

## QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành Chương trình đào tạo trình độ Thạc sĩ Điều hành cao cấp (EMBA)  
Ngành Quản trị kinh doanh, theo định hướng ứng dụng  
của Trường Đại học Thương mại

### HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

Căn cứ Luật Giáo dục đại học ngày 18 tháng 6 năm 2012 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018;

Căn cứ Nghị định số 99/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học;

Căn cứ Nghị định số 60/2021/NĐ-CP ngày 21/6/2021 của Chính phủ quy định cơ chế tự chủ tài chính của đơn vị sự nghiệp công lập;

Căn cứ Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 của Thủ tướng Chính phủ quyết định phê duyệt Khung trình độ quốc gia Việt Nam;

Căn cứ Thông tư số 23/2021/TT-BGDĐT ngày 30/8/2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ;

Căn cứ Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22/6/2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học;

Căn cứ Thông tư 25/2017/TT-BGDĐT ngày 10/10/2017 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Danh mục Giáo dục, đào tạo cấp IV trình độ thạc sĩ, tiến sĩ;

Căn cứ Quyết định số 666/QĐ-ĐHTM ngày 20/4/2024 của Hiệu trưởng về việc ban hành Quy chế tuyển sinh và đào tạo Chương trình thạc sĩ Điều hành cao cấp - EMBA của Trường Đại học Thương mại;

Căn cứ biên bản họp Hội đồng Khoa học và Đào tạo Trường Đại học Thương mại ngày 16 tháng 4 năm 2024;

Xét đề nghị của Viện trưởng Viện Đào tạo Sau đại học,

### QUYẾT ĐỊNH:

**Điều 1:** Ban hành kèm theo Quyết định này Chương trình đào tạo Thạc sĩ Điều hành cao cấp (EMBA), theo định hướng ứng dụng, ngành Quản trị kinh doanh của Trường Đại học Thương mại (có chương trình đào tạo được kèm theo Quyết định này).

**Điều 2:** Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

**Điều 3:** Các Ông (Bà) Viện trưởng Viện Đào tạo Sau đại học và các bộ phận có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

Nơi nhận:

- Như điều 3 (để t/h)
- Lưu: VT, SĐH.



HIỆU TRƯỞNG

PGS.TS. Nguyễn Hoàng

**CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
(Ban hành theo Quyết định số 6.68./QĐ-ĐHTM ngày 20/4/2024  
của Trường Đại học Thương mại)

<b>Chương trình đào tạo:</b>	<b>Thạc sĩ điều hành cao cấp quản trị kinh doanh (Executive master of Business Administration)</b>
<b>Trình độ đào tạo:</b>	<b>Thạc sĩ</b>
<b>Định hướng:</b>	<b>Ứng dụng</b>
<b>Ngành đào tạo:</b>	<b>Quản trị kinh doanh</b>
<b>Mã ngành:</b>	<b>8340101</b>
<b>Chuyên ngành đào tạo:</b>	<b>Quản trị kinh doanh</b>

### 1. Giới thiệu về chương trình đào tạo

- Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt): Thạc sĩ điều hành cao cấp Quản trị kinh doanh
- Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh): Executive master of Business Administration
- Trình độ đào tạo: Thạc sĩ
- Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh Mã ngành: 8340101
- Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

### 2. Mục tiêu của chương trình

- *Mục tiêu chung:* Chương trình Thạc sĩ điều hành cao cấp ngành Quản trị kinh doanh là chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ định hướng ứng dụng giúp người học hệ thống hóa kiến thức kinh doanh và quản trị một cách logic và khoa học; Nâng cao năng lực điều hành tổ chức, năng lực của bản thân và tích lũy kinh nghiệm thông qua các hoạt động trải nghiệm nhằm nâng cao hiệu suất quản trị trong thực tiễn.

- *Mục tiêu cụ thể:*

- + Hệ thống hóa kiến thức kinh doanh và quản trị theo một hệ thống có tính logic.
- + Nâng cao năng lực tư duy, điều hành, khả năng phát hiện và giải quyết vấn đề trong thực tiễn kinh doanh.
- + Phát triển kỹ năng quản trị doanh nghiệp.
- + Tăng cường tính tự chủ, chịu trách nhiệm trong các công việc chuyên môn.

### 3. Yêu cầu về kiến thức

(PLO1): Đánh giá được các kiến thức nâng cao về kinh tế, xã hội, pháp luật để giải quyết các vấn đề của thực tiễn điều hành kinh doanh.

(PLO2): Đánh giá được các kiến thức quản trị trong thực tiễn điều hành kinh doanh.

### 4. Yêu cầu về kỹ năng

(PLO3): Có khả năng phối hợp các kỹ năng quản trị nhằm giải quyết các tình huống trong thực tiễn điều hành kinh doanh .

(PLO4): Có khả năng phối hợp tư duy giúp nhận diện và giải quyết vấn đề phức tạp liên quan tới quản trị kinh doanh trong thực tiễn; Có kỹ năng truyền đạt và thảo luận các vấn đề liên quan trong thực tiễn điều hành kinh doanh.

### 5. Yêu cầu về năng lực tự chủ và trách nhiệm

(PLO5): Có khả năng tự chủ, độc lập và sáng tạo trong quá trình làm việc ở các tổ chức.

(PLO6): Có khả năng thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh; Có khả năng tự định hướng và lãnh đạo người khác trong kinh doanh và quản trị.

### 6. Yêu cầu về ngoại ngữ

(PLO7): Người học có trình độ ngoại ngữ bậc 4 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc trình độ tương đương trở lên).

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

#### 7.1 Các vị trí công tác có khả năng làm việc phù hợp và tốt

- Nhà quản trị cấp trung, cấp cao, cố vấn kinh doanh trong doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế - xã hội khác nhau;
- Giảng viên, nghiên cứu viên về quản trị kinh doanh ở các cơ sở đào tạo, viện nghiên cứu.

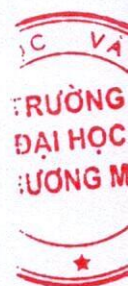
#### 7.2. Các loại hình tổ chức, doanh nghiệp có cơ hội làm việc phù hợp

- Doanh nghiệp các ngành, lĩnh vực kinh doanh thuộc các loại hình sở hữu nhà nước, tư nhân, tập thể, vốn đầu tư nước ngoài...;
- Tổ chức cung cấp dịch vụ tư vấn và triển khai về quản trị kinh doanh.
- Các loại hình cơ sở đào tạo

### 8. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra tốt nghiệp

Trên nền tảng các kiến thức và kỹ năng đã được trang bị, cao học viên sau khi tốt nghiệp có khả năng:

- Tiếp tục học tập ở trình độ Tiến sĩ nếu đáp ứng đầy đủ các quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
- Tự nghiên cứu, học tập, bổ sung các tri thức và kỹ năng còn thiếu nhằm đáp ứng với yêu cầu của vị trí công tác và quy hoạch phát triển nhân sự ở đơn vị công tác.



## 9. Các chương trình, chuẩn đầu ra quốc tế đã tham khảo

### 9.1. Trong nước

1. Quyết định 1985/QĐ-TTg ngày 18/10/2016 phê duyệt khung trình độ Quốc gia Việt Nam
2. Chương trình đào tạo thạc sĩ điều hành cao cấp quản trị kinh doanh – Trường Đại học Kinh tế Thành phố HCM

<https://tuyensinh.ueh.edu.vn/thac-si/thac-si-dieu-hanh-cao-cap/thac-si-quan-tri-kinh-doanh-he-dieu-hanh-cao-cap/>

3. Chương trình đào tạo thạc sĩ điều hành cao cấp quản trị kinh doanh – Trường Đại học Ngoại Thương

<https://sdh.ftu.edu.vn/chuong-trinh-dao-tao-trinh-do-thac-si-dieu-hanh-cao-cap-emba-nganh-quan-tri-kinh-doanh-theo-dinh-huong-ung-dung-2/>

4. Chương trình đào tạo thạc sĩ điều hành cao cấp quản trị kinh doanh – Trường Đại học Kinh tế quốc dân

<https://sdh.neu.edu.vn/storage/files/MBA/Ch%C6%B0%C6%A1ng%20tr%C3%ACnh%20%C4%91%C3%A0o%20t%E1%BA%A1o/Chu%C6%B0%C6%A1ng%20tr%C3%ACnh%20%C4%91a%CC%80o%20ta%CC%A3o%20Executive%20MBA%20tu%CC%9B%CC%80%20Kho%CC%81a%2012%20na%CC%86m%20%202022.pdf>

### 9.2. Ngoài nước

1. Chương trình đào tạo thạc sĩ Quản trị kinh doanh của Đại học YALE (USA)  
(<https://som.yale.edu/programs/mba/integrated-curriculum>)
2. Chương trình đào tạo thạc sĩ Quản trị kinh doanh của Đại học BOSTON (USA)  
(<https://www.bu.edu/questrom/degree-programs/full-time-mba/curriculum/>)
3. Chương trình đào tạo thạc sĩ Quản trị kinh doanh của Đại học Nanyang Technological (Singapore)  
(<https://www.ntu.edu.sg/business/admissions/graduate-studies/nanyang-mba/programme-experience>)



PGS, TS Nguyễn Hoàng

**VIỆN TRƯỞNG VIỆN QTKD**

TS Trần Thị Hoàng Hà



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ THẠC SĨ**  
(Ban hành theo Quyết định số 668 ngày 20 tháng 11 năm 2024  
của Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Thạc sĩ điều hành cao cấp quản trị kinh doanh (Executive master of Business Administration)
Trình độ đào tạo:	Thạc sĩ
Định hướng:	Ứng dụng
Ngành đào tạo:	Quản trị kinh doanh
Mã ngành:	8340101
Chuyên ngành đào tạo:	Quản trị kinh doanh

**1. Mục tiêu đào tạo:**

- *Mục tiêu chung:* Chương trình Thạc sĩ điều hành cao cấp ngành Quản trị kinh doanh là chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ định hướng ứng dụng giúp người học hệ thống hóa kiến thức kinh doanh và quản trị một cách logic và khoa học; Nâng cao năng lực điều hành tổ chức, năng lực của bản thân và tích lũy kinh nghiệm thông qua các hoạt động trải nghiệm nhằm nâng cao hiệu suất quản trị trong thực tiễn.

- *Mục tiêu cụ thể:*

- + Hệ thống hóa kiến thức kinh doanh và quản trị theo một hệ thống có tính logic.
- + Nâng cao năng lực tư duy, điều hành, khả năng phát hiện và giải quyết vấn đề trong thực tiễn kinh doanh.
- + Phát triển kỹ năng quản trị doanh nghiệp.
- + Tăng cường tính tự chủ, chịu trách nhiệm trong các công việc chuyên môn.

**2. Chuẩn đầu ra:**

**2.1. Kiến thức**

(PLO1): Đánh giá được các kiến thức nâng cao về kinh tế, xã hội, pháp luật để giải quyết các vấn đề của thực tiễn điều hành kinh doanh.

(PLO2): Đánh giá được các kiến thức quản trị trong thực tiễn điều hành kinh doanh.

**2.2. Kỹ năng**

(PLO3): Có khả năng phối hợp các kỹ năng quản trị nhằm giải quyết các tình huống trong thực tiễn điều hành kinh doanh.

(PLO4): Có khả năng phối hợp tư duy giúp nhận diện và giải quyết vấn đề phức tạp liên

quan tới quản trị kinh doanh trong thực tiễn; Có kỹ năng truyền đạt và thảo luận các vấn đề liên quan trong thực tiễn điều hành kinh doanh.

### **2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm**

(PLO5): Có khả năng tự chủ, độc lập và sáng tạo trong quá trình làm việc ở các tổ chức.

(PLO6): Có khả năng thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh; Có khả năng tự định hướng và lãnh đạo người khác trong kinh doanh và quản trị.

### **2.4. Ngoại ngữ**

(PLO7): Người học có trình độ ngoại ngữ bậc 4 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam (hoặc trình độ tương đương trở lên).

## **3. Điều kiện dự tuyển**

Đối tượng dự tuyển đào tạo của Chương trình là công dân Việt Nam, người nước ngoài đáp ứng đủ các điều kiện sau:

### *(1) Điều kiện về thâm niên công tác và kinh nghiệm quản lý*

Thí sinh phải có ít nhất 03 năm kinh nghiệm công tác, trong đó có ít nhất 02 năm kinh nghiệm quản lý từ cấp phòng, ban, dự án,... hoặc tương đương trở lên. Trường hợp đặc biệt do Ban Điều hành Chương trình đề xuất, thường trực Hội đồng tuyển sinh xem xét, quyết định.

Kinh nghiệm công tác được tính từ ngày người dự tuyển có quyết định tuyển dụng, ngày ghi trong hợp đồng lao động hoặc ngày ghi trên bằng tốt nghiệp đại học đến ngày xét tuyển (thời gian học đại học không được tính vào thâm niên công tác). Kinh nghiệm quản lý được tính từ ngày thí sinh có quyết định bổ nhiệm đến ngày xét tuyển.

### *(2) Điều kiện về văn bằng*

- Thí sinh có bằng tốt nghiệp đại học, thạc sĩ/tiến sĩ thuộc các lĩnh vực kinh tế, kinh doanh, quản trị, quản lý được tham gia thi tuyển và không phải học bổ sung kiến thức. Danh mục cụ thể được liệt kê cụ thể theo chuẩn đầu vào Chương trình đào tạo và Thông báo tuyển sinh.

- Những thí sinh có bằng tốt nghiệp đại học trở lên không thuộc các ngành trên, gồm những ngành liên quan trực tiếp tới chuyên môn, nghề nghiệp của lĩnh vực quản trị, quản lý phải học bổ sung kiến thức 02 học phần trước khi dự tuyển gồm: (i) Kinh tế học; (ii) Quản trị học.

### *(3) Điều kiện về năng lực ngoại ngữ:*

Thí sinh đáp ứng yêu cầu về ngoại ngữ từ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam. Ngôn ngữ nước ngoài được áp dụng là tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Đức, tiếng Trung Quốc, tiếng Nhật và tiếng Nga. Cụ thể, thí sinh phải thỏa mãn một trong các điều kiện về ngoại ngữ dưới đây:

- Bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên ngành ngôn ngữ nước ngoài; hoặc bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên mà chương trình được thực hiện chủ yếu bằng ngôn ngữ nước ngoài;

- Bằng tốt nghiệp trình độ đại học trở lên do Trường cấp trong thời gian không quá 02 (hai) năm tính đến ngày dự tuyển mà chuẩn đầu ra của chương trình đã đáp ứng yêu cầu tiếng Anh đạt trình độ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Có một trong các văn bằng hoặc chứng chỉ ngoại ngữ đạt trình độ tương đương Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam hoặc các chứng chỉ tương đương khác do Bộ Giáo dục và Đào tạo công bố, còn hiệu lực tính đến ngày nộp hồ sơ đăng ký dự tuyển;

- Các thí sinh không có chứng chỉ, văn bằng ngoại ngữ như quy định ở trên sẽ được tham gia kỳ thi đánh giá năng lực ngoại ngữ (tiếng Anh) do Trường tổ chức. Thông tin cụ thể về các kỳ đánh giá sẽ được thông báo trên website của Trường.

*(4) Lý lịch bản thân rõ ràng, không trong thời gian thi hành kỷ luật từ mức cảnh cáo trở lên và không trong thời gian thi hành án hình sự.*

#### **4. Phương thức tuyển sinh**

Chương trình tuyển sinh theo phương thức xét tuyển thẳng và xét tuyển theo hình thức phỏng vấn.

- Xét tuyển thẳng: Thí sinh tốt nghiệp Trường Đại học Thương mại, hình thức đào tạo chính quy, loại giỏi trở lên, có văn bằng phù hợp với từng ngành theo quy định tại nêu trên, đáp ứng điều kiện về ngoại ngữ theo quy định nêu trên của Đề án, được xét tuyển thẳng các ngành/CTĐT tương ứng mà không cần phỏng vấn.

- Xét tuyển theo hình thức phỏng vấn: Người dự tuyển không đủ điều kiện xét tuyển thẳng theo quy định sẽ phải xét tuyển theo hình thức phỏng vấn. Kết quả tuyển sinh căn cứ vào 2 điểm thành phần gồm:

(i) Điểm đánh giá Hồ sơ về quá trình học tập, công tác và quản lý của thí sinh. Điểm hồ sơ được xác định dựa trên tiêu chí về quá trình đào tạo, chức vụ, kinh nghiệm công tác và quản lý.

(ii) Điểm phỏng vấn nhằm đánh giá động cơ và khả năng  
Tổng điểm được chấm theo thang điểm 100; điểm lẻ tính đến 0,1.

Điều kiện xét trúng tuyển:

+ Thí sinh đạt điều kiện về ngoại ngữ như đã nêu ở trên.

+ Điểm Hồ sơ, Điểm phỏng vấn đạt từ 50% điểm mỗi phần trở lên.

Điểm xét tuyển được lấy từ cao xuống thấp, đến khi đủ chỉ tiêu.

Phần phỏng vấn có thể được tổ chức theo hình thức trực tiếp hoặc trực tuyến, do Hiệu trưởng quyết định căn cứ theo tình huống cụ thể và đề xuất của Ban Điều hành. Việc thực hiện phỏng vấn trực tuyến phải đảm bảo công bằng, khách quan và được thực hiện theo quy trình giống như phỏng vấn trực tiếp.

## 5. Điều kiện tốt nghiệp:

Người học sẽ được công nhận và cấp bằng tốt nghiệp sau khi hoàn thành chương trình đào tạo và đáp ứng các điều kiện theo Quy chế tuyển sinh và đào tạo thạc sĩ điều hành cao cấp của Trường Đại học Thương mại.

## 6. Nội dung chương trình đào tạo

### 6.1. Khái quát chương trình

- Tổng số tín chỉ tích lũy: 60 tín chỉ
- Kiến thức chung: 13 tín chỉ
- Kiến thức ngành: 16 tín chỉ (BB: 9 tín chỉ; TC: 3 tín chỉ; Chuyên đề thực tế 1: 4 tín chỉ)
- Kiến thức chuyên ngành: 22 tín chỉ (BB: 12 tín chỉ; TC: 6 tín chỉ; Chuyên đề thực tế 2: 4 tín chỉ)
- Đề án tốt nghiệp: 9 tín chỉ

### 6.2. Cấu trúc chương trình

STT	KIẾN THỨC/HỌC PHẦN	SỐ TC	Mã học phần	CẤU TRÚC
<b>I</b>	<b>KIẾN THỨC CHUNG (Các học phần bắt buộc)</b>	<b>13</b>		
1	Triết học	4	THDH0118	42,36
2	Kinh tế ứng dụng	3	KTUD0218	30,30*
3	Pháp luật trong kinh doanh	3	PLKD0318	30,30*
4	Tiếng Anh kinh doanh	3	TAKD0418	30,30
<b>II</b>	<b>KIẾN THỨC NGÀNH</b>	<b>16</b>		
<b>2.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>	<b>9</b>		
1	Lãnh đạo và quản lý	3	LDQL0518	30,30*
2	Quản trị chiến lược cho các nhà điều hành	3	CLDH0618	30,30*
3	Quản trị sự thay đổi và phát triển tổ chức	3	QTTD0718	30,30*
<b>2.2</b>	<b>Các học phần tự chọn (Chọn một trong hai HP)</b>	<b>3</b>		
1	Quản trị đổi mới sáng tạo và phát triển sản phẩm	3	QTDM0828	30,30
2	Hệ sinh thái kinh doanh số	3	HKDS0928	30,30
<b>2.3</b>	<b>Chuyên đề thực tế 1</b>	<b>4</b>	<b>CDDH1018</b>	<b>0,120</b>
<b>III</b>	<b>KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH</b>	<b>22</b>		
<b>3.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>	<b>12</b>		
1	Quản trị vận hành tiên tiến	3	QVHT1118	30,30*
2	Quản trị nhân lực cho nhà điều hành	3	NLDH1218	30,30*
3	Đánh giá tài chính doanh nghiệp	3	DGTC1318	30,30*
4	Quản trị công ty	3	QUCT1418	30,30*



STT	KIẾN THỨC/HỌC PHẦN	SỐ TC	Mã học phần	CÁU TRÚC
3.2	<b>Các học phần tự chọn</b> ( <i>Chọn một trong hai moduel</i> )	6		
	<i>Module 1: Tiếp cận thị trường</i>			
1	Quản trị thương hiệu bền vững	2	THBV1528	20,20
2	Phân tích quyết định chuỗi cung ứng	2	QTQD1628	20,20
3	Văn hóa doanh nghiệp và phong thủy ứng dụng trong kinh doanh	2	VHDN1728	10,20,10
	<i>Module 2: Tiếp cận chức năng</i>	2		20,20
1	Truyền thông và PR của doanh nghiệp	2	TPDN1828	20,20
2	Quản trị thị trường chiến lược	2	QTTT1928	20,20
3	Quản trị xung đột và đàm phán kinh doanh quốc tế	2	QTXD2028	10,20,10
3.3	<b>Chuyên đề thực tế 2</b>	4	CDDH2118	0,120
IV	<b>ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP</b>	9	DADH2218	0,270

Tổng số học phần: 15, số chuyên đề thực tế 02

Các học phần \* là các học phần có thể linh hoạt mời chuyên gia thực tế tham gia giảng dạy với thời lượng 5 tiết/học phần.

### 7. Kế hoạch đào tạo

TT	Kỳ học	Học phần	Số TC
1	Kỳ I (10 TC)	1.Triết học	4
		2.Kinh tế ứng dụng	3
		3. Pháp luật trong kinh doanh	3
2	KỲ II (16 TC)	1.Lãnh đạo và ra quyết định trong kinh doanh	3
		2. Quản trị chiến lược cho nhà điều hành	3
		3. Quản trị sự thay đổi và phát triển của tổ chức	3
		4. Chọn 1 trong 2 học phần dưới đây:	3
		• <i>Quản trị đổi mới, sáng tạo và phát triển sản phẩm mới</i>	3
		• <i>Hệ sinh thái kinh doanh số</i>	3
		5. Chuyên đề thực tế 1	4
3	Kỳ III (22TC)	1.Quản trị vận hành tiên tiến	3
		2.Quản trị nhân lực cho nhà điều hành	3
		2.Đánh giá tài chính doanh nghiệp	3
		3.Quản trị công ty và Kiểm soát nội bộ	3

		Chọn một trong hai moduel dưới đây:	6
		Module 1: Tiếp cận thị trường	2
		• Quản trị thương hiệu bền vững	2
		• Phân tích quyết định chuỗi cung ứng	2
		• Văn hóa doanh nghiệp và phong thủy ứng dụng trong kinh doanh	2
		Module 2: Tiếp cận chức năng	2
		• Truyền thông và PR của doanh nghiệp	2
		• Quản trị thị trường chiến lược	2
		• Quản trị xung đột và đàm phán KDQT	2
		<b>Chuyên đề thực tế 2</b>	4
4	<b>Kỳ IV</b> (13TC)	1. Tiếng Anh kinh doanh	3
		2. Đề án tốt nghiệp	9

Quá trình tổ chức giảng dạy, đánh giá học phần được triển khai theo hình thức trực tiếp hoặc kết hợp giữa trực tiếp và trực tuyến, bảo đảm quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo và của Trường Đại học Thương mại về tổ chức đào tạo và khảo thí.



HIỆU TRƯỞNG

PGS, TS Nguyễn Hoàng

VIỆN TRƯỞNG

TS Trần Thị Hoàng Hà



## PHỤ LỤC 1 : MÔ TẢ CÁC HỌC PHẦN

<b>1</b>	<b>KIẾN THỨC CHUNG (Các học phần bắt buộc)</b>
1	<p><b>Triết học</b></p> <p>Học phần Triết học có 8 chương, trong đó gồm: Chương mở đầu nhằm giới thiệu tổng quan về triết học và lịch sử triết học; 3 chương bao quát các nội dung cơ bản thuộc về thế giới quan và phương pháp luận chung của nhận thức và thực tiễn (chương 2: Bản thể luận, chương 3: Phép biện chứng, chương 4: Nhận thức luận); 4 chương bao quát các nội dung lý luận triết học về xã hội và con người (chương 5: Học thuyết hình thái kinh tế - xã hội, chương 6: Triết học chính trị, chương 7: Ý thức xã hội, chương 8: Triết học về con người).</p>
2	<p><b>Kinh tế ứng dụng</b></p> <p>Học phần cung cấp kiến thức mở rộng và chuyên sâu về kinh tế học và áp dụng các kiến thức này trong việc ra quyết định kinh doanh và quản lý. Các nội dung được đề cập trong học phần bao gồm: (1) Cung cầu và cơ chế hình thành giá cả thị trường, tác động của các can thiệp của chính phủ vào thị trường, trong đó nhấn mạnh đến cơ chế hoạt động của thị trường; (2) Lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng và của doanh nghiệp, trong đó nhấn mạnh đến các nguyên tắc lựa chọn tối ưu; (3) Các chỉ số kinh tế vĩ mô cơ bản như tăng trưởng kinh tế, giá cả, thất nghiệp, ngân sách nhà nước, cán cân thanh toán..., trong đó đề cập đến sử dụng các chỉ số trong phân tích để ra các quyết định kinh tế; (4) Các chính sách kinh tế vĩ mô quan trọng như chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ và chính sách thương mại, trong đó tập trung vào phân tích cơ chế tác động của các chính sách và ảnh hưởng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.</p>
3	<p><b>Pháp luật trong kinh doanh</b></p> <p>Học phần cung cấp các kiến thức nền tảng về pháp luật trong kinh doanh, bao gồm hệ thống văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh, nội dung, nguyên tắc áp dụng pháp luật trong kinh doanh; cung cấp kiến thức pháp luật chuyên sâu về (1) quản trị nội bộ trong doanh nghiệp (vốn, tài chính, thành viên, bộ máy điều hành quản lý và kiểm soát tư lợi, quan hệ lao động...), (2) pháp luật về tổ chức hoạt động kinh doanh (điều kiện kinh doanh, giao kết và thực hiện hợp đồng, xử lý vi phạm hợp đồng và các nội dung pháp luật khác mà doanh nghiệp phải tuân thủ trong quá trình tổ chức hoạt động kinh doanh), (3) phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh (nhận diện các loại tranh chấp, cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp, xác định vấn đề pháp lý mấu chốt trong vụ tranh chấp và lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả), (4) các rủi ro pháp lý thường gặp trong quản trị, điều hành hoạt động kinh doanh và các biện pháp phòng tránh rủi ro pháp lý.</p>
4	<p><b>Tiếng Anh kinh doanh</b></p> <p>Học phần Tiếng Anh kinh doanh được thiết kế cho đối tượng người học đã đạt trình độ bậc 3 theo Khung năng lực Tiếng Anh 6 bậc của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Học phần củng cố các hiện tượng ngữ pháp như thời của động từ, động từ tình thái, liên từ đối lập, câu bị động...; mở rộng vốn từ vựng thuộc nhiều chủ đề khác nhau trong kinh doanh như chỉ số kinh tế, báo cáo tài chính doanh nghiệp, kế toán, kiểm toán, thị trường chứng khoán, văn hóa, ...; phát triển các kỹ năng nghe – nói – đọc – viết</p>

	trong các ngữ cảnh khác nhau như trao đổi về dự án, trình bày dữ liệu trong bảng biểu, thảo luận về các lựa chọn đầu tư... bằng tiếng Anh; cải thiện kỹ năng thuyết trình, làm việc theo nhóm và giải quyết vấn đề.
<b>2</b>	<b>KIẾN THỨC NGÀNH</b>
<b>2.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>
1	<p><b><i>Lãnh đạo và quản lý</i></b></p> <p>Học phần cung cấp cho người học kiến thức cập nhật và tư duy hiện đại về lãnh đạo nhằm giúp người học có khả năng lãnh đạo hiệu quả trong doanh nghiệp/tổ chức. Bên cạnh đó, học phần cũng cung cấp khả năng phân tích, đánh giá kiến thức quản lý và hoàn thiện kỹ năng quản lý trong thực tiễn điều hành ở các doanh nghiệp/tổ chức.</p>
2	<p><b><i>Quản trị chiến lược cho các nhà điều hành</i></b></p> <p>Trên cơ sở những nguyên lý cơ bản của quản trị chiến lược, học phần cung cấp những kiến thức hiện đại nâng cao và cập nhật về quản trị chiến lược hướng tới thiết lập nền tảng phát triển tổ chức vững mạnh và phát triển chiến lược kinh doanh (CLKD) trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay với 4 chương như sau.</p> <p>Chương 1: Tổng quan về Quản trị chiến lược hướng tới xây dựng tổ chức vững mạnh</p> <p>Chương 2: Phân tích môi trường chiến lược và xác lập định hướng phát triển chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.</p> <p>Chương 3: Phát triển chiến lược cung ứng giá trị đáp ứng thị trường mục tiêu</p> <p>Chương 4: Tổ chức và lãnh đạo CLKD</p>
3	<p><b><i>Quản trị sự thay đổi và phát triển tổ chức</i></b></p> <p>Học phần cung cấp các kiến thức lý thuyết và kinh nghiệm, giải pháp thực tế về quản trị sự phát triển và những thay đổi trong tổ chức với các nội dung chính như: bản chất và sự cần thiết của phát triển và thay đổi trong tổ chức; quá trình quản trị phát triển tổ chức; các nội dung phát triển tổ chức: thay đổi chiến lược tổ chức, đổi mới cấu trúc tổ chức và đổi mới quản trị nhân sự trong tổ chức.</p>
<b>2.2</b>	<b>Các học phần tự chọn (Chọn một trong hai học phần)</b>
1	<p><b><i>Quản trị đổi mới sáng tạo và phát triển sản phẩm</i></b></p> <p>Học phần cung cấp cho học viên các kiến thức và kỹ năng liên quan đến và phục vụ trực tiếp và thiết thực cho công tác quản trị các hoạt động và quá trình đổi mới sáng tạo và phát triển sản phẩm trong sản xuất kinh doanh. Cụ thể, học phần bao gồm các nội dung sau: Các khái niệm cơ bản; Vai trò của Đổi mới – Sáng tạo và Phát triển sản phẩm; Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động Đổi mới – Sáng tạo và Phát triển sản phẩm; Thực tiễn hoạt động Đổi mới – Sáng tạo và Phát triển sản phẩm ở Việt Nam và trên thế giới; Các kỹ thuật và công cụ triển khai hoạt động Đổi mới – Sáng tạo và Phát triển sản phẩm; Lập và triển khai kế hoạch quản lý Đổi mới – Sáng tạo và Phát triển sản phẩm.</p>
2	<b><i>Hệ sinh thái kinh doanh số</i></b>

	<p>Hệ sinh thái kinh doanh số là học phần cung cấp cho học viên các kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về việc tạo lập và sử dụng môi trường của các nền tảng kỹ thuật số cùng nhau để tạo giá trị mới và trải nghiệm tích cực cho khách hàng, thông qua sự tham gia và tương tác của nhiều bên liên quan mang tính hợp tác và cạnh tranh. Học phần bao gồm các nội dung như: Tổng quan về hệ sinh thái kinh doanh số; Các thành phần của hệ sinh thái kinh doanh số; Cách thức và quy trình xây dựng, quản trị, tạo giá trị từ hệ sinh thái kinh doanh số; Vận hành các mô hình kinh doanh số cũng như phát triển hệ sinh thái kinh doanh số thông qua việc phát triển mạng lưới đối tác, chiến lược kinh doanh và văn hóa kinh doanh trong môi trường số.</p>
2.3	<p><b>Chuyên đề thực tế 1</b></p> <p>Học phần này được giảng dạy tại doanh nghiệp do các chuyên gia thực tế thực hiện. Theo đó, người học được tiếp cận mới một mô hình chuyển đổi số có tính điển hình tại một doanh nghiệp. Người học được chuyên gia thực tế hướng dẫn phân tích, đánh giá thành công và hạn chế của mô hình chuyển đổi số. Từ đó, người học rút ra bài học kinh nghiệm để áp dụng cho những tình huống thực tiễn khác của doanh nghiệp</p>
<b>3</b>	<b>KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH</b>
<b>3.1</b>	<b>Các học phần bắt buộc</b>
1	<p><b>Quản trị vận hành tiên tiến</b></p> <p>Học phần cung cấp cho học viên tư duy hệ thống về hệ thống sản xuất và các phương pháp, công cụ để quản trị vận hành một cách hiệu quả. Học phần bao gồm 5 chuyên đề, đi từ các vấn đề tổng quan về hệ thống sản xuất và quản trị vận hành (chuyên đề 1), quản trị hiện trường và xây dựng văn hoá cải tiến (chuyên đề 2), cải tiến năng suất (chuyên đề 3), quản trị chất lượng toàn diện (chuyên đề 4 ) và các công cụ quản trị chất lượng (chuyên đề 5).</p>
2	<p><b>Quản trị nhân lực cho nhà điều hành</b></p> <p>Học phần cung cấp kiến thức và kỹ năng về quản trị nhân lực. Các nội dung được đề cập trong học phần bao gồm: (1) Tổng quan về quản trị nhân lực cho nhà điều hành; (2) Thiết kế và phân tích công việc, trong đó tập trung vào cách thức thiết kế công việc theo quan điểm hiện đại, các phương pháp và kỹ thuật phân tích công việc; (3) Sử dụng và phát triển nhân lực, bao gồm tuyển dụng, bố trí và sử dụng, đào tạo và phát triển nhân lực (4) Đánh giá nhân lực, trong đó tập trung vào mô hình thẻ điểm cân bằng BSC và sử dụng KPI; (5) Đãi ngộ nhân lực, bao gồm đãi ngộ tài chính, đãi ngộ phi tài chính và đặc biệt là nghiên cứu về kỹ thuật trả lương 3P.</p>
3	<p><b>Đánh giá tài chính doanh nghiệp</b></p> <p>Học phần cung cấp kiến thức và khả năng vận dụng Phân tích tài chính doanh nghiệp nâng cao: tập trung vào các chỉ số tài chính, đánh giá hiệu suất tài chính, và phân tích tài chính doanh nghiệp bền vững, giúp ích cho việc nhận biết tình hình tài chính hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai; Định giá doanh nghiệp: tập trung vào các kỹ thuật và mô hình định giá doanh nghiệp và các dự án, giúp ích trong việc ra quyết định đầu tư và tài trợ; Phân tích đầu tư trong bối cảnh rủi ro: tập trung vào nhận dạng và phân tích các yếu tố rủi ro trong quá trình đầu tư, giúp đưa ra quyết định đầu tư thông minh; Quản lý rủi ro tài chính doanh nghiệp: tập trung vào quản lý rủi ro tài chính và ra quyết định tài chính trong môi trường quốc</p>

	tế.
4	<p><b><i>Quản trị công ty</i></b></p> <p>Học phần cung cấp cho người học những kiến thức cũng như phương pháp tiếp cận, đánh giá, hoạch định và phát triển hệ thống quản trị công ty trên cơ sở vận dụng sáng tạo các lý thuyết gốc, các giá trị nền tảng và các nguyên tắc, thông lệ quản trị công ty tốt nhất trên thế giới và tại Việt Nam. Bên cạnh đó, học phần trang bị cho người học các kiến thức hiện đại về kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp gắn với các mô hình kiểm soát nội bộ theo các khuôn mẫu thực hành kiểm soát nội bộ thông dụng trên thế giới; qua đó người học có thể vận dụng để thiết kế, vận hành, hoàn thiện KSNB trong thực tiễn. Với những chuyên đề kiến thức quan trọng trên, người học có thể tạo lập hệ thống quản trị công ty cũng như kiểm soát nội bộ minh bạch, thông suốt, hiệu quả nhằm đảm sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp và thỏa mãn mong đợi của các bên trên cơ sở phát huy vai trò đồng sáng tạo giá trị và quy tụ sức mạnh của các bên có liên quan.</p>
3.2	<b>Các học phần tự chọn (Chọn một trong hai module)</b>
	<b>Module 1: Tiếp cận thị trường</b>
1	<p><b><i>Quản trị thương hiệu bền vững</i></b></p> <p>Học phần cung cấp cho học viên những kiến thức mở rộng và nâng cao về quản trị đối với thương hiệu sản phẩm, nhóm sản phẩm và thương hiệu doanh nghiệp, đặc biệt là từ góc độ tư duy chiến lược. Các nội dung chủ yếu của học phần gồm: Các cấp độ xây dựng thương hiệu, Kiến trúc thương hiệu, đo lường liên kết thương hiệu, phát triển thương hiệu doanh nghiệp, phát triển chiến lược thương hiệu, xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong phát triển thương hiệu, đo lường sức mạnh thương hiệu và đảm bảo an ninh thương hiệu ...).</p>
2	<p><b><i>Phân tích quyết định chuỗi cung ứng</i></b></p> <p>Học phần trang bị cho học viên kiến thức chuyên sâu về quản lý, điều hành chuỗi cung ứng của doanh nghiệp thông qua phương pháp nghiên cứu tình huống. Trên cơ sở phân tích các quyết định quản lý chuỗi cung ứng của nhiều doanh nghiệp hàng đầu trong nước và quốc tế, cao học viên phát triển được năng lực đưa ra quyết định về lựa chọn mô hình chuỗi cung ứng nói chung và các quyết định chức năng như: quyết định nguồn cung và quản lý nhà cung cấp, quyết định mô hình sản xuất trong chuỗi cung ứng, quyết định phân phối và quản lý quan hệ khách hàng, quyết định thuê ngoài, quyết định tích hợp và cộng tác trong</p>
3	<p><b><i>Văn hóa doanh nghiệp và phong thủy ứng dụng trong kinh doanh</i></b></p> <p>Học phần cung cấp cho người học kiến thức văn hóa doanh nghiệp bao gồm các mô hình văn hóa doanh nghiệp và khả năng phân tích, đánh giá văn hóa của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, học phần cung cấp các tiếp cận về khoa học phong thủy và cách thức vận dụng trong hoạt động kinh doanh.</p>
	<b>Module 2: Tiếp cận chức năng</b>
1	<p><b><i>Truyền thông và PR của doanh nghiệp</i></b></p> <p>Học phần cung cấp các kiến thức và các kỹ năng trong xây dựng, triển khai thực hiện các kế hoạch và đánh giá hoạt động truyền thông và PR của doanh nghiệp hỗ</p>

	trợ đắc lực và đóng góp tốt nhất vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh hiện đại.
2	<p><b><i>Quản trị thị trường chiến lược</i></b></p> <p>Với mục đích cung cấp một hệ thống kiến thức hiện đại và cập nhật về quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp trong bối cảnh hội kinh doanh hiện đại. Học phần được kết cấu theo 04 chương nội dung: Chương 1 giới thiệu tổng quan về quản trị thị trường chiến lược, mô hình quản trị thị trường chiến lược của doanh nghiệp và một số xu hướng quản trị thị trường chiến lược. Chương 2 tập trung phân tích tình thế thị trường chiến lược bao gồm phân tích khách hàng, đối thủ cạnh tranh, thị trường, môi trường vĩ mô và môi trường nội bộ của doanh nghiệp; Chương 3 nghiên cứu các quyết định lựa chọn và định vị thị trường chiến lược của doanh nghiệp; và Chương 4 đề cập đến các lựa chọn đáp ứng thị trường chiến lược.</p>
3	<p><b><i>Quản trị xung đột và đàm phán kinh doanh quốc tế</i></b></p> <p>Học phần bao gồm 3 chuyên đề tập trung vào các nội dung (1) Quản trị xung đột trong kinh doanh quốc tế, trong đó làm rõ bản chất và các loại xung đột trong kinh doanh quốc tế, nguyên nhân của xung đột và ảnh hưởng của xung đột đến hoạt động kinh doanh quốc tế, các phương án ứng phó với xung đột trong kinh doanh quốc tế, các cách tiếp cận để giải quyết xung đột trong kinh doanh quốc tế cũng như nội dung và kỹ thuật quản trị xung đột trong kinh doanh quốc tế; (2) Đàm phán kinh doanh quốc tế với nội dung về đặc điểm, vai trò và các kỹ thuật đàm phán kiểu cạnh tranh, nhượng bộ, cộng tác, né tránh và thỏa hiệp ; (3) Quản trị đàm phán kinh doanh quốc tế, trong đó làm rõ những nội dung của hoạt động quản trị đàm phán kinh doanh quốc tế, những khác biệt về văn hóa trong quá trình quản trị đàm phán kinh doanh quốc tế. Học phần còn cung cấp các tình huống để làm rõ nội dung của bài học và giúp người học được đóng vai để giải quyết tình huống.</p>
3.3	<p><b><i>Chuyên đề thực tế 2</i></b></p> <p>Chuyên đề thực tế được tổ chức thực hiện tại một doanh nghiệp/khu công nghiệp/cảng biển nhằm gia tăng trải nghiệm thực tiễn về các hoạt động tác nghiệp của doanh nghiệp, cùng nhau chia sẻ và giải quyết những vấn đề thực tiễn tại một doanh nghiệp về hoạt động tác nghiệp sản xuất kinh doanh.</p>
4	<p><b><i>Đề án tốt nghiệp</i></b></p> <p>Người học sử dụng các phương pháp nghiên cứu phù hợp để phân tích và đánh giá thực trạng một vấn đề cụ thể trong kinh doanh và quản trị của đơn vị khảo sát hoặc xây dựng một dự án kinh doanh thuộc lĩnh vực có liên quan đến hoạt động kinh doanh của đơn vị mà người học đã thực tập trước đó. Từ đó, xây dựng các kiến nghị và đề xuất có tính khả thi để khắc phục những hạn chế trong kinh doanh và quản trị của đơn vị khảo sát hoặc hoàn thành một dự án kinh doanh.</p>