BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC PHƯƠNG ĐÔNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 21 tháng 8 năm 2025

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành: Kinh doanh thương mại

Khoá học: 2026 – 2030

(Ban hành kèm theo Quyết định số 1142/QĐ-ĐHPĐ-ĐT ngày 21 tháng 8 năm 2025 của Hiệu trưởng Trường Đại học Phương Đông)

1. Thông tin chung về chương trình đào tạo

Tên chương trình đào tạo (CTĐT)				
Kinh doanh thương mại				
Đơn vị cấp bằng			**Đơn vị giảng dạy**	
Trường Đại học Phương Đông			Trường Đại học Phương Đông	
Khoa quản lý				
Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh				
Trang thông tin điện tử của khoa				
https://phuongdong.edu.vn				
Tên văn bằng				
Cử nhân				
Mã ngành đào tạo				
7340121				
Điều kiện tuyển sinh				
Theo Quy chế tuyển sinh chung của Trường Đại học Phương Đông và Bộ Giáo dục và Đào tạo				
Thời gian và hình thức đào tạo				
Chương trình	**Thời gian đào tạo**	**Hình thức đào tạo**	**Thời gian bắt đầu áp dụng**	**Phương thức đào tạo**
Cử nhân Kinh doanh thương mại	3,5 năm (10 học kỳ)	Chính quy	Năm học 2026-2027	Học trực tiếp kết hợp học trực tuyến, thực hành, trải nghiệm và thực tế tại doanh nghiệp
Ngôn ngữ giảng dạy chính				
Tiếng Việt				
Ngôn ngữ dùng để đánh giá				

Tiếng Việt

2. Đội ngũ giảng viên và chuyên viên/nhân viên cơ hữu

TT	Học hàm - Học vị	Số lượng				Ghi chú
		Giảng viên cơ hữu	Cán bộ quản lý	Chuyên viên/nhân viên	Tổng cộng	
1	Giáo sư	2	0	0	2	
2	Phó giáo sư	4	2	0	6	
3	Tiến sĩ	12	1	0	13	
4	Thạc sĩ	22	0	3	25	
5	Cử nhân	0	0	0	0	
TỔNG SỐ		**40**	**3**	**3**	**46**	

3. Vị trí công tác sau khi tốt nghiệp

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại có khả năng đảm nhận các vị trí tại doanh nghiệp thương mại, doanh nghiệp sản xuất - dịch vụ, doanh nghiệp logistics, doanh nghiệp thương mại điện tử, tổ chức kinh doanh quốc tế, hiệp hội nghề nghiệp và cơ quan quản lý có liên quan:

- Nhóm nghiên cứu thị trường và phát triển kinh doanh: Chuyên viên nghiên cứu, phân tích và dự báo thị trường; chuyên viên phát triển kinh doanh; chuyên viên kế hoạch kinh doanh.

- Nhóm bán hàng, phân phối và quan hệ khách hàng: Nhân viên/chuyên viên kinh doanh, quản trị bán hàng, quản trị kênh phân phối, chăm sóc khách hàng và quản trị quan hệ khách hàng (CRM).

- Nhóm mua hàng, logistics và chuỗi cung ứng: Chuyên viên mua hàng, quản lý nhà cung cấp, điều phối logistics, quản trị kho, phân phối và hỗ trợ quản trị chuỗi cung ứng.

- Nhóm thương mại điện tử, kinh doanh số và ngoại thương: Chuyên viên vận hành sàn thương mại điện tử, bán hàng đa kênh, marketing số, kinh doanh xuyên biên giới, xuất nhập khẩu và nghiệp vụ ngoại thương.

- Nhóm quản trị, vận hành và khởi nghiệp: Chuyên viên quản lý vận hành, điều phối hoạt động kinh doanh, trợ lý quản lý; tự xây dựng và điều hành mô hình kinh doanh hoặc doanh nghiệp khởi nghiệp.

Con đường phát triển nghề nghiệp của người học có thể đi từ vị trí thực thi nghiệp vụ đến quản lý và hoạch định chiến lược, cụ thể như sau:

- Cấp cơ sở: Nhân viên, chuyên viên nghiệp vụ.

- Cấp trung: Trưởng nhóm, giám sát, quản lý bộ phận.

- Cấp cao: Trưởng phòng, giám đốc bộ phận, giám đốc chi nhánh.

- Cấp chiến lược: Giám đốc kinh doanh, giám đốc vận hành, giám đốc thương mại, giám đốc điều hành hoặc chủ doanh nghiệp.

4. Mục tiêu và chuẩn đầu ra của CTĐT

4a. Triết lý giáo dục và chiến lược dạy - học của ngành đào tạo

Triết lý giáo dục của Trường Đại học Phương Đông là xây dựng triết lý giáo dục lấy người học làm trung tâm, đề cao vai trò chủ thể trong hành trình khám phá tri thức và phát triển nhân cách. Nhà trường kiến tạo một môi trường học thuật mở, nuôi dưỡng tinh thần tự học, tư duy phản biện, năng lực nghiên cứu và sáng tạo, đồng thời khuyến khích ứng dụng tri thức vào thực tiễn để phục vụ cộng đồng.
4b. Mục tiêu chung của CTĐT
Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại nhằm đào tạo cử nhân có nền tảng kiến thức về pháp luật, kinh tế, quản trị và công nghệ; có kiến thức cơ sở và kiến thức ngành để tổ chức, thực hiện và quản lý các hoạt động nghiên cứu thị trường, mua hàng, logistics, bán hàng, phân phối, thương mại điện tử và kinh doanh quốc tế. Người học sau khi tốt nghiệp có khả năng ứng dụng ngoại ngữ, công nghệ thông tin, công nghệ số, trí tuệ nhân tạo và công cụ phân tích dữ liệu; giao tiếp, làm việc nhóm, ra quyết định, hoạch định chiến lược và vận hành hoạt động kinh doanh thương mại ở cấp độ nhóm/bộ phận; thích ứng với môi trường kinh doanh biến động và hội nhập. Chương trình đồng thời hình thành năng lực tự chủ, học tập suốt đời, đổi mới sáng tạo, phát triển nghề nghiệp và khởi nghiệp; bảo đảm tuân thủ pháp luật, đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội, bảo vệ quyền lợi khách hàng và định hướng phát triển kinh doanh bền vững. Mục tiêu của chương trình phù hợp với sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi và triết lý giáo dục của Nhà trường, đồng thời đáp ứng Khung trình độ quốc gia Việt Nam.
4c. Chuẩn đầu ra của CTĐT

Kiến thức	
PLO1	Vận dụng được các kiến thức nền tảng về pháp luật, kinh tế học, quản trị kinh doanh, công nghệ số và phương pháp nghiên cứu vào việc giải thích sự ảnh hưởng của các vấn đề môi trường bên trong và bên ngoài tới hoạt động Kinh doanh thương mại làm nền tảng cho việc tiếp thu các kiến thức chuyên ngành.
PLO2	Vận dụng kiến thức cơ bản về kế toán, tài chính, marketing và kiến thức cơ sở ngành Kinh doanh thương mại để tạo nền tảng cho việc học tập, nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại.
PLO3	Vận dụng các kiến thức ngành Kinh doanh thương mại để thực hiện chính xác các nghiệp vụ kinh doanh trong các doanh nghiệp, tổ chức trong bối cảnh hội nhập quốc tế, phát triển công nghệ và môi trường kinh doanh nhiều biến động.
Kỹ năng	
PLO4	Sử dụng hiệu quả ngoại ngữ, công nghệ thông tin, công nghệ số, phần mềm ứng dụng để hỗ trợ ra quyết định kinh doanh và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động thương mại.
PLO5	Thể hiện kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, đàm phán và làm việc nhóm hiệu quả trong môi trường kinh doanh; kết hợp với các công cụ phân tích dữ liệu để đánh giá và triển khai hiệu quả hoạt động thương mại.

PLO6	Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ kinh doanh thương mại: nghiên cứu thị trường, lập và triển khai kế hoạch bán hàng, tổ chức hệ thống phân phối, quản trị quan hệ khách hàng, triển khai hoạt động thương mại điện tử và bán hàng đa kênh.
PLO7	Vận hành hoạt động kinh doanh thương mại ở cấp độ nhóm/bộ phận; có khả năng quản lý nguồn lực và kiểm soát hiệu quả công việc.
PLO8	Đề xuất chiến lược, chính sách và kế hoạch kinh doanh thương mại phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp và yêu cầu chuyển đổi số.
Năng lực tự chủ và trách nhiệm	
PLO9	Thực hiện học tập suốt đời với khả năng cao trong làm việc độc lập hoặc theo nhóm, chủ động học tập và cập nhật kiến thức mới; thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh và định hướng phát triển nghề nghiệp gắn với khởi nghiệp.
PLO10	Tuân thủ pháp luật, chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp và quy tắc ứng xử trong kinh doanh thương mại; có ý thức trách nhiệm xã hội, bảo vệ quyền lợi khách hàng và phát triển kinh doanh bền vững.
4d. Những đặc điểm khác của CTĐT	
i) Khả năng quốc tế hóa và toàn cầu hóa	
Chương trình phát triển năng lực ngoại ngữ, công nghệ số, thương mại điện tử, kinh doanh quốc tế và giao tiếp trong môi trường đa văn hóa. Người học được chuẩn bị để thích ứng với thị trường lao động trong nước và quốc tế, đồng thời có cơ hội tham gia hoạt động học thuật, thực tế và trao đổi với doanh nghiệp, chuyên gia.	
ii) Bình đẳng, đa dạng và hòa nhập	
Chương trình tạo cơ hội học tập bình đẳng, không phân biệt quốc gia, dân tộc, giới tính, tuổi tác hoặc tình trạng khuyết tật. Nhóm học phần tự chọn cho phép người học lựa chọn nội dung phù hợp với sở thích, năng lực và định hướng nghề nghiệp.	

5. Các chương trình và quy định được tham khảo

5.a. Đối sánh CTĐT với các trường trong và ngoài nước và các quy định phù hợp được tham khảo
Khung trình độ quốc gia Việt Nam (bậc 6 - đại học). Các chương trình đối sánh quốc tế: Bachelor of Business Administration, Universiti Malaya (Malaysia); Bachelor of Business Administration (Honours) in Management, The Hong Kong Polytechnic University (Hong Kong). Các chương trình đối sánh trong nước: Kinh doanh thương mại, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh (UEH); Quản trị Kinh doanh thương mại định hướng ứng dụng (POHE), Đại học Kinh tế Quốc dân (NEU).
5b. Điều kiện tốt nghiệp

Sinh viên tích lũy đủ 132 tín chỉ theo thiết kế của CTĐT, không bao gồm 11 tín chỉ Giáo dục quốc phòng và an ninh và 3 tín chỉ Giáo dục thể chất; đáp ứng các điều kiện tốt nghiệp theo quy chế đào tạo của Trường và Bộ Giáo dục và Đào tạo. Điểm trung bình tích lũy toàn khóa đạt từ 2,00 trở lên theo thang điểm 4 và hoàn thành các yêu cầu liên quan của Nhà trường.

Xếp loại tốt nghiệp theo điểm trung bình tích lũy toàn khóa: Xuất sắc 3,60-4,00; Giỏi 3,20-3,59; Khá 2,50-3,19; Trung bình 2,00-2,49.

6. Nội dung và tổ chức thực hiện CTĐT

6.a. Cấu trúc và kế hoạch thực hiện CTĐT

Cấu trúc chương trình gồm 42 tín chỉ giáo dục đại cương và 90 tín chỉ kiến thức cơ sở ngành, kiến thức ngành, kiến thức bổ trợ, thực hành và khóa luận tốt nghiệp. Tổng khối lượng tích lũy là 132 tín chỉ; Giáo dục quốc phòng và an ninh (11 tín chỉ) và Giáo dục thể chất (3 tín chỉ) không tính vào tổng số tín chỉ tích lũy. Chương trình được bố trí trong 10 học kỳ; các học phần tự chọn và phương án thay thế khóa luận được thực hiện theo quy định của chương trình.

TT	Học kỳ	Mã học phần	Tên học phần (tiếng Việt)	Số tín chỉ	Số giờ					BB/ TC	Tiên quyết	Song hành	Học trước
					Tổng	LT	TH	ĐA	TT				
I.			**KHỐI KIẾN THỨC GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG**	**42**									
I.1.			**Kiến thức chính trị, pháp luật**	**11**									
1	1	POL710001	Triết học Mác - Lênin	3	45	45				BB			
2	2	POL710002	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	2	30	30				BB	POL710001		
3	6	POL710003	Chủ nghĩa XHKH	2	30	30				BB	POL710002		
4	8	POL710004	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	30	30				BB			POL710003
5	9	POL710005	Lịch sử Đảng CSVN	2	30	30				BB			POL710004
I.2.			**Kiến thức toán và khoa học tự nhiên**	**5**									
6	1	MAT710008	Toán kinh tế	3	45	45				BB			
7	2	MAT710005	Xác suất và thống kê ứng dụng	2	30	30				BB			
I.3.			**Kiến thức khoa học xã hội**	**4**									
8	1	LAW710006	Pháp luật đại cương	2	30	30				BB			
9	1	EDS710003	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	30	30				BB			
I.4.			**Kiến thức và kỹ năng ngoại ngữ**	**15**									
10	1	FOS710001	Anh văn 1	3	60	30	30			BB			

TT	Phân bổ học kỳ	Mã học phần	Tên học phần (tiếng Việt)	Số tín chỉ	Số giờ					BB TC	Điều kiện TQ	Học phần SH	Học phần HT
					Tổng	LT	TH	ĐA	TT				
17	7	BUS712001	Kỹ năng đàm phán và ký kết hợp đồng thương mại	3	45	45				BB			LAW720001
18	2	ECO720001	Kinh tế vi mô	3	45	45				BB			
19	3	ECO720002	Kinh tế vĩ mô	2	30	30				BB			ECO720001
20	4	BUS721001	Pháp luật kinh tế	2	30	30				BB			
21	3	LAW720001	Marketing căn bản	3	45	45				BB			
22	3	MGT720001	Quản trị học	3	45	45				BB			
23	4	BUS722001	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3	45	45				BB			
24	8	BUS722003	Quản trị chiến lược thương mại	3	45	45				BB			
25	3	MAT720001	Kinh tế lượng	2	30	30				BB			
26	4	STA721001	Thống kê kinh doanh	3	45	45				BB			
27	5	BUS731002	Quản trị nhân lực	3	45	45				TC			
28	9	FBI721007	Quản trị tài chính	2	30	30				TC			
29	2	BUS732001	Nhập môn ngành Kinh doanh thương mại	2	30	30				TC			
30	7	ACC732002	Kế toán doanh nghiệp thương mại	3	45	45				TC			
31	9	ACC731008	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	45	45				BB			
32	6	ACC731019	Thuế	2	30	30				BB			
33	7	BUS732002	Thương mại quốc tế	3	45	45				BB			
34	6	BUS721002	Thương mại điện tử	3	45	45				BB			
35	5	BUS732003	Nghiên cứu và dự báo thị trường	3	45	45				BB			

TT	Phân bổ học kỳ	Mã học phần	Tên học phần (tiếng Việt)	Số tín chỉ	Số giờ					BB TC	Điều kiện TQ	Học phần SH	Học phần HT
					Tổng	LT	TH	ĐA	TT				
36	5	BUS732004	Quản trị mua hàng và quản lý nhà cung cấp	3	45	45				BB			
37	6	BUS732005	Logistics và quản trị chuỗi cung ứng (SCM)	3	45	45				BB			
38	6	BUS731011	Quản trị chất lượng	2	30	45				BB			
39	6	BUS721007	Quản trị bán hàng	3	45	45				BB			
40	8	BUS732006	Quản trị quan hệ khách hàng (Ứng dụng CRM)	3	45	45				BB			
41	7	BUS731006	Đấu thầu trong kinh doanh	3	45	45				BB			
42	8	BUS732007	Nghiệp vụ thương mại điện tử	3	45	15	60			BB			BUS721002
43	7	BUS732008	Thực hành chuyên ngành	3	45	15	60			BB	BUS721007		
44	6	BUS721002	Khởi sự kinh doanh	2	30	30				BB			
45	8	BUS733011	Marketing số	3	45	45				BB			
46	9	BUS731001	Quản trị thương hiệu	2	30	30				TC			
47	9	BUS722002	Thương mại điện tử xuyên biên giới	2	30	30				TC			BUS721002
48	9	BUS722004	Hành vi khách hàng	2	30	30				TC			
49	9	BUS722005	Ra quyết định trong kinh doanh	2	30	30				TC			
50	9	BUS722006	Kinh doanh dịch vụ logistics	2	30	30				TC			
51	9	BUS722007	Ứng dụng trí tuệ nhân tạo AI trong kinh doanh	2	30	30				TC			
52	9	BUS722008	Quản trị rủi ro kinh doanh	2	30	30				TC			
53	9	BUS722009	Quản trị chuỗi cung ứng quốc tế	2	30	30				TC			
54	10	BUS752001	Khóa luận tốt nghiệp	10	240			240		BB	BUS732008		

TT	Phân bổ học kỳ	Mã học phần	Tên học phần (tiếng Việt)	Số tín chỉ	Số giờ					BB TC	Điều kiện TQ	Học phần SH	Học phần HT
					Tổng	LT	TH	ĐA	TT				
55	10	BUS742001	Chuyên đề tốt nghiệp	4	120			120		TT	BUS732008		
56	10	BUS751002	Văn hóa doanh nghiệp	3	45	45				TT			
57	10	BUS752002	Nghiệp vụ ngoại thương (số)	3	45	45				TT			BUS732002

6.b. Mô tả vắn tắt nội dung các học phần

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
1	Triết học Mác - Lênin	3	Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức khái quát về triết học, triết học Mác – Lênin và vai trò của triết học Mác – Lênin trong đời sống xã hội; những nội dung cơ bản của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử. Từ đó, sinh viên có được kỹ năng phân tích, đánh giá và giải quyết các hiện tượng của tự nhiên, xã hội và tư duy trên lập trường duy vật biện chứng và phương pháp luận biện chứng duy vật, xác lập được thế giới quan, nhân sinh quan, phương pháp luận khoa học và vận dụng vào việc nhận thức, cải tạo thế giới; xác lập được phẩm chất đạo đức cách mạng, có lập trường tư tưởng chính trị vững vàng.
2	Kinh tế chính trị Mác - Lênin	2	Học phần Kinh tế chính trị Mác - Lênin cung cấp cho sinh viên kiến thức lý luận như: Khái quát sự ra đời, phát triển, đối tượng, phương pháp và ý nghĩa của việc nghiên cứu Kinh tế chính trị Mác - Lênin; Hàng hóa, thị trường và vai trò của các chủ thể tham gia thị trường; Giá trị thặng dư trong nền kinh tế thị trường; Cạnh tranh và độc quyền trong nền kinh tế thị trường; Kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các quan hệ lợi ích kinh tế ở Việt Nam; Công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam
3	Chủ nghĩa XHKH	2	Học phần Chủ nghĩa xã hội khoa học là học phần bắt buộc thuộc khối kiến thức giáo dục đại cương trong chương trình đào tạo trình độ đại học của tất cả các ngành học. Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản, hệ thống về chủ nghĩa xã hội khoa học; về sứ mệnh lịch sử của giai cấp công nhân, về chủ nghĩa xã hội và thời kỳ quá độ lên CNXH, dân chủ XHCN và Nhà nước XHCN, cơ cấu xã hội - giai cấp và liên minh giai cấp, về vấn đề dân tộc và tôn giáo, vấn đề gia đình trong thời kỳ quá độ lên CNXH.
4	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	Học phần Tư tưởng Hồ Chí Minh trang bị cho sinh viên những kiến thức có tính hệ thống về: (i) đối tượng, phương pháp nghiên cứu, ý nghĩa học tập về tư tưởng, đạo đức, giá trị văn hóa, phong cách Hồ Chí Minh ; (ii) cơ sở, quá trình hình

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			thành và phát triển tư tưởng Hồ Chí Minh; (iii) hệ thống quan điểm của Hồ Chí Minh về những vấn đề lớn của cách mạng Việt Nam.
5	Lịch sử Đảng CSVN	2	Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam trang bị cho sinh viên những kiến thức về: (i) đối tượng, mục đích, nhiệm vụ, phương pháp nghiên cứu; (ii) sự ra đời và quá trình lãnh đạo của Đảng từ khi thành lập cho đến nay (1930 – 2019); (iii) tổng kết những thành tựu, hạn chế, bài học kinh nghiệm về sự lãnh đạo cách mạng của Đảng qua các thời kỳ lịch sử.
6	Toán kinh tế	3	Học phần Toán kinh tế trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về các công cụ và phương pháp toán học được sử dụng trong lĩnh vực kinh tế, quản trị và kinh doanh. Nội dung học phần bao gồm các kiến thức về hàm số, giới hạn, đạo hàm, tích phân, hàm nhiều biến, tối ưu hóa và một số mô hình toán học cơ bản phục vụ phân tích các vấn đề kinh tế. Bên cạnh việc cung cấp nền tảng lý thuyết, học phần chú trọng rèn luyện kỹ năng vận dụng các công cụ toán học để mô hình hóa, phân tích, giải quyết các bài toán kinh tế và hỗ trợ ra quyết định trong quản lý và kinh doanh. Thông qua các bài tập và tình huống ứng dụng, người học phát triển tư duy logic, tư duy định lượng và năng lực phân tích, tạo nền tảng cho việc tiếp cận các học phần chuyên ngành và các phương pháp phân tích dữ liệu trong kinh tế.
7	Xác suất và thống kê ứng dụng	2	Học phần trang bị những kiến thức giúp sinh viên có thể giải được những bài toán liên quan đến Lý thuyết xác suất và thống kê toán phát sinh trong cuộc sống nói chung và trong kinh tế, kỹ thuật nói riêng. Đồng thời với những kiến thức được trang bị này sinh viên có thể tiếp thu được các môn học sau này như: Kinh tế lượng, Toán kinh tế, Lý thuyết thống kê, Dự báo kinh tế, Marketing. Có thể nói, đây là môn học bản lề gắn kết các môn khoa học cơ bản với các môn khoa học, Công nghệ thông tin, Kỹ thuật và Kinh tế.
8	Pháp luật đại cương	2	Trang bị khối kiến thức đại cương về Nhà nước và Pháp luật cung cấp cho người học hiểu rõ các vấn đề sau: Sự ra đời, bản chất, đặc điểm, chức năng, các kiểu, các hình thức của Nhà nước và Pháp luật trong lịch sử, để thấy rõ vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng của Nhà nước và Pháp luật trong việc điều chỉnh các quan hệ xã hội nhằm thiết lập và duy trì một trật tự xã hội cộng đồng phát triển; trang bị kiến thức đại cương về một số ngành luật quan trọng trong Hệ thống pháp luật Việt Nam như: Luật Hiến pháp; Luật hành chính Việt Nam; Luật Hình sự và tố tụng hình sự; Luật Dân sự và Tố tụng dân sự.... Phân tích các quy phạm pháp luật, hệ thống pháp luật, quan hệ pháp luật, thực hiện pháp luật và vi phạm pháp luật và trách nhiệm pháp lý, trên cơ sở đó khẳng định pháp luật là công cụ hữu hiệu nhất để Nhà nước quản lý xã hội, bảo vệ trật tự, an toàn xã hội, các quyền và lợi ích hợp pháp của cá nhân và tổ chức.
9	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	Học phần trang bị cho người học những nội dung cơ bản và có hệ thống về phương thức đào tạo theo học chế tín chỉ và đổi mới tư duy, nhận thức phương pháp học theo phương châm: học để biết, để làm, để chung sống và để làm người hữu ích trong tương lai với đặc trưng riêng của các phương pháp học ở đại học như tự nghiên cứu, thảo luận nhóm và làm bài tập, chuẩn bị thảo luận và thuyết trình. Đặc biệt là việc sử dụng phương pháp tình huống trong giảng dạy và học tập

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			các môn học kinh tế. Đồng thời, học phần cũng trang bị nhận thức cơ bản về Phương pháp nghiên cứu khoa học, kinh tế: vấn đề khoa học và phương pháp phát hiện vấn đề khoa học, quy trình nghiên cứu, các phương pháp thu thập thông tin, xử lý thông tin trong nghiên cứu và tổ chức thực hiện nghiên cứu khoa học theo các quy trình khoa học.
10	Anh văn 1	3	Học phần Tiếng Anh 1 cung cấp cho sinh viên những kiến thức tiếng Anh nền tảng về ngữ âm, từ vựng và ngữ pháp trong các chủ đề giao tiếp quen thuộc. Học phần bước đầu hình thành và phát triển bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết, trong đó chú trọng khả năng nghe hiểu và thực hiện các hội thoại đơn giản. Sinh viên được rèn luyện cách giới thiệu bản thân, trao đổi thông tin cá nhân, mô tả con người, sự vật, hoạt động thường ngày và các tình huống giao tiếp cơ bản. Qua đó, người học hình thành ý thức tự học, sự tự tin và thái độ tích cực trong quá trình sử dụng tiếng Anh.
11	Anh văn 2	3	Học phần Tiếng Anh 2 củng cố và mở rộng kiến thức từ vựng, ngữ pháp và các chức năng ngôn ngữ đã được trang bị trong học phần Tiếng Anh 1. Nội dung học phần tập trung phát triển khả năng giao tiếp trong các tình huống liên quan đến học tập, công việc, mua sắm, du lịch, sức khỏe và đời sống xã hội. Sinh viên được rèn luyện kỹ năng nghe để xác định thông tin chính, đọc hiểu các văn bản ngắn, trao đổi ý kiến và viết các đoạn văn có cấu trúc rõ ràng. Học phần góp phần nâng cao khả năng sử dụng tiếng Anh chính xác, phù hợp với ngữ cảnh và phát triển năng lực học tập độc lập.
12	Anh văn 3	3	Học phần Tiếng Anh 3 trang bị cho sinh viên kiến thức và kỹ năng sử dụng tiếng Anh ở mức độ trung cấp trong các tình huống học tập, xã hội và nghề nghiệp thông thường. Học phần chú trọng phát triển khả năng nghe hiểu nội dung chính và thông tin chi tiết, trình bày quan điểm, thảo luận nhóm, đọc hiểu các văn bản có độ dài và mức độ phức tạp phù hợp. Sinh viên được hướng dẫn viết thư, thư điện tử, đoạn văn và bài viết ngắn theo các mục đích giao tiếp khác nhau. Qua học phần, người học từng bước nâng cao khả năng tư duy, phản xạ và vận dụng tiếng Anh để giải quyết các nhiệm vụ giao tiếp thực tiễn.
13	Anh văn 4	3	Học phần Tiếng Anh 4 tiếp tục phát triển năng lực sử dụng tiếng Anh ở mức độ trung cấp, hướng đến môi trường học thuật và công việc. Sinh viên được mở rộng vốn từ vựng, cấu trúc ngữ pháp và cách diễn đạt liên quan đến kinh tế, kinh doanh, công nghệ, môi trường, văn hóa và các vấn đề xã hội. Học phần rèn luyện kỹ năng nghe và đọc để phân tích, tổng hợp thông tin; kỹ năng nói để thảo luận, thuyết trình và bảo vệ quan điểm; kỹ năng viết để trình bày nội dung có tính liên kết và logic. Đồng thời, sinh viên được nâng cao khả năng hợp tác, tự học và sử dụng các nguồn học liệu tiếng Anh một cách phù hợp.
14	Anh văn 5	3	Học phần Tiếng Anh 5 hoàn thiện và nâng cao năng lực sử dụng tiếng Anh của sinh viên trong học tập, giao tiếp và môi trường nghề nghiệp. Nội dung học phần tập trung vào việc vận dụng tổng hợp bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết để xử lý các tình huống giao tiếp có mức độ phức tạp cao hơn. Sinh viên được rèn luyện kỹ năng đọc và khai thác tài liệu, viết thư điện tử và văn bản phục vụ công việc, tham gia phỏng vấn, thuyết trình, trao đổi và phản biện bằng tiếng Anh. Học

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			phần góp phần hình thành khả năng sử dụng tiếng Anh chủ động, có trách nhiệm, phù hợp với bối cảnh hội nhập và yêu cầu của thị trường lao động.
15	Kỹ năng số	2	Học phần trang bị cho người học các kỹ năng cơ bản trong khai thác, tìm kiếm, đánh giá và quản lý dữ liệu, thông tin trên môi trường số; giao tiếp, hợp tác và làm việc trực tuyến. Người học được thực hành sử dụng các công cụ số và trí tuệ nhân tạo tạo sinh (GenAI) để sáng tạo nội dung, xử lý và phân tích dữ liệu, trình bày tài liệu và hỗ trợ giải quyết các vấn đề trong học tập và công việc. Học phần đồng thời cung cấp kiến thức và kỹ năng về an toàn, bảo mật thông tin, quyền riêng tư, bản quyền, đạo đức và ứng xử có trách nhiệm trong môi trường số.
16	Khám phá AI	2	Học phần cung cấp kiến thức nền tảng về trí tuệ nhân tạo và AI tạo sinh, bao gồm khả năng, giới hạn, tác động và các rủi ro khi sử dụng AI. Người học được thực hành kỹ thuật prompting, kiểm chứng và đánh giá đầu ra AI; ứng dụng các công cụ AI tạo sinh để hỗ trợ học tập, công việc và phát triển các sản phẩm số như văn bản, hình ảnh, video và ứng dụng đơn giản. Học phần đồng thời hình thành năng lực sử dụng AI có trách nhiệm, chú trọng liêm chính học thuật, bản quyền, quyền riêng tư, an toàn dữ liệu và trách nhiệm của người dùng đối với sản phẩm do AI hỗ trợ tạo ra.
17	Kỹ năng đàm phán và ký kết hợp đồng thương mại	3	Học phần cung cấp hệ thống kiến thức và kỹ năng nền tảng nhằm giúp người học tổ chức và thực hiện hiệu quả quá trình đàm phán gắn với việc hình thành hợp đồng thương mại. Trên cơ sở tiếp cận liên ngành giữa quản trị kinh doanh, giao tiếp và pháp lý thương mại, học phần chú trọng phát triển năng lực phân tích bối cảnh, cân bằng lợi ích, xây dựng phương án và chuyển hóa kết quả đàm phán thành các thỏa thuận có tính khả thi. Người học đồng thời được rèn luyện khả năng nhận diện rủi ro, thương lượng, rà soát và hoàn thiện hợp đồng, bảo đảm sự thống nhất giữa mục tiêu kinh doanh, kết quả đàm phán và các cam kết được xác lập. Thông qua tình huống, mô phỏng và hồ sơ giao dịch, học phần phát triển năng lực thực hành, ra quyết định và phối hợp trong môi trường kinh doanh hiện đại.
18	Giáo dục quốc phòng & an ninh	11	Trang bị những vấn đề về tư duy, lý luận trong đường lối quân sự của Đảng, những nội dung cơ bản về công tác quốc phòng, về đường lối quân sự Việt Nam, về diễn biến hoà bình, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch với cách mạng Việt Nam. Thực hành rèn luyện một số kỹ năng cần thiết, rèn luyện tác phong nếp sống có kỷ luật, góp phần thực hiện mục tiêu đào tạo toàn diện của nhà trường.
19	Giáo dục thể chất	3	Góp phần đào tạo đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật biết tập luyện các môn thể thao để có thể chất khoẻ mạnh, đáp ứng được yêu cầu chuyên môn nghề nghiệp, phục vụ tốt cho mục tiêu lao động và sản xuất trong thực tế.
20	Kinh tế vi mô	3	Học phần Kinh tế vi mô giới thiệu các nội dung cơ bản về cung, cầu và cơ chế hình thành giá cả trên thị trường; lý thuyết hành vi người tiêu dùng và hành vi của doanh nghiệp; lý thuyết sản xuất và chi phí; cấu trúc thị trường và các mô hình cạnh tranh, độc quyền; thị trường các yếu tố sản xuất; thất bại của thị trường và vai trò của Chính phủ trong nền kinh tế.

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			Bên cạnh đó, học phần đề cập đến việc phân tích các tình huống kinh tế và các vấn đề thực tiễn trong hoạt động của doanh nghiệp và thị trường.
21	Kinh tế vĩ mô	2	Kinh tế vĩ mô là học phần nghiên cứu tổng thể nền kinh tế thông qua các biến số cơ bản như sản lượng, thu nhập, đầu tư, tiền tệ, lãi suất, lạm phát, thất nghiệp, thuế và chi tiêu của chính phủ, xuất nhập khẩu và cán cân thương mại,... Mối quan hệ của các biến số này được mô tả thông qua các mô hình kinh tế vĩ mô như mô hình tổng cung – tổng cầu (AS-AD), mô hình IS-LM trong nền kinh tế. Trên cơ sở đó, sinh viên có đủ kiến thức để nắm được các thức vận hành của nền kinh tế, các biến động của nền kinh tế trong ngắn hạn và cách thức chính phủ sử dụng chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.
22	Pháp luật kinh tế	2	Học phần Pháp luật kinh tế trang bị cho sinh viên những kiến thức nền tảng về hệ thống pháp luật điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, bao gồm pháp luật về doanh nghiệp, hợp đồng thương mại, phá sản, giải thể doanh nghiệp và giải quyết tranh chấp trong kinh doanh, thương mại. Học phần giúp người học hiểu và vận dụng các quy định pháp luật trong quá trình thành lập, tổ chức, quản lý và điều hành doanh nghiệp, đồng thời nâng cao năng lực phân tích và xử lý các tình huống pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, học phần cập nhật các xu hướng phát triển của pháp luật trong bối cảnh chuyển đổi số, kinh tế số và thương mại điện tử, đồng thời giới thiệu việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong nghiên cứu, tra cứu pháp luật, phân tích hợp đồng, đánh giá rủi ro pháp lý và hỗ trợ giải quyết tranh chấp. Thông qua học phần, sinh viên được phát triển tư duy pháp lý, tư duy đổi mới sáng tạo, kỹ năng ứng dụng công nghệ số và AI trong lĩnh vực pháp lý – kinh doanh, góp phần đáp ứng yêu cầu nguồn nhân lực chất lượng cao trong môi trường kinh doanh hiện đại và hội nhập quốc tế.
23	Marketing căn bản	3	Học phần Marketing căn bản cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng về marketing hiện đại, bao gồm bản chất, vai trò và chức năng của marketing trong doanh nghiệp; môi trường marketing; hành vi khách hàng; nghiên cứu thị trường; phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị; cùng các chính sách marketing hỗn hợp (4P/7P). Học phần giúp sinh viên vận dụng các nguyên lý và công cụ marketing để phân tích thị trường, xây dựng các giải pháp marketing cơ bản và hỗ trợ ra quyết định trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, sinh viên được tiếp cận và ứng dụng các công cụ số và trí tuệ nhân tạo (AI) trong nghiên cứu thị trường, phân tích dữ liệu, xây dựng nội dung marketing và phát triển ý tưởng sáng tạo, trên cơ sở tuân thủ các nguyên tắc đạo đức, bảo mật thông tin.
24	Quản trị học	3	Quản trị học là môn học thuộc lĩnh vực quản trị dành cho sinh viên các ngành kinh tế - quản trị kinh doanh, được phổ biến rộng rãi trong chương trình giảng dạy trong các trường đại học kinh tế và kinh doanh ở các nước trên thế giới và trong nước. Học phần bao gồm các khái niệm, định nghĩa, bản chất và đặc trưng cơ bản của hoạt động quản trị, các kỹ năng cần thiết của nhà quản trị, môi trường quản trị, các lý thuyết (trường phái) quản trị khác nhau cả cổ điển và hiện đại. Phần lớn thời gian và trọng tâm của chương trình dành để đi sâu nghiên cứu, tìm hiểu các chức năng của quản trị

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			như: hoạch định; tổ chức; lãnh đạo điều hành và kiểm tra, kiểm soát. Ngoài ra chương trình cũng cung cấp một số vấn đề mới của quản trị học hiện đại như quản trị thông tin và ra quyết định, quản trị sự đổi mới/thay đổi, quản trị xung đột, quản trị rủi ro và cơ hội của một doanh nghiệp.
25	Quản trị doanh nghiệp thương mại	3	Học phần Quản trị doanh nghiệp thương mại cung cấp hệ thống kiến thức toàn diện về tổ chức, điều hành và quản lý các hoạt động kinh doanh thương mại trong nền kinh tế thị trường. Nội dung môn học tập trung vào nghiên cứu thị trường, lập chiến lược mặt hàng, quản trị hoạt động mua bán, quản lý kho bãi, chi phí và chuỗi cung ứng dịch vụ. Trang bị các phương pháp tổ chức lực lượng bán hàng, xúc tiến thương mại và nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng. Bên cạnh đó, học phần còn phân tích sự tác động của chuyển đổi số, thương mại điện tử và quy định pháp lý đến mô hình kinh doanh hiện đại. Cuối cùng, môn học rèn luyện kỹ năng xử lý tình huống thực tế, đàm phán thương mại và quản trị rủi ro trong vận hành doanh nghiệp. Qua đó, người học hình thành tư duy quản trị hệ thống và nâng cao năng lực điều hành hoạt động thương mại hiệu quả.
26	Quản trị chiến lược thương mại	3	Học phần Quản trị chiến lược thương mại cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản và chuyên sâu về quản trị chiến lược trong doanh nghiệp thương mại. Nội dung học phần bao gồm tổng quan về quản trị chiến lược; phân tích môi trường kinh doanh bên ngoài và nội bộ doanh nghiệp; xây dựng tầm nhìn, sứ mệnh và mục tiêu chiến lược; hoạch định, lựa chọn và triển khai các phương án chiến lược ở các cấp độ khác nhau; kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh chiến lược. Bên cạnh đó, học phần giúp người học vận dụng các mô hình và công cụ phân tích chiến lược để giải quyết các vấn đề thực tiễn, nâng cao năng lực tư duy chiến lược và ra quyết định trong quản trị doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại.
27	Kinh tế lượng	2	Học phần này bao gồm các nội dung về: Mô hình kinh tế tuyến tính hai biến, mô hình tuyến tính nhiều biến, mô hình kinh tế với sai số có phương sai biến đổi, mô hình kinh tế với sai số tương quan, mô hình kinh tế đa cộng tuyến, kiểm định mô hình kinh tế.
28	Thống kê kinh doanh	3	Học phần trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về phương pháp điều tra thu thập thông tin thực tế về mọi lĩnh vực trong đời sống xã hội, phân tổ tổng hợp dữ liệu điều tra, tính toán các chỉ tiêu phân tích và phân tích thực trạng tình hình phát triển kinh doanh sản xuất – dịch vụ và KTXH hiện tại và dự báo phát triển trong tương lai. Đồng thời, học phần cũng cung cấp kiến thức về thống kê kết quả sản xuất sản phẩm xã hội và thống kê doanh nghiệp.
29	Quản trị nhân lực	3	Môn học Quản trị nhân lực tập trung trang bị cho người học hệ thống lý thuyết và kỹ năng thực hành toàn diện về quy trình quản lý con người trong tổ chức. Nội dung cốt lõi của môn học xoay quanh các nghiệp vụ trọng yếu bao gồm hoạch định nhu cầu, tuyển dụng, đào tạo, phát triển và đánh giá hiệu suất làm việc của nhân viên. Bên cạnh đó, người học cũng được tiếp cận các kiến thức về xây dựng hệ thống lương thưởng, chế độ phúc lợi và duy trì quan hệ lao động hài hòa. Trong bối cảnh chuyển đổi số, môn học còn tích hợp xu hướng phân tích dữ liệu và ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			tối ưu hóa các quyết định nhân sự chiến lược. Mục tiêu là giúp sinh viên hình thành tư duy quản trị hiện đại, biết cách khai thác tối đa tiềm năng của đội ngũ lao động để gia tăng lợi thế cạnh tranh và thúc đẩy sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp.
30	Quản trị tài chính	2	Học phần Quản trị tài chính được thiết kế theo ba cấp độ phát triển năng lực người học. Ở cấp độ cơ bản, sinh viên được trang bị các kiến thức nền tảng về tài chính doanh nghiệp, mục tiêu quản trị tài chính, giá trị thời gian của tiền và các nguồn vốn của doanh nghiệp. Ở cấp độ nâng cao, sinh viên vận dụng các công cụ và phương pháp quản trị tài chính để phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, đánh giá chi phí sử dụng vốn, cơ cấu vốn, đòn bẩy tài chính và hiệu quả các dự án đầu tư. Ở cấp độ mở rộng, sinh viên phát triển khả năng phân tích, tư duy phản biện và ra quyết định tài chính thông qua việc giải quyết các tình huống thực tiễn, thảo luận nhóm và ứng dụng công nghệ trong quản trị tài chính doanh nghiệp. Học phần góp phần hình thành năng lực vận dụng kiến thức tài chính vào thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh và hỗ trợ quá trình ra quyết định quản trị trong doanh nghiệp
31	Nhập môn ngành Kinh doanh thương mại	2	Học phần Nhập môn ngành Kinh doanh thương mại gồm hai phần: lý thuyết và thực tế. Phần lý thuyết giới thiệu tổng quan về ngành Kinh doanh thương mại, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò của kinh doanh thương mại trong nền kinh tế; hệ thống tổ chức kinh doanh thương mại; các lĩnh vực nghiệp vụ cốt lõi của ngành như nghiên cứu thị trường, mua hàng, logistics, bán hàng và thương mại điện tử, xuất nhập khẩu; đồng thời giới thiệu chương trình đào tạo, chuẩn đầu ra và cơ hội nghề nghiệp của ngành. Phần thực tế tổ chức cho sinh viên tham quan doanh nghiệp thương mại nhằm quan sát, tìm hiểu trực tiếp môi trường và hoạt động kinh doanh thực tiễn, trao đổi với cán bộ quản lý, nhân viên doanh nghiệp. Kết thúc học phần, sinh viên hoàn thành báo cáo thu hoạch tham quan thực tế, qua đó có được nhận thức ban đầu đầy đủ và đúng đắn về ngành nghề, làm cơ sở định hướng học tập và phát triển nghề nghiệp trong suốt quá trình đào tạo.
32	Kế toán doanh nghiệp thương mại	3	Học phần trang bị kiến thức về bản chất của hạch toán kế toán, các phương pháp kế toán, kế toán các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại (kế toán mua, bán hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh), kế toán hoạt động đầu tư tài chính và hoạt động khác, lập báo cáo tài chính.
33	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp, bao gồm các phương pháp, kỹ thuật và quy trình phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh. Sinh viên được rèn luyện kỹ năng thu thập, xử lý, phân tích và trình bày thông tin; vận dụng các công cụ công nghệ số, trí tuệ nhân tạo (AI) và phần mềm hỗ trợ để phân tích dữ liệu, đánh giá tình hình hoạt động, xác định nguyên nhân biến động và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, góp phần hỗ trợ quá trình ra quyết định quản trị.
34	Thuế	2	Môn học trang bị những kiến thức cơ bản về thuế và công tác quản lý thuế. Tìm hiểu các quy trình thủ tục liên quan đến công tác đăng ký, kê khai, tính, nộp và hoàn các loại thuế bao gồm: thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân ở Việt Nam. Trong bối cảnh chuyển đổi số, môn học còn tích hợp xu hướng phân tích dữ liệu và ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm tối ưu hóa các quyết định chi phí Thuế chiến lược. Mục tiêu là giúp sinh viên hình thành tư duy quản trị hiện đại, biết cách khai thác và xử lý thông tin kinh tế của doanh nghiệp để gia tăng lợi thế cạnh tranh và thúc đẩy sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp.
35	Thương mại quốc tế	3	Học phần Thương mại quốc tế cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về bản chất, vai trò và các hình thức của thương mại quốc tế trong nền kinh tế toàn cầu. Nội dung học phần tập trung vào các lý thuyết thương mại quốc tế, cơ sở và lợi ích của trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa các quốc gia. Người học được tìm hiểu các chính sách, công cụ và biện pháp quản lý thương mại quốc tế, bao gồm thuế quan, biện pháp phi thuế quan và phòng vệ thương mại. Học phần giới thiệu các tổ chức, hiệp định và liên kết kinh tế – thương mại quốc tế, đồng thời phân tích những xu hướng chủ yếu của thương mại thế giới. Trên cơ sở đó, người học được tiếp cận các vấn đề về hội nhập thương mại quốc tế của Việt Nam. Học phần góp phần hình thành khả năng phân tích, đánh giá tác động của thương mại và chính sách thương mại đối với nền kinh tế. Qua đó, người học có thể vận dụng kiến thức để nhận diện và giải quyết ở mức cơ bản một số vấn đề thực tiễn trong hoạt động thương mại quốc tế.
36	Thương mại điện tử	3	Học phần Thương mại điện tử giới thiệu các nội dung cơ bản về thương mại điện tử, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò và xu hướng phát triển; hạ tầng công nghệ, an toàn và an ninh trong thương mại điện tử; các phương thức thanh toán và hợp đồng điện tử; các mô hình kinh doanh thương mại điện tử; chiến lược ứng dụng công nghệ thông tin trong doanh nghiệp; quy trình xây dựng, quản trị và vận hành website thương mại điện tử; các hoạt động marketing điện tử và một số vấn đề pháp lý liên quan đến thương mại điện tử trong bối cảnh chuyển đổi số.
37	Nghiên cứu và dự báo thị trường	3	Học phần gồm 3 phần nội dung chính được chia thành 8 chương, từ Nghiên cứu thị trường - xác định mục tiêu, đối tượng nghiên cứu và triển khai các phương pháp thu thập, xử lý, phân tích dữ liệu thị trường; đến Dự báo nhu cầu - vận dụng phương pháp dự báo định tính, định lượng để dự báo nhu cầu, xu hướng thị trường; và cuối cùng là Báo cáo tổng hợp nghiên cứu thị trường và ứng dụng kết quả dự báo vào hỗ trợ ra quyết định kinh doanh - trình bày kết quả nghiên cứu và dự báo, đồng thời vận dụng các kết quả đó để đề xuất quyết định kinh doanh cho doanh nghiệp thương mại. Trong bối cảnh chuyển đổi số, học phần tích hợp việc ứng dụng các công cụ số và AI để hỗ trợ thu thập, phân tích dữ liệu và dự báo, giúp sinh viên hình thành tư duy quản trị hiện đại dựa trên dữ liệu thực tế. Đồng thời, học phần lồng ghép các nguyên tắc CSR, ESG và định hướng SDGs trong nghiên cứu, phân tích thị trường và đề xuất các quyết định kinh doanh theo hướng có trách nhiệm và phát triển bền vững.
38	Quản trị mua hàng và quản	3	Học phần Quản trị mua hàng và quản lý nhà cung cấp trang bị cho sinh viên hệ thống kiến thức và kỹ năng về tổ chức, thực hiện và kiểm soát hoạt động mua và quản trị nguồn cung trong doanh nghiệp. Nội dung học phần bao quát từ việc xác định nhu cầu mua, xây dựng chính sách và quy trình mua, lựa chọn phương thức mua, quản lý hồ sơ và hợp đồng,

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
	lý nhà cung cấp		đến các quyết định về chất lượng, số lượng, thời gian cung ứng, giá mua và tổng chi phí sở hữu. Học phần đồng thời phát triển năng lực đánh giá, lựa chọn và phát triển nhà cung cấp; quản trị quan hệ, đàm phán và xử lý rủi ro nguồn cung; xây dựng chiến lược mua, tổ chức bộ phận mua và phối hợp hoạt động mua với các chức năng khác trong doanh nghiệp. Bên cạnh đó, sinh viên được tiếp cận các xu hướng hiện đại như thuê ngoài, mua quốc tế và toàn cầu, mua trực tuyến, e-procurement và quản trị quan hệ nhà cung cấp trên nền tảng số. Các hoạt động học tập được thiết kế theo hướng ứng dụng thông qua dữ liệu mô phỏng, bảng tính, ma trận đánh giá nhà cung cấp, công cụ SRM và AI có kiểm chứng; đồng thời lồng ghép các yêu cầu về ESG, mua bền vững, trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp trong quản trị nguồn cung.
39	Logistics và quản trị chuỗi cung ứng (SCM)	3	Logistics và quản trị chuỗi cung ứng trang bị cho sinh viên ngành Kinh doanh thương mại các kiến thức và kỹ năng trong tổ chức, điều phối dòng hàng hóa, thông tin và tài chính từ nhà cung cấp đến khách hàng cuối cùng. Môn học tập trung vào quản trị vận tải, kho bãi, tồn kho, phân phối và phối hợp giữa các mắt xích trong chuỗi cung ứng. Sinh viên được rèn luyện kỹ năng lập kế hoạch cung ứng, tối ưu chi phí và nâng cao mức độ phục vụ khách hàng. Qua đó, môn học góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thương mại và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập và chuyển đổi số.
40	Quản trị chất lượng	2	Học phần Quản trị chất lượng cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản và hiện đại về quản trị chất lượng trong tổ chức và doanh nghiệp. Nội dung học phần bao gồm các khái niệm, nguyên tắc và triết lý quản trị chất lượng; chi phí chất lượng; các công cụ và kỹ thuật quản lý chất lượng; quản lý chất lượng toàn diện (TQM); hệ thống quản lý chất lượng theo các tiêu chuẩn quốc tế; kiểm soát và cải tiến chất lượng; đánh giá chất lượng và đo lường sự thỏa mãn của khách hàng. Học phần đồng thời trang bị cho người học kỹ năng vận dụng các công cụ quản trị chất lượng để phân tích, đánh giá và đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và hiệu quả hoạt động của tổ chức trong bối cảnh cạnh tranh và hội nhập.
41	Quản trị bán hàng	3	Học phần Quản trị bán hàng cung cấp cho sinh viên kiến thức về quản trị bán hàng trong doanh nghiệp với ba chức năng chính: lập kế hoạch, triển khai thực hiện và kiểm soát các hoạt động bán hàng. Học phần cũng phân tích sáu bước của quá trình quản trị bán hàng, bao gồm: xác định các hoạt động chức năng của bán hàng, thiết kế, tổ chức lực lượng bán hàng, phát triển lực lượng bán hàng, điều khiển lực lượng bán hàng, quyết định tính hiệu quả và việc thực hiện của lực lượng bán hàng. Thông qua nội dung học phần, sinh viên có thể phân biệt quản trị bán hàng là quản lý lực lượng bán hàng và tiêu thụ sản phẩm do lực lượng này thực hiện, khác biệt với quản lý trung gian phân phối. Sinh viên được tiếp thu, vận dụng kiến thức để giải quyết các tình huống thực trong quản trị bán hàng theo phương pháp giảng dạy tích cực của giảng viên thuyết giảng. Đây là bệ phóng giúp người học định hình phong cách lãnh đạo độc lập và làm chủ các quyết định quản lý phức tạp.

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
42	Quản trị quan hệ khách hàng (Ứng dụng CRM)	3	Học phần cung cấp hệ thống kiến thức và kỹ năng về quản trị quan hệ khách hàng từ nền tảng đến triển khai: bản chất và các mô hình CRM; sự hình thành, duy trì và phát triển quan hệ B2C, B2B; tạo giá trị, sự hài lòng, lòng trung thành và quản lý chu kỳ đời sống khách hàng; xây dựng chiến lược CRM; phát triển, quản lý và khai thác cơ sở dữ liệu khách hàng; tổ chức chăm sóc, xử lý xung đột, xây dựng văn hóa dịch vụ và quản lý hệ sinh thái đối tác; ứng dụng công nghệ CRM, tự động hóa bán hàng - marketing - dịch vụ, CRM phân tích và lập kế hoạch triển khai hệ thống. Học phần chú trọng vận dụng dữ liệu, bảng tính, dashboard, phần mềm CRM và AI có kiểm chứng; đồng thời tích hợp CSR, ESG và các SDGs có liên quan vào tạo giá trị bền vững, bảo vệ quyền lợi khách hàng, quản trị dữ liệu, thiết kế dịch vụ bao trùm, lựa chọn đối tác và đánh giá hiệu quả CRM. Qua đó, sinh viên được định hướng sử dụng công nghệ và dữ liệu theo cách minh bạch, có trách nhiệm, tôn trọng quyền riêng tư và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh bền vững.
43	Đấu thầu trong kinh doanh	3	Học phần Đấu thầu trong kinh doanh cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức toàn diện về hoạt động đấu thầu trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam, bao gồm: các khái niệm, đặc điểm và vai trò của đấu thầu; khung pháp lý và các quy định hiện hành; quy trình chuẩn bị đấu thầu (lập kế hoạch, sơ tuyển nhà thầu, lập hồ sơ mời thầu); quy trình tổ chức đấu thầu (mời thầu, phát hành và tiếp nhận hồ sơ, mở thầu); quy trình đánh giá và phê duyệt hồ sơ dự thầu; giai đoạn kết thúc đấu thầu (thông báo kết quả, thương thảo, ký kết và thực hiện hợp đồng); các hình thức đấu thầu đặc thù (chỉ định thầu, chào hàng cạnh tranh, đấu thầu qua mạng); cùng công tác quản lý và xử lý vi phạm trong hoạt động đấu thầu. Học phần tập trung phát triển kỹ năng thực hành thông qua các bài tập tình huống, mô phỏng quy trình đấu thầu và nghiên cứu tình huống thực tiễn. Đồng thời, sinh viên được tiếp cận và ứng dụng các công cụ trí tuệ nhân tạo (AI) trong soạn thảo hồ sơ đấu thầu, phân tích rủi ro, đánh giá nhà thầu và tra cứu pháp luật đấu thầu, trên cơ sở tuân thủ đạo đức nghề nghiệp và quy định pháp luật hiện hành.
44	Nghiệp vụ thương mại điện tử	3	Học phần tập trung trang bị cho sinh viên hệ thống kiến thức và kỹ năng thực hành toàn diện về nghiệp vụ vận hành thương mại điện tử trên các nền tảng cụ thể tại Việt Nam như Shopee, TikTok Shop, Lazada và website bán hàng. Nội dung cốt lõi bao gồm: tổng quan mô hình và khung pháp lý TMĐT; nghiệp vụ thiết lập và vận hành gian hàng; marketing số và bán hàng đa kênh (quảng cáo trên sàn, livestream, KOC/affiliate); xử lý đơn hàng, logistics, thanh toán và chăm sóc khách hàng; quản trị dữ liệu, bảo mật và đạo đức kinh doanh. Điểm quan trọng của học phần là sinh viên triển khai một dự án thương mại điện tử thực hành theo nhóm, có sản phẩm cụ thể (gian hàng vận hành thực tế, chiến dịch bán hàng, số liệu kinh doanh), được báo cáo đánh giá hiệu quả vào cuối học kỳ.
45	Thực hành chuyên ngành	3	Học phần Thực hành chuyên ngành cung cấp cho sinh viên cơ hội tham gia vào môi trường kinh doanh thực tế để trải nghiệm và phân tích quy trình vận hành tại doanh nghiệp thương mại. Nội dung học phần tập trung vào việc hướng dẫn sinh viên thu thập dữ liệu, phân tích thực trạng các nghiệp vụ kinh doanh thương mại như nghiên cứu thị trường, mua hàng, logistics, bán hàng hoặc thương mại điện tử dưới sự hướng dẫn của giảng viên và nhà quản lý của doanh nghiệp

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			nhằm tìm hiểu, thảo luận, thuyết minh về doanh nghiệp, hoàn thành báo cáo thực hành chuyên ngành. Sinh viên tiến hành nhận diện các vấn đề tồn tại, đối chiếu giữa lý thuyết và thực tiễn để xây dựng các báo cáo phân tích chuyên sâu. Kết thúc học phần, sinh viên phải hoàn thành báo cáo thực hành, đề xuất các giải pháp cải tiến hoạt động kinh doanh thương mại có tính khả thi, đánh dấu sự trưởng thành về cả năng lực chuyên môn lẫn tác phong làm việc chuyên nghiệp.
46	Khởi sự kinh doanh	2	Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng cơ bản về khởi sự kinh doanh, từ nhận diện cơ hội kinh doanh, hình thành ý tưởng khởi nghiệp đến xây dựng mô hình và kế hoạch kinh doanh. Nội dung học phần tập trung vào các phương pháp phát triển ý tưởng sáng tạo, nghiên cứu thị trường, thiết kế mô hình kinh doanh, huy động nguồn lực và quản trị rủi ro trong giai đoạn khởi nghiệp. Đồng thời, sinh viên được rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm, giải quyết vấn đề, thuyết trình và bảo vệ dự án khởi nghiệp. Học phần góp phần hình thành tư duy doanh nhân, tinh thần đổi mới sáng tạo và năng lực phát triển các dự án kinh doanh trong bối cảnh kinh tế số và hội nhập quốc tế.
47	Marketing số	3	Học phần Marketing số (Digital Marketing) cung cấp cho người học hệ thống kiến thức và kỹ năng về việc ứng dụng nền tảng, công cụ và công nghệ số trong hoạch định, triển khai và đánh giá hoạt động marketing của doanh nghiệp. Nội dung tập trung vào tổng quan và chiến lược Marketing số; phân tích môi trường và hành vi khách hàng trực tuyến; nghiên cứu thị trường số; quản trị quan hệ khách hàng (CRM); thiết kế trải nghiệm khách hàng số; Content Marketing, Website, SEO/SEM, Social Media, Email, quảng cáo số, Influencer/KOL, Mobile Marketing, Affiliate Marketing và thương mại điện tử. Học phần đồng thời giới thiệu việc ứng dụng AI, Big Data và các công cụ phân tích dữ liệu trong sáng tạo nội dung, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, tối ưu chiến dịch và đo lường hiệu quả Marketing số. Bên cạnh đó, CSR, ESG và các Mục tiêu Phát triển Bền vững (SDGs) được lồng ghép trong quá trình xây dựng chiến lược, nội dung và hoạt động truyền thông, góp phần hình thành tư duy Marketing số hiệu quả, đổi mới, có trách nhiệm, minh bạch và hướng tới phát triển bền vững.
48	Quản trị thương hiệu	2	Học phần Quản trị thương hiệu giới thiệu các nội dung cơ bản về thương hiệu và quản trị thương hiệu; quy trình xây dựng và phát triển thương hiệu; chiến lược thương hiệu; thiết kế và triển khai hệ thống nhận diện thương hiệu; truyền thông thương hiệu và marketing thương hiệu; bảo hộ, bảo vệ và xử lý các vấn đề liên quan đến thương hiệu; định giá thương hiệu; đo lường hiệu quả hoạt động thương hiệu và phát triển thương hiệu trong doanh nghiệp. Học phần cũng lồng ghép các bài tập tình huống, dự án và ứng dụng các công cụ số, phần mềm và AI trong hoạt động quản trị thương hiệu.
49	Thương mại điện tử xuyên biên giới	2	Học phần Thương mại điện tử xuyên biên giới (CBEC) trang bị cho sinh viên hệ thống kiến thức và kỹ năng chiến lược để doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua các nền tảng thương mại điện tử quốc tế. Học phần tiếp cận CBEC như một phương thức xuất khẩu trực tuyến hiện đại, cho phép hàng hóa Việt Nam vượt ra ngoài biên giới quốc gia và tiếp cận người tiêu dùng toàn cầu mà không cần hệ thống phân phối truyền thống, đồng thời chú trọng

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong nghiên cứu thị trường, phân tích dữ liệu và hỗ trợ ra quyết định kinh doanh. Nội dung học phần được tổ chức theo 6 chương gắn kết với lộ trình xuất khẩu số thực tiễn: (1) Tổng quan về CBEC và cơ hội xuất khẩu trực tuyến của Việt Nam; (2) Hệ sinh thái CBEC và các nền tảng xuất khẩu quốc tế; (3) Nghiên cứu thị trường và lựa chọn sản phẩm xuất khẩu; (4) Chiến lược thâm nhập thị trường và marketing số xuyên biên giới; (5) Rào cản xuất khẩu qua CBEC và giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh; (6) Kế hoạch xuất khẩu CBEC và xu hướng phát triển. Thông qua phân tích case study doanh nghiệp Việt Nam, ứng dụng AI và các dự án nhóm mô phỏng lập kế hoạch xuất khẩu số, sinh viên hình thành tư duy kinh doanh quốc tế, đồng thời vận dụng các nguyên tắc CSR, ESG và SDGs trong xây dựng chiến lược CBEC có trách nhiệm, nâng cao năng lực cạnh tranh và hướng tới phát triển bền vững.
50	Hành vi khách hàng	2	Học phần hành vi khách hàng cung cấp cho sinh viên những kiến thức nền tảng và chuyên sâu về hành vi mua sắm, tiêu dùng và sử dụng sản phẩm, dịch vụ của khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức. Môn học tập trung nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi khách hàng như văn hóa, xã hội, cá nhân, tâm lý và môi trường kinh doanh; đồng thời phân tích quá trình ra quyết định mua hàng của từng nhóm khách hàng trong các bối cảnh thị trường khác nhau. Nội dung học phần bao gồm các chủ đề: tổng quan về hành vi khách hàng; các mô hình và lý thuyết hành vi khách hàng; các yếu tố tác động đến hành vi mua của khách hàng cá nhân; quá trình ra quyết định mua, hành vi sau mua, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng; đặc điểm thị trường và khách hàng tổ chức; các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua của tổ chức; quy trình mua hàng công nghiệp và vai trò của trung tâm mua; nghiên cứu hành vi khách hàng trong môi trường số và thương mại điện tử; ứng dụng các kết quả nghiên cứu hành vi khách hàng trong xây dựng chiến lược marketing, phát triển sản phẩm, định giá, phân phối và truyền thông marketing. Thông qua học phần, sinh viên có khả năng phân tích và dự báo hành vi của khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức, từ đó đề xuất các giải pháp marketing phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.
51	Ra quyết định trong kinh doanh	2	Học phần Ra quyết định trong kinh doanh cung cấp kiến thức nền tảng và chuyên sâu về quy trình ra quyết định quản trị trong môi trường kinh doanh đầy biến động. Nội dung môn học tập trung vào việc nhận diện vấn đề, xác định tiêu chí và xây dựng các phương án giải quyết tối ưu thông qua việc kết hợp giữa phân tích định tính và các công cụ định lượng. Sinh viên sẽ được nghiên cứu các mô hình ra quyết định cá nhân, ra quyết định nhóm, cùng các kỹ thuật quản trị rủi ro và xử lý tình huống khẩn cấp. Bên cạnh đó, học phần còn làm rõ ảnh hưởng của các định kiến tâm lý, văn hóa tổ chức và yếu tố đạo đức tới chất lượng của quyết định. Cuối cùng, môn học rèn luyện cho người học khả năng đánh giá, kiểm tra và điều chỉnh quyết định sau khi thực thi. Qua đó, sinh viên hình thành tư duy hệ thống và năng lực quản trị linh hoạt trong thực tiễn doanh nghiệp.

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
52	Kinh doanh dịch vụ logistics	2	Kinh doanh dịch vụ logistics trang bị cho sinh viên ngành Kinh doanh thương mại các kiến thức và kỹ năng tổ chức, quản lý và khai thác hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics trong doanh nghiệp. Môn học tập trung vào dịch vụ vận tải, kho bãi, giao nhận, phân phối và quản lý chuỗi cung ứng. Sinh viên được rèn luyện kỹ năng xây dựng phương án kinh doanh dịch vụ logistics, tính toán chi phí và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Qua đó, môn học góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vực logistics và thương mại.
53	Ứng dụng trí tuệ nhân tạo AI trong kinh doanh	2	Học phần "Ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong kinh doanh" cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu và các công nghệ số được ứng dụng trong hoạt động quản trị, kinh doanh và ra quyết định của doanh nghiệp. Học phần giúp sinh viên hiểu và vận dụng các công cụ AI trong phân tích dữ liệu, dự báo, marketing, chăm sóc khách hàng, quản trị nhân sự và tối ưu hóa quy trình kinh doanh. Sinh viên hình thành kỹ năng lựa chọn, khai thác và đánh giá hiệu quả các giải pháp AI phù hợp với yêu cầu thực tiễn; đồng thời phát triển tư duy phân tích, sáng tạo, giải quyết vấn đề và làm việc nhóm trong môi trường số. Học phần cũng trang bị năng lực tự học, thích ứng với sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ, sử dụng AI một cách có trách nhiệm, bảo đảm đạo đức và an toàn dữ liệu. Nội dung học phần gắn với các mục tiêu phát triển bền vững (SDG), đồng thời tiếp cận các nguyên tắc ESG nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh hiệu quả, đổi mới sáng tạo, có trách nhiệm với xã hội và hướng tới phát triển bền vững.
54	Quản trị rủi ro kinh doanh	2	Học phần Quản trị rủi ro kinh doanh cung cấp cho người học những kiến thức nền tảng và chuyên sâu về quản trị rủi ro lĩnh vực kinh doanh thương mại. Nội dung học phần bao gồm: tổng quan về rủi ro và quản trị rủi ro trong kinh doanh; quy trình nhận diện, phân tích và đo lường rủi ro; các biện pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro; quản trị rủi ro chuỗi cung ứng, mua hàng và dự trữ; quản trị rủi ro trong hoạt động bán hàng, phân phối và giao dịch thương mại trong nước, quốc tế. Học phần cũng lồng ghép nội dung về CSR, ESG và các Mục tiêu phát triển bền vững (SDGs) trong quản trị rủi ro doanh nghiệp, đồng thời chú trọng ứng dụng công nghệ số và AI, phân tích tình huống thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và phát triển bền vững cho doanh nghiệp kinh doanh thương mại.
55	Quản trị chuỗi cung ứng quốc tế	2	Học phần Quản trị chuỗi cung ứng quốc tế cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức toàn diện và hiện đại về cách thức thiết kế, vận hành và tối ưu hóa hoạt động lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ cùng thông tin trên phạm vi toàn cầu. Nội dung cốt lõi của môn học tập trung vào các chiến lược logistics xuyên biên giới, từ quản trị vận tải đa phương thức, tối ưu hóa kho bãi cho đến quy trình thu mua quốc tế và thủ tục hải quan. Đáng chú ý, học phần đi sâu tích hợp ứng dụng của trí tuệ nhân tạo (AI) trong việc dự báo nhu cầu thị trường, tự động hóa quy trình phân phối và tối ưu hóa tuyến đường vận chuyển nhằm giảm thiểu chi phí. Sinh viên được nâng cao năng lực phân tích dữ liệu chuỗi cung ứng, từ đó xây dựng các kịch bản quản trị rủi ro và ứng phó linh hoạt trước những biến động địa chính trị hay khủng hoảng kinh tế thế giới. Bên cạnh đó, môn học cập nhật các xu hướng phát triển bền vững như logistics xanh, giảm thiểu carbon và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp toàn cầu. Thông qua việc giải quyết các bài tập tình huống thực tế, người học hình thành tư duy

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			chiến lược và năng lực giải quyết vấn đề sắc bén. Đây là hành trang tri thức vững chắc giúp sinh viên tự tin đảm nhận các vị trí chuyên viên, quản lý logistics và chuỗi cung ứng trong môi trường kinh doanh quốc tế đầy cạnh tranh.
56	Khoá luận tốt nghiệp	10	Học phần khóa luận tốt nghiệp yêu cầu sinh viên thực hiện một công trình nghiên cứu độc lập trong lĩnh vực kinh doanh thương mại (nghiên cứu thị trường, mua hàng, logistics, bán hàng, thương mại điện tử, xuất nhập khẩu,...) dưới sự hướng dẫn chuyên môn của giảng viên. Nội dung học phần bao gồm việc xác định đề tài, tổng quan tài liệu nghiên cứu liên quan, xây dựng khung lý thuyết và lựa chọn phương pháp nghiên cứu phù hợp. Sinh viên tiến hành thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu thực tế từ doanh nghiệp nhằm đánh giá trạng thái vấn đề, phát hiện những hạn chế và chỉ ra nguyên nhân của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, khóa luận đề xuất các giải pháp, khuyến nghị có tính khoa học và thực tiễn để giải quyết triệt để vấn đề đã đặt ra cho doanh nghiệp. Cuối cùng, sinh viên hoàn thiện báo cáo chuẩn mực và thực hiện bảo vệ kết quả nghiên cứu trước hội đồng chuyên môn.
57	Chuyên đề tốt nghiệp	4	Học phần Chuyên đề tốt nghiệp giúp sinh viên tổng hợp và thực hành các kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ kinh doanh thương mại đã tích lũy trong toàn bộ chương trình đào tạo. Trong quá trình thực tập tại doanh nghiệp hoặc tổ chức kinh doanh thương mại, sinh viên tiến hành khảo sát thực trạng, thu thập và xử lý dữ liệu thực tế để nhận diện các bài toán về nghiên cứu thị trường, mua hàng, logistics, bán hàng hoặc thương mại điện tử tại doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, người học vận dụng các Phương pháp nghiên cứu khoa học phù hợp để phân tích thực trạng, tìm ra nguyên nhân và đề xuất các giải pháp cải tiến có tính khả thi. Kết quả nghiên cứu được hệ thống hóa và trình bày dưới dạng một báo cáo chuyên đề tốt nghiệp hoàn chỉnh theo đúng quy chuẩn khoa học. Thông qua học phần này, sinh viên hoàn thiện năng lực tư duy độc lập, giải quyết vấn đề và sẵn sàng thích ứng với môi trường làm việc thực tế trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.
58	Văn hóa doanh nghiệp	3	Học phần Văn hóa doanh nghiệp được cấu trúc thành 5 chương, cung cấp cho sinh viên một bức tranh toàn diện về văn hóa tổ chức: từ nền tảng lý luận đến ứng dụng thực tiễn. Chương 1 giới thiệu tổng quan về văn hóa và văn hóa doanh nghiệp, bao gồm khái niệm, các cấp độ biểu hiện, vai trò và các nhân tố hình thành văn hóa doanh nghiệp. Chương 2 hệ thống hóa các loại hình văn hóa doanh nghiệp theo nhiều cách phân loại khác nhau - theo phân cấp quyền lực, theo cơ cấu và định hướng con người/nhiệm vụ, theo vai trò lãnh đạo và theo lý thuyết khung giá trị cạnh tranh - kết hợp phân tích các điển hình thực tế trong và ngoài nước. Chương 3 tập trung vào quy trình xây dựng và thay đổi văn hóa doanh nghiệp, bao gồm các điều kiện, bước thực hiện, cách thức tiến hành và quản lý sự thay đổi. Chương 4 làm rõ mối quan hệ giữa lãnh đạo và văn hóa tổ chức: lãnh đạo sử dụng văn hóa như công cụ quản trị chiến lược, đồng thời đóng vai trò kiến tạo, duy trì và đổi mới văn hóa doanh nghiệp. Chương 5 giới thiệu các mô hình và phương pháp đo lường, đánh giá văn hóa doanh nghiệp (OCAI, DOCS, mô hình Schein, KPI văn hóa...) thông qua các tình huống và điển hình ứng dụng thực tế. Xuyên suốt các chương, sinh viên được tích hợp ứng dụng công cụ AI (ChatGPT, Gemini, Copilot...) để hỗ trợ

TT	Tên môn học/học phần	TC	Nội dung
			thu thập thông tin, phân tích tình huống, soạn thảo kế hoạch văn hóa và trình bày kết quả học tập - đảm bảo cân bằng giữa khai thác công nghệ và tư duy độc lập, đạo đức học thuật.
59	Nghiệp vụ ngoại thương (số)	3	Học phần Nghiệp vụ ngoại thương (số) cung cấp cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng cơ bản về các nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh ngoại thương, từ giao dịch, đàm phán, ký kết đến soạn thảo và tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương. Nội dung học phần tập trung vào các phương thức giao dịch trên thị trường quốc tế, vận tải và giao nhận, bảo hiểm, thanh toán quốc tế, lập và xét duyệt phương án kinh doanh, soạn thảo hợp đồng và tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương. Học phần chú trọng vận dụng Incoterms, xử lý hợp đồng và bộ chứng từ ngoại thương, đặc biệt vận đơn đường biển (B/L), đồng thời giới thiệu việc sử dụng công nghệ số trong hỗ trợ thực hiện nghiệp vụ ngoại thương. Học phần giúp sinh viên có khả năng kết nối các nghiệp vụ thành một quy trình tương đối hoàn chỉnh của một thương vụ xuất nhập khẩu, từ giao dịch đến thực hiện hợp đồng.

7. Chuyển ngành đào tạo và học tập suốt đời

7.a. Sinh viên trường khác, ngành khác có thể chuyển đến?	Có thể, theo quy chế đào tạo và điều kiện tiếp nhận của ngành.
7.b. Sinh viên có thể chuyển đi sang học ngành khác?	Có thể, theo quy chế đào tạo và điều kiện của ngành tiếp nhận.

7.c. Cơ hội học sau đại học hoặc học 2 văn bằng

Sau khi hoàn thành chương trình đại học ngành Kinh doanh thương mại, người học có thể tiếp tục học tập và nâng cao trình độ theo các hướng sau:
- Đào tạo sau đại học: Học tiếp các chương trình thạc sĩ, tiến sĩ về Kinh doanh thương mại, Quản trị kinh doanh, Marketing, Thương mại điện tử, Kinh doanh quốc tế, Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng tại các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước.
- Chứng chỉ nghề nghiệp: Theo đuổi các chứng chỉ về marketing số, phân tích dữ liệu kinh doanh, thương mại điện tử, quản trị bán hàng, quản trị dự án, logistics và chuỗi cung ứng để gia tăng năng lực chuyên môn và khả năng cạnh tranh nghề nghiệp.
- Học tập suốt đời: Tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn về công nghệ số, trí tuệ nhân tạo, bán hàng đa kênh, quản trị thay đổi, ESG và các xu hướng kinh doanh bền vững để thích ứng với sự biến động của thị trường.

8. Chất lượng và các tiêu chuẩn

Nhà trường và Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh cam kết bảo đảm chất lượng chương trình thông qua môi trường học tập chủ động, trải nghiệm thực tế và phương pháp giảng dạy lấy người học làm trung tâm.

- Tạo môi trường học tập năng động, tăng cường trải nghiệm thực tế, giúp người học phát huy năng lực cá nhân, khởi nghiệp và học tập suốt đời;
- Tăng cường hợp tác với doanh nghiệp trong và ngoài nước, gắn tuyển sinh, đào tạo với cơ hội việc làm;
- Thường xuyên hiện đại hóa cơ sở vật chất, đổi mới phương pháp giảng dạy, phát triển đội ngũ và đo lường mức độ đạt chuẩn đầu ra của sinh viên;
- Phát triển giáo dục mở dựa trên công nghệ số, trí tuệ nhân tạo và các phương thức học tập linh hoạt;
- Định kỳ rà soát, cập nhật và đánh giá chương trình theo quy định, tiếp thu ý kiến các bên liên quan và nâng cao sự hài lòng của người học.

9. Ngày thiết kế/rà soát Bản mô tả chương trình đào tạo

Ngày 22 tháng 12 năm 2025

DUYỆT **Q. HIỆU TRƯỞNG** TRƯỜNG ĐẠI HỌC PHƯƠNG ĐÔNG **PGS. TS. Nguyễn Hữu Cương**	**P. TRƯỞNG KHOA** **PGS. TS. Lê Trọng Hùng**