

CHƯƠNG TRÌNH 3: KINH DOANH THƯƠNG MẠI

I. GIỚI THIỆU VỀ CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại cung cấp kiến thức và kỹ năng cần thiết để sinh viên sau khi tốt nghiệp ra trường có thể thực hiện được các hoạt động kinh doanh hàng hóa trong bối cảnh hội nhập bao gồm: kỹ năng soạn thảo, ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh xuất khẩu/nhập khẩu hàng hóa, tổ chức thực hiện hoạt động thu mua và phân phối hàng hóa/dịch vụ; xây dựng và quản trị quan hệ khách hàng tổ chức và cá nhân. Đặc biệt, trau dồi tiếng Anh chuyên ngành để có thể thực hiện các giao dịch quốc tế.

II. CHUẨN ĐẦU RA

II.1. Nội dung chuẩn đầu ra

A. Phẩm chất đạo đức, nhân văn và sức khỏe

- A1. Có lập trường chính trị tư tưởng vững vàng, ý thức tổ chức kỷ luật tốt, hiểu biết về các giá trị đạo đức và ý thức trách nhiệm công dân.
- A2. Có hiểu biết về văn hóa - xã hội, kinh tế và pháp luật.
- A3. Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp.
- A4. Có ý thức học tập để nâng cao năng lực và trình độ.
- A5. Có đủ sức khỏe để làm việc.

B. Kiến thức

Hiểu và vận dụng các kiến thức chuyên môn sau:

- B1. Am hiểu và thực hiện phân tích tình hình kinh tế vĩ mô trong nước và thế giới tác động đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.
- B2. Có khả năng quản trị hoạt động bán hàng, hệ thống phân phối trong doanh nghiệp thương mại kinh doanh hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp và dịch vụ.
- B3. Có khả năng quản trị hoạt động nghiên cứu thị trường, soạn thảo hợp đồng, thanh toán quốc tế và các rào cản thương mại trong các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu
- B4. Có những kiến thức về quản trị chuỗi cung ứng, kỹ năng quản lý kho, và dự báo nhu cầu, để triển khai thực hiện quản trị hoạt động mua hàng, nghệ thuật mua hàng và quản lý hàng tồn kho

C. Kỹ năng

C1. Kỹ năng nghề nghiệp:

- C1.1 Kỹ năng phân tích tình hình kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước tác động đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.
- C1.2 Kỹ năng quản trị tác nghiệp các hoạt động như đàm phán, mua, bán, dự trữ, xúc tiến, chăm sóc khách hàng...trong doanh nghiệp kinh doanh hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp và dịch vụ
- C1.3 Kỹ năng tổ chức nghiên cứu thị trường và thiết kế các chính sách marketing định hướng khách hàng, chính sách bán hàng và quản lý hàng tồn kho..
- C1.4 Kỹ năng quản trị các hoạt động giao dịch qua thư, soạn thảo hợp đồng và hoàn thiện bộ chứng từ thanh toán trong doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.
- C1.5 Sử dụng phần mềm SPSS trong phân tích số liệu kinh doanh.
- C1.6 Sử dụng tiếng Anh thương mại trong giao tiếp và đàm phán.

C2. Kỹ năng mềm:

- C2.1 Làm việc độc lập
- C2.2 Làm việc theo tổ (nhóm) và với cộng đồng.
- C2.3 Giao tiếp và truyền đạt thông tin đến khách hàng.
- C2.4 Thu thập, xử lý thông tin để giải quyết vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.
- C2.5 Có kỹ năng cơ bản về công nghệ thông tin, ngoại ngữ...;
- C2.6 Quản lý và lãnh đạo nhóm

II.2. Định hướng nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp

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

- Nhân viên/trưởng phòng kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại, doanh nghiệp xuất nhập khẩu, hãng vận tải, ngân hàng.
- Quản lý và giám sát bán hàng trong các doanh nghiệp.
- Quản trị viên/tổng quản trị các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại, siêu thị, cửa hàng tiện lợi
- Chuyên viên Sở Công Thương, Phòng TM và Công nghiệp Việt Nam, Trung tâm xúc tiến thương mại.
- Nghiên cứu viên và giảng viên tại các cơ sở giáo dục Cao đẳng, Đại học, Trung học chuyên nghiệp, và các cơ sở nghiên cứu; có thể đảm nhận công việc như tham gia nghiên cứu về lĩnh vực thương mại/kinh doanh.