

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 163/QĐ - HKTQĐ ngày 16 tháng 02 năm 2017 của Hội đồng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân)

TRÌNH ĐÀO TẠO (LEVEL OF EDUCATION):	ĐẠI HỌC (UNDERGRADUATE)
NGÀNH ĐÀO TẠO (MAJOR):	MARKETING
MÃ NGÀNH ĐÀO TẠO (CODE):	52340115
CHUYÊN NGÀNH (SPECIALITY):	QUẢN TRỊ BÁN HÀNG (SALES MANAGEMENT)
MÃ CHUYÊN NGÀNH (CODE):	458
LOẠI HÌNH ĐÀO TẠO (TYPE OF EDUCATION):	Vừa làm vừa học (PART - TIME)

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1. Mục tiêu chung

Đào tạo nhân lực về Quản trị bán hàng có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt, nắm vững các kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội, quản lý, quản trị kinh doanh, marketing; có kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về bán hàng và quản trị bán hàng; có khả năng làm việc độc lập, thích ứng nhanh với các nhiệm vụ thực tiễn của công tác quản trị bán hàng.

1.2. Mục tiêu cụ thể

1.2.1. Về kiến thức: Cử nhân Quản trị bán hàng ngoài việc trang bị các kiến thức cơ bản về quản lý, quản trị kinh doanh và khoa học marketing chung sẽ có kiến thức chuyên sâu về nghiệp vụ bán hàng và quản trị bán hàng. Có các kiến thức về tìm kiếm khách hàng, đàm phán và bán hàng cho các thị trường khách hàng khác nhau; quản trị bộ phận bán hàng và tiêu thụ sản phẩm; thực tiễn bán hàng và giám sát bán hàng.

1.2.2. Về kỹ năng: Có kỹ năng làm việc độc lập, phân tích và lập kế hoạch, làm việc nhóm; có kỹ năng giao tiếp, đàm phán và thuyết trình; có kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp; kỹ năng lập kế hoạch và thực hiện các kế hoạch bán hàng; kỹ năng quản lý thị trường và quản lý bán hàng,...

1.2.3. Về thái độ: Có đạo đức và tinh thần làm việc tích cực, sáng tạo, quy tắc, bền bỉ, khả năng thích nghi với môi trường làm việc áp lực cao.

1.2.4. Về trí tuệ và năng lực làm việc sau khi tốt nghiệp: Cán bộ phòng tiêu thụ/kinh doanh/bán hàng, chuyên viên quản trị bán hàng, cán bộ giám sát bán hàng, chuyên viên phân tích và phát triển thị trường, giám đốc kinh doanh, giám đốc tiêu thụ ... trong môi trường doanh nghiệp, các tổ chức xã hội, cơ quan quản lý nhà nước; giảng viên marketing và quản trị bán hàng của các cơ sở đào tạo về kinh tế và quản trị kinh doanh.

1.2.5.Trình độ ngoại ngữ và tin học: trình độ ngoại ngữ và tin học theo chuẩn của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Có khả năng sử dụng các phần mềm phân tích khách hàng, hệ thống thông tin marketing, cơ sở dữ liệu quản trị quan hệ khách hàng.

2. THỜI GIAN ĐÀO TẠO:	4 năm
3. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA:	127 tín chỉ
4. HÌNH THỨC ĐÀO TẠO:	Theo quy chế hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo
5. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO, ILLUSTRATION:	Đào tạo theo hình thức tín chỉ, tích lũy số tín chỉ theo quy định của Chương trình đào tạo
6. THANG ĐIỂM:	Thang điểm 10, thang điểm 4 và thang điểm chẵn
7. CẤU TRÚC KIẾN THỨC CÁC CHI NHánh TRONG TRÌNH ĐÀO TẠO	
7.1. Kiến thức giáo dục đại chúng (không kể GDTC và GDQP):	44 tín chỉ
7.1.1. Kiến thức bắt buộc:	29 tín chỉ
7.1.2. Kiến thức lựa chọn chung của Trường:	12 tín chỉ
7.1.3. Kiến thức lựa chọn:	3 tín chỉ
7.2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp:	83 tín chỉ
7.2.1. Kiến thức bắt buộc của Trường:	6 tín chỉ
7.2.2. Kiến thức chung của ngành:	24 tín chỉ
7.2.3. Kiến thức lựa chọn của ngành:	18 tín chỉ
7.2.4. Kiến thức chuyên ngành:	25 tín chỉ
7.2.5. Chuyên đề thực tập:	10 tín chỉ
8. ĐỀ KIỂM TRA NỘI DUNG VÀ KẾ HOẠCH GIÁO DỤC	

TT	N I DUNG CH NG TRÌNH ÀO T O		MÀ BM	S TC	B TRI CÁCH CK						
					1	2	3	4	5	6	7
T ng s tín ch				127							
Ki n th c giáo d c ic ng				44							
Ki n th c b t bu c				29							
1	1	Nh ng nguyên lý c b n c a ch ngh a Mác-Lênin 1 Principles of Maxism-Leninism 1	LLNL	2	2						
2	2	Nh ng nguyên lý c b n c a ch ngh a Mác-Lênin 2 Principles of Maxism-Leninism 2	LLNL	3		3					
3	3	T t ng H Chí Minh Ho Chi Minh Ideology	LLTT	2			2				
4	4	ng l i cách m ng c a ng C ng s n Vi t Nam Political Revolution Roadmap of the Communist Party of Vietnam	LLDL	3				3			
5	5	Ngo i ng Foreign Language	NNKC	9	Sinh viên t tích l y và n p ch ng ch theo quy nh						
6	6	Toán cho các nhà kinh t 1 Mathematics for Economics 1	TOCB	2	2						
7	7	Lý thuy t xác su t và th ng kê toán 1 Probability and Mathematical Statistics 1	TOKT	3			3				
8	8	Pháp lu t ic ng Fundamentals of Laws	LUCS	2	2						
9	9	Tin h c ic ng Basic Informatics	TIKT	3	Sinh viên t tích l y và n p ch ng ch theo quy nh						
Ki n th c b t bu c c a Tr ng				12							
10	1	Kinh t vi mô 1 Microeconomics 1	KHMI	3	3						
11	2	Kinh t v mô 1 Macroeconomics 1	KHMA	3		3					
12	3	Qu n lý h c 1 Essentials of Management 1	QLKT	3			3				
13	4	Qu n tr kinh doanh 1 Business Management 1	QTTH	3				3			
Ki n th c l a ch n				3							
14	1	Toán cho các nhà kinh t 2 Mathematics for Economics 2	TOCB	3	3						
		H th ng thông tin qu n lý Management Information Systems	TIHT								
		Xã h i h c Sociology	NLXH								
Ki n th c giáo d c chuyên nghi p				83							
Ki n th c b t bu c c a Tr ng				6							
15	1	Lý thuy t tài chính t i n t 1 Monetary and Financial Theories 1	NHLT	3			3				
16	2	Nguyên lý k toán Accounting Principles	KTKE	3			3				
Ki n th c chung c a ngành				24							

17	1	Marketing c n b n Principles of Marketing	MKMA	3			3				
18	2	Nghiên c u Marketing Marketing Research	MKMA	3					3		
19	3	Qu n tr Marketing Marketing management	MKMA	3				3			
20	4	Marketing chi n l c Strategic Marketing	MKMA	3				3			
21	5	Marketing qu c t International Marketing	MKMA	3					3		
22	6	Marketing d ch v Services Marketing	MKMA	3					3		
23	7	Hành vi ng i tiêu dùng Consumer Behavior	MKMA	3						3	
24	8	Truy n thông Marketing tích h p Integrated Marketing Communications	MKTT	3							3
Kì n th c l a ch n c a ngành (SV t ch n l h c ph n trong m i t h p)											
25	1	Kinh t l ng 1 Econometrics 1	TOKT	3				3			
		Nguyên lý th ng kê Principles of Statistics	TKKD								
26	2	Ti ng Anh ngành Marketing English for Marketing	MKMA	3					3		
		Hành vi t ch c Organizational Behavior	NLQT								
27	3	V n hóa và o c kinh doanh Business Ethics & Culture	QTVH	2							
		Tâm lý qu n lý Psychology in Management	QLKT			2					
		Giao d ch và àm phán kinh doanh Business Communication and Negotiation	TMKT								
28	4	Phân tích th ng kê nhi u chi u Multivariate Statistical Analysis	TOKT	2							
		Th ng kê kinh doanh Business Statistics	TKKD					2			
		Tin h c ng d ng Applied Informatics	TIHT								
29	5	Kinh t qu c t International Economics	TMKQ	2							
		Kinh t u t Investment Economics	DTKT					2			
		Th ng m i qu c t International trade	TMQT								
		Qu n tr tài chính Financial Management	NHTC								

30	6	K toán qu n tr Managerial Accounting	KTQT	2			2			
		Phân tích kinh doanh Business Analysis	KTQT							
31	7	Qu n tr tác nghi p Operations Management	QTKD	2			2			
		Qu n tr chi n l c Strategic Management	QTKD							
		Qu n tr nhân l c Human Resource Management	NLQT							
32	8	Kinh doanh và môi tr ùng Business and Enviroment	MTKT	2		2				
		Pháp lu t kinh doanh Business law	LUKD							
Kì n th c b t bu c c a chuyên ngành				17						
33	1	Qu n tr kênh phân ph i Channel Management in Distribution	MKMA	3				3		
34	2	K n ng bán hàng và àm phán trong bán hàng Sales Skills and Negotiation in Sales	MKMA	3					3	
36	3	Qu n tr bán hàng Sales Management	MKMA	3						3
37	4	Qu n tr quan h khách hàng Customer Relationship Management	MKMA	3					3	
38	5	Qu n tr bán l Retailing Management	MKMA	3						3
39	6	án môn h c Essay on Sales Management	MKMA	2						2
Kì n th c l a ch n c a chuyên ngành (SV l a ch n l h c ph n trong m i t h p)				8						
40	1	Qu n tr h u c n - chu i cung ùng Logistics	MKMA	2				2		
		Marketing khách hàng t ch c B2B Marketing	MKMA							

41	2	Quan h công chúng Public Relations	MKTT	2							2	
		T ch c s ki n Event	MKTT									
42	3	Marketing tr c ti p Direct Marketing	MKMA	2								2
		Marketing trên internet Internet marketing	MKMA									
43	4	Xúc ti n bán Sales Promotion	MKTT	2							2	
		Qu ng cáo và tr ng bày t i i m bán Advertising and Merchandising	MKTT									
<i>Chuyên th c t p</i> <i>Intership Programme</i>				<i>10</i>								
T ng s t n ch b trí cho các h c k						9	11	19	21	17	15	13

TR NG KHOA MARKETING

TR NG KHOA HT ICH C

HI U TR NG

ã ký

ã ký

ã ký

PGS.TS Tr ng ình Chi n

PGS.TS Ph m Quang

GS.TS Tr n Th t