

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

*(Ban hành theo Quyết định số 113/QĐ-KTKT, ngày 01 tháng 3 năm 2021
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Cần Thơ)*

Tên ngành: Kinh doanh thương mại

Mã ngành: 6340101

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy/Vừa làm vừa học

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương.

Thời gian đào tạo: 3 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1 Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ cao đẳng nhằm đào tạo sinh viên sau khi tốt nghiệp có chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, có năng lực tư duy khoa học, tổ chức công việc hiệu quả và bản lĩnh trong kinh doanh. Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại được trang bị những lý luận cơ bản về kinh tế, chính trị, xã hội và am hiểu những kiến thức chuyên môn. Từ đó, sinh viên có thể thực hành thành thạo các nghiệp vụ kinh doanh thương mại và vận dụng hiệu quả các kiến thức chuyên môn vào thực tiễn tổ chức, điều hành hoạt động kinh doanh tại các đơn vị kinh doanh thương mại. Sinh viên cũng được rèn luyện các kỹ năng để thích ứng tốt với môi trường kinh doanh năng động, điều kiện làm việc áp lực cao. Đồng thời, trong quá trình học, sinh viên còn bồi dưỡng những phẩm chất đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp và ý thức tôn trọng pháp luật.

1.2 Mục tiêu cụ thể

1.2.1 Kiến thức

- Hiểu rõ kiến thức cơ sở của khối ngành kinh tế và kiến thức chuyên ngành Kinh doanh thương mại để có thể tiếp tục tự nghiên cứu và học tập nâng cao trình độ chuyên môn sau này;

- Vận dụng tốt kiến thức cơ sở: Nguyên lý thống kê, nguyên lý kế toán, marketing căn bản, kinh tế vi mô, kinh tế vĩ mô, tài chính doanh nghiệp... vào việc thực hành, tham gia tổ chức và quản lý hoạt động kinh doanh của các đơn vị;

- Vận dụng kiến thức chuyên sâu của ngành Kinh doanh thương mại, gồm: Tổng quan kinh doanh thương mại, Nghiệp vụ kinh doanh thương mại, Quản trị bán hàng, Marketing thương mại, Anh văn thương mại, Quản trị quan hệ khách hàng... để định hướng nghiên cứu chuyên sâu về ngành đào tạo, từ đó có bản lĩnh, tự tin và đạt hiệu quả cao trong công việc.

1.2.2 Kỹ năng

Kỹ năng cứng:

- Tổ chức khảo sát, nghiên cứu thị trường, phân tích môi trường kinh doanh và đánh giá chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của đơn vị thương mại;
- Tham gia xây dựng, tổ chức hoạt động kinh doanh của đơn vị thương mại như tìm nguồn cung ứng, bán hàng, thiết lập kênh phân phối phù hợp, lưu ý ở khâu tồn kho lưu trữ hàng hóa....
- Tổ chức thực hiện tốt dịch vụ chăm sóc khách hàng và xây dựng hình ảnh, uy tín cho đơn vị kinh doanh thương mại;
- Ứng dụng được công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả thực hiện công việc; Có tác phong công việc, đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp;
- Tự khởi sự kinh doanh, làm việc độc lập, làm việc nhóm, giao tiếp tốt, lập kế hoạch, quản lý, sắp xếp thời gian khoa học và thích ứng tốt với môi trường kinh doanh hiện đại.

Kỹ năng mềm:

Chương trình đào tạo còn được thiết kế nhằm trang bị và rèn luyện các kỹ năng giúp sinh viên tư duy, sống và làm việc trong mối quan hệ tương tác với tập thể, tổ chức, cộng đồng, xã hội, phục vụ cho cuộc sống và công việc, cụ thể như sau:

- Kỹ năng giao tiếp và ứng xử; kỹ năng đàm phán; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng lắng nghe; kỹ năng làm việc nhóm;
- Kỹ năng lập kế hoạch và tổ chức công việc; kỹ năng lãnh đạo;
- Kỹ năng tìm kiếm, tổng hợp, phân tích và đánh giá thông tin; kỹ năng giải quyết vấn đề; kỹ năng ra quyết định;
- Kỹ năng sáng tạo; kỹ năng viết; kỹ năng tự học tập, nghiên cứu nhằm củng cố, mở rộng kiến thức và nâng cao trình độ chuyên môn;
- Sử dụng thành thạo công nghệ thông tin và ngoại ngữ (phải có chứng chỉ A trở lên đối với tin học và ngoại ngữ) để đảm bảo phục vụ công việc chuyên môn.

1.2.3 Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có ý thức kỷ luật và tôn trọng pháp luật;
- Có đạo đức cá nhân và đạo đức nghề nghiệp tốt; có trách nhiệm cao trong công việc;
- Quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng;
- Năng động và tự tin trong công việc; có bản lĩnh và ý chí vươn lên khẳng định bản thân, phát triển nghề nghiệp.

1.3 Vị trí làm việc sau tốt nghiệp

Sau khi học xong chương trình này và tốt nghiệp ra trường, người học có thể thực hiện tốt công việc chuyên môn tại các vị trí sau:

- Làm việc phù hợp tại bộ phận marketing, quản lý bán hàng, dịch vụ khách hàng, thu mua,... của các đơn vị thương mại;
- Tự khởi nghiệp, tạo lập và quản lý đơn vị kinh doanh của bản thân và gia đình;
- Làm chuyên viên, tư vấn viên cho các đơn vị thương mại;
- Học liên thông lên đại học để nâng cao trình độ chuyên môn và mở rộng cơ hội nghề nghiệp.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Số lượng môn học: 33 môn
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 80 tín chỉ (không kể học phần Công tác xã hội 01 tín chỉ)
- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 435 giờ (20 TC)
- Khối lượng các môn học chuyên môn: 1.470 giờ (60 TC)
- Khối lượng lý thuyết: 705 giờ
- Khối lượng thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1.200 giờ

3. Nội dung chương trình

3.1 Danh mục và thời lượng các môn học

Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/ thí nghiệm/ bài tập/ thảo luận	Thi/kiểm tra
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
CMC108	Giáo dục Chính trị 1	2	30	20	8	2
CMC205	Giáo dục Chính trị 2	2	45	21	21	3
CMC204	Pháp luật	2	30	18	10	2
CMC202	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
CMC301	Giáo dục Quốc phòng và An ninh 1	2	30	20	8	2
CMC401	Giáo dục Quốc phòng và An ninh 2	2	45	16	27	2
CMC103	Tin học	3	75	15	58	2
CMC109	Tiếng Anh 1	2	45	15	28	2
CMC207	Tiếng Anh 2	3	75	27	44	4
CXH101	Công tác xã hội	1	45	0	45	0
II	Các môn học chuyên môn	60	1470	479	945	46
II.1	Môn học cơ sở	18	330	192	120	18
CKD101	Kinh tế vi mô	3	60	27	30	3
CKD201	Kinh tế vĩ mô	2	30	28	0	2
CKD203	Marketing căn bản	2	30	28	0	2
CKD205	Nguyên lý thống kê	2	45	13	30	2

CNH307	Tài chính doanh nghiệp	2	45	13	30	2
CKT201	Nguyên lý kế toán	3	60	27	30	3
CKD102	Quản trị học	2	30	28	0	2
CTM102	Tổng quan kinh doanh thương mại	2	30	28	0	2
II.2	Môn học chuyên môn	33	840	246	570	24
CKD306	Thông kê doanh nghiệp	2	45	13	30	2
CTM405	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	45	13	30	2
CKD409	Quản trị tài chính	3	60	27	30	3
CTM502	Marketing thương mại	3	45	43	0	2
CTM501	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	3	60	27	30	3
CKD503	Quản trị quan hệ khách hàng	2	30	28	0	2
CKD303	Quản trị bán hàng	2	45	13	30	2
CTM403	Quản trị dịch vụ	2	30	28	0	2
CKD302	Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu	2	45	13	30	2
CKD305	Quản trị nguồn nhân lực	2	45	13	30	2
CTH306	Thương mại điện tử	2	30	28	0	2
CTM503	Thực tập doanh nghiệp 1	5	225	0	225	0
CTM601	Thực tập doanh nghiệp 2	3	135	0	135	0
II.3	Môn học tự chọn	4	75	41	30	4
CTM406	Anh văn thương mại	2	45	13	30	2
CTM302	Soạn thảo thư tín thương mại	2	30	28	0	2
CKD411	Quản trị thương hiệu	2	45	13	30	2
CNH309	Thẩm định dự án đầu tư	2	30	28	0	2
II.4	Thực tập tốt nghiệp	5	225	0	225	0
CKL555	Thực tập tốt nghiệp	5	225	0	225	0
Tổng cộng		80	1905	636	1200	69

Cần Thơ, ngày tháng năm 2020

HIỆU TRƯỞNG