

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỬ NHÂN
NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - Mã ngành: 7340122

Thời gian đào tạo: 4 năm

Mục tiêu đào tạo:

Chương trình đào tạo cung cấp kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại, đặc biệt là trong môi trường kinh doanh trực tuyến. Nắm vững những kiến thức cơ bản và chuyên sâu về thương mại điện tử, có năng lực tổ chức và phát triển các giải pháp ứng dụng tin học hỗ trợ các hoạt động giao dịch điện tử, thương mại, kinh doanh điện tử, an toàn trong giao dịch điện tử. Nắm được các phương pháp phân tích, thiết kế hệ thống kinh doanh trực tuyến, thanh toán điện tử, công nghệ web và mạng xã hội, kỹ năng phân tích, tổng hợp.

Chuẩn đầu ra

Khối chung

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	1	Hiểu và vận dụng các kiến thức, kỹ thuật, kỹ năng và công cụ tiên tiến trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý;
	2	Áp dụng các kiến thức khoa học xã hội để lĩnh hội chuyên môn, giải quyết các tình huống trong quản lý công việc;
	3	Vận dụng kiến thức công nghệ thông tin trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý.
	4	Vận dụng kiến thức để lập kế hoạch, tổ chức và giám sát các quá trình trong quá trình thực hiện kinh doanh - quản lý.
	5	Vận dụng các kiến thức cơ bản trong quản lý, điều hành trong hoạt động kinh doanh - quản lý.
CDR – Kỹ năng	6	Có khả năng phát hiện, phân tích và giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý;
	7	Có kỹ năng dẫn dắt, hướng dẫn người khác thực hiện của công việc do mình quản lý, tư vấn.
	8	Có kỹ năng phản biện, phê phán và đưa ra các biện pháp xử lý khác nhau trong kinh doanh - quản lý
	9	Có kỹ năng đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả của các thành viên trong nhóm
	10	Có khả năng viết, thuyết trình, sử dụng các công cụ biểu đồ, hình ảnh cho việc trao đổi thông tin, kiến thức kinh doanh - quản lý; có khả năng tìm kiếm và sử dụng các tài liệu chuyên môn, các

		chuẩn mực ngành nghề và các quy định pháp lý khác phục vụ cho công việc;
	11	Có năng lực ngoại ngữ bậc 3/6 Khung năng lực ngoại ngữ Việt Nam.
CDR – Mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm	12	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm theo nhóm; biết tự chịu trách nhiệm với kết quả làm việc của cá nhân và với nhóm.
	13	Có trách nhiệm trong hướng dẫn cũng như giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ đặt ra.
	14	Có hiểu biết về những ảnh hưởng, tác động công việc thực hiện tới xã hội và các bên liên quan; Có đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp cao, tôn trọng niềm tin các bên liên quan
	15	Có ý thức về đảm bảo chất lượng theo chính sách quản lý chất lượng công việc, quản lý các nguồn lực và liên tục cải tiến trong công tác; Có ý thức không ngừng học hỏi và trau dồi nghề nghiệp, có khả năng tự định hướng để phát triển sự nghiệp

Khối ngành

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	16	Có khả năng vận dụng các kiến thức về quản lý, triển khai hoạt động kinh doanh trên nền tảng số và kết nối internet (giao dịch trực tuyến)
	17	Có kiến thức về các công cụ giao dịch trực tuyến (vd. thanh toán điện tử, đặt hàng trực tuyến), và quản lý bán hàng và quảng bá (e-marketing) và các hoạt động phụ trợ (back-office) bán hàng trực tuyến (e-logistics...).
CDR – Kỹ năng	18	Có kỹ năng triển khai các phương thức, các công cụ và tiện ích kinh doanh trực tuyến
	19	Có kỹ năng quản lý quan hệ khách hàng trực tuyến và quản lý các dịch vụ hỗ trợ trực tuyến

Khối chuyên ngành (Kinh doanh thương mại trực tuyến)

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	20	Có kiến thức về hệ thống kinh doanh trực tuyến, lựa chọn sản phẩm và bán hàng trực tuyến,
CDR – Kỹ năng	21	Có kỹ năng thiết kế các sản phẩm dịch vụ trực tuyến, có kỹ năng về quản lý các hoạt động phụ trợ (back-office) phục vụ bán hàng trực tuyến

Cơ hội việc làm

Sinh viên sau khi tốt nghiệp có khả năng đảm nhiệm các vị trí công tác sau:

- Quản lý, vận hành các giải pháp kinh doanh thương mại điện tử trực tuyến.
- Thực hiện giao dịch, xử lý đơn hàng, phân tích các dữ liệu đơn hàng, thu thập dữ liệu khách hàng trong kinh doanh TMĐT.
- Quản lý các trang bán hàng trực tuyến.
- Quản lý hệ thống phân phối và giao nhận kho vận phục vụ kinh doanh thương mại điện tử.
- Quản lý và thực hiện các giao dịch trong kinh doanh thương mại quốc tế.
- Chuyên gia phân tích dữ liệu marketing và dữ liệu thị trường.
- Khởi nghiệp dựa trên khả năng phát hiện các cơ hội đầu tư.

Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử

Chuyên ngành Kinh doanh thương mại trực tuyến

STT	Mã học phần	Học phần	Số tín chỉ
1. Kiến thức giáo dục đại cương			33
1	8211001	Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác Lênin ¹	2
2	8211002	Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác Lênin ²	3
3	8211004	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
4	8211003	Đường lối cách mạng của Đảng CS Việt Nam	3
5	8210011	Tiếng Anh 1	4
6	8210012	Tiếng Anh 2	3
7	8210015- 8210018	Giáo dục thể chất	4
8	8228032- 8228035	Giáo dục quốc phòng	7
9	8210001	Toán cao cấp 1	2
10	8210002	Toán cao cấp 2	2
11	8210004	Xác suất thống kê	2
12	8203001	Nhập môn tin học	3
13	8211005	Pháp luật đại cương	2
1.2 Kiến thức giáo dục đại cương tự chọn			5
14	8208302	Phương pháp tối ưu trong kinh tế*	3
15	8202302	Kinh tế lượng	3
16	8203002	Toán rời rạc*	2
2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp chuyên ngành Kinh doanh thương mại trực tuyến			96
2.1. Kiến thức cơ sở ngành			35

STT	Mã học phần	Học phần	Số tín chỉ
2.1.1 Kiến thức cơ sở ngành bắt buộc			31
17	8207056	Kinh tế vi mô	3
18	8207057	Kinh tế vĩ mô	2
19	8207006	Nguyên lý thống kê kinh tế	3
20	8207028	Quản trị học	3
21	8207002	Marketing căn bản	2
22	8208018	Nguyên lý kế toán	3
23	0	Nhập môn kinh doanh trực tuyến	2
24	8208027	Quản lý tài chính	3
25	8207026	Quản lý tác nghiệp	3
26	8208301	Phân tích hoạt động kinh doanh	3
27	8203304	Lập trình C nâng cao	2
28	8203307	Nhập môn cấu trúc dữ liệu và giải thuật	2
2.1.2 Kiến thức cơ sở ngành tự chọn			4
29	8208015	Lý thuyết tiền tệ ngân hàng	2
30	8207011	Hành vi tổ chức*	2
31	8208007	Kế toán quản trị và chi phí	2
32	8208024	Phân tích thẩm định dự án	2
33	0	Quản lý bán lẻ	2
34	0	Hành vi người tiêu dùng*	2
35	8203319	Nhập môn an toàn và bảo mật thông tin	2
2.2. Kiến thức ngành			29
2.2.1 Kiến thức ngành bắt buộc			23
36	8207022	Quản lý nhân lực	3
37	0	Quản trị thương hiệu	2
38	8207063	Quản trị bán và dịch vụ chăm sóc khách hàng	2
39	0	Chiến lược kinh doanh trực tuyến	2
40	0	Pháp luật trong kinh doanh TMĐT	2
41	0	Tiếng Anh Thương mại điện tử	3
42	8208036	Thuế và hệ thống thuế Việt Nam	3
43	8207037	Quản lý dự án	2
44	8203008	Nguyên lý lập trình hướng đối tượng	2
45	8203302	Cơ sở lập trình web	2
2.2.2 Kiến thức ngành tự chọn			6
46	8208306	Quản lý chuỗi cung ứng toàn cầu*	2
47	8207005	Tin học ứng dụng trong quản lý kinh tế*	2
48	0	Nghịệp vụ kinh doanh ngoại thương*	2

STT	Mã học phần	Học phần	Số tín chỉ
49	0	Thương mại di động (M-Commerce)	3
50	8203047	Thanh toán quốc tế	3
51	0	ERP - Hệ thống quản lý nguồn lực doanh nghiệp	2
2.3. Kiến thức chuyên ngành			32
2.3.1. Kinh doanh thương mại trực tuyến			16
2.3.1.1 Kinh doanh thương mại trực tuyến (Bắt buộc)			10
52	8208071	Quản lý quan hệ khách hàng	2
53	0	Thanh toán điện tử	2
54	0	Marketing số	3
55	0	Logistics trong kinh doanh TMĐT	3
2.3.1.2 Kinh doanh thương mại trực tuyến (Tự chọn)			6
56	8207037	Quản lý dự án	2
57	0	Quản lý kho hàng và trung tâm phân phối*	2
58	8208069	Lập kế hoạch và khởi sự kinh doanh*	2
59	8207003	Marketing dịch vụ	2
60	8207033	Quản trị kinh doanh quốc tế	2
61	8207004	Nghiên cứu marketing	2
62	8207024	Quản lý rủi ro	2
63	8207048	Quản lý mua hàng*	2
3. Thực hành, thực tập và khóa luận tốt nghiệp			16
64	8207035	Thực hành môn học thương mại điện tử	4
65	8208040	Thực tập tốt nghiệp	4
66	8208041	Khóa luận tốt nghiệp	8
TỔNG			129