

**CHUẨN ĐẦU RA**  
**NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI**  
(ban hành kèm theo Quyết định số 01/QĐ-ĐHKTQĐ ngày 03/01/2017)

**1. Tên Chương trình đào tạo**

- a. Tên tiếng Việt: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
- b. Tên tiếng Anh: **COMMERCIAL BUSINESS**)

*Căn cứ: theo tên chương trình đào tạo đã được ban hành theo Quyết định của Hiệu trưởng.*

**2. Trình độ đào tạo: Đại học**

**3. Yêu cầu về kiến thức:**

**a. Kiến thức cơ bản:**

Cử nhân ngành Kinh doanh Thương mại được trang bị đầy đủ kiến thức và kỹ năng kinh doanh để thành công ở cả thị trường trong nước và thị trường quốc tế. Được học tập và nghiên cứu khối kiến thức cơ bản, hiện đại về kinh tế, quản lý và xã hội nhân văn; khối kiến thức chuyên nghiệp sâu về các lý thuyết kinh doanh thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư có tính chất thương mại, sở hữu trí tuệ trong môi trường hội nhập; Kiến thức Quản trị kinh doanh thương mại theo mô hình mạng sản xuất, mạng phân phối và chuỗi giá trị toàn cầu.; Tổ chức và quản lý hoạt động kinh doanh thương mại trong nước, thương mại với nước ngoài theo chuẩn mực quốc tế.

**b. Kiến thức chuyên sâu:**

Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh thương mại được trang bị hệ thống các lý thuyết thương mại và thương mại quốc tế từ cổ điển đến hiện đại; Kiến thức chuyên sâu về kinh tế và quản lý thương mại; kiến thức quản trị kinh doanh thương mại và hoạt động thương mại ở các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế; Kiến thức về nghiệp vụ hoạt động thương mại cụ thể như nghiên cứu thị trường, giao dịch đàm phán kinh doanh, tổ chức kinh doanh hàng hóa, dịch vụ ở doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, mọi loại hình sở hữu. Các môn học chính của ngành: Kinh tế Thương mại; Kinh doanh thương mại; Quản trị kinh doanh Logistisc; Giao dịch và đàm phán kinh doanh; Thương mại điện tử; Thương mại quốc tế 1; Marketinh Thương mại; Thuế; Quản trị kinh doanh quốc tế; Kinh tế vi mô 2; Thống kê kinh doanh; Kế toán quản trị; Quản trị tác nghiệp; Văn hóa và đạo đức kinh doanh...

**4. Yêu cầu về kỹ năng:**

**a. Kỹ năng cứng**

- Thành thạo kỹ năng phân tích, tổng hợp, nghiên cứu dự báo các vấn đề liên quan đến lĩnh vực thương mại;
- Kỹ năng vận dụng thành thạo kiến thức chuyên môn để hoạch định chiến lược, kế hoạch kinh doanh thương mại. Năng lực xây dựng và tổ chức thực hiện các đề án kinh doanh thương mại trong nước và trên thị trường quốc tế;
- Thành thạo trong giao dịch kinh doanh, tổ chức đàm phán ký kết hợp đồng thương mại và soạn thảo hợp đồng thương mại;
- Thành thạo trong thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh thương mại, quản trị các loại hình kinh doanh thương mại. Thành thạo trong việc khai thác cơ hội cũng như chuyển đổi kinh doanh thương mại khi thị trường biến động;

- Có bản lĩnh và tác phong chuyên nghiệp, khả năng thích nghi tốt trước những thay đổi của môi trường làm việc và năng lực tự cập nhật kiến thức. Có khả năng tự học tập, tự nghiên cứu để nâng cao trình độ và đáp ứng yêu cầu của công việc.

- Có khả năng sử dụng ngoại ngữ và tin học theo chuẩn đầu ra của Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

### **b. Kỹ năng mềm**

- Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại được tổ chức tập luyện và hỗ trợ để phát triển kỹ năng sống và làm việc trong môi trường hội nhập quốc tế, môi trường đa văn hóa;

- Học tập và rèn luyện để có kỹ năng viết, thuyết trình và phản biện. Hình thành và phát triển kỹ năng làm việc theo nhóm;

- Có tư duy đổi mới, sáng tạo và tiếp thu cái mới. Thông qua các hoạt động của câu lạc bộ sinh viên, hoạt động kiến tập để tạo dựng kỹ năng tổ chức sự kiện và quản trị kế hoạch công tác cá nhân.

- Kỹ năng tin học: Đạt trình độ về tin học theo chuẩn đầu ra của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân ban hành và công bố theo Quyết định số 77/QĐ-ĐHKQTĐ ngày 10/01/2014 của Hiệu trưởng trường ĐHKQTĐ.

- Trình độ ngoại ngữ: Trình độ tiếng Anh bậc 3/6 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dành cho Việt Nam (được ban hành theo Thông tư số 01/2014/TT-BGDĐT của Bộ GD&ĐT).

## **5. Yêu cầu về thái độ**

- Cử nhân ngành Kinh doanh Thương mại có phẩm chất chính trị, đạo đức tốt. Am hiểu và tự giác chấp hành pháp luật. Thực hiện đầy đủ trách nhiệm công dân. Rèn luyện để có sức khỏe tốt.

- Hiểu rõ trách nhiệm xã hội của doanh nhân và trách nhiệm nghề nghiệp. Tích cực xây dựng văn hóa, đạo đức kinh doanh.

- Làm việc với tác phong chuyên nghiệp và tích cực, chủ động thích nghi, hòa nhập với các môi trường làm việc khác nhau.

- Trách nhiệm với công việc, thái độ phục vụ chuyên nghiệp và tôn trọng đồng nghiệp, khách hàng và đối tác.

- Khả năng cập nhật kiến thức, sáng tạo trong công việc. Ý thức về trách nhiệm việc làm cho mình và khả năng tạo việc làm cho người khác.

## **6. Vị trí làm việc sau khi tốt nghiệp**

Cử nhân ngành Kinh doanh Thương mại có thể làm việc tốt tại :

- Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty, Công ty trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, Khu kinh tế, khu chế xuất; Văn phòng đại diện doanh nghiệp, Chi nhánh doanh nghiệp; Các tập đoàn, Công ty xuyên quốc gia, đa quốc gia.
- Các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại, cơ quan hoạch định chính sách kinh tế thương mại.
- Các cơ quan, tổ chức đại diện kinh tế thương mại của Việt Nam và quốc tế. Các tổ chức tư vấn, hỗ trợ kinh tế, Cơ quan xúc tiến thương mại.
- Các Viện, trung tâm nghiên cứu kinh tế và kinh doanh, giảng viên tại các trường đại học, cao đẳng kinh tế, quản trị kinh doanh.

Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại cũng có thể tự thành lập doanh nghiệp; tự tổ chức hoạt động kinh doanh.

#### **7. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi tốt nghiệp**

- Có khả năng tiếp tục học tập để nhận học vị thạc sĩ, tiến sĩ kinh tế, quản trị kinh doanh.

- Khả năng học chuyển đổi và liên thông các ngành kinh tế, quản trị kinh doanh khác.

- Khả năng tự nghiên cứu để bổ sung kiến thức đáp ứng yêu cầu công việc và tự đào tạo để phát triển và thăng tiến.

#### **8. Các chương trình, tài liệu, chuẩn quốc tế tham khảo**

- Chương trình đào tạo cử nhân thương mại trường đại học Monash, Úc

- Chương trình đào tạo cử nhân thương mại của Award(s)