

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành kèm theo Quyết định số 194/QĐ-CDKG
ngày 29 tháng 8 năm 2019 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kiên Giang)

Tên ngành, nghề: Quản trị kinh doanh (Business administration)

Mã ngành, nghề: 6340404

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp Trung học phổ thông và tương đương trở lên

Thời gian đào tạo: 2,5 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Chương trình Đào tạo Cử nhân cao đẳng chuyên ngành quản trị kinh doanh. Người học được cung cấp có kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp về kinh doanh thương mại; nghiệp vụ bán hàng; đánh giá được tình hình tài chính doanh nghiệp; xây dựng và tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh, nhân sự; tập huấn và huấn luyện công việc cho các thành viên trong nhóm. Người học có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, có sức khỏe nhằm tạo điều kiện cho người lao động có khả năng tìm việc làm, tự tạo cơ hội việc làm và đồng thời có khả năng cập nhật thông tin, học tập vươn lên, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

1.2 Mục tiêu cụ thể

1.2.1 Kiến thức:

- Có kiến thức phổ thông về Chính trị, Pháp luật, Quốc phòng- An ninh và kỹ năng rèn luyện sức khỏe phục vụ cuộc sống, nghề nghiệp.

- Có trình độ Tin học đạt được một số nội dung (word, excel, Internet) trong Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản.

- Nhận biết được cơ cấu tổ chức phù hợp với quy mô từng loại hình doanh nghiệp. Tìm kiếm và lựa chọn được nhà cung ứng, khách hàng; thực hiện hợp đồng mua bán nhằm đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp.

- Trình bày được những kiến thức về doanh nghiệp, tin học kinh tế, thống kê kinh doanh, phân tích kinh doanh, phương pháp nghiên cứu kinh doanh, điều tra xã hội học, để xác lập cơ sở khoa học cho việc thực hiện nghiệp vụ quản trị doanh nghiệp.

- Vận dụng được kiến thức tin học và ngoại ngữ trong công tác quản trị.

- Giải thích được những nội dung về pháp luật doanh nghiệp trong thực hiện nghiệp vụ kinh doanh thương mại.

- Xây dựng được cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp.

- Đánh giá được tình hình hoạt động của doanh nghiệp thông qua các hoạt động: marketing, tài chính, nhân sự ... để từ đó đề xuất những giải pháp phát triển.

1.2.2 Kỹ năng:

- Tổ chức quá trình kinh doanh, hoạt động marketing và bán hàng của doanh nghiệp; tổ chức được các cuộc đàm phán để đạt hiệu quả cao nhất.

- Giám sát, kiểm soát quá trình kinh doanh, tiếp nhận thông tin phản hồi và ứng xử, điều chỉnh phương án khi có các tình huống kinh doanh mới phát sinh.

- Phân tích được hoạt động kinh doanh, kết quả bán hàng, các yếu tố môi trường bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Thiết lập được mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các đối tác thông qua đàm phán

- Điều tra sự hài lòng của khách hàng đối với sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp để qua đó tối đa hóa lợi ích của khách hàng.

- Tham gia quản lý và đánh giá nhân viên do mình quản lý.

- Truyền đạt hiệu quả các thông tin, ý tưởng, giải pháp tới nhân viên khác tại nơi làm việc trong phạm vi kinh doanh.

- Sử dụng tốt phần mềm ứng dụng để phục vụ cho quá trình điều tra, phân tích mẫu; vận dụng tốt các trang mạng xã hội để tối ưu hóa quá trình kinh doanh.

- Đạt được trình độ năng lực tiếng anh bậc 2 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam

1.2.3 Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Yêu nghề, gắn bó với nghề nghiệp; nghiêm chỉnh chấp hành điều lệ, quy chế, quy định của cơ quan, doanh nghiệp, công ty nơi đang công tác; có ý thức tổ chức kỉ luật và tinh thần trách nhiệm trong công việc;

- Có phương pháp làm việc khoa học, biết phân tích và chủ động giải quyết các vấn đề nảy sinh trong lĩnh vực hoạt động chuyên môn. Nhạy bén trong việc tiếp cận các thông tin khoa học kỹ thuật và công nghệ mới trong sản xuất, kinh doanh;

- Tham gia có hiệu quả trong việc thiết kế triển khai, chuyển giao công nghệ, tổ chức sản xuất, nghiên cứu khoa học, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật;

- Thiết lập được mối quan hệ và cộng tác tốt với đồng nghiệp trong lĩnh vực chuyên môn và trong giao tiếp xã hội.

1.3 Vị trí việc làm sau tốt nghiệp:

Sau khi học xong nghề Quản trị kinh doanh, người học có cơ hội việc làm: là nhân viên bán hàng tại các siêu thị, công ty; nhân viên tư vấn và khai thác thị trường tại các doanh nghiệp; nhân viên tư vấn tài chính, nhân viên giao dịch, chăm sóc khách hàng tại các ngân hàng, công ty tài chính; nhân viên văn phòng trong các cơ quan nhà nước.... Qua thời gian làm việc, có thể được giao những vị trí công tác cao hơn. Có đủ năng lực chuyên môn để tự tạo lập doanh nghiệp hoặc tự tìm kiếm cơ hội kinh doanh riêng cho bản thân. Sau khi tốt nghiệp có thể học tiếp theo ở bậc học cao hơn.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, mô đun: 36

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 93 tín chỉ - 2.055 giờ

- Khối lượng các môn chung/đại cương: 24 tín chỉ - 465 giờ

- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 69 tín chỉ - 1.590 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 692 giờ; Thực hành, thực tập, kiểm tra (thi): 1.363 giờ

3. Nội dung chương trình:

Mã MH/MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó:		
				Lý thuyết	TH/TT/TN /BT/TL	Kiểm tra (thi)
I	Các môn học chung	24	465	167	273	25
MH 1	Giáo dục Chính trị	5	75	41	29	5
MH 2	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH 3	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH 4	Giáo dục quốc phòng và an ninh	4	75	36	35	4
MH 5	Tin học	3	75	15	58	2
MH 6	Tiếng Anh 1	3	60	21	36	3
MH 7	Tiếng Anh 2	3	60	21	36	3
MH 8	Kỹ năng mềm	2	30	10	18	2
II	Các môn học/mô đun chuyên môn	69	1590	525	945	120
II.1	Môn học/mô đun cơ sở	11	180	90	69	21
MH 9	Kinh tế vi mô	2	30	15	11	4
MH 10	Quản trị học	2	30	15	11	4
MĐ 11	Nguyên lý kế toán	3	60	30	25	5
MH 12	Marketing căn bản	2	30	15	11	4
MH 13	Lý thuyết tài chính tiền tệ	2	30	15	11	4
II.2	Môn học/mô đun chuyên môn	54	1320	405	824	91
MH 14	Luật doanh nghiệp	2	30	15	11	4
MĐ 15	Quản trị doanh nghiệp	2	45	15	26	4
MĐ 16	Kỹ năng đàm phán cơ bản	2	45	15	26	4
MĐ 17	Marketing thương mại điện tử	3	60	30	25	5
MĐ 18	Quản trị chất lượng	3	60	30	25	5
MĐ 19	Quản trị tài chính	2	45	15	26	4
MĐ 20	Quản trị nhân sự	2	45	15	26	4
MĐ 21	Quản trị bán hàng	3	60	30	25	5
MĐ 22	Nghiên cứu Marketing	2	45	15	26	4
MĐ 23	Lập và thẩm định dự án đầu tư	3	60	30	25	5
MĐ 24	Tin học ứng dụng trong kinh doanh	2	45	15	26	4
MĐ 25	Tài chính doanh nghiệp	3	60	30	25	5
MĐ 26	Khởi nghiệp	3	60	30	26	4

MĐ 27	Thuế Nhà nước	2	45	15	26	4
MĐ 28	Quản trị sản xuất	2	45	15	26	4
MĐ 29	Quản trị sự kiện	3	60	30	25	5
MĐ 30	Kế toán quản trị	2	45	15	26	4
MĐ 31	Quản trị kinh doanh dịch vụ	3	60	30	25	5
MĐ 32	Phân tích báo cáo tài chính	2	45	15	26	4
MĐ 33	Thực tập doanh nghiệp 1	5	225		220	5
MĐ 34	Thực tập doanh nghiệp 2	3	135		132	3
II.3	Môn học/mô đun tự chọn	4	90	30	52	8
MĐ 35	Nghiệp vụ hành chính văn phòng	2	45	15	26	4
MĐ 36	Nghiệp vụ bảo hiểm	2	45	15	26	4
MĐ 37	Thanh toán quốc tế	2	45	15	26	4
MĐ 38	Thống kê doanh nghiệp	2	45	15	26	4
	TỔNG CỘNG	93	2.055	692	1.218	145

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình:

4.1. Các môn học chung bắt buộc do Bộ Lao động – TB&XH phối hợp với các Bộ/ngành tổ chức xây dựng và ban hành để áp dụng thực hiện.

4.2. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian các hoạt động ngoại khóa:

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh trình độ Cao đẳng được bố trí giảng dạy trong 5 học kỳ, thời gian học mỗi học kỳ 18 tuần, trong đó có học kỳ bố trí sinh viên thực tập tại doanh nghiệp với 15 tuần. Các môn học/mô đun trong chương trình được phân bổ thời gian, trình tự đảm bảo sinh viên tích lũy và tăng dần trình độ kiến thức và kỹ năng theo từng học kỳ, năm học nhằm đáp ứng Khung trình độ Quốc gia Việt Nam (8 bậc). Tùy theo tình hình thực tế Nhà trường, các hoạt động ngoại khóa được bố trí hợp lý trong từng học kỳ.

4.3. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun:

Thời gian tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun được xác định và có hướng dẫn cụ thể theo từng môn học, mô đun trong chương trình đào tạo.

- Hình thức: Viết, vấn đáp, trắc nghiệm, bài thực hành, tiểu luận

- Thời gian kiểm tra:

+ Lý thuyết: không quá 120 phút

+ Thực hành không quá 8 giờ

(Về hình thức, thời gian kiểm tra được quy định chi tiết trong từng chương trình môn học, mô đun)

4.4. Hướng dẫn xét công nhận tốt nghiệp:

- Người học phải học hết chương trình đào tạo của ngành và phải tích lũy đủ số môn học, mô đun theo quy định trong chương trình đào tạo thì đủ điều kiện để nhà trường xét công nhận tốt nghiệp.

- Người học được công nhận tốt nghiệp khi đủ các điều kiện sau:

+ Người học phải tích lũy đủ số môn học, mô đun theo quy định trong chương trình đào tạo

+ Điểm trung bình chung tích lũy cho toàn khóa học đạt từ 2,0 trở lên (thang điểm 4)

+ Không trong thời gian: bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

+ Có đơn gửi Nhà trường đề nghị được xét tốt nghiệp trong trường hợp đủ điều kiện tốt nghiệp sớm hoặc muộn so với thời gian thiết kế của khóa học

+ Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự thì nhà trường tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp.

Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào các điều kiện trên của người học để quyết định việc công nhận tốt nghiệp ngay cho người học

Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào kết quả công nhận tốt nghiệp để cấp bằng Cao đẳng và công nhận danh hiệu cử nhân thực hành cho người học.

4.5. Các chú ý khác:

Mô đun thực tập doanh nghiệp 1, 2 có thể bố trí linh động để chủ động đưa sinh viên đi thực tập tại các thời điểm mà doanh nghiệp cần nhằm tạo điều kiện nâng cao tay nghề cho sinh viên.

HIỆU TRƯỞNG