn đề	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x		x
		4.2. Brain storming	x	x	x		x	x	x		x	x			
		4.3. Dạy học theo tình huống	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
5	Chiến lược dạy học tương tác	5.1. Làm việc nhóm	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
6	Chiến lược dạy học theo hướng nghiên cứu	Dự án		x	x	x	x	x	x			x	x		x
7	Chiến lược dạy học dựa vào công nghệ	Học trực tuyến	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
8	Chiến lược tự học	Tự học	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

1.7. Chiến lược và phương pháp đánh giá:

Đánh giá kết quả học tập của sinh viên dựa trên CDR của từng học phần và mỗi thành phần của chương trình đào tạo. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên là quá trình ghi chép, lưu giữ và cung cấp thông tin về sự tiến bộ của người học trong suốt quá trình dạy học. Việc đánh giá đảm bảo nguyên tắc rõ ràng, chính xác, khách quan và phân hóa, thường xuyên liên tục và định kỳ. Yêu cầu và tiêu chí đánh giá cụ thể được Khoa thiết kế và công bố cho người học trước khi học.

Các thông tin về đánh giá được cung cấp và chia sẻ kịp thời cho các bên liên quan gồm người dạy, người học, phụ huynh và nhà quản lý. Từ đó, kịp thời có những điều chỉnh về các hoạt động dạy học, đảm bảo định hướng và đạt được mục tiêu dạy học.

Ngành Marketing áp dụng đa dạng các phương pháp đánh giá. Tùy thuộc vào chuẩn đầu ra và phương pháp dạy-học của từng học phần, các phương pháp đánh giá phù hợp được lựa chọn nhằm đảm bảo cung cấp đầy đủ thông tin để đánh giá mức độ tiến bộ của sinh viên cũng như hiệu quả đạt được của tiến trình dạy và học.

Các phương pháp đánh giá được áp dụng trong CTĐT ngành Marketing gồm:

Bảng 1.7. Các hình thức đánh giá để đạt được CDR của CTĐT

TT	Hình thức kiểm tra, đánh giá	Chuẩn đầu ra CTĐT												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
1	Đánh giá sự tham gia trên lớp	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Đánh giá bài tập	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
3	Thuyết trình	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4	Đánh giá hoạt động	x	x					x	x	x	x		x	x
5	Kiểm tra viết	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
6	Kiểm tra trắc nghiệm	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
7	Đánh giá làm việc nhóm	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
8	Bảo vệ và thi vấn đáp			x	x	x	x	x	x					
9	Viết báo cáo			x	x	x	x	x	x					
10	Báo cáo thực tập/KLTN							x				x	x	

2. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH DẠY HỌC

2.1. Cấu trúc chương trình dạy học

Chương trình giảng dạy được chia thành 3 khối kiến thức (GDĐC, GDCN, GDTC&QP), với số tín chỉ trong mỗi khối tại Bảng 2.1 như sau:

Bảng 2.1 Các khối kiến thức và số tín chỉ

STT	Khối kiến thức	Số tín chỉ		Ghi chú
		Bắt buộc	Tự chọn	
A	Kiến thức Giáo dục đại cương	35	38	
A1	Lý luận Chính trị	11		
A2	Kỹ năng	5		
A3	Tin học	3		
A4	Ngoại ngữ		38	Sinh viên được chọn 1 trong 4 ngoại ngữ: Tiếng Anh, Nhật, Trung, Hàn
A5	Quản lý dự án và khởi nghiệp	15		
A6	KHTN-XH/Pháp luật	1		
B	Kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp	82	15	
B1	Kiến thức cơ sở khối ngành	8		
B2	Kiến thức cơ sở ngành	17		
B3	Chuyên ngành	50	15	
	<i>Module 1: Nghiên cứu thị trường</i>	6	2	
	<i>Modul 2: Nghiệp vụ marketing</i>	37	11	
	<i>Module 3: QT Marketing</i>	7	2	
B4	TT&KLTN	7		
C	GD THỂ CHẤT – QUỐC PHÒNG (chưa	11		

	tính trong CTĐT)			
	Tổng	117	53	Chưa tính GD TC&QP
		170TC		

Khối kiến thức Giáo dục đại cương: Khối kiến thức này cung cấp cho sinh viên các kiến thức về Lý luận chính trị, Kỹ năng, Tin học, Ngoại ngữ, Quản lý dự án và khởi nghiệp, Pháp luật.

Khối kiến thức Giáo dục chuyên nghiệp: : Cung cấp cho sinh viên các kiến thức về cơ sở khối ngành, cơ sở ngành, chuyên ngành bao gồm kiến thức về nghiên cứu thị trường, nghiệp vụ marketing, nghiệp vụ kinh doanh, quản trị marketing, nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức từ cơ bản đến chuyên sâu để có thể thực hiện tốt công việc sau khi ra trường. Ngoài ra, CTĐT còn có 2 ngành phụ (TMĐT và Kinh doanh Logistic) để SV có thể tự chọn học ngoài CTĐT.

2.2. Danh sách các học phần

Bảng 2.2. Danh sách các học phần của CTĐT

TT	Mã HP	Tên học phần	Số TC					ĐK tiên quyết HP/Học trước
			Tín chỉ	Tự học	LT	BT, TH tại trg	TH, TT tại DN	
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9
A		GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG	73	146	25	48		
A1		Lý luận chính trị	11	22	7	4		
1.	PHIL3001	Triết học Mac – Lênin	3	6	2	1		
2.	PHIL2002	Kinh tế chính trị Mac – Lênin	2	4	1	1		
3.	PHIL2003	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	4	2			
4.	PHIL2004	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	4	1	1		
5.	PHIL2005	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	4	1	1		
A2		Kỹ năng	5	10	3.5	1.5		
6.	SKIL2001	Phương pháp học đại học	2	4	2			
7.	SKIL2003	Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình	2	4	1	1		
8.	SKIL1004	Kỹ năng soạn thảo văn bản	1	2	0.5	0.5		
A3		Tin học	3	6	0	3		
9.	INFO3017	Office 365	3	6		3		
A4		Ngoại ngữ (TA)	38	76	5.5	32.5		
A5		Module QLDA&KN	15	30	8	7		
10.	SKIL1012	Thiết kế ý tưởng và giải quyết vấn đề	1	2	0.5	0.5		
11.	BUSM4067	Quản lý dự án và khởi nghiệp	4	8	2	2		
12.	INFO2006	Thiết kế kênh bán hàng trên môi trường số *	2	4	1	1		
13.	SKIL2005	Kỹ năng viết truyền thông	2	4	1	1		
14.	MARK2012	Marketing dịch vụ trên môi trường số *	2	4	1	1		
15.	SKIL3011	Phương pháp nghiên cứu khoa học	3	6	2	1		
16.	SKIL1008	Kỹ năng tìm việc	1	2	0.5	0.5		
A6		KHTN-XH/Pháp luật	1	2	1			
17.	GLAW1001	Pháp luật đại cương	1	2	1			
B		GIÁO DỤC CHUYÊN NGHIỆP	97	194	48	26	23	
B1		Kiến thức cơ sở khối ngành	8	16	8	0		
18.	BUSM3032	Kinh tế vi mô	3	6	3			
19.	BUSM2005	Quản trị học	2	4	2			
20.	MARK2009	Marketing căn bản	2	4	2			
21.	BUSM1043	Văn hóa tổ chức và đạo đức kinh doanh	1	2	1			
B2		Kiến thức cơ sở ngành	17	34	15	2		
22.	MATH3004	Toán Kinh tế	3	6	3			
23.	BLAW2013	Luật thương mại	2	4	2			
24.	ACCO3026	Nguyên lý kế toán	3	6	3			
25.	MARK1001	Nhập môn ngành marketing và kiến tập	1	2		1		
26.	BUSM3009	Kinh tế vĩ mô	3	6	3			

27.	MARK 3025	Tiếng Anh chuyên ngành	3	6	2	1		
28.	BUSM2002	Nguyên lý thống kê	2	4	2			
B3		Chuyên ngành	72	144	25	24	23	
B3.1		Module 1: Nghiên cứu thị trường	8	16	3	3	2	
29.	MARK3002	Nghiên cứu marketing	3	6	1	1	1	MARK2009
30.	BUSM3048	Phát triển sản phẩm mới	3	6	1	1	1	MARK2009
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>	2	4	1	1		
31.	MARK2003	Hành vi người tiêu dùng						MARK2009
32.	MARK2001	Tâm lý khách hàng						
B3.2		Module 2: Nghiệp vụ marketing	48	96	18	17	13	
B3.2.1		Module 2.1. Nghiệp vụ marketing 1	8	16	3	3	2	
33.	MARK3004	Quản trị marketing	3	6	1	1	1	MARK2009
34.	MARK2005	Marketing quốc tế	2	4	1	1		MARK2009
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>	3	6	1	1	1	
35.	MARK3008	Truyền thông Marketing tích hợp (IMC)						MARK2009
36.	MARK3011	Quan hệ công chúng						
B3.2.2		Module 2.2: Nghiệp vụ marketing 2	11	22	5	5	1	
37.	MARK3003	Thương mại điện tử	3	6	1	2		MARK3004
38.	MARK3005	Digital Marketing	3	6	1	2		MARK2009
39.	MARK2007	Content marketing	2	4	1.5	0.5		MARK2009
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 3 HP)</i>	3	6	1.5	0.5	1	
40.	MARK3016	Quản trị tổ chức sự kiện						
41.	MARK3017	Quản trị sự kiện và lễ hội						
B3.2.3		Module 2.3. Nghiệp vụ kinh doanh	10	20	4	4	2	
42.	BUSM2012	Kỹ năng thương lượng và đàm phán	2	4	1	1		
43.	BUSM3025	Quản trị chuỗi cung ứng	3	6	1	1	1	
44.	BUSM3011	Kỹ năng bán hàng và phần mềm bán hàng	3	6	1	1	1	
45.		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>	2	4	1	1		
46.	BUSM2014	Chăm sóc khách hàng						
47.	BUSM 2017	Quản trị quan hệ khách hàng						
B2.3.4		Module 2.4. Nghiệp vụ bán lẻ	6	12	2	1	3	
48.	MARK3015	Quản trị bán lẻ	3	6	2	1		
49.	MARK3019	Thực tập nghề nghiệp 1	3	6	0	0	3	
B2.3.5		Module 2.5. Nghiệp vụ marketing 3	13	26	4	4	5	
50.	MARK2006	SEO – Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm	2	4	1	1		MARK3005
51.	MARK3006	Marketing di động	3	6	1	1	1	MARK3005
52.	MARK2008	Social Marketing	2	4	1	1		MARK3005
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>	3	6	1	1	1	
53.	MARK3009	Thiết kế đồ họa quảng Cáo						
54.	INFO3114	Thiết kế logo và ấn phẩm văn phòng						

55.	MARK3021	Thực tập nghề nghiệp 2	3	6	0	0	3	
B3.3		Module 3: Quản trị marketing	9	18	4	4	1	
56.	MARK2004	Quản trị giá	2	4	1	1		MARK3004
57.	BUSM3021	Quản trị chiến lược	2	4	1	1		BUSM2005
58.	MARK3020	Quản trị thương hiệu	3	6	1	1	1	MARK3004
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>	2	4	1	1		
59.	MARK2010	Quản trị kênh phân phối						MARK3004
60.	MARK2015	Quản trị marketing B2B						MARK3004
B3.4	MARK7001	Thực tập và khóa luận tốt nghiệp	7	14	0		7	
		1. SV đi TT tại NN (1 năm), và thi tốt nghiệp						
		2. SV đi làm tại DN trong nước (4-6 tháng) và làm KLTN hoặc làm 3 đồ/đề án thực hành						
C		GD THỂ CHẤT – QUỐC PHÒNG (chưa tính trong CTĐT)	11	22				
		Giáo dục thể chất	3	6				
61.	PHYE1001	Giáo dục thể chất 1	1	2		1		
62.	PHYE1002	Giáo dục thể chất 2	1	2		1		
63.	PHYE1003	Giáo dục thể chất 3	1	2		1		
64.		Giáo dục quốc phòng	8	16				
		TỔNG SỐ TC chưa có GDTC&QP	170	340	73	74	23	
C		Ngành phụ: (Ngoài CTĐT)						
C1		Ngành phụ 1: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (SV chọn học ngoài CTĐT)	15	30	9	6		
65.	BAFI3031	Nghị vụ NHTM 1	3	6	2	1		
66.	BAFI3032	Nghị vụ NHTM 2	3	6	2	1		
67.	BAFI3033	Thực hành nghị vụ ngân hàng	3	6	1	2		
68.	BAFI3034	Quản trị NHTM	3	6	2	1		
69.	ACCO3023	Kế toán ngân hàng	3	6	2	1		
C2		Ngành phụ 2: TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP (thuộc CTĐT):	15	30	12	3		
70.	BAFI3021	Lý thuyết tài chính tiền tệ	3	6	3			
71.	BAFI3022	Tài chính doanh nghiệp	3	6	2	1		
72.	BAFI3023	Tài chính quốc tế	3	6	2.5	0.5		
73.	BAFI3035	Thanh toán quốc tế	3	6	2	1		
74.	BAFI3024	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	6	2.5	0.5		

Chương trình ngoại ngữ SV chọn 1 trong 4 NN: Tiếng Anh, tiếng Trung, tiếng Hàn, tiếng Nhật

TT	Mã HP	Tên học phần	Số TC					Số tiết			ĐK tiên quyết HP/Học trước
			Tổng (6+7+8)	Tự học	LT	BT, TH tại trg	TH, TT tại DN	Tổng	LT	TH tại trg	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)				(9)
A4.1		TIẾNG ANH KHÔNG CHUYÊN	38	76	4	34		570	63	507	ĐK tiên quyết HP
A			12	24	1	11					
70	ENGL6013	Communication 1 (A1)	6	12	0.5	5.5		90	8	82	
71	ENGL6014	Communication 2 (A2)	6	12	0.5	5.5		90	8	82	ENGL6013
B			26	52	3	23					
72	ENGL5015	Communication 3 (B1.1)	5	10	0.5	4.5		75	8	67	ENGL6014

73	ENGL5016	Communication 4 (B1.2)	5	10		5.5		75	0	75	ENGL5015
74	ENGL4017	English for TOEIC 1 (TE1)	4	8	1.0	3.0		60	15	45	
75	ENGL4018	English for TOEIC 2 (TE2)	4	8	0.5	3.5		60	8	52	ENGL4017
76	ENGL4019	English for TOEIC 3 (TE3)	4	8	0.5	3.5		60	8	52	ENGL4018
77	ENGL4020	English for TOEIC 4 (TE4)	4	8	0.5	3.5		60	8	52	ENGL4019
A4.2		TIẾNG TRUNG KHÔNG CHUYÊN	38	76	15	23			225	345	ĐK tiên quyết HP
A			12	24	6	6					
78	CHIN4013	Tiếng Trung A1	4	8	2	2		60	30	30	
79	CHIN4014	Tiếng Trung A2	4	8	2	2		60	30	30	CHIN4013
80	CHIN4015	Tiếng Trung B1.1	4	8	2	2		60	30	30	CHIN4014
B			26	52	9	17					
81	CHIN6004	Tiếng Trung B1.2	6	12	3	3		90	45	45	CHIN4015
82	CHIN4005	Luyện thi HSK	4	8	1	3		60	15	45	
83	CHIN5006	Luyện Nghe tiếng Trung trung cấp	5	10	1.5	3.5		75	22	53	
84	CHIN5007	Luyện Nói tiếng Trung trung cấp	5	10	1.5	3.5		75	23	52	
85	CHIN6008	Giao tiếp Tiếng Trung nâng cao	6	12	2	4		90	30	60	
A4.3		TIẾNG HÀN KHÔNG CHUYÊN	38	76	13	25		570	195	375	ĐK tiên quyết HP
A			12	24	4	8					
86	KORE6001	Tiếng Hàn tổng hợp 1	6	12	2	4		90	30	60	
87	KORE6002	Tiếng Hàn tổng hợp 2	6	12	2	4		90	30	60	KORE6001
B			26	52	9	17					
88	KORE5003	Tiếng Hàn tổng hợp 3	5	10	2	3		90	30	45	KORE6002
89	KORE5004	Tiếng Hàn giao tiếp nâng cao 1	5	10	2	3		75	30	45	KORE5003
90	KORE4005	Tiếng Hàn giao tiếp nâng cao 2	4	8	1	3		60	15	45	KORE5003
91	KORE6006	Luyện thi TOPIK 3.1	6	12	2	4		90	30	60	KORE5003
92	KORE6007	Luyện thi TOPIK 3.2	6	12	2	4		90	30	60	KORE5003
A4.4		TIẾNG NHẬT KHÔNG CHUYÊN	38	76	15	23			225	345	ĐK học trước
A											
93	JAPA2008	Luyện âm tiếng Nhật	2	4	1	1		30	15	15	
94	JAPA5001	Tiếng Nhật tổng hợp 1	5	10	2	3		75	30	45	
95	JAPA5002	Tiếng Nhật tổng hợp 2	5	10	2	3		75	30	45	JAPA5001
96	JAPA5003	Tiếng Nhật tổng hợp 3	5	10	2	3		75	30	45	JAPA5002
97	JAPA5004	Tiếng Nhật tổng hợp 4	5	10	2	3		75	30	45	JAPA5003
98	JAPA5005	Tiếng Nhật tổng hợp 5	5	10	2	3		75	30	45	JAPA5004
99	JAPA6006	Luyện thi N4	6	12	2	4		90	30	60	
100	JAPA5007	Tiếng Nhật tổng hợp 6	5	10	2	3		75	30	45	JAPA5005

2.2.2. Danh sách các học phần theo năm học, học kỳ

Bảng 2.4. Danh sách các học phần theo năm học, học kỳ

Học kỳ	Nhóm HP	Mã HP	Học phần	Tổng TC	Số tiết			
					Tổng	LT	TH tại trg	TH tại DN
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
NĂM 1	HK 1			16	240	124	116	
	Kỹ năng và phương pháp	SKIL2001	Phương pháp học đại học	2	30	30		
		SKIL2003	Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình	2	30	4	26	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL6013	Communication 1 (A1)	6	90	8	82	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5001	Tiếng Nhật tổng hợp 1	5	75	30	45	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN4013	Tiếng Trung A1	4	60	30	30	

NĂM 2	Ngoại ngữ (T.HÀN)	KORE6001	Tiếng Hàn tổng hợp 1	6	90	30	60	
	Kiến thức KHTN – XH	GLAW1001	Pháp luật đại cương	1	15	15		
	Kiến thức cơ sở ngành	BUSM3032	Kinh tế vi mô	3	45	45		
		MARK2009	Marketing căn bản	2	30	22	8	
	HK 2 (Chưa tính GDTC-QP)			26	420	253	122	0
	Kỹ năng và phương pháp	SKIL 1004	Kỹ năng soạn thảo văn bản	1	15	8	7	
	QLDA	SKIL2005	Kỹ năng viết truyền thông	2	30	20	10	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL6014	Communication 2 (A2)	6	90	8	82	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5002	Tiếng Nhật tổng hợp 2	5	75	30	45	
		JAPA2008	Luyện âm tiếng Nhật	2	30	15	15	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN4014	Tiếng Trung A2	4	60	30	30	
	Ngoại ngữ (T.HÀN)	KORE6002	Tiếng Hàn tổng hợp 2	6	90	30	60	
	Kiến thức cơ sở khối ngành	BUSM2005	Quản trị học	2	30	22	8	
		MARK1001	Nhập môn ngành marketing và kiến tập	1	45	0	0	
	Kiến thức cơ sở ngành	MATH3004	Toán kinh tế	3	45	45		
		BLAW2013	Luật thương mại	2	30	30		
		ACCO3026	Nguyên lý kế toán	3	45	30	15	
		BUSM3009	Kinh tế vĩ mô	3	45	45		
		BUSM2002	Nguyên lý thống kê	2	30	30		
		BUSM1043	Văn hóa tổ chức và đạo đức kinh doanh	1	15	15		
	GDTC-QP	PHYE1001	Giáo dục thể chất 1	1				
	GDTC-QP		Giáo dục quốc phòng	8				
	HK 3 (Chưa tính GDTC-QP)			21	315	168	147	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL5015	Communication 3 (B1.1)	5	75	8	67	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5003	Tiếng Nhật tổng hợp 3	5	75	30	45	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN4015	Tiếng Trung B1.1	4	60	30	30	
	Ngoại ngữ (T.HÀN)	KORE5003	Tiếng Hàn tổng hợp 3	5	75	30	45	
	Modul 1: Nghiên cứu thị trường	MARK2003	Hành vi người tiêu dùng	2	30	20	10	
		MARK3002	Nghiên cứu marketing	3	45	30	15	
		BUSM3048	Phát triển sản phẩm mới	3	45	30	15	
	Modul 2.1: Nghiệp vụ marketing 1	MARK3004	Quản trị marketing	3	45	30	15	
		MARK3008	Truyền thông Marketing tích hợp (IMC)	3	45	30	15	0
		MARK2005	Marketing quốc tế	2	30	20	10	
	GDTC-QP	PHYE1002	Giáo dục thể chất 2	1				

	HK 4 (Chưa tính GDTC-QP)			29	525	157	233	135
	Lý luận chính trị	PHIL3001	Triết học Mac - Lênin	3	45	45	0	
	Tin học	INFO3017	Office 365	3	45		45	
	QLDA&KN	SKIL2007	Phương pháp nghiên cứu khoa học	3	45	30	15	
		BUSM4067	Quản lý dự án và khởi nghiệp	4	60	30	30	
		SKIL2010	Thiết kế ý tưởng và giải quyết vấn đề	1	15	7	8	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL4017	English for TOEIC 1 (TE1)	4	60	15	45	
		ENGL5016	Communication 4 (B1.2)	5	75	0	75	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5004	Tiếng Nhật tổng hợp 4	5	75	30	45	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN6004	Tiếng Trung B1.2	6	90	45	45	
		CHIN4005	Luyện thi HSK	4	60	15	45	
	Ngoại ngữ (T.HÁN)	KORE5004	Tiếng Hàn nâng cao 1	5	75	30	45	
	Modul 2.2: Nghiệp vụ marketing 2	MARK3005	Digital Marketing	3	45	30	15	0
		MARK3019	Thực tập nghề nghiệp 1	3	135	0	0	135
	GDTC-QP	PHYE1003	Giáo dục thể chất 3	1				
NĂM 3	HK 5			24	360	198	162	0
	Chính trị	PHIL2005	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	30	30		
		PHIL2002	Kinh tế chính trị Mac – Lênin	2	30	30	0	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL4018	English for TOEIC 2 (TE2)	4	60	8	52	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5005	Tiếng Nhật tổng hợp 5	5	75	30	45	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN5006	Luyện Nghe tiếng Trung trung cấp	5	75	22	53	
		CHIN5007	Luyện Nói tiếng Trung trung cấp	5	75	23	52	
	Ngoại ngữ (T.HÁN)	KORE4005	Tiếng Hàn nâng cao 2	4	60	15	45	
		KORE6006	Luyện thi TOPIK 3.1	6	90	30	60	
	Module Quản lý dự án và khởi nghiệp	MARK2012	Marketing dịch vụ trên môi trường số	2	30	20	10	
	Cơ sở ngành	MARK 3025	Tiếng Anh chuyên ngành	3	45	22	23	
	Modul 2.2: Nghiệp vụ marketing 1	MARK3016	Quản trị tổ chức sự kiện	3	45	23	22	0
		MARK2007	Content marketing	2	30	20	10	0
	Modul 2.2: Nghiệp vụ marketing 2	MARK3003	Thương mại điện tử	3	45	30	15	0
	Modul 2.3: Nghiệp vụ marketing 3	MARK3009	Thiết kế đồ họa quảng cáo	3	45	15	30	0
	HK 6			24	450	193	122	135
	Lý luận chính trị	PHIL2003	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	30	30	0	
		PHIL2004	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	30	30	0	

	Kỹ năng và phương pháp	SKIL1008	Kỹ năng tìm việc	1	15	5	10	
	QLDA&KN	INFO2006	Thiết kế kênh bán hàng trên môi trường số	2	30	20	10	
	Ngoại ngữ (T.ANH)	ENGL4019	English for TOEIC 3 (TE3)	4	60	8	52	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA6006	Luyện thi N4	6	90	30	60	
	Ngoại ngữ (T.TRUNG)	CHIN6008	Giao tiếp Tiếng Trung nâng cao	6	90	30	60	
	Ngoại ngữ (T.HÀN)	KORE6007	Luyện thi TOPIK 3.2	6	90	30	60	
	Modul 2.3: Nghiệp vụ kinh doanh	BUSM2014	Chăm sóc khách hàng	2	30	20	10	
		BUSM2012	Kỹ năng thương lượng và đàm phán	2	30	20	10	
		BUSM3011	Kỹ năng bán hàng và phần mềm bán hàng	3	45	30	15	0
	Modul 2.4. Nghiệp vụ bán lẻ	MARK3015	Quản trị bán lẻ	3	45	30	15	0
		MARK3019	Thực tập nghề nghiệp 2	3	135	0	0	135
NĂM 4	HK 7 + HK 8			30	705	173	172	360
	Ngoại ngữ (T.Anh)	ENGL4020	English for TOEIC 4 (TE4)	4	60	8	52	
	Ngoại ngữ (T.NHẬT)	JAPA5007	Tiếng Nhật tổng hợp 6	5	75	30	45	
	Module 2.5. Nghiệp vụ marketing 3	MARK2006	SEO – Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm	2	30	15	15	0
		MARK3006	Marketing di động	3	45	15	30	0
		MARK2008	Social Marketing	2	30	15	15	0
	Module 3: Quản trị marketing	MARK2004	Quản trị giá	2	30	20	10	0
		BUSM3025	Quản trị chuỗi cung ứng	3	45	30	15	0
		BUSM3021	Quản trị chiến lược	2	30	20	10	0
		MARK3020	Quản trị thương hiệu	3	45	30	15	0
		MARK2010	Quản trị kênh phân phối	2	30	20	10	0
	TT&KLTN	MARK7001	Thực tập và khoá luận tốt nghiệp	7	360	0	0	360
			Tổng cộng	170	2790	1121	994	675

- SV đạt năng lực Ngoại ngữ theo quy định của BGD&ĐT và Nhà trường thì được miễn học. SV chưa đạt NLĐR, đăng ký học tại TT Ngoại ngữ của Nhà trường thì học theo kế hoạch của Trung tâm.
- SV đi làm việc tại Doanh nghiệp ở năm 4 nên các HP được học online

2.3. Ma trận đáp ứng giữa các học phần và chuẩn đầu ra (CDR) của chương trình đào tạo

Bảng 2.5. Ma trận đáp ứng giữa các học phần và chuẩn đầu ra (CDR) của chương trình đào tạo

TT	Mã HP	Tên học phần	Số T C	CD R1	CD R 2	CD R 3	CD R4	CD R5	CD R6	CD R7	CD R8	CD R9	CD R10	CD R11	CD R1 2	C Đ R 1 3	MỨC ĐỘ			
																	L	M	H	A
A		GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG	74																	
A1		Lý luận chính trị	11																	
1	PHIL3001	Triết học Mac – Lênin	3	H, A											L	M	1	0	1	1
2	PHIL2002	Kinh tế chính trị Mac - Lênin	2	L												M	1	1	0	0
3	PHIL2003	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	L											L	M	1	0	0	0
4	PHIL2004	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	L											M	H, A	0	0	0	1
5	PHIL2005	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	M								L			L	M	0	2	0	0
A2		Kỹ năng	5														0	0	0	0
6	SKIL2001	Phương pháp học đại học	2									L			M		0	0	0	0
7	SKIL2003	Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình	2								H,A			L			0	0	0	1
8	SKIL1004	Kỹ năng soạn thảo văn bản	1								H						0	0	1	0
A3		Tin học	3														0	0	0	0
10	INFO3017	Office 365	3											H			0	0	1	0
A4		Ngoại ngữ	38														0	0	0	0
A5		Quản lý dự án và khởi nghiệp	15														0	0	0	0
10	SKIL2010	Thiết kế ý tưởng và giải quyết vấn đề	2							M		M					0	2	0	0
11	SKIL2007	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2									H,A					0	0	1	1
12	BUSM4067	Quản lý dự án và khởi nghiệp	4							H,A		M					0	1	1	1

13	INFO2006	Thiết kế kênh bán hàng trên môi trường số	2		M		M		M					M			0	4	0	0
14	MARK2012	Marketing dịch vụ trên môi trường số	2		L	L			M								1	0	0	0
15	SKIL2005	Kỹ năng viết và truyền thông	2								H						0	0	1	0
16	SKIL1008	Kỹ năng tìm việc	1								L			M			0	0	0	0
A6		Pháp luật	1														0	0	0	0
17	GLAW1001	Pháp luật đại cương	1	L									L			L	3	0	0	0
B		GIÁO DỤC CHUYÊN NGHIỆP	97														0	0	0	0
B1		Kiến thức cơ sở khối ngành	8														0	0	0	0
18	BUSM303 2	Kinh tế vi mô	3	H, A					L								1	0	1	1
19	BUSM200 5	Quản trị học	2	H, A			L										1	0	1	1
20	MARK2009	Marketing căn bản	2		H,A			M			M						0	2	1	1
21	BUSM104 3	Văn hóa tổ chức và đạo đức kinh doanh	1	L										H,A			0	0	1	1
B2		Kiến thức cơ sở ngành	17														0	0	0	0
22	BLAW201 3	Luật thương mại	2	H, A								L		M			1	1	1	1
23	MATH300 4	Toán kinh tế	3	M						L	L						2	1	0	0
24	BUSM2002	Nguyên lý thông kê	2	M										H			0	1	1	0
25	ACCO3026	Nguyên lý kế toán	3	M													0	1	0	0
26	MARK1001	Nhập môn nghề nghiệp marketing	1	M				M		M				M			0	3	0	0
27	BUSM3009	Kinh tế vĩ mô	3	M													0	1	0	0
28	MARK3025	Tiếng anh chuyên ngành	3								M		H,A				0	1	1	1

B3.1		Chuyên ngành:	72													0	0	0	0
		Module 1: Nghiên cứu thị trường	8													0	0	0	0
29	MARK3002	Nghiên cứu marketing	3		H,A					M				M		0	2	1	1
30	BUSM3048	Phát triển sản phẩm mới	3		H,A				M							0	1	1	1
		Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)														0	0	0	0
	MARK2003	Hành vi người tiêu dùng	2		M			L								1	1	0	0
	MARK2001	Tâm lý khách hàng	2													0	0	0	0
		Module 2: Nghiệp vụ marketing	48													0	0	0	0
		Modul 2.1: Nghiệp vụ marketing 1	11													0	0	0	0
33	MARK3004	Quản trị marketing	3		H		H,A									0	0	2	1
34	MARK2005	Marketing quốc tế	2		M			H								0	1	1	0
		Tự chọn (SV chọn 1 trong 3 HP)														0	0	0	0
	MARK3008	Truyền thông Marketing tích hợp (IMC)	3		M		H									0	0	1	0
	MARK3011	Quan hệ công chúng	3													0	0	0	0
		Modul 2.2: Nghiệp vụ marketing 2	11													0	0	0	0
39	MARK3003	Thương mại điện tử	3					M	H,A							0	1	1	1
40	MARK3005	Digital Marketing	3			H,A		M								0	1	1	1
41	MARK2007	Content marketing	2			M				M						0	2	0	0

		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>														0	0	0	0
	MARK3016	Quản trị tổ chức sự kiện	3		L		H	R			R				M	1	1	1	0
45	MARK3017	Quản trị sự kiện và lễ hội	3													0	0	0	0
		Modul 2.3. Nghiệp vụ kinh doanh	10													0	0	0	0
46	BUSM3011	Kỹ năng bán hàng và phần mềm bán hàng	3					H,A								0	0	1	1
47	BUSM2012	Kỹ năng thương lượng và đàm phán	2					M		M						0	1	0	0
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>														0	0	0	0
	BUSM2014	Chăm sóc khách hàng	2					M			M					0	2	0	0
	BUSM 2017	Quản trị quan hệ khách hàng	2					M		M						0	2	0	0
48	BUSM3025	Quản trị chuỗi cung ứng	3					H								0	0	1	0
		Modul 2.4. Nghiệp vụ bán lẻ	6													0	0	0	0
51	MARK3015	Quản trị bán lẻ	3					M	H							0	1	1	0
52	MARK3019	Thực tập nghề 1	3		M		M			M					M	0	4	0	0
53		Module 2.5. Nghiệp vụ marketing 3	10													0	0	0	0
54	MARK2006	SEO – Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm	2			M	M				M					0	1	0	0
55	MARK3006	Marketing di động	3			M	M					M				0	3	0	0
56	MARK2008	Social Marketing	2			M	M	M								0	3	0	0
57	MARK3009	Thiết kế đồ họa quảng cáo	3			M							H,A	M		0	2	1	1
	MARK3021	Thực tập nghề 2	3		M	M			H		H			H		0	2	3	0

		Module 3: Quản trị marketing	9														0	0	0	0
60	MARK2004	Quản trị giá	2					M						L			1	1	0	0
61	BUSM3021	Quản trị chiến lược	2				M						M		M		0	0	0	0
62	MARK3020	Quản trị thương hiệu	3					H					M				0	0	1	0
		<i>Tự chọn (SV chọn 1 trong 2 HP)</i>															0	0	0	0
	MARK2010	Quản trị kênh phân phối	2					M	M						M		0	0	0	0
	MARK2015	Quản trị marketing B2B	2														0	0	0	0
		TT&KLTN						H,A		H,A	H				H	H	0	0	5	2
65	MARK7001	Thực tập và khoá luận tốt nghiệp	7														0	0	0	0
C		GD THỂ CHẤT QUỐC PHÒNG (chưa tính trong CTĐT)	11														0	0	0	0
		Giáo dục thể chất	3														0	0	0	0
66	PHYE1001	Giáo dục thể chất 1	1												L		1	0	0	0
67	PHYE1002	Giáo dục thể chất 2	1												L		1	0	0	0
68	PHYE1003	Giáo dục thể chất 3	1												L		1	0	0	0
69		Giáo dục quốc phòng	8										L		M		1	1	0	0
TỔNG			L	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	18				
			M	5	5	5	4	7	3	4	6	4	1	1	5	4		54		
			H	4	4	1	3	3	5	2	4	1	1	3	3	1			35	
			A	4	3	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1				20

I: Introduce: HP có hỗ trợ đạt PLO ở mức giới thiệu, bắt đầu.

R: Reinforced/ Opportunity to practice: Là các học phần có hỗ trợ đạt được PLO ở mức nâng cao. Người học có nhiều cơ hội được thực hành, thí nghiệm, ...;

M: Mastery of exit level: Là các học phần hỗ trợ người học đạt được PLO ở mức thành thạo.

A: Assessment: Là các HP lấy dữ liệu để đánh giá CĐR

Bảng 3.2. Ma trận đáp ứng giữa các học phần ngoại ngữ và chuẩn đầu ra (CĐR) của chương trình đào tạo

TT	MÃ HP	TÊN HP	SỐ TC	CĐR1	CĐR2	CĐR3	CĐR4	CĐR5	CĐR6	CĐR7	CĐR8	CĐR9	CĐR10	CĐR11	CĐR12	CĐR13	Mức độ		
																	L	M	H
	TIẾNG ANH KHÔNG CHUYÊN											L	L				2		
1	ENGL6013	Communication 1 (A1)	6									L				L	2		
2	ENGL6014	Communication 2 (A2)	6									L				L	2		
3	ENGL5015	Communication 3 (B1.1)	5									M	M					2	
4	ENGL5016	Communication 4 (B1.2)	5									M	H					1	1
5	ENGL4017	English for TOEIC 1 (TE1)	4								M	M	M					3	
6	ENGL4018	English for TOEIC 2 (TE2)	4								M	M	M					3	
7	ENGL4019	English for TOEIC 3 (TE3)	4								M	M	M					3	
8	ENGL4020	English for TOEIC 4 (TE4)	4									H	H,A						2
	TỔNG	TIẾNG ANH	L									3	1			2	6		
			M							3	5	4						12	
			H										1	2					
	TIẾNG TRUNG KHÔNG CHUYÊN																-	-	-
1	CHIN4013	Tiếng Trung A1	4								L	M	L				2	1	-
2	CHIN4014	Tiếng Trung A2	4								L	M	L				2	1	-
3	CHIN4015	Tiếng Trung B1.1	4								L	L	M				2	1	-
4	CHIN6004	Tiếng Trung	6								M	M	M				-	3	-

		B1.2																	
5	CHIN4005	Luyện thi HSK	4							L	L	L					3	-	-
6	CHIN5006	Luyện nghe tiếng Trung trung cấp	5							L	L	H,A					2		1
7	CHIN5007	Luyện nói tiếng Trung trung cấp	5							M	M	H,A					-	2	1
8	CHIN6008	Giao tiếp Tiếng Trung nâng cao	6							M	M	H,A					-	2	1
	TỔNG	TIẾNG TRUNG	L							5	3	3							
			M							3	5	2							
			H									3							
	TIẾNG HÀN KHÔNG CHUYÊN																-	-	-
1	KORE6001	Tiếng Hàn tổng hợp 1	6							L	M	L					2	1	-
2	KORE6002	Tiếng Hàn tổng hợp 2	6							M	M	L					1	2	-
3	KORE5003	Tiếng Hàn tổng hợp 3	5							M	M	L					1	2	-
4	KORE5004	Tiếng Hàn nâng cao 1	5							M	M	M					-	3	
5	KORE4005	Tiếng Hàn nâng cao 2	4							M	M	H,A					-	2	1
6	KORE6006	Luyện thi TOPIK 3.1	6							L	M	H,A					1	1	1
7	KORE 6007	Luyện thi TOPIK 3.2	6							L	M	H,A					1	1	1
	TỔNG	TIẾNG HÀN	L							3		3							
			M							4	7	1							
			H									3							
	TIẾNG NHẬT KHÔNG CHUYÊN																-	-	-
1	JAPA5001	Tiếng Nhật tổng hợp 1	5							M	L	M					1	2	-
2	JAPA5002	Tiếng Nhật tổng hợp 2	5							M	M	M					-	3	-
3	JAPA5003	Tiếng Nhật tổng hợp 3	5							M	M	M					-	3	-
4	JAPA5004	Tiếng Nhật tổng hợp 4	5							L	M	M					1	2	

5	JAPA5005	Tiếng Nhật tổng hợp 5	5								M	M	M				-	3	-
6	JAPA5007	Luyện thi N4 (JLPT)	6								L	L	H,A				2	-	1
7	JAPA5006	Tiếng Nhật tổng hợp 6	5								M	L	H,A				1	1	1
8	JAPA1009	Luyện âm tiếng Nhật	2								L	M	L				2	1	-
	TỔNG	TIẾNG HÀN	L								3	3	1						
			M								5	5	5						
			H										2						

2.4. Mô tả các học phần

TT	Mã HP	Tên học phần	Số TC	Mô tả học phần
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
A		GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG	70	
A1		Lý luận chính trị	11	
1	PHIL3001	Triết học Mac – Lênin	3	Học phần Triết học Mac – Lênin góp phần giúp người học nắm vững lý luận triết học Mac – Lênin, trên cơ sở đó xác lập được thế giới quan, nhân sinh quan, phương pháp luận khoa học và vận dụng lý luận đó để nhận thức và cải tạo thế giới; xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, có lập trường tư tưởng chính trị vững vàng.
2	PHIL2002	Kinh tế chính trị Mac - Lênin	2	Học phần Kinh tế chính trị giúp sinh viên hiểu rõ những nội dung cơ bản của Kinh tế chính trị Mac - Lênin trong bối cảnh phát triển kinh tế của đất nước và thế giới ngày nay, cụ thể như: Hàng hóa, thị trường, cạnh tranh, độc quyền, các chủ thể và sản xuất giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; kinh tế thị trường định hướng xã hội và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam; công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế của Việt Nam.
3	PHIL2003	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	Học phần Chủ nghĩa xã hội khoa học trang bị cho người học các kiến thức cơ bản về quá trình hình thành chủ nghĩa xã hội, sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân, những vấn đề về chính trị - xã hội thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội. Từ những kiến thức cơ bản đó, sinh viên có khả năng vận dụng tri thức đã học vào việc đánh giá, nhận định những vấn đề chính trị - xã hội của đất nước liên quan đến chủ nghĩa xã hội (CNXH) và con đường đi lên CNXH ở Việt Nam. Hình thành thái độ chính trị, tư tưởng đúng đắn, niềm tin về con đường XHCN mà Đảng Cộng sản Việt Nam đã lựa chọn.
4	PHIL2004	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	Học phần Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về sự ra đời của Đảng Cộng sản Việt Nam (1920-1930), sự lãnh đạo của Đảng đối với cuộc đấu tranh giành chính quyền (1930-1945), các cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp và đế quốc Mỹ xâm lược (1945-1975), sự nghiệp xây dựng, bảo vệ Tổ quốc thời kỳ cả nước quá độ đi lên chủ nghĩa xã hội, tiến hành công cuộc đổi mới (1975-2018). Từ những kiến thức cơ bản đó, sinh viên có kỹ năng lựa chọn tài liệu nghiên cứu, học tập môn học và khả năng vận dụng nhận thức lịch sử vào công tác thực tiễn, phê phán quan niệm sai trái về lịch sử. Đồng thời, sinh viên có thể vận dụng được những kiến thức về lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam để chủ động, tích cực giải quyết những vấn đề kinh tế - xã hội quan trọng theo chủ trương, chính sách của Đảng trong quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội ở nước ta hiện nay
5	PHIL2005	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	Tư tưởng Hồ Chí Minh là môn khoa học cung cấp những kiến thức cơ bản về tư tưởng của Chủ tịch Hồ Chí Minh với ý nghĩa là sự vận dụng sáng tạo lý luận chủ nghĩa Mac - Lênin vào điều kiện cụ thể Việt Nam, đồng thời là cơ sở lý luận trực tiếp trong việc hoạch định đường lối cách mạng Việt Nam từ 1930 đến nay. Học phần này giúp sinh viên hiểu được một cách tương đối đầy đủ và có hệ thống về bối cảnh lịch sử - xã hội, cơ sở hình thành, phát triển của tư tưởng Hồ Chí Minh; Các nội dung cơ bản của tư tưởng Hồ Chí Minh về: Vấn đề dân tộc và cách mạng giải phóng dân tộc; về CNXH;.... Trên cơ sở đó góp phần giúp sinh viên hình thành lập trường khoa học và cách mạng, kiên định con đường mà Chủ tịch Hồ Chí Minh và Đảng ta đã lựa chọn
A2		Kỹ năng	5	
6	SKIL2001	Phương pháp học đại học	2	Học phần cung cấp cho SV những kiến thức cơ bản về hoạt động học tập và phương pháp học tập ở đại học. Sinh viên nắm vững đặc điểm của hoạt động nhận thức, áp dụng vào bản thân để nâng cao chất lượng học tập; có kỹ năng cơ bản của hoạt động học tập như tìm tài liệu và đọc tích cực, ghi chú và sắp xếp ghi chú, lên kế hoạch và quản lý thời gian. Sinh viên áp dụng thành thạo các kỹ năng và kiến thức trên vào hoạt động học tập tại đại học cũng như trong cuộc sống và công việc sau này
7	SKIL2003	Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình	2	Học phần này nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về giao tiếp như: khái niệm, chức năng, phân loại, các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giao tiếp; nguyên tắc, phương tiện và phong cách giao tiếp; các kỹ năng giao tiếp cơ bản. Mặt khác, giúp sinh viên hình thành và phát triển kỹ năng giao tiếp xã hội nói chung và hoạt động nghề nghiệp nói riêng.
8	SKIL1004	Kỹ năng soạn thảo văn bản	1	Học phần này trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng cần thiết về văn bản, công tác soạn thảo văn bản (như: thẩm quyền ban hành văn bản theo pháp luật hiện hành, vai trò của văn bản trong hoạt động quản lý nhà nước, quy trình soạn thảo và thể thức văn bản quản lý nhà nước....) để đảm nhận nhiệm vụ soạn thảo văn bản trong các cơ quan nhà nước, doanh nghiệp sau khi hoàn thành khoá học.

A3		Tin học	4	
9	INFO3017	Office 365	3	Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức về cách tổ chức dữ liệu, định dạng bảng tính, sử dụng các hàm cơ bản, các thao tác trên cơ sở dữ liệu, tạo đồ thị và in ấn được thực hiện một cách logic đúng theo chuẩn MOS.
A4		Ngoại ngữ	38	
(SV chọn 1 trong 4 NN: Tiếng Anh, tiếng Trung, tiếng Hàn, tiếng Nhật để học và thi NLDR)				
	TIẾNG ANH KHÔNG CHUYÊN		38	
11	ENGL6013	Communication 1 (A1)	6	Học phần này cung cấp những cấu trúc ngữ pháp; các từ ngữ cơ bản đáp ứng nhu cầu giao tiếp và trình bày về các chủ đề liên quan đến các chủ đề quen thuộc trong cuộc sống hằng ngày: thông tin cá nhân, sở thích, thời trang, âm nhạc, thể thao, nghề nghiệp, gia đình ... Thông qua đó các em có cơ hội luyện phát âm và giao tiếp để đạt mức độ giao tiếp A1.
12	ENGL6014	Communication 2 (A2)	6	Học phần này cung cấp những cấu trúc ngữ pháp; các từ ngữ cơ bản đáp ứng nhu cầu giao tiếp và trình bày về các chủ đề liên quan đến con người, nơi chốn, các đồ vật trong gia đình, số đếm, số thứ tự và các thông tin cơ bản về một số quốc gia trên thế giới, thời gian rảnh, thức ăn, tiền tệ, phân biệt tiếng Anh của người Anh và tiếng Anh của người Mỹ, du lịch, ngoại hình, phim ảnh và nghệ thuật, lĩnh vực khoa học và công nghệ, ngành du lịch, môi trường trên trái đất. Thông qua đó các em có cơ hội luyện phát âm và giao tiếp để đạt trình độ giao tiếp ở mức A2
13	ENGL5015	Communication 3 (B1.1)	5	Học phần này cung cấp những cấu trúc và từ vựng liên quan đến sức khỏe, những cuộc thi đấu và phương tiện giao thông, sự phiêu lưu, môi trường, và những giai đoạn trong cuộc đời. Thông qua đó các em có thể luyện phát âm và giao tiếp để đạt trình độ giao tiếp ở mức B1.1 (sơ cấp)
14	ENGL5016	Communication 4 (B1.2)	5	Học phần này cung cấp những chủ đề liên quan đến sự phiêu lưu, môi trường, và những giai đoạn trong cuộc đời, việc du lịch, ngày nghỉ, lịch sử và thiên nhiên. Thông qua đó các em có thể luyện phát âm và giao tiếp để đạt trình độ giao tiếp ở mức B1.2(trung cấp)
15	ENGL4017	English for TOEIC 1 (TE1)	4	Học phần này tập trung luyện kỹ năng nghe, đọc, viết và ngữ pháp cơ bản; đặc biệt tập trung vào hai kỹ năng chính là Nghe và Đọc và hình thành vốn từ vựng, cấu trúc cũng như hiểu biết về các dạng bài TOEIC và cung cấp kiến thức nền nhằm đạt mục tiêu TOEIC 350.
16	ENGL4018	English for TOEIC 2 (TE2)	4	Học phần này tiếp tục tập trung luyện kỹ năng nghe, đọc, viết và ngữ pháp cơ bản; đặc biệt tập trung vào hai kỹ năng chính là Nghe và Đọc và hình thành vốn từ vựng, cấu trúc cũng như hiểu biết về các dạng bài TOEIC và cung cấp kiến thức nền nhằm đạt mục tiêu TOEIC 400
17	ENGL4019	English for TOEIC 3 (TE3)	4	Học phần cung cấp các kỹ năng thực hành tổng quát, đặc biệt tập trung vào hai kỹ năng chính là Listening và Reading để cung cấp cho SV các kiến thức, chiến lược và thủ thuật làm bài thi TOEIC nhằm đạt được mục tiêu tương đương TOEIC 450 điểm
18	ENGL4020	English for TOEIC 4 (TE4)	4	Học phần này được biên soạn để giảng dạy trong 60 tiết, với các bài thi chuẩn hóa tiếng Anh, giúp SV hệ thống kiến thức văn phạm tiếng Anh, nhận biết được các dạng bài nghe – đọc và hình thành kỹ năng làm bài thi TOEIC hiệu quả đạt mục tiêu tương đương TOEIC 500 điểm
	TIẾNG TRUNG KHÔNG CHUYÊN		38	
19	CHIN4013	Tiếng Trung A1	4	- Học phần này là học phần tổng hợp, mục đích giúp người học làm quen, tiếp cận và hoàn thành chương trình bài thi HSK cấp 1 và thực hành các kỹ năng và chiến thuật để có thể đạt chuẩn HSK 1. Khối lượng về từ vựng, ngữ pháp, kỹ năng bám sát theo chuẩn đánh giá HSK tương ứng với cấp độ. Phương pháp giảng dạy sử dụng phương pháp nhiệm vụ và diễn giải nhằm giúp người học nâng cao kỹ năng nhằm hoàn thành nhiệm vụ khi tham gia một kỳ thi HSK thực tế. - Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được phát triển kỹ năng thuyết trình, làm việc theo cặp, nhóm, có thái độ tích cực, chủ động để đáp ứng tốt hơn cho công việc của mình.
20	CHIN4014	Tiếng Trung A2	4	- Học phần này là học phần bắt buộc, mục đích giúp người học làm quen, tiếp cận và hoàn thành chương trình bài thi HSK cấp 2 và thực hành các kỹ năng và chiến thuật để có thể đạt chuẩn HSK đầu ra theo yêu cầu của trường. Khối lượng về từ vựng, ngữ pháp, kỹ năng bám sát theo chuẩn đánh giá HSK tương ứng với cấp độ. Phương pháp giảng dạy sử dụng phương pháp nhiệm vụ và diễn giải nhằm giúp người học nâng cao kỹ năng nhằm hoàn thành nhiệm vụ khi tham gia một kỳ thi HSK thực tế. - Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được phát triển kỹ năng thuyết trình, làm việc theo cặp, nhóm, có thái độ tích cực, chủ động để đáp ứng tốt hơn cho công việc của mình.

21	CHIN4015	Tiếng Trung B1.1	4	Học phần này là học phần bắt buộc thuộc trình độ năng lực ngoại ngữ cấp 3 theo chuẩn đánh giá HSK, mục đích giúp người học làm quen, tiếp cận và hoàn thành chương trình bài thi HSK cấp 3 và thực hành các kỹ năng và chiến thuật để có thể đạt chuẩn HSK đầu ra theo yêu cầu của trường. Khối lượng về từ vựng, ngữ pháp, kỹ năng bám sát theo chuẩn đánh giá HSK tương ứng với cấp độ. Phương pháp giảng dạy sử dụng phương pháp nhiệm vụ và diễn giải nhằm giúp người học nâng cao kỹ năng nhằm hoàn thành nhiệm vụ khi tham gia một kỳ thi HSK thực tế. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được phát triển kỹ năng thuyết trình, làm việc theo cặp, nhóm, có thái độ tích cực, chủ động để đáp ứng tốt hơn cho công việc của mình.
22	CHIN6004	Tiếng Trung B1.2	6	Học phần này là học phần bắt buộc thuộc trình độ năng lực ngoại ngữ cấp 3 theo chuẩn đánh giá HSK, mục đích giúp người học làm quen, tiếp cận và hoàn thành chương trình bài thi HSK cấp 3 và thực hành các kỹ năng và chiến thuật để có thể đạt chuẩn HSK đầu ra theo yêu cầu của trường. Khối lượng về từ vựng, ngữ pháp, kỹ năng bám sát theo chuẩn đánh giá HSK tương ứng với cấp độ. Phương pháp giảng dạy sử dụng phương pháp nhiệm vụ và diễn giải nhằm giúp người học nâng cao kỹ năng nhằm hoàn thành nhiệm vụ khi tham gia một kỳ thi HSK thực tế. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được phát triển kỹ năng thuyết trình, làm việc theo cặp, nhóm, có thái độ tích cực, chủ động để đáp ứng tốt hơn cho công việc của mình.
23	CHIN4005	Luyện thi HSK	4	Học phần này được thiết kế 4 tín chỉ với 20 đề thi HSK3 nhằm trang bị cho sinh viên các kỹ năng nghe hiểu, đọc viết để vận dụng giải đề tốt nhất.
24	CHIN5006	Luyện Nghe tiếng Trung trung cấp	5	Học phần được xây dựng gồm 10 bài, mỗi bài có 3 chủ đề nhỏ, mỗi chủ đề đều có các phần “Nghe một lần và trả lời câu hỏi theo băng”, “nghe hai lần và trả lời câu hỏi cho sẵn” để cập đến các chủ đề thiết thực và gần gũi trong cuộc sống như độ tuổi, sự buồn phiền trong cuộc sống, cách thi cử...
25	CHIN5007	Luyện Nói tiếng Trung trung cấp	5	Học phần được xây dựng tổng cộng 10 bài với các chủ đề vô cùng phong phú, mới mẻ, cập nhật, vô cùng thiết thực cho giao tiếp xã hội như: mua sắm, tiền bạc, ngoại hình tính cách, kế hoạch tương lai...thông qua các hình thức luyện nói như lập đoạn đối thoại, chất vấn, trình bày quan điểm....
26	CHIN6008	Giao tiếp Tiếng Trung nâng cao	6	Học phần này được xây dựng với 10 bài học, bao gồm bài khoá và các chủ đề thảo luận nhóm gần gũi trong cuộc sống hàng ngày. Ở học phần này người học sẽ làm quen với cách trình bày quan điểm cá nhân về những chủ đề như hôn nhân và gia đình, cuộc sống, thời đại công nghệ mạng...
TIẾNG HÀN KHÔNG CHUYÊN			38	
27	KORE6001	Tiếng Hàn tổng hợp 1	6	Học phần này giúp sinh viên phát âm đúng bản chữ cái Hangul, các nguyên âm, phụ âm, phụ âm cuối trong tiếng Hàn. Và trang bị cho sinh viên 868 từ vựng, 51 ngữ pháp ở 15 chủ đề: Giới thiệu, trường học, sinh hoạt hằng ngày, ngày và thứ, công việc trong ngày, cuối tuần, mua sắm, thức ăn, nhà cửa, gia đình, thời tiết, điện thoại, sinh nhật, sở thích, giao thông vào nghe, nói, đọc, viết tiếng Hàn sơ cấp 1.
28	KORE6002	Tiếng Hàn tổng hợp 2	6	Học phần này trang bị cho sinh viên 737 từ vựng, 46 ngữ pháp ở 15 chủ đề: Gặp gỡ, hẹn gặp, mua sắm, bệnh viện, thư tín, giao thông, điện thoại, phim ảnh, ngày nghỉ, ngoại hình, du lịch, nơi công cộng, đô thị, kế hoạch, cuộc sống ở Hàn Quốc vào nghe, nói, đọc, viết tiếng Hàn sơ cấp 2.
29	KORE5003	Tiếng Hàn tổng hợp 3	5	Học phần này trang bị cho sinh viên 638 từ vựng, 35 ngữ pháp ở 10 chủ đề: Sinh hoạt học đường, quan hệ xã hội, sức khỏe, mua sắm, nấu nướng, ngân hàng, tính cách, sai sót, chuyển nhà, du lịch vào nghe, nói, đọc, viết tiếng Hàn ở trình độ trung cấp 1.
30	KORE5004	Tiếng Hàn nâng cao 1	5	Học phần này trang bị cho sinh viên 424 từ vựng, 28 ngữ pháp trung cấp ở 14 chủ đề: Thăm hỏi và tình hình hiện tại, sinh hoạt vào thời gian rảnh rỗi, hứa hẹn, việc nhà, du lịch, mua sắm(đổi trả), sự kiện, tiền đồ, nấu nướng, khác biệt văn hóa, sinh hoạt văn hóa, triệu chứng và chữa trị, tình hình kinh tế, vấn đề lo lắng và tư vấn vào giao tiếp với người bản ngữ ở mức trung cấp 1.
31	KORE4005	Tiếng Hàn nâng cao 2	4	Học phần này trang bị cho sinh viên 338 từ vựng, 20 ngữ pháp trung cấp ở 10 chủ đề: tính cách, lễ nghi trong sinh hoạt, tâm trạng và cảm xúc, vĩ nhân và thành tựu, sự việc và sự cố, thói quen và tật thói, vị trí và địa danh, cuộc đời và giá trị quan, xin việc, thiên tai vào giao tiếp tiếng Hàn ở mức tiệm cận trung cấp 2 với người bản ngữ.
32	KORE6006	Luyện thi TOPIK 3.1	6	Học phần này trang bị cho sinh viên các dạng câu hỏi và các chiến lược làm bài để luyện tập giải bài thi TOPIK II Level 3 (trung cấp 1). Đồng thời, sinh viên còn tự thiết kế được 1 cuốn sổ tay từ vựng và ngữ pháp thường gặp trong các đề thi TOPIK II Level 3 (trung cấp 1).
33	KORE6007	Luyện thi TOPIK 3.2	6	Học phần này trang bị cho sinh viên các nền tảng kiến thức, các chiến lược để làm bài thi ở từng kỹ năng Nghe, Đọc hiểu, Viết trong kỳ thi TOPIK II nhằm giúp sinh viên đạt được năng lực tiếng Hàn TOPIK II Level 3 (trung cấp 1).
TIẾNG NHẬT KHÔNG CHUYÊN			38	
34	JAPA5001	Tiếng Nhật	5	Học phần Tiếng Nhật tổng hợp 1 cung cấp cho sinh viên kiến thức và rèn luyện

		tổng hợp 1		cách viết 2 bảng chữ cái Hiragana và Katakana. Ngoài ra, học phần cũng cung cấp cho sinh viên khoảng 365 từ vựng, 109 Hán tự, 60 điểm ngữ pháp ở mức độ tiền sơ cấp về: chào hỏi hàng ngày, giới thiệu bản thân, chỉ địa điểm tồn tại của người hoặc vật, chỉ phương hướng, hoạt động sinh hoạt hàng ngày. Từ đó, sinh viên có thể vận dụng đặt câu đơn giản, có thể nghe - nói - đọc được các chủ đề đơn giản ở mức độ tiền sơ cấp và sử dụng trong giao tiếp hàng ngày.
35	JAPA5002	Tiếng Nhật tổng hợp 2	5	Học phần tiếng Nhật tổng hợp 2 cung cấp cho sinh viên khoảng 500 từ vựng, 100 hán tự và 60 điểm ngữ pháp ở mức độ sơ cấp như các mẫu câu, từ vựng về: chỉ địa điểm tồn tại của người hoặc vật, chỉ phương hướng, hoạt động sinh hoạt hàng ngày, cách sử dụng lượng từ và các câu so sánh hơn, so sánh nhất...từ đó sinh viên có thể vận dụng vào đặt câu đơn giản, có thể nghe - nói - đọc được các chủ đề đơn giản ở mức độ tiền sơ cấp và sử dụng trong giao tiếp hàng ngày.
36	JAPA5003	Tiếng Nhật tổng hợp 3	5	Học phần Tiếng Nhật tổng hợp 3 cung cấp cho sinh viên khoảng 750 từ vựng, 100 hán tự và 60 điểm ngữ pháp ở mức độ sơ cấp như các mẫu câu, từ vựng về: thể khả năng, thể cảm chỉ, thể ý hướng, câu điều kiện, câu bị động...từ đó sinh viên có thể vận dụng vào đặt câu đơn giản, có thể nghe - nói - đọc- viết được các chủ đề đơn giản ở mức độ sơ cấp và sử dụng trong giao tiếp hàng ngày như sở thích, khả năng, kinh nghiệm, trải nghiệm, suy nghĩ của bản thân thông qua thực hành các bài luyện tập cơ bản, luyện tập ứng dụng.
37	JAPA5004	Tiếng Nhật tổng hợp 4	5	Học phần tiếng Nhật tổng hợp 4 cung cấp cho sinh viên khoảng 200 từ vựng, 100 hán tự và 50 điểm ngữ pháp ở mức độ sơ cấp như câu đề nghị, khuyến bảo, khả năng, ý định, mệnh lệnh, cảm chỉ, điều kiện, hành động song song, kế hoạch bản thân, khuyên nhủ, suy đoán, hành động sau khi xảy ra sự việc,...từ đó sinh viên có thể vận dụng vào đặt câu đơn giản, có thể nghe - nói - đọc được các chủ đề đơn giản ở mức độ tiền sơ cấp và sử dụng trong giao tiếp hàng ngày.
38	JAPA5005	Tiếng Nhật tổng hợp 5	5	Học phần tiếng Nhật tổng hợp 5 cung cấp cho sinh viên khoảng 450 từ vựng, 85 hán tự và 30 điểm ngữ pháp ở mức độ sơ cấp như các mẫu câu, từ vựng về: kính ngữ, khiêm nhường ngữ, mẫu câu cho - nhận ở mức độ trang trọng, thụ động, thụ động sai khiến,...từ đó sinh viên có thể vận dụng vào đặt câu đơn giản, có thể nghe - nói - đọc được các chủ đề đơn giản ở mức độ sơ cấp và sử dụng trong giao tiếp hàng ngày.
39	JAPA6006	Luyện thi N4	6	Học phần luyện thi N4 trang bị cho sinh viên những kiến thức về từ vựng, ngữ pháp, hán tự, kỹ năng giải đề sử dụng trong kỳ thi năng lực tiếng Nhật quốc tế JLPT cấp độ N4 và hoàn thiện hơn 4 kỹ năng nghe, nói, đọc, viết.
40	JAPA5007	Tiếng Nhật tổng hợp 6	5	Học phần tiếng Nhật tổng hợp 6 cung cấp cho sinh viên kiến thức và cơ hội ứng dụng tiếng Nhật ở bốn kỹ năng nghe nói đọc viết ở mức độ tiền trung cấp. Sinh viên có thể thực hiện hội thoại và nghe được các chủ đề về: mượn đồ, thay đổi kế hoạch, giao tiếp tại nhà hàng, cảm nghĩ về chuyến du lịch, mua sắm, tìm việc làm thêm, khen và nhận lời khen, phương tiện đi lại, bàn giao/nhượng lại đồ vật...từ đó ứng dụng vào giao tiếp hàng ngày và trong công việc.
41	JAPA2008	Luyện âm tiếng Nhật	2	Học phần Luyện âm tiếng Nhật là học phần luyện âm cơ bản trong tiếng Nhật cung cấp cho sinh viên kiến thức về các quy tắc cơ bản trong phát âm tiếng Nhật như phách, nhịp điệu, trọng âm, ngữ điệu, từ đó sinh viên có thể vận dụng vào nghe, nói tiếng Nhật chuẩn xác và giao tiếp tiếng Nhật hiệu quả.
A5	Quản lý dự án và khởi nghiệp		15	
42	SKIL2010	Thiết kế ý tưởng và giải quyết vấn đề	2	Học phần Thiết kế ý tưởng và giải quyết vấn đề trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng trong việc thiết kế ý tưởng, xác định đúng vấn đề và các bước trong quy trình giải quyết vấn đề. Giúp sinh viên hình thành tư duy phân biện và sáng tạo trong việc thiết kế ý tưởng, ra quyết định và giải quyết vấn đề một cách sáng tạo.
43	SKIL2007	Phương pháp NCKH	2	Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức về các khái niệm khoa học, nghiên cứu khoa học, phương pháp nghiên cứu khoa học; Sinh viên được thực hành các bước tiến hành nghiên cứu khoa học; cách thức lựa chọn đề tài; cách soạn đề cương chi tiết; cách viết từng phần của đề tài; cách lập kế hoạch nghiên cứu; cách tìm tài liệu và xử lý thông tin thu thập được. Sinh viên áp dụng thành thạo các kỹ năng và kiến thức trên vào hoạt động học tập tại đại học cũng như trong cuộc sống và công việc sau này.
44	BUSM4067	Quản lý dự án và khởi nghiệp	4	Học phần Quản lý dự án và khởi nghiệp thuộc Module Quản lý dự án và Khởi nghiệp được cơ cấu trong chương trình đào tạo các Khối ngành của Trường. Học phần bao gồm các nội dung chủ yếu như: Hình thành ý tưởng dự án kinh doanh; Thực hiện các nội dung cơ bản của dự án kinh doanh; Lập và phân tích dự án kinh doanh; Lựa chọn hình thức tổ chức quản trị dự án; Quản trị tiến độ dự án, phân bổ nguồn lực, quản lý chi phí và quản trị rủi ro
45	SKIL2005	Kỹ năng viết và truyền thông	2	Cung cấp những kiến thức căn bản cho sinh viên về kỹ năng viết và truyền thông. Sinh viên sau khi học môn này có khả năng viết, quay và dựng phim, chụp ảnh đúng quy cách và sáng tạo content marketing một cách hiệu quả
46	SKIL1008	Kỹ năng tìm việc	1	Học phần Kỹ năng tìm việc thuộc khối kiến thức kỹ năng nhằm trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản như: giới thiệu quy trình tìm việc và phỏng vấn việc làm; đánh giá năng lực bản thân và xác định nghề nghiệp tương lai lâu

				dài; các bước chuẩn bị trong quá trình tìm việc và tham gia phỏng vấn; kỹ năng soạn thảo đơn xin việc và trả lời phỏng vấn
47	MARK2012	Marketing dịch vụ trên môi trường số *	2	
A6	Pháp luật		1	
48	GLAW1001	Pháp luật đại cương	1	Học phần cung cấp các kiến thức về một số ngành luật cơ bản (Luật hình sự, Luật dân sự, Luật hôn nhân gia đình, Luật sở hữu trí tuệ...) giúp sinh viên có thể vận dụng vào cuộc sống thực tiễn để thực hiện quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân, có thái độ tích cực, chủ động trong học tập, công việc. Đồng thời giúp sinh viên có kỹ năng đọc hiểu và vận dụng các quy định của pháp luật trong các lĩnh vực khác
B	GIÁO DỤC CHUYÊN NGHIỆP		97	
B1		Kiến thức cơ sở khối ngành	8	
49	BUSM3032	Kinh tế vi mô	3	Mục tiêu chủ yếu của học phần là cung cấp kiến thức về kinh tế ở tầm vi mô: cung cầu hàng hóa, giá cả thị trường, ảnh hưởng của các yếu tố môi trường đến nhu cầu thị trường, đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp (doanh thu, chi phí, lợi nhuận). Khi hoàn thành thành công học phần, sinh viên sẽ am hiểu các nguyên tắc kinh tế căn bản và có thể vận dụng những nguyên tắc này để nhận biết và lý giải về các sự kiện kinh tế diễn ra hàng ngày. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ đạt các kỹ năng mềm: kỹ năng giao tiếp thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm... và những kỹ năng nghề nghiệp (kỹ năng phân tích vấn đề, kỹ năng ra quyết định) cũng như rèn luyện thái độ đúng đắn trong học tập và thực hành nghề nghiệp sau này.
50	BUSM2005	Quản trị học	2	Quản trị học là học phần cung cấp những kiến thức cơ bản nhất về tổ chức, môi trường của tổ chức, quản trị học trong xu thế toàn cầu hóa và các chức năng cơ bản nhất nhà quản trị thường làm như: Hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra. Nắm được kiến thức học phần sinh viên có thể lập kế hoạch một công việc, tổ chức thực hiện công việc, lãnh đạo nhóm làm việc và kiểm tra điều chỉnh để hoàn thành mục tiêu đã hoạch định
51	MARK2009	Marketing căn bản	2	Học phần này cung cấp cho SV các kiến thức Marketing theo quan điểm truyền thống và hiện đại, Sv được cung cấp các kiến thức liên quan đến marketing mục tiêu thông qua việc phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu. Các lý thuyết cơ bản nhất về marketing thông qua bốn biến số của chính sách marketing-mix. Các chính sách Marketing giúp sinh viên thiết kế bao bì nhãn hiệu sản phẩm, phân tích được chu kỳ sống của sản phẩm thông qua chính sách sản phẩm, Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng cũng như các phương pháp định giá của doanh nghiệp thông qua chính sách giá; Thiết kế được kênh phân phối và các chính sách phân phối cho một sản phẩm bất kỳ; phân tích được bản chất, vai trò của hoạt động xúc tiến hỗn hợp và các công cụ của xúc tiến trong hoạt động kinh doanh. Sinh viên cũng đạt được các kỹ năng Kỹ năng làm việc nhóm, Kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng tư duy sáng tạo, truyền thông, tính thần sẵn sàng thích ứng với những thay đổi và kịp thời cập nhật xu hướng.
52	BUSM1043	Văn hóa tổ chức và đạo đức KD	1	- Cung cấp kiến thức nền tảng về Đạo đức trong kinh doanh, các vấn đề gặp phải khi cân đối giữa lợi ích doanh nghiệp và đạo đức, định hình nền tảng Đạo đức kinh doanh cho các nhà quản trị và doanh nhân tương lai. - Cung cấp kiến thức nền tảng về Văn hóa doanh nghiệp, cách thích nghi với văn hóa doanh nghiệp và cách thức xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong tương lai. - Có kỹ năng giải quyết các vấn đề trong thực tế trong tổ chức thông qua việc giải quyết các bài tập tình huống. - Hoàn thiện và nâng cao kỹ năng làm việc nhóm và giao tiếp tốt với mọi người cũng như kỹ năng thuyết trình. - Vận dụng được các kỹ năng tổng hợp và phân tích thông tin để ra quyết định trong kinh doanh. - Cảm thông trước những ứng xử không hay của mọi người trong kinh doanh giữa tổ chức và các bên liên quan. - Ý thức, trách nhiệm đối với công việc được giao trong tổ chức
B2		Kiến thức cơ sở ngành	17	
53	BLAW2013	Luật thương mại	2	Luật Thương mại là môn khoa học pháp lý. Nội dung môn học tập trung vào các vấn đề pháp lý liên quan đến các thương nhân, thành lập và hoạt động, giải thể, phá sản các loại hình doanh nghiệp : Doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty hợp danh, Doanh nghiệp Nhà nước. Đồng thời cung cấp những kiến thức về các hoạt động thương mại như : Hợp đồng thương mại, các dịch vụ thương mại, các hoạt động trung gian thương mại, xúc tiến thương

				mại... cũng như các phương thức giải quyết tranh chấp trong hoạt động kinh doanh thương mại.
54	MATH3004	Toán kinh tế	3	Học phần này là cơ sở để sinh viên tiếp cận các học phần cơ sở ngành và chuyên ngành, giúp SV biết cách xây dựng mô hình toán cho bài toán thực tế đơn giản, áp dụng giải thuật đơn hình để giải lớp bài toán quy hoạch tuyến tính. Vận dụng toán học trong phân tích các mô hình kinh tế để hiểu rõ hơn các nguyên tắc và các quy luật kinh tế của nền kinh tế thị trường.
55	BUSM2002	Nguyên lý thống kê	2	Mục tiêu chủ yếu của học phần là cung cấp cho sinh viên các khối ngành kinh doanh những kiến thức về thống kê kinh tế như dữ liệu, thang đo, tổng thể, mẫu; cách thức thu thập, tóm tắt và trình bày dữ liệu; các vấn đề về ước lượng, phương pháp Kiểm định giả thuyết thống kê, tương quan và hồi quy, dự báo kinh doanh. Bên cạnh đó, học phần bổ sung năng lực thực hành của sinh viên trong việc ứng dụng công nghệ thông tin và phần mềm thống kê trong phân tích thống kê kinh doanh. Qua đó, sinh viên nắm được các áp dụng những nguyên tắc phân tích số liệu thống kê để áp dụng trong công tác ra quyết định cho nhiều tình huống khác nhau trong cuộc sống cá nhân và cả chuyên môn nghề nghiệp của mình. Trong xu hướng toàn cầu hóa và dữ liệu đã trở thành tài nguyên quan trọng nhất của doanh nghiệp và quốc gia, học phần nguyên lý thống kê kinh doanh sẽ hỗ trợ sinh viên phát triển và hoàn thiện khung năng lực nhằm đáp ứng các yêu cầu của môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh và toàn cầu hóa.
56	ACCO3026	Nguyên lý kế toán	3	Học phần nguyên lý kế toán là học phần cơ sở ngành của chuyên ngành kế toán và là học phần cơ sở ngành của các ngành trong khối kinh tế, môn học nghiên cứu bản chất, đối tượng của hạch toán kế toán, nghiên cứu tài sản, nguồn hình thành tài sản và quá trình vận động của tài sản thông qua hệ thống các phương pháp khoa học : phương pháp chứng từ, phương pháp tài khoản kế toán, phương pháp tính giá và phương pháp tổng hợp - cân đối.
57	BUSM3009	Kinh tế vĩ mô	3	Học phần này cung cấp các kiến thức về hành vi của toàn bộ nền kinh tế, bao gồm sự tăng trưởng sản xuất và tiêu dùng, xu hướng của giá, lãi suất, việc làm, tỷ lệ thất nghiệp và các yếu tố bên ngoài quốc gia có thể ảnh hưởng tới sự biến động hàng hóa, dịch vụ và tiền. Chính phủ có thể tác động lên nền kinh tế vĩ mô thông qua các chính sách về thuế, chi tiêu chính phủ, các hoạt động đầu tư công và nợ quốc gia, cũng như sự kiểm soát của ngân hàng trung ương đối với cung tiền
58	MARK1001	Nhập môn nghề nghiệp		Học phần nhập môn nghề nghiệp ngành Marketing (còn gọi là học phần kiến tập) được xây dựng nhằm tạo điều kiện cho sinh viên tiếp cận được thực tiễn quản trị các công ty. Sinh viên được tham quan các công ty để tận mắt ‘thấy’ các hoạt động marketing trong các công ty. Sinh viên sẽ nghe và trao đổi chuyên môn với những nhà quản trị của các công ty. Từ đó, sinh viên có sự so sánh và bổ sung cho những kiến thức đã được thầy cô giảng dạy tại trường. Kết thúc học phần, mỗi sinh viên sẽ viết và trình bày báo cáo nhập môn nghề nghiệp. Học phần gồm các mục tiêu sau: Tóm lược kiến thức thực tiễn trong các hoạt động marketing cụ thể để rút ra các bài học kinh nghiệm cho bản thân Hình thành và phát triển được khả năng nhận dạng, phát hiện và giải quyết vấn đề trong lĩnh vực marketing Hình thành khả năng suy xét, nghiên cứu, khám phá kiến thức và tư duy sáng tạo Nhận thức được vai trò và trách nhiệm của cá nhân trong hoạt động marketing và hoạt động nghề nghiệp
59	MARK3025	Tiếng anh chuyên ngành	3	Học phần cung cấp các kiến thức về kỹ năng tiếng Anh cơ bản kèm với nguồn từ vựng phong phú về ngành quản trị kinh doanh và một số chủ đề về kinh tế giúp sinh viên có thể vận dụng vào các công việc liên quan đến đọc hiểu tài liệu chuyên ngành, có thể tự thu thập thông tin và đưa ra phân tích và tư vấn bằng tiếng Anh. Bên cạnh đó, sinh viên sẽ được phát triển kỹ năng làm việc theo cặp, nhóm... có thái độ tích cực, chủ động để đáp ứng tốt hơn cho công việc của mình.
B3	Chuyên ngành:		72	
B3.1	Module 1: Nghiên cứu thị trường		8	
60	MARK3002	Nghiên cứu marketing	3	Môn học sẽ cung cấp cho sinh viên những vấn đề cơ bản liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu marketing, cung cấp một cái nhìn tổng quát khi thực hiện một dự án nghiên cứu marketing. Học phần cung cấp kiến thức để người học vận dụng trong nghiên cứu khoa học và làm luận văn tốt nghiệp. Học phần giúp người học hình thành kỹ năng vận dụng các công cụ trong nghiên cứu marketing được học để tham mưu, đề xuất các chiến lược marketing cho nhà quản trị trên thị trường qua đó hình thành cho SV thái độ trung thực trong công tác nghiên cứu

				và có niềm yêu thích đối với nghề nghiên cứu thị trường Đồng thời, sinh viên cũng sẽ được triển khai một dự án nghiên cứu thực tế trong khuôn khổ một nhóm (6 người), trên cơ sở đó cho phép sinh viên ứng dụng những kiến thức đã học vào điều hành một dự án triển khai trong thực tế
61	BUSM3048	Phát triển sản phẩm mới	3	Phát triển sản phẩm mới là học phần cung cấp cho sinh viên hiểu và vận dụng quá trình quản trị sản phẩm mới dưới góc độ marketing và cách thức phát triển sản phẩm mới, thông qua việc nghiên cứu nhiệm vụ tổng hợp bao gồm hoạch định chiến lược, công việc tổ chức, phát triển những ý tưởng, ý niệm của sản phẩm mới, qui trình đánh giá các giai đoạn, sự phát triển mang tính kỹ thuật và Marketing và các hoạt động triển khai, tung sản phẩm ra thị trường để đưa sản phẩm tới tay khách hàng đáp ứng nhu cầu của thị trường và mục tiêu của doanh nghiệp. Học phần còn giúp cho người học hiểu được qui trình quản trị sản phẩm mới cũng như sản phẩm mới được ra đời như thế nào
62	MARK2003	Hành vi người tiêu dùng	2	Học phần tập trung vào cung cấp kiến thức về hành vi người tiêu dùng, quá trình ra quyết định mua của người tiêu dùng và những nhân tố ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định mua sắm của người tiêu dùng. Cụ thể phân tích các quyết định của người tiêu dùng, giải thích các nhân tố và cơ chế dẫn đến các quyết định này, từ đó vận dụng để ra các quyết định Marketing hữu hiệu và hiệu quả; đồng thời nhấn mạnh đến việc phát triển các kỹ năng nghề nghiệp, cũng như rèn luyện thái độ đúng đắn trong học tập và thực hành nghề nghiệp sau này, để sinh viên có thể trở thành những người làm marketing và kinh doanh giỏi, đánh giá những ảnh hưởng của hành vi khách hàng tới các chiến lược marketing, am hiểu tâm lý khách hàng và thỏa mãn tốt nhất khách hàng
Module 2: Nghiệp vụ marketing			48	
Modul 2.1: Nghiệp vụ marketing 1			11	
63	MARK3004	Quản trị marketing	3	Trang bị cho sinh viên kiến thức cụ thể trong việc phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến việc đưa ra một quyết định Marketing (môi trường – đối thủ cạnh tranh – khách hàng) và giúp sinh viên cách lên một kế hoạch Marketing cụ thể cho một giai đoạn cạnh tranh nhất định. Kết thúc môn học sinh viên sẽ có một số kiến thức và kỹ năng liên quan đến quá trình hoạch định các kế hoạch và chương trình Marketing, sinh viên sẽ có khả năng phân tích vấn đề, tạo ra những cái nhìn bao quát và chi tiết khi phân tích một vấn đề và trình bày vấn đề về lĩnh vực Marketing. Bên cạnh đó, kết thúc học phần Quản trị marketing, sinh viên được rèn luyện thái độ đúng đắn trong học tập và thực hành nghề nghiệp sau này
64	MARK2005	Marketing quốc tế	2	Học phần này cung cấp kiến thức về marketing trong điều kiện kinh doanh quốc tế, tập trung vào nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing quốc tế của doanh nghiệp cũng như các quyết định marketing của công ty trong kinh doanh quốc tế. Cụ thể: Giới thiệu cho sinh viên hiểu bản chất của hoạt động kinh doanh quốc tế và marketing quốc tế; Phân tích các yếu tố môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa của các quốc gia và quốc tế ảnh hưởng đến kinh doanh quốc tế; Giới thiệu về các vấn đề liên quan đến việc nghiên cứu và lựa chọn và thâm nhập vào thị trường quốc tế; Trình bày các chính sách marketing quốc tế mà công ty phải thực hiện khi tham gia vào kinh doanh quốc tế, bao gồm: chính sách sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách phân phối, chính sách truyền thông
65	MARK3008	Truyền thông Marketing tích hợp (IMC)	3	Học phần tập trung vào cung cấp kiến thức về các công cụ, kỹ thuật, phương tiện truyền thông được sử dụng để truyền thông sản phẩm. Marketing truyền thông tích hợp là một chiến lược phối kết hợp các công cụ truyền thông nhằm gia tăng mức độ tác động đến khách hàng mục tiêu. Người học sẽ tiếp cận việc phân tích các cơ hội để xúc tiến, phân tích tiến trình truyền thông, thiết lập mục tiêu và ngân sách truyền thông. Đồng thời nhấn mạnh đến việc phát triển các kỹ năng nghề nghiệp, cũng như rèn luyện thái độ đúng đắn trong học tập và thực hành nghề nghiệp sau này, để sinh viên có thể trở thành những người làm marketing truyền thông và kinh doanh giỏi.
66	MARK3019	Thực tập nghề 1	3	Học phần giúp cho sinh viên tiếp cận môi trường làm việc thực tế tại các đơn vị, qua đó có điều kiện so sánh, đánh giá giữa lý thuyết và thực tiễn, với trọng tâm là kiến thức là nghiệp vụ nghiên cứu thị trường và marketing để sinh viên áp dụng vào dự án của mình. Cụ thể SV có khả năng lập và triển khai dự án nghiên cứu thị trường, phát triển ý tưởng về sản phẩm, lập kế hoạch marketing truyền thông cho sản phẩm
Modul 2.2: Nghiệp vụ marketing 2			11	
67	MARK3003	Thương mại điện tử	3	Học phần này cung cấp kiến thức cơ bản về thương mại điện tử: khái niệm, mô hình thương mại điện tử, sự khác nhau giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống, những lợi ích và rủi ro khi thực hiện thương mại điện tử, tìm hiểu các chiến lược xây dựng thương mại điện tử cho các mô hình tổ chức, doanh

				ngành khác nhau, đồng thời nhấn mạnh các kỹ năng nghề nghiệp, cũng như rèn luyện thái độ đúng đắn trong việc ứng dụng CNTT trong thương mại điện tử: thiết kế web, xây dựng hệ thống thanh toán. Quy định, pháp luật trong giao dịch điện tử và vấn đề an ninh trong giao dịch TMDT, ...
68	MARK3005	Digital Marketing	3	Học phần này giới thiệu tầm quan trọng của Marketing trong thời đại kỹ thuật số. Học phần tập trung vào phân tích hoạt động truyền thông Marketing với các công cụ truyền thông mới như: marketing qua công cụ tìm kiếm, marketing qua mạng xã hội, mobile marketing.... Qua đó, sinh viên có khả năng nhận biết được các công cụ Digital Marketing để vận dụng vào quá trình lập kế hoạch truyền thông marketing. Đồng thời có thể hiểu và phân tích các số liệu cơ bản tương ứng với từng công cụ trong việc đo lường hiệu quả của hoạt động Digital Marketing
69	MARK2007	Content marketing	2	Môn học giới thiệu các lý thuyết cơ bản liên quan đến content marketing, giúp học viên áp dụng được một số công thức viết bài phổ biến trên các kênh, xây dựng tư duy chiến lược content marketing hiệu quả trong doanh nghiệp, hiểu và nắm bắt các công cụ hỗ trợ phát triển content đa dạng, sáng tạo. Ngoài ra giúp học viên đánh giá tính hiệu quả trong chiến lược lan tỏa nội dung được ứng dụng trong hoạt động kinh doanh, dịch vụ
70	MARK3016	Tổ chức sự kiện	3	Học phần Quản trị Tổ chức sự kiện trang bị cho người học những nền tảng kiến thức về sự kiện, giúp cho người học có khả năng thực hành một cách thành thạo lập kế hoạch, thiết kế chủ đề tổ chức sự kiện, triển khai thực hiện, và quản lý hoạt động tổ chức sự kiện theo quy mô nhỏ, vừa và lớn
Nghị quyết vụ kinh doanh			10	
71	BUSM3011	Kỹ năng bán hàng và phần mềm bán hàng	3	Học phần này cung cấp cho SV các kiến thức về hoạt động bán hàng theo các quan điểm từ truyền thống đến hiện đại. Học phần trình bày các dạng thức bán hàng khác nhau và vai trò của nghề bán hàng trong hoạt động kinh doanh giúp SV nhận biết được các vị trí công việc và trách nhiệm của từng vị trí khác nhau trong nghề bán hàng. Từ đó sinh viên cũng có thái độ yêu nghề và đạo đức nghề nghiệp. Trọng tâm của học phần là cung cấp các kiến thức để hình thành các kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp thông qua việc phân tích được hành vi mua hàng của khách hàng, thực hiện được các bước trong quy trình bán hàng và sử dụng thành thạo các kỹ năng bán hàng trong từng giai đoạn. Khi nắm rõ kiến thức của học phần này sẽ giúp SV vận dụng các kỹ năng bán hàng phù hợp cho từng tình huống. Bên cạnh đó học phần cũng hướng SV đến việc thiết kế các cửa hàng thông qua việc sử dụng phần mềm bán hàng. Những kỹ năng nghề nghiệp mà sinh viên cần đạt được sau học phần này là: Kỹ năng lắng nghe, Kỹ năng đặt câu hỏi thăm dò, Kỹ năng trình bày bán hàng, Kỹ năng xử lý từ chối của khách hàng, Kỹ năng chốt đơn hàng
72	BUSM2012	Kỹ năng thương lượng và đàm phán	2	Học phần nhằm cung cấp cho người học các kiến thức và công cụ chuyên sâu về nghiên cứu marketing như: Cơ sở của nghiên cứu khoa học trong marketing, nghiên cứu định tính trong marketing, mẫu trong nghiên cứu định lượng, thang đo và bảng câu hỏi điều tra, xử lý và phân tích dữ liệu, báo cáo kết quả nghiên cứu. Học phần cung cấp kiến thức để người học vận dụng trong nghiên cứu khoa học và làm luận văn tốt nghiệp. Học phần giúp người học hình thành kỹ năng vận dụng các công cụ trong nghiên cứu marketing được học để tham mưu, đề xuất các chiến lược marketing cho nhà quản trị trên thị trường.
73	BUSM3025	QT chuỗi cung ứng và logistic	3	Quản trị Logistics được định nghĩa là một phần trong công tác quản trị chuỗi cung ứng, tập trung vào các hoạt động hoạch định, triển khai thực hiện và kiểm soát hiệu quả các dòng dịch chuyển tiền và lưu, lưu trữ hàng hóa sản phẩm, dịch vụ và thông tin giữa điểm đầu (nguồn cung ứng) và cuối (người tiêu dùng) nhằm đáp ứng và thỏa mãn các yêu cầu từ khách hàng, qua đó nâng cao lợi thế cạnh tranh.
74	BUSM2014	Chăm sóc KH	2	Học phần chăm sóc khách hàng nhằm phát triển các kiến thức cơ bản về việc tổ chức và điều hành các hoạt động chăm sóc khách hàng. Cụ thể, môn học này trang bị cho sinh viên các kiến thức cơ bản về vai trò và tầm quan trọng của khách hàng và công tác chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp. Nắm được kiến thức học phần, sinh viên có thể nhận diện, phân tích nhu cầu của khách hàng; xử lý hiệu quả các phản nàn của khách hàng... Trong quá trình học, sinh viên sẽ trao đổi và thảo luận, đồng thời giải quyết vấn đề theo tình huống.
Modul 2.4. Nghiệp vụ bán lẻ			6	
75	MARK3015	Quản trị bán lẻ	3	Học phần QT bán lẻ là môn học thuộc khối kiến thức chuyên ngành thuộc chuyên ngành QTKD. Quản trị bán lẻ là môn học nghiên cứu các hoạt động tổ chức, xây dựng, và quản lý hoạt động của cửa hàng/hệ thống cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại... Đây là môn học giúp cho học viên hiểu được kiến thức và vận dụng tốt các kỹ năng, kiến thức về bán lẻ và quản trị bán lẻ, nắm được cách thức lập kế hoạch kinh doanh bán lẻ, xây dựng và quản trị đội ngũ nhân viên bán hàng, hiểu được quy trình mua bán hàng hoá và các mối

				quan hệ với khách hàng, nắm vững vai trò của hệ thống bán lẻ, có khả năng phân tích các quyết định marketing của các tổ bán lẻ, có khả năng phát triển chiến lược bán lẻ, triển khai các giải pháp marketing trong quản trị chuỗi bán lẻ, đánh giá hiệu quả hoạt động kênh bán lẻ...
76	MARK3021	Thực tập nghề 2	3	Môn học được thiết kế nhằm tạo cơ hội cho sinh viên làm quen với các hệ thống, hoạt động trong doanh nghiệp. Thông qua sự trải nghiệm các vị trí nghề nghiệp và môi trường làm việc thực tiễn sinh viên hiểu được các yêu cầu về sự chuyên nghiệp và đạo đức, trách nhiệm trong công việc, học hỏi những kỹ năng cần thiết cho việc phát triển nghề nghiệp trong tương lai. Môn học cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cũng như cho người học có các thái độ như sau: Có kiến thức thực tế khi tiếp cận thực tiễn hoạt động quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp Phát triển các kỹ năng mềm, kỹ năng nghề Tự chủ và chịu trách nhiệm đối với môi trường làm việc và con đường phát triển nghề nghiệp của bản thân
Module 2.5. Nghiệp vụ marketing 3			10	
77	MARK2006	SEO – Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm	2	Học phần Tối ưu hoá công cụ tìm kiếm được biên soạn với mục tiêu cung cấp cho sinh viên khối ngành Marketing những kiến thức liên quan đến SEO và cung cấp một cái nhìn tổng quát khi thực hiện SEO trong thực tiễn. Môn học cung cấp kiến thức để sinh viên vận dụng trong tìm hiểu, phân tích, xây dựng, thực hiện và đánh giá kế hoạch SEO để trở thành một Marketer chuyên nghiệp. Thêm vào đó, môn học cũng cung cấp cho sinh viên những phương pháp để có thể thực hiện SEO thành công. Bên cạnh đó, môn học giúp bổ sung năng lực thực hành của sinh viên trong việc vận dụng các công cụ hỗ trợ trong suốt quá trình thực hiện SEO hiệu quả hơn. Đồng thời, sinh viên cũng sẽ được lập một kế hoạch SEO giả định trong khuôn khổ một nhóm (từ 4 đến 6 sinh viên), trên cơ sở đó cho phép sinh viên ứng dụng những kiến thức đã học vào thực hành để nắm rõ hơn
78	MARK3006	Marketing di động	3	Môn học Marketing di động giúp trang bị những kiến thức lý luận và thực hành cơ bản liên quan hoạt động vận hành giải pháp kinh doanh và marketing trên app di động. giúp tạo ra kết nối đa chiều hiện đại, tiện lợi cho doanh nghiệp. Sinh viên biết chiều hướng marketing và xây dựng chương trình marketing trên app hiệu quả
79	MARK2008	Social Marketing	2	Học phần Marketing mạng xã hội được biên soạn với mục tiêu cung cấp cho sinh viên khối ngành Marketing những kiến thức liên quan đến Marketing mạng xã hội và cung cấp một cái nhìn tổng quát khi thực hiện Marketing mạng xã hội trong thực tiễn. Môn học cung cấp kiến thức để sinh viên vận dụng trong tìm hiểu, phân tích, xây dựng, thực hiện và đánh giá kế hoạch Marketing mạng xã hội để trở thành một Marketer chuyên nghiệp. Thêm vào đó, môn học cũng cung cấp cho sinh viên những phương pháp để có thể thực hiện Marketing mạng xã hội thành công. Bên cạnh đó, môn học giúp bổ sung năng lực thực hành của sinh viên trong việc vận dụng các công cụ hỗ trợ trong suốt quá trình thực hiện Marketing mạng xã hội hiệu quả hơn. Đồng thời, sinh viên cũng sẽ được lập một kế hoạch Marketing mạng xã hội giả định trong khuôn khổ một nhóm (từ 4 đến 6 sinh viên), trên cơ sở đó cho phép sinh viên ứng dụng những kiến thức đã học vào thực hành để nắm rõ hơn
80	MARK3009	Thiết kế đồ họa Quảng Cáo	3	Nắm vững kiến thức về các kỹ năng thiết kế đồ họa quảng cáo. Sinh viên nắm được phương pháp thiết kế đồ họa quảng cáo và cách phối hợp màu sắc hài hòa cho từng ứng dụng cụ thể trên từng ấn phẩm thiết kế. Từ đó, sinh viên có thể thiết kế mẫu nhãn hiệu, logo, danh thiếp, letterhead, bì thư, folder, brochure, tờ gấp, tờ bướm, biểu đồ, đồ thị dùng để quảng cáo trên báo hoặc tạp chí, băng hiệu
Module 3: Quản trị marketing			9	
81	MARK2004	Quản trị giá	2	Học phần quản trị giá giới thiệu khái quát về giá cả sản phẩm, vai trò của chiến lược định giá sản phẩm trong hoạt động marketing của công ty, phân tích quá trình quản trị giá sản phẩm trong công ty: các phương pháp định giá (theo nhu cầu-khách hàng, theo chi phí, theo đối thủ cạnh tranh) giá và các thủ thuật về giá, chiến lược định giá ứng dụng trong

				các ngành hàng (giá bán lẻ, giá sản phẩm dịch vụ, sản phẩm nông nghiệp, sản phẩm công nghiệp, giá sản phẩm quốc tế).
82	BUSM3021	Quản trị chiến lược	2	Học phần cung cấp những kiến thức căn bản về những nguyên lý và cách thức hoạch định quản trị chiến lược. Những nội dung chủ yếu tập trung vào các công cụ để xây dựng, lựa chọn, thực thi và đánh giá chiến lược thông qua các mô hình và ma trận, bao gồm: Các loại hình chiến lược Các cách thức thiết lập: mô hình PESTEL, 5 Áp lực cạnh của M.Porter, Chuỗi giá trị, VRIN, mô hình Đa giác cạnh tranh; ma trận EFE, IFE, CPM, BCG II, SWOT, SPACE, McKinsey, QSPM và công cụ KPI & OKR Sinh viên có khả năng tự đọc, tự phân tích có hệ thống các thông tin tài liệu, giáo trình, sách báo liên quan đến nội dung học phần Quản trị chiến lược để phục vụ cho việc học trên lớp, nghiên cứu độc lập và theo nhóm các đề tài, tình huống thực tế trong quá trình học. Sinh viên vận dụng kiến thức đã học để phân tích và thiết lập được chiến lược cho doanh nghiệp ở cấp DN Khởi nghiệp, DNNVV phù hợp với xu hướng kinh tế hiện đại ngay khi tốt nghiệp khóa học
83	MARK3020	Quản trị thương hiệu	3	Học phần Quản trị thương hiệu mới thuộc khối kiến thức chuyên ngành, cung cấp 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
84	MARK2010	Quản trị kênh phân phối	2	Học phần cung cấp các kiến thức lý luận và thực tiễn về hoạt động quản trị kênh phân phối tại doanh nghiệp trong điều kiện kinh doanh hiện đại. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức chuyên sâu về kênh phân phối như là vị trí, vai trò, đặc tính và chức năng của kênh phân phối, từ đó hình thành nên khung lý luận cơ bản về quản trị kênh phân phối theo trật tự chu trình: thiết kế, tổ chức, vận hành, kiểm soát và điều chỉnh, nhằm cung cấp những hiểu biết nền tảng cho việc tổ chức và vận hành các kênh phân phối tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, sau khi hoàn thành học phần thì sinh viên được rèn luyện các kỹ năng ra quyết định về các hoạt động quản trị kênh phân phối tầm chiến lược và chiến thuật, kỹ năng vận dụng lý thuyết vào các phương án kênh phân phối trong thực tế, giải quyết các vấn đề và xử lý các tình huống phát sinh trong điều hành và triển khai các nỗ lực quản trị kênh tại doanh nghiệp, hình thành cho sinh viên thái độ yêu thích các công việc trong lĩnh vực kênh phân phối.
85	MARK7001	TT&KLTN	7	Học phần này gồm 2 giai đoạn. Sinh viên đi thực tập tốt nghiệp và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp. Cụ thể: Giai đoạn thực tập tốt nghiệp: Thực tập tốt nghiệp giúp cho sinh viên đạt được mục tiêu: tiếp cận được thực tiễn quản trị kinh doanh của công ty. Sinh viên được thực tập tại các công ty như một thực tập sinh để tham gia thực hiện các hoạt động tác nghiệp trong các công ty. Sinh viên sẽ được hướng dẫn chuyên môn với những chuyên viên hoặc nhà quản trị của các công ty. Từ đó, sinh viên có sự so sánh và bổ sung cho những kiến thức đã được thầy cô giảng dạy tại trường, tích lũy kinh nghiệm thực tế cho mình. Kết thúc đợt thực tập, mỗi sinh viên sẽ viết và trình bày báo cáo thực tập tốt nghiệp. Giai đoạn thực hiện khóa luận tốt nghiệp: Khóa luận tốt nghiệp được phát triển dựa trên báo cáo thực tập tốt nghiệp đã được sinh viên hoàn thành trước đó, là hình thức thay thế thi tốt nghiệp cuối khóa. Sinh viên có thể lựa chọn thực hiện 1 trong 4 hình thức khóa luận tốt nghiệp (phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, lập kế hoạch kinh doanh, nghiên cứu khoa học, hoặc phân tích tình huống) và thực hiện theo cá nhân. Áp dụng được kiến thức và lý thuyết đã học vào thực tế.
C		GD THỂ CHẤT – QUỐC PHÒNG (chưa tính trong CTĐT)	11	
		Giáo dục thể chất	3	

86	PHYE1001	Giáo dục thể chất 1	1	Học phần GDTC 1 Nhằm trang bị cho sinh viên các kiến thức, kỹ năng vận động cơ bản, hình thành thói quen luyện tập thể dục, thể thao để nâng cao sức khỏe, phát triển thể lực, tầm vóc, góp phần thực hiện mục tiêu giáo dục toàn diện. Có trách nhiệm với cộng đồng, xã hội.
87	PHYE1002	Giáo dục thể chất 2	1	Học phần GDTC 2 Trang bị cho người học sự phát triển toàn diện, nắm vững hệ thống kiến thức lý luận cơ bản, có năng lực thực hành kỹ - chiến thuật, trong tập luyện và tổ chức thi đấu, làm trọng tài. Nắm vững các phương pháp phối hợp chiến thuật cơ bản, cùng các chiến thuật biến hóa khác. Biết phân tích sai lầm và tìm đúng nguyên nhân để sửa chữa, biết tổ chức thi đấu, chỉ đạo trận đấu và trọng tài các môn thể thao cơ sở.
88	PHYE1003	Giáo dục thể chất 3	1	Học phần GDTC 3 Giáo dục cho sinh viên những hiểu biết và trang bị những kỹ năng cần thiết về vận động, tập luyện và thi đấu thể thao. Phát triển các tố chất thể lực cơ bản như sức nhanh, sức mạnh, sức bền, mềm dẻo, khéo léo... Trang bị những kỹ năng hoạt động tập thể, phối hợp đồng đội trong các môn thể thao. Giáo dục cho sinh viên tính kiên trì, tính kỷ luật, chịu khó trong tập luyện
89		Giáo dục quốc phòng	8	Học phần GDQPAN trang bị cho sinh viên có kiến thức cơ bản về quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về quốc phòng và an ninh; xây dựng nền quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân, xây dựng thể trận quốc phòng toàn dân gắn với thể trận an ninh nhân dân, xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân; bổ sung kiến thức về phòng thủ dân sự và kỹ năng quân sự; sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ quân sự, nghĩa vụ công an bảo vệ Tổ quốc. Sinh viên sau khi học xong chương trình giáo dục quốc phòng và an ninh có hiểu biết cơ bản chủ trương, đường lối quốc phòng, an ninh của Đảng, Nhà nước; xây dựng nền quốc phòng toàn dân, an ninh nhân dân, yêu chủ nghĩa xã hội. Nắm được kiến thức cơ bản về công tác quốc phòng và an ninh trong tình hình mới. Nắm được điều lệnh đội ngũ từng người tay không và có súng, biết đội ngũ đơn vị; có hiểu biết chung về các quân binh chủng trong Quân đội Nhân dân Việt Nam; có hiểu biết ban đầu về bản đồ quân sự; biết cách phòng tránh địch tiến công hỏa lực bằng vũ khí công nghệ cao. Thực hiện được kỹ năng cơ bản về kỹ thuật chiến đấu bộ binh, chiến thuật từng người trong chiến đấu tiến công, phòng ngự và làm nhiệm vụ canh gác, biết sử dụng súng tiểu liên AK, lựu đạn.

3. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

3.1. Khoa

- Tổ chức phân công cố vấn học tập cho các lớp; Cố vấn học tập giúp SV trong công tác học tập, đăng ký lựa chọn môn học và giảng viên.
- Phân công giảng viên xây dựng bài giảng, file trình chiếu theo giáo trình đã chọn, tổ chức kiểm tra và ký duyệt trước khi giảng viên lên lớp.
- Khoa chủ động thay thế giảng viên (nếu cần thiết) nhưng đảm bảo bảo nguyên tắc giảng dạy tốt nhất.
- Giảng viên được phân công giảng dạy phải cung cấp bài giảng, bài tập để cho sinh viên ôn tập làm tài liệu học tập và lưu trữ tại khoa.
- Đề xuất việc mua sắm để đảm bảo vật tư, phương tiện thiết bị cho thí nghiệm, thực hành ngay từ đầu các năm học.
- Lưu trữ các hồ sơ, tài liệu giảng dạy của giảng viên tại khoa.
- Xây dựng và công bố cho sinh viên ngay từ đầu khóa học danh mục đề án môn học, danh mục đề tài tốt nghiệp và các form mẫu.

3.2. Giảng viên

- Cung cấp bài giảng file trình chiếu để khoa thẩm định và cho phép giảng.
- Xây dựng lịch trình giảng dạy và lịch trình học tập, nghiên cứu và thảo luận...cho mình và cho sinh viên.
- Xây dựng hệ thống bài tập ở nhà, bài tập nhóm, bài tập ở lớp.
- Thực hiện việc giảng dạy, tư vấn và kiểm soát SV làm bài tập ở nhà.
- Tổ chức đánh giá kết quả học tập theo các tiêu chí.
- Cập nhật đổi mới bài giảng.

3.3. Phòng QLĐT&CTSV

- Xây dựng kế hoạch đào tạo toàn khóa học gồm: kế hoạch đào tạo, thời khóa biểu, sổ quản lý lớp học, quản lý giảng viên, tiến độ, kế hoạch phân công giảng viên, kế hoạch thi, kế hoạch các mốc công việc trong suốt khóa học,
- Theo dõi, nhắc nhở khoa, giảng viên, sinh viên thực hiện đúng các nội dung trong chương trình.
- Tổ chức thi để đánh giá kết quả giảng dạy và học tập.
- Hướng dẫn qui chế đào tạo cho sinh viên, giảng viên, cố vấn học tập...

3.4. Các bộ phận chức năng khác

Phối hợp quản lý Sinh viên, tạo điều kiện về cơ sở vật chất, môi trường học tập, nề nếp tác phong...để phục vụ giảng dạy tốt hơn.

HIỆU TRƯỞNG



TS. Nguyễn Thị Anh Đào

TRƯỞNG KHOA



TS. Đoàn Gia Dũng