

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Kèm theo Quyết định số: 289/QĐ-CDKG ngày 22/9/2020
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

Hệ đào tạo: Chất lượng cao

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương trở lên

Thời gian đào tạo: 2,5 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Đào tạo người học đạt trình độ cử nhân thực hành đạt tiêu chuẩn bậc 5 của khung trình độ Quốc gia Việt Nam. Có năng lực chuyên môn và kỹ năng nghề phù hợp để thực hiện công việc nghề nghiệp thuộc các lĩnh vực chuyên môn của nghề Quản trị kinh doanh trong môi trường hội nhập quốc tế; có ý thức kỷ luật và tác phong công nghiệp, ý thức xã hội tốt; hiểu biết cơ bản về chính trị, pháp luật và phương pháp rèn luyện sức khỏe; phát huy được các năng lực cá nhân trong quá trình làm việc sau này.

1.2 Mục tiêu cụ thể

1.2.1 Kiến thức

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất theo quy định.
- Trình bày được khái niệm cơ bản trong lĩnh vực kinh doanh, hành chính nhân sự, marketing, chức năng của quản trị.
- Liệt kê được các trách nhiệm và nhiệm vụ của bản thân khi làm việc nhóm.
- Xác định được cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp với loại hình tổ chức.
- Giải thích được quy trình tuyển dụng, tuyển mộ nhân sự; quy trình xây dựng chiến lược marketing của từng đơn vị.
- Mô tả được quy trình và cách thức thực hiện công việc trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Hiểu biết các chính sách, chế độ, cơ chế, quy trình liên quan đến quản lý nhân sự, hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Phân tích được các chỉ tiêu hiệu quả của hoạt động kinh doanh.
- Nhận biết được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định cấp lãnh đạo.
- Cập nhật được các quy định, chính sách về hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.2 Kỹ năng

- Đạt năng lực ngoại ngữ bậc 3/6 khung năng lực ngoại ngữ Việt Nam
- Đạt trình độ tin học chuẩn kỹ năng CNTT cơ bản.
- Hoàn thiện được các kỹ năng mềm hỗ trợ cá nhân; phương pháp rèn luyện và giữ gìn sức khỏe.
- Lập được chiến lược kinh doanh tại đơn vị bộ phận.

- Nhận biết được các yếu tố rủi ro ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của đơn vị, của cá nhân.
- 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 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
- 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.
- Phối hợp được với các cá nhân, đơn vị trong quá trình thực hiện nhiệm vụ.
- Thực hiện tốt nguyên tắc ứng xử, giao tiếp, văn hóa doanh nghiệp nơi làm việc.
- Vận dụng tốt các trang mạng xã hội để tối ưu hóa quá trình kinh doanh.

1.2.3 Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Chấp hành nghiêm chỉnh đường lối chính sách của Đảng và pháp luật nhà nước, nội quy làm việc tại doanh nghiệp, đơn vị.
- Đảm bảo khả năng làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong thực tế công việc được giao; thích nghi tốt với môi trường làm việc.
- Có ý thức kỷ luật và tác phong công nghiệp phù hợp với vị trí việc làm.
- Thực hiện được các công việc hướng dẫn, giám sát đồng nghiệp thực hiện công việc theo nhiệm vụ được giao.
- Chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm nhóm đối với kết quả công việc được phân công; đánh giá được hiệu quả công việc được giao.
- Phối hợp xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện theo đúng chức năng, nhiệm vụ được giao.
- Có khả năng nghiên cứu, học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn.
- Có trách nhiệm công dân và đạo đức nghề nghiệp, luôn có ý thức phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ được giao; có tinh thần cầu tiên, hợp tác và giúp đỡ đồng nghiệp 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.
- 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

Người học sau khi tốt nghiệp có năng lực đáp ứng yêu cầu công việc tại các vị trí việc làm thuộc lĩnh vực chuyên môn của ngành thuộc các vị trí làm việc sau:

- Nhân viên chăm sóc khách hàng, giao dịch tại các doanh nghiệp, ngân hàng thương mại.
- Nhân viên tư vấn tài chính tại các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài.
- Nhân viên khai thác thị trường, kinh doanh sản phẩm, dịch vụ tại các công ty nước ngoài.
- Giáo viên dạy nghề tại các trường Trung cấp nghề, Trung tâm dạy nghề.
- Tự tổ chức, điều hành cơ sở kinh doanh.
- Tham gia xuất khẩu lao động tại các nước phát triển phù hợp với nghề.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Số lượng môn học, mô đun: 33
 - Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 2.205 giờ - 93 tín chỉ
 - Khối lượng các môn chung/đại cương: 465 giờ - 24 tín chỉ
 - Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1.740 giờ - 69 tín chỉ
 - Khối lượng lý thuyết: 647 giờ; Thực hành, thực tập: 1.423 giờ;
- Kiểm tra (thi): 135 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/đại cương	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 đào tạo chuyên ngành	69	1.740	480	1.150	110
II.1	Môn học/mô đun cơ sở	17	300	150	119	31
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
MĐ 14	Tiếng Anh giao tiếp 1	3	60	30	25	5
MĐ 15	Tiếng Anh giao tiếp 2	3	60	30	25	5
II.2	Môn học/mô đun chuyên môn	48	1.350	300	979	71
MH 16	Luật doanh nghiệp	2	30	15	11	4
MĐ 17	Quản trị doanh nghiệp	2	45	15	26	4
MĐ 18	Đàm phán trong kinh doanh	2	45	15	26	4
MĐ 19	Marketing Thương mại điện tử	3	60	30	25	5
MĐ 20	Quản trị chất lượng*	3	60	30	25	5

MĐ 21	Quản trị tài chính 1 *	2	45	15	25	4
MĐ 22	Quản trị tài chính 2 *	3	60	30	25	5
MĐ 23	Quản trị nhân sự*	2	45	15	26	4
MĐ 24	Quản trị bán hàng	3	60	30	25	5
MĐ 25	Nghiên cứu Marketing*	2	60	15	41	4
MĐ 26	Lập và thẩm định dự án đầu tư	3	60	30	25	5
MĐ 27	Ứng dụng Excel trong phân tích tài chính	2	45	15	26	4
MĐ 28	Khởi nghiệp	3	60	30	26	4
MĐ 29	Quản trị sự kiện	2	45	15	26	4
MĐ 30	Thực tập doanh nghiệp 1	7	315		310	5
MĐ 31	Thực tập doanh nghiệp 2	7	315		310	5
II.3	Các môn học/mô đun tự chọn	4	90	30	52	8
MĐ 32	Quản trị sản xuất	2	45	15	26	4
MĐ 33	Thuế Nhà nước	2	45	15	26	4
MĐ 34	Nghiệp vụ bảo hiểm	2	45	15	26	4
MĐ 35	Thanh toán quốc tế	2	45	15	26	4
MĐ 36	Phân tích báo cáo tài chính	2	45	15	26	4
MĐ 37	Nghiệp vụ hành chính văn phòng	2	45	15	26	4
MĐ 38	Quản trị ngân hàng thương mại	2	45	15	26	4
TỔNG CỘNG		93	2.205	647	1.423	135

*: Các MH/MĐ đào tạo song ngữ

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình:

4.1. *Sử dụng chương trình các môn học chung bắt buộc do Bộ Lao động – TB&XH ban hành để áp dụng giảng dạy*

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

Chương trình đào tạo hệ chất lượng cáo ngành Quản trị kinh doanh trình độ Cao đẳng được bố trí giảng dạy trong 5 học kỳ, thời gian học mỗi học kỳ 15 tuần, trong đó có thực tập doanh nghiệp 16 tuần, việc triển khai thực tập doanh nghiệp 1 và 2 được bố trí cùng một thời điểm. Các môn học, mô đun: **Quản trị chất lượng, Quản trị tài chính 1, Quản trị tài chính 2, Quản trị nhân sự, Nghiên cứu marketing** được giảng dạy song ngữ. Chương trình có 03 chuyên đề thuộc lĩnh vực: **Thương mại điện tử, Quản trị bán hàng, Khởi nghiệp** được giảng dạy bởi các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm đang làm việc tại các doanh nghiệp. 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 chi tiết.

4.4. Hướng dẫn xét công nhận tốt nghiệp:

Đào tạo theo phương thức tích lũy tín chỉ:

- Người học phải học hết chương trình đào tạo hệ chất lượng cao và phải tích lũy đủ số môn học, mô đun theo quy định trong chương trình đào tạo.

- Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào kết quả tích lũy của người học để quyết định việc công nhận tốt nghiệp ngay cho người học hoặc phải làm khóa luận làm điều kiện xét tốt nghiệp.

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

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.

- Để đạt hiệu quả tối đa chương trình đào tạo cần đạt các yêu cầu sau:

+ Đội ngũ giảng viên: có trình độ từ thạc sĩ trở lên đúng với nghề đào tạo; nhà giáo hướng dẫn, giảng dạy các nội dung thực hành, thực tập phải có kinh nghiệm thực tế làm việc trong lĩnh vực nghề đào tạo từ 3 năm trở lên; nhà giáo giảng dạy các nội dung bằng ngoại ngữ phải đạt trình độ ngoại ngữ tối thiểu bậc 4/6 theo Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam hoặc tương đương.

+ Cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy học: Phòng học phải được tiết kế là phòng học chuyên môn hóa, phòng máy lạnh, được trang bị máy tính kết nối internet, tivi màn hình lớn...

+ Đối tượng tuyển sinh: phải có kết quả học tập từ trung bình – khá trở lên, đạt trình độ ngoại ngữ bậc 1/6 khung năng lực ngoại ngữ Việt Nam hoặc tương đương; tự nguyện tham gia học, cam kết đóng học phí theo quy định của Nhà trường.

+ Trong quá trình đào tạo phải có sự tham gia giảng dạy của các chuyên gia, doanh nghiệp.

HIỆU TRƯỞNG
(Đã ký)
Nguyễn Minh Quân