

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THẠC SĨ

Tên chương trình	: Quản trị kinh doanh
Trình độ đào tạo	: Thạc sĩ
Ngành đào tạo	: Quản trị kinh doanh
Tên Tiếng Anh	: Business Administration
Loại hình đào tạo	: Chính quy
Khóa học	: 2017
Mã số	: 8340101

(Ban hành kèm theo Quyết định số 642/QĐ – NTT, ngày 28 tháng 12 năm 2017 của Hiệu trưởng trường Đại học Nguyễn Tất Thành)

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1. Mục tiêu chung

- Đào tạo trình độ thạc sĩ chuyên ngành Quản trị kinh doanh là đào tạo học viên có chuyên môn sâu về quản trị kinh doanh, có kỹ năng thực hành ở mức độ thành thạo để hoạch định, tổ chức, điều hành và kiểm soát các hoạt động đầu vào, quá trình và đầu ra của các tổ chức, doanh nghiệp;
- Học viên có kiến thức chuyên sâu về quản trị doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu thích nghi với sự thay đổi của môi trường kinh doanh để điều hành và quản lý doanh nghiệp;
- Học viên tốt nghiệp có kỹ năng đàm phán, xây dựng và triển khai các hợp đồng kinh tế; kiểm soát tình hình tài chính doanh nghiệp; xây dựng chiến lược và lập kế hoạch tiếp thị, tìm kiếm thị trường kinh doanh cũng như tạo lập doanh nghiệp cho riêng mình;
- Bên cạnh khối kiến thức chuyên môn, học viên được trang bị thêm các kỹ năng cần thiết như ngoại ngữ, tin học và giải quyết tình huống kinh doanh.

1.2. Mục tiêu cụ thể

- Có khả năng hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các hoạt động đầu vào - quá trình - đầu ra tại các tổ chức, doanh nghiệp;
- Vận dụng các lý thuyết về quản trị để giải quyết các vấn đề thực tiễn tại các tổ chức, doanh nghiệp;

- Có khả năng giải quyết các vấn đề chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh và quản lý như: kinh doanh, bán hàng, marketing, nhân sự...;
- Có khả năng nghiên cứu độc lập các vấn đề về kinh doanh và quản trị;
- Đạt trình độ ngoại ngữ B1 theo khung tham chiếu Châu Âu hoặc tương đương.

1.3. Chuẩn đầu ra:

Ngoài các yêu cầu chung về đạo đức nghề nghiệp, thái độ tuân thủ pháp luật, trình độ lý luận chính trị, kiến thức quốc phòng - an ninh theo quy định hiện hành, người học sau khi tốt nghiệp sẽ đạt chuẩn các năng lực về:

a. Kiến thức và lập luận ngành

- Có kiến thức chung về lĩnh vực quản trị kinh doanh và kiến thức chuyên sâu về các hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát trong các lĩnh vực quản trị kinh doanh tổng hợp để giải quyết các vấn đề:
- Quản trị chung: Có năng lực hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát để điều hành hoạt động của các tổ chức, doanh nghiệp trong và ngoài nước.
- Quản trị chuyên sâu: Có năng lực thực hiện các nhiệm vụ quản trị chuyên sâu như quản trị sản xuất; quản trị doanh nghiệp thương mại; quản trị marketing; quản trị bán hàng; quản trị xuất nhập khẩu; quản trị tài chính doanh nghiệp; quản trị chiến lược kinh doanh; quản trị nhân lực...
- Năng lực phân tích thị trường và khách hàng: Phân tích môi trường kinh doanh; phân tích hành vi khách hàng; phân tích và xây dựng văn hóa doanh nghiệp; dự báo nhu cầu khách hàng; hoạch định mục tiêu; chiến lược; kế hoạch trong tổ chức và điều hành; lập dự án kinh doanh và kế hoạch khởi nghiệp hiệu quả.

b. Kỹ năng, phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp

Sau khi hoàn thành khóa học, học viên cao học đạt được các kỹ năng sau:

- Nâng cao kỹ năng nghiên cứu và giải quyết những vấn đề thực tế quản lý doanh nghiệp, điều hành sản xuất và nghiên cứu.
- Xây dựng và đề xuất các hướng nghiên cứu chuyên sâu về một số lĩnh vực nghiên cứu thị trường, nghiên cứu dự án, quản trị sản xuất, quản trị nhân lực
- Có khả năng thực hiện các công tác quản lý, điều hành, giảng dạy và nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế.
- Có khả năng thiết kế, quản lý một số dây chuyền sản xuất và có năng lực quản lý các dự án.
- Có năng lực nghiên cứu, tổ chức triển khai các kết quả nghiên cứu vào thực tiễn một cách hiệu quả.
- Phát triển được kỹ năng tiếp nhận, xử lý thông tin, xác định phân tích vấn đề;

- Sử dụng được thành thạo ngoại ngữ chuyên ngành để nghiên cứu, học tập nâng cao trình độ chuyên môn. Có thể viết được báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn và trình bày được rõ ràng các ý kiến, phản biện một vấn đề của chuyên ngành.
- Về kỹ năng mềm: Bên cạnh các kỹ năng cứng, học viên sẽ được trang bị và hoàn thiện các kỹ năng mềm như: Kỹ năng tư duy sáng tạo, phân tích, tổng hợp và vận dụng kiến thức được học để giải quyết vấn đề; kỹ năng giao tiếp, lắng nghe, trình bày, thảo luận và thuyết phục người khác; kỹ năng làm việc hợp tác theo nhóm và kỹ năng làm việc độc lập để hoàn thành nhiệm vụ được giao; kỹ năng hoạch định, lập kế hoạch, kiểm soát, quản lý thời gian để hoàn thành đúng hạn nhiệm vụ được giao; kỹ năng tự chịu trách nhiệm và giải quyết vấn đề.

c. Kỹ năng, phẩm chất liên cá nhân

- Có phẩm chất chính trị, đạo đức nghề nghiệp, công tâm, khách quan, chuyên nghiệp, tôn trọng chữ tín và luôn luôn có tinh thần trách nhiệm trong công việc ở mọi nơi, mọi lúc.
- Có tinh thần tìm tòi khám phá, dám chấp nhận mọi khó khăn để thực hiện tốt công việc nghiên cứu khoa học có hiệu quả cả về lý luận và cả về thực tiễn.
- Luôn luôn gương mẫu chấp hành nghiêm chỉnh luật pháp của Nhà nước, nghiêm chỉnh chấp hành quy chế làm việc trong tổ chức.

d. Năng lực thực hành nghề nghiệp

Với kiến thức, năng lực chuyên môn đã được trang bị trong nhà trường, sau khi hoàn thành chương trình đào tạo, sinh viên có thể làm việc tại các đơn vị hành chính sự nghiệp, các doanh nghiệp, các ngân hàng thương mại, các tổ chức kinh tế khác ở những vị trí làm việc sau:

- **Giảng dạy** tại các trường đại học, cao đẳng, trung học chuyên nghiệp hoặc dạy nghề về quản trị kinh doanh.
- **Nghiên cứu** tại các viện, học viện, phòng nghiên cứu của các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước.
- **Lãnh đạo** tại các doanh nghiệp, tổ chức hành chính sự nghiệp trên các cương vị: Trưởng, phó các phòng ban, bộ phận, phân xưởng, ca sản xuất, tổ kinh doanh trong các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần; làm cán bộ, chuyên viên quản trị kinh doanh trong các loại hình doanh nghiệp của nền kinh tế, đặc biệt có lợi thế trong các tổ chức, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và thương mại tại các vị trí như: quản trị chiến lược, nhân sự, bán hàng, marketing, tài chính, bảo hiểm, sản xuất, kinh doanh, quan hệ khách hàng, quản trị thông tin, thương hiệu, kênh phân phối triển vọng trong tương lai có thể trở thành trưởng phòng, ban, giám đốc bộ phận, dự án, giám đốc kinh doanh; có khả năng tự khởi nghiệp như thành lập doanh nghiệp với vai trò giám đốc doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH.

- Sau khi tốt nghiệp thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh có thể tiếp tục học lên Nghiên cứu sinh để đạt trình độ tiến sĩ ở các trường đại học trong và ngoài nước hoặc tự học suốt đời để cập nhật kiến thức và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ phục vụ công việc.

2. THỜI GIAN ĐÀO TẠO: 2 năm

3. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHOÁ: 60 tín chỉ

4. ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH

Người dự tuyển vào học chương trình đào tạo thạc sĩ Quản trị kinh doanh phải thoả mãn các điều kiện của đối tượng đào tạo như sau:

- Có bằng tốt nghiệp đại học ngành Quản trị kinh doanh.
- Có bằng tốt nghiệp đại học các ngành gần, ngành phù hợp (khác nhau về chương trình dưới 40%) và đã học bổ sung kiến thức theo quy định.
- Nhà trường sẽ căn cứ vào các học phần trong bảng điểm của người có bằng tốt nghiệp đại học ngành gần với ngành Quản trị kinh doanh đã nêu trên để đề xuất với nhà trường yêu cầu người học đó bổ sung các môn học cần thiết khác.
- Được cơ quan đồng ý cử đi học (nếu là CB-CNV hay giáo viên).
- Có đủ sức khoẻ để học tập và lao động theo qui định số 10/TT-LB ngày 18/08/2003 và công văn hướng dẫn số 2445/TS ngày 20/08/1990 của Bộ giáo dục và Đào tạo.
- Và các điều kiện dự tuyển khác theo qui chế mới: thông tư số 15/2014/TT-BGDĐT ngày 15/5/2014

5. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ XÉT TỐT NGHIỆP

5.1. Quy trình đào tạo:

Gồm 3 học kì chính và thực hiện luận văn.

Sau khi có kết quả thi tuyển sinh các học viên thuộc diện học chuyển đổi, phải hoàn tất các học phần chuyển đổi trước khi vào học kì chính.

5.2. Điều kiện bảo vệ:

- Học viên hoàn thành chương trình đào tạo, có điểm trung bình chung các học phần trong CTĐT đạt từ 5,5 trở lên (theo thang điểm 10) hoặc điểm C trở lên (theo thang điểm chữ);
- Đạt trình độ ngoại ngữ do thủ trưởng cơ sở đào tạo quy định, tối thiểu B1 theo khung tham chiếu Châu Âu hoặc tương đương;

- Có đơn xin bảo vệ và cam đoan danh dự về kết quả nghiên cứu trung thực thực, đồng thời phải có ý kiến xác nhận của người hướng dẫn là luận văn đạt các yêu cầu theo quy định tại Khoản 2, Điều 26 Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ;
- Không bị truy cứu trách nhiệm hình sự và không trong thời gian bị kỷ luật đình chỉ học tập;
- Không bị tố cáo theo quy định của pháp luật về nội dung khoa học trong luận văn.

5.3. Điều kiện tốt nghiệp:

- Kết thúc khoá học, những học viên có đủ các điều kiện sau thuộc diện xét tốt nghiệp và được công nhận tốt nghiệp:
- Có đủ điều kiện bảo vệ luận văn theo quy định tại Khoản 2, Điều 27 Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ;
- Điểm luận văn đạt từ 5,5 trở lên;
- Đã nộp luận văn được hội đồng đánh giá đạt yêu cầu trở lên, có xác nhận của người hướng dẫn và chủ tịch hội đồng về việc luận văn đã được chỉnh sửa theo kết luận của hội đồng, đóng kèm bản sao kết luận của hội đồng đánh giá luận văn và nhận xét của các phản biện cho cơ sở đào tạo để sử dụng làm tài liệu tham khảo tại thư viện và lưu trữ theo quy định tại điểm c, Khoản 2, Điều 33 Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ;
- Đã công bố công khai toàn văn luận văn trên website của cơ sở đào tạo theo quy định tại Khoản 9, Điều 34 Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ.

6. THANG ĐIỂM: 10

7. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO:

7.1. Khối lượng kiến thức toàn khoá:

KHỐI KIẾN THỨC	KT bắt buộc(TC)	KT tự chọn (TC)	Tổng (TC)
A. Khối kiến thức chung	6	0	6
B. Khối kiến thức cơ sở và chuyên ngành	30	14	44
C. Luận văn tốt nghiệp	10	0	10
Tổng khối lượng	36	14	60

7.2. Danh mục học phần trong chương trình

TT	Mã số học phần		Tên học phần	Tổng số TC	Phân bố TC		Ghi chú
	Phần chữ	Phần số			LT	TN/TL/TH	
A. Khối kiến thức chung				6,0	4,0	2,0	
1	QTTH	501	Triết học	3,0	2,0	1,0	
2	QTTA	503	Tiếng Anh	3,0	2,0	1,0	
B. Khối kiến thức cơ sở ngành , chuyên ngành				44	27	17	
<i>Các học phần bắt buộc</i>				30	20	10	
3	QTPP	502	Phương pháp nghiên cứu khoa học	3,0	2,0	1,0	
4	QTKT	504	Kinh tế học quản lý	3,0	2,0	1,0	
5	QTNT	505	Nghệ thuật lãnh đạo	3,0	2,0	1,0	
6	QTQM	506	Quản trị Marketing nâng cao	3,0	2,0	1,0	
7	QTCL	507	Quản trị chiến lược nâng cao	3,0	2,0	1,0	
8	QTCS	508	Chính sách công – Quản lý công	3,0	2,0	1,0	
9	QTVH	509	Văn hóa doanh nghiệp	3,0	2,0	1,0	
10	QTKN	510	Tinh thần khởi nghiệp	3,0	2,0	1,0	
11	QTNL	511	Quản trị nguồn nhân lực nâng cao	3,0	2,0	1,0	
12	QTCL	512	Quản trị chiến lược kinh doanh quốc tế	3,0	2,0	1,0	
<i>Các học phần tự chọn</i>				14	7	7	
13	QTQR	513	Quản trị rủi ro	2,0	1,0	1,0	
14	QTQH	514	Quản trị học	2,0	1,0	1,0	
15	QTMC	515	Marketing căn bản	2,0	1,0	1,0	
16	QTNL	516	Quản trị nguồn nhân lực	2,0	1,0	1,0	
17	QTBH	517	Quản trị bán hàng	2,0	1,0	1,0	
18	QTMA	518	Kinh tế vĩ mô	2,0	1,0	1,0	
19	QTMI	519	Kinh tế vi mô	2,0	1,0	1,0	
20	QTEM	520	E- Marketing	2,0	1,0	1,0	
21	QTTM	521	Truyền thông Marketing tích	2,0	1,0	1,0	

			hợp				
22	QTLK	522	Luật kinh doanh	2,0	1,0	1,0	
23	QTBH	523	Bảo hiểm doanh nghiệp	2,0	1,0	1,0	
24	QTCU	524	Quản trị chuỗi cung ứng	2,0	1,0	1,0	
25	QTKH	525	Quản trị quan hệ khách hàng	2,0	1,0	1,0	
26	QTCL	526	Quản trị chất lượng	2,0	1,0	1,0	
27	QTDN	527	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	2,0	1,0	1,0	
28	QTSX	528	Quản trị sản xuất tác nghiệp nâng cao	2,0	1,0	1,0	
C. Luận văn thạc sĩ (<i>Chọn đề tài và hoàn thiện đề cương; Viết và hoàn thành luận án; Bảo vệ luận án</i>)				10		10	
Tổng				60	31	29	

7.3. Kế hoạch giảng dạy

HỌC KỲ I

TT	Tên học phần	Số tín chỉ			Mã HP
		Tổng số	LT	TL/BT /TH	
1	Triết học	3,0	2,0	1,0	QTTH-501
2	Kinh tế học quản lý	3,0	2,0	1,0	QTKT-504
3	Nghệ thuật lãnh đạo	3,0	2,0	2,0	QTNT 505
4	Tiếng Anh chuyên ngành	3,0	2,0	1,0	QTTA 503
	Tự chọn	4	2,0	2,0	
1	Quản trị rủi ro	2,0	1,0	1,0	QTQR-513
2	Truyền thông Marketing tích hợp	2,0	1,0	1,0	QTTM-521
3	Luật kinh doanh	2,0	1,0	1,0	QTLK-522
4	Quản trị học	2,0	1,0	1,0	QTQH-514
5	Marketing căn bản	2,0	1,0	1,0	QTMC-515
6	Quản trị nguồn nhân lực	2,0	1,0	1,0	QTNL-516
7	Quản trị bán hàng	2,0	1,0	1,0	QTBH-517
8	Kinh tế vĩ mô	2,0	1,0	1,0	QTMA-518
9	Kinh tế vi mô	2,0	1,0	1,0	QTMI-519
Tổng		16	10,0	7,0	

HỌC KỲ II

TT	Tên học phần	Số tín chỉ			Mã HP
		Tổng số	LT	TL/BT /TH	
1	Quản trị Marketing nâng cao	3,0	2,0	1,0	QTQM-506
2	Quản trị chiến lược nâng cao	3,0	2,0	1,0	QTCL-507
3	Chính sách công – Quản lý công	3,0	2,0	1,0	QTCS-508
4	Văn hóa doanh nghiệp	3,0	2,0	1,0	QTVH-509
	Tự chọn	6	3,0	3,0	
1	Quản trị chuỗi cung ứng	2,0	1,0	1,0	QTCU-524
2	Quản trị quan hệ khách hàng	2,0	1,0	1,0	QTKH-525
3	Quản trị chất lượng	2,0	1,0	1,0	QTCL-526
4	Bảo hiểm doanh nghiệp	2,0	1,0	1,0	QTBH-523
	Tổng	18	10,0	7,0	

HỌC KỲ III

TT	Tên học phần	Số tín chỉ			Mã HP
		Tổng số	LT	TL/BT /TH	
1	Phương pháp nghiên cứu khoa học	3,0	2,0	1,0	QTPP-502
2	Tinh thần khởi nghiệp	3,0	2,0	1,0	QTKN-510
3	Quản trị nguồn nhân lực nâng cao	3,0	2,0	1,0	QTNL-511
4	Quản trị chiến lược kinh doanh quốc tế	3,0	2,0	1,0	QTCL-512
	Tự chọn	4	2,0	2,0	
1	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	2,0	1,0	1,0	QTDN-527
2	Quản trị sản xuất tác nghiệp nâng cao	2,0	1,0	1,0	QTSX-528
3	E-Marketing	2,0	1,0	1,0	
	Tổng	16	10,0	6,0	

HỌC KỲ IV

TT	Tên học phần	Số tín chỉ			Mã HP
		Tổng số	LT	TL/BT /TH	
1	Đề cương luận văn (<i>Chọn đề tài và hoàn thiện đề cương</i>)	1,0		1,0	
2	Luận văn Thạc sỹ (<i>Viết và hoàn thành luận án; Bảo vệ luận án</i>)	9,0		9,0	
	Tổng	10		10	

8. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Thông tư 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16/4/2015 ban hành quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo trình độ đại học, thạc sĩ, tiến sĩ;

9. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình đào tạo thạc sĩ “*Quản trị kinh doanh*” được thiết kế theo định hướng ứng dụng, được thiết kế theo mô hình đơn ngành và tuân thủ các quy định chuẩn của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Khi thực hiện chương trình đào tạo cần chú ý đến một số vấn đề như sau:

9.1. Đối với các đơn vị đào tạo

- Phải nghiên cứu chương trình để tổ chức thực hiện đúng yêu cầu về nội dung của chương trình.

- Phân công giảng viên phụ trách từng học phần và cung cấp chương trình chi tiết cho giảng viên để đảm bảo ổn định kế hoạch giảng dạy.

- Chuẩn bị đầy đủ giáo trình, tài liệu tham khảo, cơ sở vật chất, để đảm bảo thực hiện tốt chương trình.

- Cần chú ý đến tính logic của việc truyền đạt và tiếp thu các mảng kiến thức, quy định các học phần tiên quyết của các học phần..

9.2. Đối với giảng viên

- Khi giảng viên được phân công giảng dạy các học phần, cần phải nghiên cứu kỹ nội dung đề cương chi tiết từng học phần, để chuẩn bị bài giảng và các phương tiện đồ dùng dạy học phù hợp.

- Giảng viên phải chuẩn bị đầy đủ giáo trình, tài liệu học tập, cung cấp cho học viên trước một tuần, để học viên chuẩn bị trước khi lên lớp.

9.3. Đối với học viên

- Phải nghiên cứu chương trình học tập trước khi lên lớp để dễ tiếp thu bài giảng.
- Phải đảm bảo đầy đủ thời gian lên lớp để nghe hướng dẫn bài giảng của giảng viên.
- Học viên tự nghiên cứu thông qua giáo trình tài liệu tham khảo hoặc qua Internet;
- Tự học là yêu cầu bắt buộc, mỗi môn học ngoài thời lượng chuẩn quy định, học viên phải dành thời lượng tương tự cho từng môn để tự học.

- Tự giác trong việc tự học và tự nghiên cứu, đồng thời tích cực tham gia học tập theo nhóm, tham dự đầy đủ các buổi Seminar.

- Tích cực khai thác các tài nguyên trên mạng và trong thư viện của trường để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và làm luận án

- Thực hiện nghiêm túc quy chế thi cử, kiểm tra, đánh giá học phần.

9.4. Phương pháp giảng dạy:

-Sử dụng phương pháp dạy học tích cực trong quá trình đào tạo, khuyến khích và tạo cơ hội cho học viên tích cực chủ động sáng tạo từ đó nâng cao khả năng phân tích, phát triển và giải quyết các vấn đề.

- Giảng dạy trên lớp:

+ Bài giảng trực tiếp của giảng viên

+ Bài tập thực hành - thảo luận

+ Có bài tập lớn hoặc tiểu luận.

- Phương pháp thực hành, hội thảo

+ Học viên sẽ tham quan thực tế để trao đổi kinh nghiệm;

+ Học viên sẽ tham dự một số buổi hội thảo khoa học có chủ đề cụ thể tập trung vào một số vấn đề có liên quan đến nội dung nghiên cứu. Tổ chức thảo luận theo nhóm.

9.5. Luận văn:

- Luận văn của chương trình theo định hướng ứng dụng là một báo cáo chuyên đề kết quả nghiên cứu giải quyết một vấn đề đặt ra trong thực tiễn hoặc báo cáo kết quả tổ chức, triển khai áp dụng một nghiên cứu lý thuyết, một mô hình mới trong lĩnh vực chuyên ngành vào thực tế;

- Luận văn phải có giá trị khoa học, giá trị thực tiễn, giá trị văn hoá, đạo đức và phù hợp với thuần phong mỹ tục của người Việt Nam;

- Luận văn phải tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật sở hữu trí tuệ. Việc sử dụng hoặc trích dẫn kết quả nghiên cứu của người khác hoặc của đồng tác giả phải được dẫn nguồn đầy đủ, rõ ràng tại vị trí trích dẫn và tại danh mục tài liệu tham khảo. Kết quả nghiên cứu trong luận văn phải là kết quả lao động của chính tác giả, chưa được người khác công bố trong bất cứ một công trình nghiên cứu nào;

- Luận văn được trình bày khoa học, rõ ràng, mạch lạc, khúc chiết, không tẩy xóa.

9.6. Kiểm tra, đánh giá học phần :

-Điểm chấm theo thang điểm 10.

-Tổ chức kiểm tra thường kỳ, bài tập, tiểu luận theo yêu cầu của đề cương chi tiết môn học. Tổ chức thi kết thúc học phần.

-Chấm điểm kiểm tra thường kỳ, thi kết thúc môn học do hai giảng viên chấm.

10. CÁCH ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ MÔN HỌC

Các môn học được đánh giá theo điểm quá trình và điểm thi cuối kỳ, cụ thể như sau:

Điểm quá trình: 20%

Điểm thi giữa kì: 20%

Điểm cuối kỳ: 60%

11. MÔ TẢ TÓM TẮT NỘI DUNG CÁC HỌC PHẦN

1. Triết học: 3 (45; 0)

(Philosophy)

Điều kiện tiên quyết: không.

Khoa phụ trách: Bộ môn lý luận chính trị

Nội dung học phần: Nội dung chương trình theo thông tư 08/2013/TT-BGDĐT: Ban hành chương trình Triết học khối không chuyên ngành Triết học trình độ đào tạo thạc sĩ, tiến sĩ. Chương trình môn Triết học có 8 chương : Khái luận về triết học; Bản thể luận; Phép biện chứng; Nhận thức luận; Học thuyết hình thái kinh tế - Xã hội; Triết học chính trị; Ý Thức xã hội; Triết học về con người.

2. Tiếng Anh chuyên ngành: 3 (30; 30)

(English)

Điều kiện tiên quyết: không.

Khoa phụ trách: Khoa Ngoại ngữ

Nội dung học phần: Nội dung học phần nhằm trang bị cho học viên một số kiến thức chuyên sâu và kỹ thuật, xử lý các tình huống giao tiếp kinh doanh hiệu quả của một thương nhân, trong môi trường văn hóa quốc tế, thương mại quốc tế cũng . Với các nội dung :
:Functions: Những hoạt động thực tiễn áp dụng những cấu trúc đã học trong Student's Book và chuyển thể thành những hoạt động giao tiếp (Speaking);
Vocabulary: Ôn tập từ ngữ bằng các hoạt động trong những ngữ cảnh cụ thể;
Word- building: Những bài tập cụ thể giúp học sinh xây dựng từ ngữ và tự làm giàu vốn từ ngữ cho mình;
Listening: Những đề tài kinh doanh được lồng ghép trong các tình huống giao tiếp thực tế và diễn hình;
Reading: Những bài đọc hiểu giúp sinh viên tích lũy kiến thức có liên quan trong các hoạt động kinh doanh.
Grammar review: Thực hành ôn tập những điểm cơ bản và thiết yếu của văn phạm Anh ngữ

3. Phương pháp luận nghiên cứu khoa học:3 (30; 30)

(Research methodology)

Điều kiện tiên quyết: không.

Khoa phụ trách: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần gồm: những vấn đề lý luận cơ bản về phương pháp nghiên cứu khoa học. Trong đó học viên sẽ được nghe, hiểu nội dung những phạm trù cơ bản như: Khoa học, nguồn gốc của khoa học, con đường đi tới khoa học của nhân loại, nghiên cứu khoa học, các loại hình nghiên cứu khoa học, các loại đề tài nghiên cứu khoa học, phương pháp nghiên

cứu khoa học; cách chọn và đặt tên một đề tài nghiên cứu khoa học, luận cứ luận chứng khoa học, đối tượng nghiên cứu, đối tượng khảo sát, nội hàm và ngoại diên của một đề tài, các bước thực hiện và thể hiện một đề tài khoa học... Về thực hành, học viên được thực tập lập đề cương đầu thầu một đề tài khoa học cấp ngành, cấp bộ và cấp nhà nước và đặc biệt lập đề cương cho một luận án tiến sĩ và thạc sĩ chuyên ngành. Trên cơ sở đó giúp học viên bổ sung kiến thức lý luận về nghiên cứu khoa học và thực hành làm một đề tài khoa học và thiết thực là biết cách thực hiện một đề tài tốt nghiệp cấp thạc sĩ.

4. Tinh thần khởi nghiệp 3 (30; 30)

Tên tiếng Anh Entrepreneurship

Điều kiện tiên quyết: Không

Khoa phụ trách: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Môn học được thiết kế nhằm nâng cao tinh thần khởi nghiệp cho học viên là doanh nhân hoặc có triển vọng gia nhập vào đội ngũ doanh nhân tương lai. Môn học giúp doanh nhân xác định được tinh thần khởi nghiệp và làm giàu chân chính; có năng lực khám phá được ý tưởng khởi nghiệp mới; Hiện thực hoá ý tưởng kinh doanh trong thực tiễn, cũng như quản trị thành công công ty khởi nghiệp, mở rộng, chuyển đổi phát triển doanh nghiệp bền vững.

5. Kinh tế học quản lý 3 (30; 30)

Tên học phần tiếng Anh: Managerial Economics

Điều kiện tiên quyết: Không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần đề cập đến việc vận dụng các nguyên lý kinh tế học về cung cầu, độ co giãn vận dụng trong việc ra quyết định về chính sách giá cả, kinh doanh, đầu tư ngắn và dài hạn; vận dụng lý thuyết hành vi người tiêu dùng trong các quyết định thiết kế sản phẩm, marketing, bán hàng; vận dụng lý thuyết cạnh tranh và độc quyền trong phát triển chiến lược kinh doanh ngắn và dài hạn; vận dụng lý thuyết trò chơi trong các chiến lược thương lượng, đàm phán và lựa chọn chiến lược; vận các nguyên lý về thông tin bất cân xứng, chi phí giao dịch, hàng hóa công, độc quyền... trong phát triển các chiến lược kinh doanh; và tiếp cận chính sách vĩ mô để phát triển chiến lược kinh doanh phù hợp

6. Quản trị Marketing nâng cao 3 (30; 30)

Tên học phần tiếng Anh: Managerial Economics

Điều kiện tiên quyết: Marketing căn bản

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần cung cấp những kiến thức và kỹ năng tổng hợp thông qua việc phân tích các vấn đề của quản lý marketing và marketing chiến lược. Giúp học viên hoàn toàn có khả năng lập các kế hoạch marketing hiệu quả cho doanh nghiệp và các kiến thức về rủi ro và sự ảnh hưởng của rủi ro tới các yếu tố thành công của dự án Marketing

7. Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao 2 (30; 30)

Tên tiếng Anh: Advanced Financial management

Điều kiện tiên quyết: Không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần trang bị ở mức độ nâng cao cho học viên kiến thức, kỹ năng về phân tích và hoạch định tài chính cho doanh nghiệp (DN); lựa chọn cơ cấu vốn tối ưu, quyết định tài trợ vốn cho DN; sử dụng hiệu quả nguồn lực tài chính thông qua các quyết định đầu tư dài hạn và quản trị vốn ngắn hạn; lựa chọn chính sách phân phối lợi nhuận tối ưu cho DN. Học viên sẽ được tiếp cận các lý thuyết liên quan và được hướng dẫn các phương pháp, kỹ thuật trong quản lý tài chính DN hiện đại.

8. Quản trị chiến lược nâng cao 3 (30; 30)

Tên học phần tiếng Anh: Strategic Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Nội dung gồm những kiến thức, kỹ năng nâng cao về quản trị chiến lược như: xác định lĩnh vực kinh doanh cốt lõi, các giá trị cốt lõi và tầm nhìn của doanh nghiệp; hình thành mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp để thực hiện sứ mệnh trong chu kỳ chiến lược; đánh giá thế và lực của doanh nghiệp trong chu kỳ chiến lược; phát hiện thời cơ chiến lược của doanh nghiệp; thực thi chiến lược hướng đích thông qua chuỗi các biện pháp: thay đổi tổ chức; thiết lập hệ thống khuyến khích và trợ lực; nhận thức và phản ứng với những thay đổi và sai lệch chiến lược.

8. Quản trị chuỗi cung ứng: 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh: Supply chain Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Môn học này cung cấp cho học viên kiến thức nâng cao và chuyên sâu về quản trị chuỗi cung ứng. Sau khi học xong học phần này học viên có những kiến thức

nâng cao về hoạch định, tổ chức thực hiện, lãnh đạo và kiểm tra các hoạt động của một chuỗi cung ứng trong một tổ chức hành chính, chính trị, xã hội hoặc doanh nghiệp. Học viên có khả năng thiết lập vận hành và đánh giá hiệu quả của một chuỗi cung ứng trong một tổ chức, một doanh nghiệp, cụ thể là: hoạch định và tổ chức thực hiện các công việc thu mua nguyên vật liệu và bán thành phẩm; xác định mức hàng tồn kho kinh tế, tổ chức các hoạt động sản xuất, xây dựng hệ thống kênh phân phối, bán hàng, chăm sóc khách hàng và thu hồi các sản phẩm không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng một cách hiệu quả nhất.

9. Quản trị quan hệ khách hàng 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh: Customer relationship management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần cung cấp những kiến thức và kỹ năng nâng cao về CRM. Bằng việc giới thiệu tổng quan về CRM, thông qua phân tích cấu trúc các loại hình CRM, các chiến lược CRM trong các giai đoạn của CRM xem xét và đánh giá dựa trên những tiêu chí hiệu quả giúp đạt mục tiêu tiếp thị và kinh doanh của doanh nghiệp. Qua học phần này, học viên hiểu được tầm quan trọng của CRM và đạt được các khả năng sau: (1) thiết lập kế hoạch chiến lược CRM trong từng giai đoạn của tiến trình CRM; (2) triển khai các chương trình CRM hiệu quả và (3) ra quyết định về hạ tầng cơ sở CRM

10. Quản trị sản xuất tác nghiệp nâng 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh: Operation Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Môn học nhằm trang bị cho học viên các kiến thức cần thiết trong việc vận hành một doanh nghiệp hay tổ chức như các hoạt động tạo ra sản phẩm vật chất cũng như sản phẩm dịch vụ, bao gồm từ khâu dự báo, hoạch định công suất, định vi công ty, điều độ tác nghiệp, sản xuất tinh gọn nhằm tổ chức quản trị doanh nghiệp hợp lý và hiệu quả. Môn học cũng trang bị cho học viên kiến thức về quản lý chất lượng trong một đơn vị sản xuất hay dịch vụ như quản lý chất lượng theo TQM, các công cụ thống kê trong quản lý chất lượng, các công cụ cốt lõi của IATF, 5S, JIT, TPM, hệ thống quản lý chất lượng... để quản lý và cải tiến chất lượng sản phẩm và hoạt động hiệu quả hơn nhằm bắt nhịp với sự phát triển kinh tế xã hội.

11. Quản trị rủi ro 2 (15; 30)

Tên học phần tiếng Anh: Risk Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần quản trị rủi ro (QTRR) cung cấp những kiến thức về quản trị rủi ro như: quản trị các rủi ro chiến lược, rủi ro từ môi trường văn hóa, rủi ro từ môi trường luật pháp – chính trị - kinh tế, rủi ro trong kinh doanh xuất nhập khẩu và rủi ro tài chính. Môn học còn cung cấp các kiến thức về cấu trúc thị trường sản phẩm phái sinh, phương pháp định giá và ứng dụng các sản phẩm này trong QTRR; những lý thuyết về động cơ QTRR của các DN; độ nhạy cảm của DN đối với các bất ổn của yếu tố thị trường như giá cả hàng hóa, lãi suất, tỷ giá, giá chứng khoán.

12. Quản trị nguồn nhân lực nâng cao 3 (30; 30)

Tên học phần tiếng Anh: Human Resource Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Nội dung học phần nhằm phát triển nâng cao những hiểu về các tổ chức hiện đại đang đối mặt với một môi trường cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt được thúc đẩy bởi sự thay đổi nhanh chóng của khoa học, công nghệ, những đòi hỏi từ những khách hàng ngày càng khó tính hơn, người lao động độc lập và khó quản lý hơn. Vì vậy cần phải nắm vững các kỹ thuật, những công cụ để quản lý nhân viên và phát triển tổ chức nhằm tạo ra một tổ chức sống động thích ứng tốt với những môi trường thay đổi và cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt.

13. Quản trị chiến lược kinh doanh quốc tế 3(30;300)

Tên tiếng Anh: International business strategic management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Nội dung cơ bản của học phần bao gồm các vấn đề về: chiến lược kinh doanh toàn cầu, Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh Việt Nam và quốc tế; Chiến lược cạnh tranh và xây dựng lợi thế cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp, sản phẩm và quốc gia; Các loại chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế; Phương pháp lựa chọn chiến lược và triển khai, hệ thống kiểm soát và điều chỉnh chiến lược. Học phần sẽ trang bị cho học viên một số kiến thức căn bản và chuyên sâu về quản trị kinh doanh quốc tế bao gồm các tổ chức kinh doanh quốc tế - MNC, các hình thức kinh doanh quốc tế chính, môi

trường văn hóa quốc tế, thương mại quốc tế, quản trị logistics, chiến lược Marketing quốc tế và quản trị tài chính quốc tế

14. E- Marketing 2 (15; 30)

Tên học phần tiếng Anh: E-marketing

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: E-Marketing là một trong những hình thức tiếp thị hiện đại, hiệu quả, chi phí thấp. Trên cơ sở hành vi của người tiêu dùng trực tuyến, các công cụ của E marketing cũng khác biệt với các công cụ truyền thống. Môn học giúp người học có thể khai thác tối đa cơ hội kinh doanh trên Internet thông qua hình thức tiếp thị mới mẻ này.

15. Truyền thông marketing tích hợp (15; 30)

Tên tiếng Anh: Integrated Marketing Communications

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần cung cấp cho sinh viên cao học những kiến thức cơ bản và nâng cao về truyền thông marketing tích hợp như tiếp thị và truyền thông, quá trình truyền thông, quá trình ra quyết định tiêu dùng, truyền thông theo phân khúc và định vị thị trường, thiết lập mục tiêu và ngân sách truyền thông; Các công cụ truyền thông tích hợp như marketing trực tiếp, quan hệ công chúng, khuyến mãi, quảng cáo và đánh giá hiệu quả các công cụ này.

16. Luật kinh doanh 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh: Business law

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Nội dung học phần gồm những kiến thức lý luận cơ bản của bộ môn khoa học luật chuyên ngành - Luật Kinh doanh và các kiến thức khác liên quan thuộc khoa học luật học, các bộ môn khoa học kinh tế; những quan điểm lý luận về Luật Kinh doanh trong điều kiện kinh tế thị trường ở trong nước và ở các nước thuộc các Hệ thống pháp luật Anh - Mỹ, Hệ thống pháp luật châu Âu lục địa.

17. Bảo hiểm doanh nghiệp 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh: Insurance company

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần này cung cấp cho học viên cao học thuộc khối ngành Quản trị kinh doanh, kế toán, tài chính ngân hàng,...những kiến thức cơ bản, hiện đại, có hệ thống và phù hợp với pháp luật VN về bảo hiểm doanh nghiệp, bao gồm: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm thương mại, cũng như mối quan hệ giữa bảo hiểm với phát triển và tăng trưởng kinh tế.

18. Nghệ thuật lãnh đạo 3 (30; 30)

Tên tiếng Anh: Leadership

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần Lãnh đạo là học phần lựa chọn trong chương trình đào tạo cao học . Học phần nghiên cứu lãnh đạo dưới góc độ phục vụ cho các nhà lãnh đạo, nhà quản lý cũng như nhà chuyên môn. Học phần này được thiết kế theo các chuyên đề, trong đó cung cấp những kiến thức nâng cao và sâu hơn về lãnh đạo, đặc biệt chú ý đến kỹ năng lãnh đạo ở các cấp độ lãnh đạo cá nhân, lãnh đạo nhóm, lãnh đạo tổ chức, lãnh đạo xã hội.

19. Chính sách công- Quản lý công (30; 30)

Tên tiếng Anh: Public management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Trang bị những kiến thức cơ bản về chính sách công, quản trị công cho người học là doanh nhân hoặc có triển vọng trở thành doanh nhân trong tương lai. Những kiến thức cơ bản này giúp cho người học nắm được mục tiêu, nhiệm vụ trong các hoạt động quản lý của nhà nước...; đặc điểm, vai trò, chu trình của chính sách công... Từ đó, tự giác thực hiện các quyền và nghĩa vụ của cá nhân, doanh nghiệp; nhận diện các cơ hội, lợi ích từ các chính sách của Nhà nước để phát triển bền vững cá nhân, doanh nghiệp.

20. Quản trị học 2 2(30; 0)

General Administration

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Quản trị học cung cấp cho người học những kiến thức và kỹ năng nhằm thực hiện các hoạt động kết hợp các hoạt động cá nhân riêng lẻ trong một tổ chức để hoàn thành những mục tiêu chung. Môn học bắt đầu với quản trị là gì và nhà quản trị là ai,

làm gì, làm việc ở đâu? Tại sao phải nghiên cứu quản trị. Những tác động của môi trường bên ngoài và bên trong của tổ chức ảnh hưởng đến việc lựa chọn đến việc ban hành quyết định hiệu quả của của một tổ chức. Chức năng của quản trị học bao gồm: hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm tra được coi là nguyên lý căn bản được ứng dụng trong tất cả các lĩnh vực hoạt động quản trị.

21. Marketing căn bản 2(30; 0)

Principles of Management

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Môn học bao gồm các kiến thức tổng quan về môi trường marketing; hành vi khách hàng; nghiên cứu marketing; phân khúc thị trường. Ngoài ra môn học còn hướng dẫn cho học viên biết cách phân tích các chiến lược bao gồm chiến lược sản phẩm, định giá, phân phối và xúc tiến hỗn hợp. Song song với điều này, môn học còn hướng dẫn cho học viên thực hành kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, thực hiện và kiểm soát hoạt động marketing trong doanh nghiệp. Ngoài ra, lồng ghép vào quá trình học, học viên còn được thực hành các kỹ năng tư duy như phân biện, giải quyết vấn đề và một số kỹ năng mềm như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm.

22. Kinh tế vi mô 2(30; 0)

Tiếng Anh (Microeconomics)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức căn bản về Kinh tế vi mô như: những vấn đề cơ bản về kinh tế vi mô, thị trường, cầu và cung, lý thuyết hành vi của người tiêu dùng, lý thuyết về sản xuất và chi phí, lý thuyết cạnh tranh hoàn toàn, lý thuyết độc quyền hoàn toàn, lý thuyết cạnh tranh không hoàn toàn.

22. Quản trị nguồn nhân lực 2(30; 0)

Tiếng Anh (Human resource management)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Giúp học viên hiểu rõ vai trò then chốt của nguồn nhân lực và quản trị nguồn nhân lực trong các tổ chức. Trang bị cho học viên những kiến thức và các công cụ cần thiết nhằm mục tiêu thu hút, phát triển và duy trì nhân sự trong doanh nghiệp.

Kết thúc môn học, học viên sẽ nắm được những quan điểm và xu hướng mới trong quản trị nguồn nhân lực, hiểu được các chức năng quản trị nguồn nhân lực, làm quen với các công cụ quản trị nguồn nhân lực, phát triển các kỹ năng cần thiết để vận dụng trong thực tế sau này

23. Quản trị bán hàng 2(30; 0)

Tiếng Anh (Sale management)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: - Hiểu được bản chất của hoạt động bán hàng. Hiểu rõ vai trò, nhiệm vụ & yêu cầu của mỗi chuyên gia phụ trách bán hàng. Phát triển kỹ năng Lãnh đạo quan trọng như thế nào trong quản trị. Hiểu rõ tầm quan trọng của đội ngũ bán hàng trong Quản trị bán hàng. Có ý thức đúng đắn về trách nhiệm nghề nghiệp & ý thức đạo đức liên quan đến nghề bán hàng.

24. Kinh tế vĩ mô 2(30; 0)

Tên tiếng Anh (Macroeconomics)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Giới thiệu những nguyên lý cơ bản của kinh tế vĩ mô, trong đó làm rõ các thuật ngữ, sau đó là các mô hình kinh tế vĩ mô cơ bản để giúp học viên hiểu được sự vận hành của nền kinh tế tổng thể. Sinh viên sẽ được giới thiệu các nguyên lý cơ bản của hạch toán thu nhập quốc dân, các nhân tố quyết định sản lượng, lạm phát và thất nghiệp, lãi suất, tỷ giá hối đoái, cũng như những nguyên lý ban đầu về các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài khóa và chính sách ngoại thương, tiền tệ ngân hàng và chính sách tiền tệ, mô hình IS-LM, lạm phát và thất nghiệp, phân tích vĩ mô trong nền kinh tế mở. Qua đó làm cơ sở cho việc học tập hiệu quả trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh.

25. Quản trị chất lượng 2 (15; 30)

Tên tiếng Anh (Quality management)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Nội dung học phần gồm các kiến thức nâng cao, đổi mới về một số vấn đề cơ bản, chủ yếu của quản lý chất lượng và được học với 4 chương: Lãnh đạo và quản

trị chất lượng; Tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật; Cải tiến liên tục và đổi mới; Các công cụ quản trị chất lượng

26. Văn hóa doanh nghiệp 3 (30; 30) :

Tên tiếng Anh: (Organizational culture)

Điều kiện tiên quyết: không

Khoa phụ trách học phần: Khoa Quản trị kinh doanh

Nội dung học phần: Học phần văn hóa doanh nghiệp giúp cho học viên kiến thức nâng cao một cách hệ thống về bản chất và vai trò của đạo đức và văn hóa kinh doanh trong các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh doanh năng động. Học phần không chỉ đề cập tới những văn hóa và đạo đức kinh doanh mà còn được phân tích trong mối liên hệ với các hoạt động và các vấn đề quan trọng khác trong quản trị doanh nghiệp.

**KT.HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**



TS. Trần Ái Cẩm

**TRƯỞNG PHÒNG
QUẢN LÝ ĐÀO TẠO**

A blue ink signature of TS. Nguyễn Lan Phương.

TS. Nguyễn Lan Phương

P.TRƯỞNG KHOA

A blue ink signature of ThS. Nguyễn Xuân Nhĩ.

ThS. Nguyễn Xuân Nhĩ