

THẠC SĨ KINH DOANH THƯƠNG MẠI

(HƯỚNG ỨNG DỤNG)

Chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại theo hướng ứng dụng đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động muốn nâng cao kiến thức và kỹ năng về kinh doanh thương mại. Chương trình này được thiết kế cho người học kiến thức nâng cao về kinh tế và kinh doanh thương mại; đồng thời cũng cung cấp kiến thức chuyên sâu vào những lĩnh vực cụ thể kinh doanh toàn cầu, thương mại bán lẻ, quản trị chuỗi cung ứng quốc tế, quản trị nguồn nhân lực quốc tế, quản trị bán hàng cho doanh nghiệp.

Hoàn thành chương trình, học viên 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, thiết kế và thực hiện các chiến lược kinh doanh thương mại và phát triển chính sách. Đồng thời, người học sẽ đạt được những kiến thức và kinh nghiệm để phát triển nghề nghiệp ở cấp độ toàn cầu của doanh nghiệp, cơ quan chuyên môn Chính phủ và tổ chức phi chính phủ.

1. ĐỐI TƯỢNG NGƯỜI HỌC

Chương trình này phù hợp với học viên đang hoặc dự định làm việc tại những doanh nghiệp kinh doanh thương mại, chuỗi bán lẻ, siêu thị, tổ chức xúc tiến thương mại của các cơ quan chính phủ và các tổ chức phi chính phủ.

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: 11 tín chỉ

- Triết học
- Ngoại ngữ
- Phương pháp nghiên cứu khoa học

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
- Quản trị mua hàng
- Marketing toàn cầu
- Marketing dịch vụ
- Quản trị thương hiệu
- Quản trị bán hàng và kinh doanh số
- Marketing trong kỷ nguyên số
- Thương mại trong kỷ nguyên số
- Kinh doanh gia đình
- Logistics quốc tế
- Kinh doanh xuất nhập khẩu
- Quản trị chuỗi cung ứng trong thương mại điện tử

III. Thực tập và tốt nghiệp: 13 tín chỉ

- Tham quan thị trường quốc tế
- Xu hướng thay đổi của môi trường kinh doanh khu vực
- Chiến lược bán hàng đa kênh trên nền tảng số
- Đề án tốt nghiệp

Tổng cộng: 60 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

Doanh nghiệp thương mại, xuất khẩu quốc tế: Cán bộ quản lý

- Quản lý và điều hành công việc phòng xuất khẩu; định hướng các sản phẩm, hàng hoá có tiềm năng; đánh giá nhà cung cấp uy tín, hàng hoá phong phú, giá cả hợp lý, xây dựng phương án nhập khẩu máy móc, hàng hoá cho Công ty, phân công công việc hợp lý cho các nhân viên trong phòng Xuất Khẩu; tổng hợp báo cáo công việc của phòng Xuất Khẩu; phối hợp với các bộ phận có liên quan để đảm bảo giao dịch, đàm phán, kí kết hợp đồng và thực hiện.

Doanh nghiệp thương mại, xuất khẩu quốc tế: Tư vấn Thương mại Quốc Tế

- **Chuyên gia tư vấn thương mại quốc tế cung cấp số liệu thống kê, dự báo và dự báo tương lai liên quan đến thương mại quốc tế và đầu tư cho khách hàng.**
- Hầu hết các nhà tư vấn thương mại quốc tế cũng xử lý các biểu mẫu chính phủ cần thiết để tiến hành kinh doanh ở các quốc gia khác cho khách hàng mà họ đại diện

Doanh nghiệp thương mại, xuất khẩu quốc tế: Chuyên gia kinh doanh Xử lý đơn hàng (tiếp nhận, phối hợp, phân bổ, thực hiện, theo dõi, tổng hợp và kiểm tra số liệu theo lệnh giao hàng và hợp đồng đã ký kết liên quan tới XNK);

- Công tác chứng từ XNK, các công tác khác liên quan tới Logistics; cập nhật các quy định, pháp luật, thông tin nghiệp vụ và phương pháp mới cho công việc.

Doanh nghiệp lĩnh vực logistic, vận tải, giao nhận quốc tế: Cán bộ quản lý

- Điều phối chuỗi cung giữa các bên; chịu trách nhiệm về công tác XNK của công ty: Vận chuyển hàng hóa/nguyên vật liệu, nhập khẩu hàng hóa/vật tư/máy móc/thiết bị; xuất khẩu các mặt hàng; xuất hàng đi tham dự hội chợ quốc tế; rà soát cải tiến các hệ thống quy trình và quy định cho lĩnh vực XK bảo đảm được hiệu quả cao và nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm;
- Chỉ đạo xử lý các vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện công việc và nghiệp vụ liên quan tới XNK; báo cáo định kỳ và phát sinh, các công việc khác theo phân công của Giám đốc Điều phối chuỗi cung giữa các bên; chịu trách nhiệm về công tác XNK của công ty: Chuyên gia kinh doanh Đàm phán, thương lượng với khách hàng về giá cả, hợp đồng, tiến hành chốt đơn và hỗ trợ khách hàng ký hợp đồng; chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng, duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện tại, tìm kiếm nguồn khách hàng mới, có nhu cầu về thủ tục hải quan, xuất nhập khẩu, giấy phép, cước vận tải, mở rộng phát triển quan hệ; lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch phát triển khách hàng mới và duy trì khách hàng cũ; báo giá cho khách hàng, tham gia đàm phán ký kết hợp đồng vận tải; chăm sóc khách hàng của cá nhân cũng như khách hàng của Công ty chuyển giao; tư vấn giải pháp chuyên môn tốt nhất cho khách hàng; liên hệ các hãng tàu để xin giá cước. công nợ theo chỉ định cấp trên, phối hợp với các bộ phận nghiệp vụ giải quyết các yêu cầu, thắc mắc, khiếu nại của khách hàng một cách hợp lý và tận tình, báo cáo hàng tuần về hoạt động sales của bản thân, các phản hồi của đối tác.

Công ty sản xuất hàng hóa/hàng tiêu dùng: Cấp quản lý Chịu trách nhiệm quản lý các hoạt động liên quan đến phát triển quan hệ với các bên liên quan

- Phân tích và đánh giá thị trường để đưa ra chiến lược cho doanh nghiệp Giải quyết các vấn đề nội bộ và với các đối tác của doanh nghiệp
- Phối hợp với các nhãn hàng, và các bên liên quan để lên kế hoạch và thực thi chiến lược

Công ty sản xuất hàng hóa/hàng tiêu dùng: Chuyên viên phân tích kinh doanh

- 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

Tổ chức phi lợi nhuận: Nhà phân tích Hỗ trợ hoạt động của tổ chức, xử lý các quyết định đầu tư để phát triển quỹ của tổ chức.

- Quản lý dự án đầu tư Khảo sát, thẩm định các dự án đầu tư; lập kế hoạch; nghiên cứu các cơ hội hợp tác đầu tư để xây dựng phương án hợp tác; chịu trách nhiệm thực hiện và hướng dẫn phòng ban.