

KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Chương trình giáo dục đại học ngành Kinh doanh thương mại cung cấp cho sinh viên môi trường và những hoạt động giáo dục để hình thành và phát triển nhân cách, đạo đức, tri thức, các kỹ năng cơ bản và cần thiết nhằm đạt được thành công về nghề nghiệp trong lĩnh vực chuyên môn, đáp ứng nhu cầu xã hội.



Chuẩn đầu ra

Kiến thức

- 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.
- 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.
- 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
- 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.

Kỹ năng

- Kỹ năng phân tích tình hình môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.
- Kỹ năng quản trị tác nghiệp các hoạt động như đàm phán, mua, bán, dự trữ, xúc tiến, chăm sóc khách hàng
- 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..
- 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.
- Sử dụng tiếng Anh thương mại trong giao tiếp và đàm phán.

Triển vọng nghề nghiệp

Ngành Kinh doanh thương mại Trường Đại học Nha Trang tập trung 02 mảng kiến thức chính: Kinh doanh xuất nhập khẩu và Kinh doanh bán lẻ.

- Kinh doanh xuất nhập khẩu : Có rất nhiều lựa chọn về việc làm, đảm nhận rất nhiều vị trí khác nhau ở các công ty và tập đoàn kinh tế, kinh doanh trong và ngoài nước khi có kiến thức kinh doanh xuất nhập khẩu: chuyên viên kinh doanh, xuất nhập khẩu của các đơn vị sản xuất kinh doanh, các công ty thương mại, công ty xuất nhập khẩu, văn phòng đại diện, đại lý vận tải tàu biển, hàng không, bảo hiểm, ngân hàng...
- Kinh doanh bán lẻ: đã trở thành một công cụ vô cùng quan trọng quyết định sự phát triển của mỗi doanh nghiệp. Chính vì thế có rất nhiều chỉ tiêu tuyển dụng cho vị trí bán hàng và quản trị bán hàng như: Nhân viên Bán hàng; Chăm sóc khách hàng; Kinh doanh trong Doanh nghiệp; Nghiệp vụ bán hàng; Quản trị chất lượng dịch vụ bán hàng; Quản trị chăm sóc khách hàng; Tổ chức sự kiện bán hàng; Hoạch định và lựa chọn chiến lược bán hàng cho doanh nghiệp.

Vị trí và cơ hội việc làm

- 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 Thương mại 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.