

# **THẠC SĨ KINH DOANH THƯƠNG MẠI**

## **(HƯỚNG NGHIÊN CỨU)**

Chương trình đào tạo thạc sĩ Kinh doanh thương mại theo hướng nghiên cứu được thiết kế để phát triển năng lực tự học của người học để không ngừng nâng cao kỹ năng nghiên cứu và tự tìm tòi nắm bắt các kiến thức cập nhật về các hoạt động kinh doanh thương mại. Mục tiêu của chương trình là đào tạo ra những người học có hiểu biết sâu rộng về lĩnh vực kinh doanh thương mại, có kiến thức, kỹ năng và năng lực để phân tích các vấn đề quan trọng trong kinh doanh thương mại với phương pháp định tính và định lượng, có đầy đủ trình độ, năng lực và đạo đức nghiên cứu để thực hiện các dự án nghiên cứu đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội tại Việt Nam

### **1. ĐỐI TƯỢNG NGƯỜI HỌC**

Người dự tuyển vào học chương trình đào tạo thạc sĩ Kế toán theo hướng nghiên cứu phải thỏa mãn các điều kiện của đối tượng đào tạo như sau:

- Có bằng tốt nghiệp đại học đúng chuyên ngành; hoặc Có bằng tốt nghiệp đại học thuộc khối kinh tế (cần phải học bổ túc kiến thức để có đủ kiến thức cơ sở ngành) bao gồm các ngành: Quản trị, Tài chính, Ngân hàng, Thương mại, Ngoại thương.
- Có đủ sức khỏe để học tập và lao động theo quy định tại thông tư số 10/TT-LB ban hành ngày 18/08/2003 và công văn hướng dẫn số 2445/TS ngày 20/08/1990 của Bộ Giáo Dục và Đào Tạo.
- Các điều kiện dự tuyển khác theo Thông tư 15/2014 TT-BGDĐT, ngày 15 tháng 5 năm 2014 ban hành quy chế đào tạo thạc sĩ của Bộ Giáo Dục và Đào Tạo.

### **2. ĐIỀU KIỆN XÉT TUYỂN**

Theo các quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

### **3. CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH**

#### **I. Kiến thức chung: 8 tín chỉ**

- Triết học
- Ngoại ngữ

#### **II. Kiến thức cơ sở ngành và chuyên ngành**

##### ***Kiến thức chuyên ngành bắt buộc***

- Kinh doanh toàn cầu trong kỷ nguyên số
- Quản lý vận hành và chuỗi cung ứng toàn cầu

- Chiến lược kinh doanh toàn cầu
- Bán lẻ và tổ chức chuỗi cung ứng
- Quản trị dịch vụ và kinh doanh số

### ***Kiến thức chuyên ngành tự chọn***

- Phân tích kinh doanh và dự báo
- Quản trị nguồn nhân lực và lãnh đạo toàn cầu
- Quản trị quan hệ khách hàng
- Marketing toàn cầu
- Marketing trong kỷ nguyên số
- Thương mại trong kỷ nguyên số
- Quản trị thương hiệu
- Quản trị bán hàng và kinh doanh số
- Quản trị chuỗi cung ứng trong thương mại điện tử
- Kinh doanh gia đình
- Logistics quốc tế
- Kinh doanh xuất nhập khẩu

### **III. Luận văn: 14 tín chỉ**

- Chuyên đề nghiên cứu
- Thiết kế nghiên cứu dành cho quản trị và kinh doanh
- Phương pháp nghiên cứu khoa học
- Mô hình hóa trong kinh doanh
- Các lý thuyết nền tảng trong kinh doanh quốc tế

### **Tổng cộng: 61 tín chỉ**

#### **4. CHUẨN ĐẦU RA**

##### **Chuẩn đầu ra Kiến thức (Knowledge)**

- Nắm vững khối kiến thức bậc cao về cơ sở ngành kinh doanh thương mại
- Biết đến những chủ đề nghiên cứu hiện đại trong lĩnh vực kinh doanh thương mại

- Hiểu những vấn đề ra quyết định trong hoạt động quản trị kinh doanh thương mại
- Phân tích được sự tác động của môi trường kinh doanh đến hoạt động của doanh nghiệp và tổ chức
- Nắm vững các kỹ thuật và phương pháp nghiên cứu

### **Chuẩn đầu ra Kỹ năng (Skills)**

- Tổng hợp các kết quả nghiên cứu khoa học để nhận biết các cơ hội đóng góp tri thức
- Sử dụng thành thạo các phần mềm phục vụ cho hoạt động nghiên cứu
- Thiết kế, thực hiện dự án nghiên cứu, và báo cáo các kết quả nghiên cứu
- Áp dụng các kết quả nghiên cứu khoa học vào điều kiện cụ thể để tổ chức cải thiện hoạt động của tổ chức
- Thích nghi và làm việc hiệu quả trong môi trường đa văn hóa

### **Chuẩn đầu ra Mức độ tự chủ và trách nhiệm (Autonomy and Responsibility)**

- Nhận trách nhiệm để đóng góp cho hiệu quả làm việc của tổ chức
- Chủ động nghiên cứu phục vụ quản lý
- Có ý thức đóng góp vào sự phát triển xã hội, gìn giữ đạo đức kinh doanh
- Phát triển năng lực học tập suốt đời
- Có ý thức trách nhiệm, tự chủ đánh giá và cải tiến hiệu quả hoạt động

## **5. CƠ HỘI VIỆC LÀM**

### **Công ty/Quỹ đầu tư: Phân tích kinh doanh (Business analyst)**

- Tổng hợp dữ liệu từ các nguồn khác nhau để phân tích các số liệu liên quan tới khách hàng, lợi nhuận, hành vi tiêu dùng, lượng đặt hàng...
- Cung cấp những hiểu biết dựa trên việc phân tích chi tiết để đưa ra các quyết định về ngành hàng
- Phát triển các bảng phân tích định lượng và định tính để tối ưu hóa các quyết định đưa ra
- Trình bày và làm việc với quản lý ngành hàng để đưa ra các quyết định về đầu tư

### **Công ty sản xuất hàng hóa/hàng tiêu dùng: Chuyên viên phân tích thị trường (Market analyst)**

- Tìm hiểu, phân tích và nghiên cứu thị trường, đánh giá tiềm năng, xu hướng của thị trường, từ đó đưa ra hướng, chính sách kinh doanh
- Lập kế hoạch phát triển thị trường theo định hướng thương hiệu và doanh số công ty đề ra cho tất cả các sản phẩm đang kinh doanh
- Phối hợp với phòng Marketing thực hiện các chương trình khuyến mại, chương trình bán hàng mới
- Mở rộng mối quan hệ với khách hàng, hỗ trợ bộ phận chăm sóc khách hàng Lập kế hoạch, tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm của Công ty Lập báo cáo theo yêu cầu.