

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số ngày tháng năm của Hiệu trưởng trường Đại học Công nghiệp Tp.HCM)

Tên chương trình : **Chương trình giáo dục trung cấp chuyên nghiệp**

Trình độ đào tạo : **Trung cấp**

Ngành đào tạo : **Kinh doanh thương mại** Mã ngành: **21**

Tên tiếng Anh : **Commercial Business Management**

Loại hình đào tạo : **Chính quy**

1. Mục tiêu đào tạo:

1.1 Mục tiêu chung

Đào tạo trung cấp Kinh doanh thương mại có nhận thức về chủ nghĩa Mác- Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam. Đồng thời có kiến thức và kỹ năng chuyên môn ở trình độ trung cấp, ngoại ngữ và tin học tương đối, khả năng làm việc độc lập, có sức khỏe, kỹ năng giao tiếp tốt và đáp ứng yêu cầu thực tiễn của các tổ chức tiếp nhận.

1.2 Mục tiêu cụ thể

Kiến thức:

- Kiến thức chung: có hiểu biết về Chính trị cơ bản, Pháp luật đại cương, Luật du lịch Việt Nam;
- Sản xuất- kinh doanh thuộc môi trường kinh doanh trong nước và quốc tế. Giúp học sinh hiểu về kinh doanh thương mại (xuất- nhập khẩu, chuyên giao công nghệ, giao nhận, vận tải và bảo hiểm quốc tế, thanh toán quốc tế...) có khả năng đàm phán và giao tiếp ở các nền văn hóa khác nhau, nhận biết những cơ hội và thách thức trong kinh doanh quốc tế, lập kế hoạch tiếp thị, chọn thị trường và tâm lý khách hàng, kỹ thuật tiếp thị. Hiểu rõ các chế độ chính sách của Nhà nước về thương mại, chính sách thương mại của các nước trên thế giới. Kiến thức tập trung vào việc quản lý doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh doanh quốc tế và nội địa. Những kiến thức này cung cấp cho học sinh tiếp cận dễ dàng và nhanh chóng trong thực tiễn khi đi thực tập và sau khi ra trường.

- Kiến thức bổ trợ: đạt trình độ B về tiếng Anh hoặc các chứng chỉ quốc tế tương đương; đạt trình độ A về tin học ứng dụng.

Kỹ năng:

- Tiếp cận thực tế ngay trong quá trình học từng môn chuyên ngành, nâng cao kỹ năng quản lý và kinh doanh quốc tế; nghiên cứu về cung cầu, đề ra các chính sách, hoạch định và phát triển ngành sản xuất- kinh doanh trong xu thế hội nhập quốc tế;
- Phương pháp làm việc khoa học, biết phân tích và giải quyết các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn ngành kinh tế, đúc kết kinh nghiệm để hình thành kỹ năng tư duy sáng tạo;
- Giao tiếp tiếng Anh ở mức độ tương đối thành thạo trong các tình huống giao tiếp xã hội và chuyên môn;
- Sử dụng tốt phần mềm cho chuyên ngành và ứng dụng như Excel, Assces, Word;
- Giao tiếp xã hội và trong kinh doanh (đàm phán bán, soạn thảo văn bản, diễn thuyết...), làm việc theo nhóm.

Thái độ:

- Có đạo đức nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật lao động và tôn trọng nội qui của cơ quan, doanh nghiệp;
- Ý thức cộng đồng và tác phong công nghiệp, trách nhiệm công dân, làm việc theo nhóm và làm việc độc lập;
- Có tinh thần cầu tiến, hợp tác và giúp đỡ đồng nghiệp.

Vị trí làm việc sau khi tốt nghiệp:

Các vị trí có thể làm việc như: cán bộ, nhân viên các bộ phận trong một doanh nghiệp du lịch (công ty- doanh nghiệp du lịch, khách sạn, nhà hàng, khu du lịch, khu vui chơi giải trí liên hợp...), với vai trò là người thực hiện trực tiếp.

1. Thời gian đào tạo: 2 năm

2. Khối lượng kiến thức toàn khóa: 88 ĐVHT

(không tính giáo dục thể chất, giáo dục quốc phòng và an ninh là 9 ĐVHT)

3. Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp trung học phổ thông

4. Quy trình đào tạo: Đào tạo theo niên chế

Điều kiện tốt nghiệp: Theo điều 17 của Quy chế 40/2007/QĐ-BGDĐT, ngày 01/08/2007

5. Thang điểm: 10/10

6. Nội dung chương trình ngành Kinh doanh thương mại:

ST T	Mã môn học	Tên môn học	Tổng số tiết, giờ	Trong đó	
				LT	TH
7.1. Các môn học chung			16	14	2
1	31121009	Chính trị Politics	4	4	
2	31121010	Giáo dục pháp luật Law Education	2	2	
3	31201001	Giáo dục thể chất Physical Education	4		4
4	31201002	Giáo dục quốc phòng, an ninh National Defence and Security Education	5	1	4
5	31111080	Anh văn 1 English 1	4	4	
6	31101146	Anh văn chuyên ngành KDTM 1 Commercial Business English 1	3	3	
7	31102082	Tin học ứng dụng ngành KDTM Applied Informatics	3	1	2
7.2. Khối kiến thức giáo dục chuyên nghiệp			65	59	6
7.2.1 Kiến thức cơ sở ngành			18	18	0
1	31071074	Quản trị học Fundamentals of Management	3	3	
2	31071054	Marketing căn bản Fundamentals of Marketing	3	3	

3	31101136	Nghiên cứu thị trường Market Research	3	3	
4	31271001	Nguyên lý kế toán Principles of Accounting	3	3	
5	31272020	Kế toán thương mại- dịch vụ Trade and Service Accounting	3	3	
6	31082628	Thanh toán quốc tế International Payment	3	3	
7.2.2 Kiến thức chuyên ngành			47	41	6
1	31101137	Kinh tế thương mại Commercial Economics	3	3	
2	31101143	Quản trị kinh doanh thương mại Commercial Business Management	3	3	
3	31101086	Giao tiếp và đàm phán trong kinh doanh Communication and Negotiation in Business	3	3	
4	31071048	Quản trị nguồn nhân lực Human Resource Management	3	3	
5	31102078	Marketing thương mại Marketing in Commerce	3	3	
6	31071091	Luật Thương mại Business Law	3	3	
7	31071109	Quản trị bán hàng Sales Management	3	3	
8	31101142	Quản trị xuất nhập khẩu Import and Export Management	3	3	

9	31101246	Anh văn chuyên ngành KDTM 2 Commercial Business English 2	4	4	
10	31102346	Anh văn chuyên ngành KDTM 3 Commercial Business English 3	4	4	
11	31102446	Anh văn chuyên ngành KDTM 4 Commercial Business English 4	4	4	
12	31102102	Ứng dụng nghiệp vụ xuất nhập khẩu Practical Skills in Import- Export	3		3
13	31102141	Ứng dụng nghiệp vụ bán hàng Practical Skills in Sales and Services	3		3
14	31072125	Quan hệ công chúng Public Relations	3	3	
15	31071018	Quản trị văn phòng Office Skills	2	2	
7.3. Thực tập tốt nghiệp			4		4
	31102996	Thực tập tốt nghiệp (chuyên đề thực tập tốt nghiệp) Practice for graduation	4		4
7.4. Thi tốt nghiệp			3	2	0
1	31122008	Thi chính trị Politics	1	1	0
2	31102401	Thi Anh văn chuyên ngành KDTM Commercial Business English	1	1	0
3	31102405	Thi Quản trị KDTM Commercial Business Management	1	1	0
Tổng cộng toàn khóa			88	76	12