

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NGÀNH: NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ NGÀNH: 7340101

(Ban hành kèm theo Quyết định số ~~36.7~~ QĐ-NTT ngày ~~26~~ tháng ~~6~~ năm ~~2020~~ về việc ban hành Bản mô tả chương trình đào tạo của Hiệu trưởng Trường Đại học Nguyễn Tất Thành)

1. Tên ngành đào tạo:

+ Tên tiếng Anh: Business Administration

+ Tên tiếng Việt: Quản trị kinh doanh

2. Trình độ đào tạo: Cử nhân

3. Loại hình đào tạo: Chính quy

4. Khóa học áp dụng: 2020

5. Thời gian đào tạo: 3 năm

6. Tên văn bằng tốt nghiệp: Cử nhân Quản trị kinh doanh

7. Tên đơn vị cấp bằng: Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

8. Đơn vị đào tạo

+ Khoa Quản trị kinh doanh

+ Địa chỉ văn phòng: 331 Quốc Lộ 1A, Phường An Phú Đông, Quận 12, Tp.Hồ Chí Minh.

+ Điện thoại liên lạc: 08 625 65693, số lẻ: 222

9. Các tiêu chí tuyển sinh và yêu cầu đầu vào của chương trình đào tạo

Đối tượng tuyển sinh: Thí sinh có bằng tốt nghiệp THPT Quốc Gia.

Tiêu chí tuyển sinh, tổ hợp môn tuyển:

- **Phương thức 1:** Xét kết quả Kỳ thi tốt nghiệp THPT là điểm cộng 03 môn thi theo tổ hợp môn xét tuyển đạt ngưỡng đảm bảo chất lượng đầu vào ĐH tối thiểu theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
- **Phương thức 2:** Xét điểm học bạ của học sinh THPT, thí sinh chọn 1 trong 3 phương thức sau:
 - (1) Xét tổng điểm của tổ hợp 3 môn xét tuyển trong năm học lớp 12 đạt từ 18 điểm trở lên;
 - (2) Xét điểm trung bình học bạ cả năm lớp 12 đạt từ 6,0 trở lên;

(3) Xét điểm trung bình 5 học kỳ gồm 2 học kỳ của năm lớp 10, 2 học kỳ của năm lớp 11 và học kỳ 1 của năm lớp 12 đạt từ 6,0 trở lên.

- **Phương thức 3:** Xét điểm thi do Trường Đại học Nguyễn Tất Thành tổ chức;
- **Phương thức 4:** Xét kết quả bài thi kiểm tra đánh giá năng lực của ĐHQG Tp. HCM
- **Phương thức 5:** Tuyển thẳng các học sinh đạt giải trong các kỳ thi học sinh giỏi quốc gia và quốc tế
- **Các tổ hợp môn xét tuyển:**
 - (1) A00: Toán, Vật lý, Hoá
 - (2) A01: Toán, Vật lý, Tiếng Anh
 - (3) D01: Toán, Ngữ văn, Tiếng Anh
 - (4) D07: Toán, Hóa học, Tiếng Anh

10. Thông tin về các chứng nhận kiểm định

- Đạt chứng nhận 4 sao do Tổ chức Xếp hạng QS World University Ranking cấp năm 2019;
- Đạt kiểm định cấp cơ sở giáo dục theo Bộ tiêu chuẩn của Bộ giáo dục & Đào tạo ngày 3/5/2017 do Trung tâm kiểm định chất lượng giáo dục – Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (VNU – HCM CEA) cấp;
- Chương trình đào tạo cử nhân Quản trị kinh doanh do Khoa QTKD – Trường Đại học Nguyễn Tất Thành đạt chuẩn kiểm định quốc tế AUN-QA năm 2019.

11. Các năng lực của sinh viên tốt nghiệp

- GA1: Có kiến thức nền tảng về khoa học và ứng dụng, lý luận chính trị, kiến thức cơ sở và chuyên sâu về phương pháp, công cụ làm việc trong lĩnh vực kinh doanh và quản lý;
- GA2: Có khả năng giải quyết vấn đề; am hiểu thị trường, điều tra và khám phá tri thức; tư duy tầm hệ thống; kỹ năng cá nhân; đạo đức công bằng và trách nhiệm xã hội;
- GA3: Giao tiếp và làm việc nhóm hiệu quả trong các tổ chức, doanh nghiệp và trong đời sống xã hội;
- GA4: Hoạch định-Tổ chức-Lãnh đạo-Kiểm soát-Quản lý các hoạt động Đầu vào-Quá trình-Đầu ra của các tổ chức, doanh nghiệp phù hợp với bối cảnh hội nhập.

12. Mục tiêu đào tạo

- PEO1: Thành lập, tư vấn, đầu tư và lãnh đạo các tổ chức kinh doanh đạt mục tiêu đề ra một cách có đạo đức và chuyên nghiệp.
- PEO2: Hoạch định chiến lược và phát triển kinh doanh trong và ngoài nước một cách sáng tạo, thúc đẩy sự phát triển kinh tế bền vững của Việt Nam và hội nhập quốc tế.
- PEO3: Liên tục mở rộng kiến thức, sáng tạo và đổi mới trong sự đóng góp cho ngành kinh doanh và các lĩnh vực liên quan, mang lại lợi ích cho cộng đồng.

13. Kết quả học tập mong đợi/Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Sinh viên tốt nghiệp (SVTN) ngành QTKD có:

Kiến thức:

- ELO1 (K1): Vận dụng (apply) kiến thức khoa học tự nhiên, khoa học xã hội, công nghệ, văn hóa, chính trị, pháp luật và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại trong thực tế lĩnh vực ngành quản trị kinh doanh.
- ELO2 (K2): Phân tích (analyze) các xu hướng kinh doanh, nhu cầu của thị trường, nguồn lực của tổ chức dựa trên việc vận dụng các khái niệm, các lý thuyết, các mô hình, và các cách tiếp cận của ngành quản trị kinh doanh.
- ELO3 (K3): Đánh giá (evaluate) tầm quan trọng của các tác động của các yếu tố trong môi trường, sự đa dạng và toàn cầu hoá đến tổ chức và các quyết định kinh doanh.
- ELO4 (K4): Xây dựng (design) chiến lược kinh doanh dựa trên quan điểm kinh doanh tích cực nhằm mang đến lợi ích cho khách hàng, cộng đồng và xã hội.

Kỹ năng

- ELO5 (S1): Sáng tạo, linh hoạt trong giải quyết vấn đề.
- ELO6 (S2): Giao tiếp hiệu quả trong các bối cảnh với nhiều phương thức khác nhau.
- ELO7 (S3): Phối hợp (coordinate) làm việc với người khác một cách hiệu quả trong vai trò là một thành viên trong nhóm hay một nhà lãnh đạo truyền cảm hứng.
- ELO8 (S4): Vận dụng (implement) các khung làm việc khác nhau (frameworks), các kỹ năng về kỹ thuật (technical skills) và công nghệ hiện đại vào việc quản lý các lĩnh vực kinh doanh tổng hợp, marketing, xuất nhập khẩu và bán hàng.
- ELO9 (S5): Khảo cứu (inquiry) thông qua một hệ thống các hoạt động thu thập, phân tích và xử lý thông tin bằng các phương pháp định lượng; suy ngẫm (reflection), phán đoán và đưa ra kết luận cho các vấn đề kinh doanh.

Thái độ

- ELO10 (A1): Tuân thủ (Adhere to) pháp luật, thể hiện sự hiểu biết về các chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội.
- ELO11 (A2): Thích ứng sự thay đổi trong nhiều bối cảnh, định hướng tương lai rõ ràng, thể hiện (display?) động cơ khởi nghiệp và học tập suốt đời.

14. Mối liên hệ giữa Năng lực cần đạt của sinh viên tốt nghiệp (Graduate Attributes -GAs) với Mục tiêu (Programme Educational Objectives – PEOs) và Kết quả học tập mong đợi của chương trình đào tạo (Program Expected Learning Outcomes – ELOs)

14.1. Mối liên hệ giữa năng lực cần đạt của sinh viên tốt nghiệp với mục tiêu và kết quả học tập mong đợi của chương trình đào tạo

Năng lực cần đạt của SVTN (GAs)	Mục tiêu của CTĐT (PEOs)			Kết quả học tập mong đợi/ Chuẩn đầu ra của CTĐT (ELOs)										
	PEO1	PEO2	PEO3	ELO1	ELO2	ELO3	ELO4	ELO5	ELO6	ELO7	ELO8	ELO9	ELO10	ELO11
GA1	✓	✓		✓	✓			✓			✓	✓		
GA2		✓	✓		✓	✓	✓		✓				✓	✓
GA3	✓	✓							✓	✓				
GA4	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓		✓			

14.2. Mối liên hệ giữa mục tiêu và kết quả học tập mong đợi của chương trình đào tạo

Mục tiêu của CTĐT (PEOs)	Kết quả học tập mong đợi/ Chuẩn đầu ra của CTĐT (ELOs)										
	ELO1	ELO2	ELO3	ELO4	ELO5	ELO6	ELO7	ELO8	ELO9	ELO10	ELO11
PEO1	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
PEO2				✓	✓				✓	✓	
PEO3	✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

14.3. Mối liên hệ của các học phần/môn học trong việc hình thành năng lực sinh viên tốt nghiệp

CÁC NĂNG LỰC NGHỀ CỦA SVTN	CÁC MÔN HỌC/ HỌC PHẦN/ MODULE		THỜI LƯỢNG	
	Tên	Số lượng môn	Số tín chỉ	Tỉ lệ (%) / tổng tín chỉ
GA1	Luật kinh doanh (2 TC)	4	11	7.48 %
	Kinh tế vi mô (3 TC)			
	Kinh tế vĩ mô (3 TC)			
	Marketing căn bản (3 TC)			
GA2	Khởi nghiệp (2 TC)	8	20	13.6%
	Tư duy phản biện (3 TC)			
	Nhập môn ngành quản trị (2 TC)			
	Quản trị học (3 TC)			
	Thống kê kinh doanh (3 TC)			
	Kinh tế quốc tế (3 TC)			
	Nguyên lý kế toán (2 TC)			
	Tâm lý học khách hàng (2 TC)			
GA3	Giao tiếp liên văn hóa (2 TC)	3	7	4.76%
	Giao tiếp đa phương tiện trong kinh doanh (2 TC)			
	Nghệ thuật lãnh đạo (3 TC)			
GA4	Module 1: Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh (5 TC)	16	54	36.73%
	Kiến tập (Field trip) (3 TC)			
	Thực hành nghề nghiệp (Professional Practice) (3 TC)			
	Quản trị sản xuất và chất lượng (4 TC)			
	Quản trị tài chính (2 TC)			
	Quản trị chiến lược (3 TC)			
	Quản trị nguồn nhân lực (3 TC)			
	Seminar: Lập kế hoạch và phát triển nghề nghiệp (1 TC)			
	Module 2: Bán hàng (5 TC)			
	Dự án kinh doanh (3 TC)			
	Phân tích hoạt động kinh doanh (3TC)			
	Nghiệp vụ ngoại thương (3 TC)			
	Quản trị dự án (3TC)			
	Thực tập tốt nghiệp (Internship) (4TC)			
	Khóa luận tốt nghiệp (6 TC)			
	Project tốt nghiệp (3TC)			

15. Cấu trúc chương trình đào tạo

CÁC MÔN ĐẠI CƯƠNG (21TC) CHÍNH TRỊ (11 TC) 1. Triết học Mác-Lenin (3 TC) 2. Kinh tế Chính trị Mác-Lenin (2 TC) 3. Chủ nghĩa Xã hội khoa học (2 TC) 4. Lịch sử Đảng CSVN (2 TC) 5. Tư tưởng Hồ Chí Minh (2 TC) KHỞI NGHIỆP (2 TC) 1. Khởi nghiệp (2 TC) PHÁP LUẬT (2 TC) 1. Pháp luật đại cương (2 TC) TOÁN (3 TC) 1. Toán kinh tế (3 TC) TƯ DUY PHẢN BIẾN (3 TC) 1. Tư duy phản biện (3 TC)	BỔ TRỢ ĐẠI CƯƠNG (18 TC) NGOẠI NGỮ (12TC) 1. Tiếng Anh TQ 1 (3 TC) 2. Tiếng Anh TQ 2 (3 TC) 3. Tiếng Anh GTQT 1 (3 TC) 4. Tiếng Anh GTQT 2 (3 TC) CÔNG NGHỆ THÔNG TIN (4 TC) 1. Tin học MOS 1 (2TC) 2. Tin học MOS 2 (2TC) PHƯƠNG PHÁP - KỸ NĂNG (2 TC) 1. Kỹ năng giao tiếp 1 (2 TC)
---	---

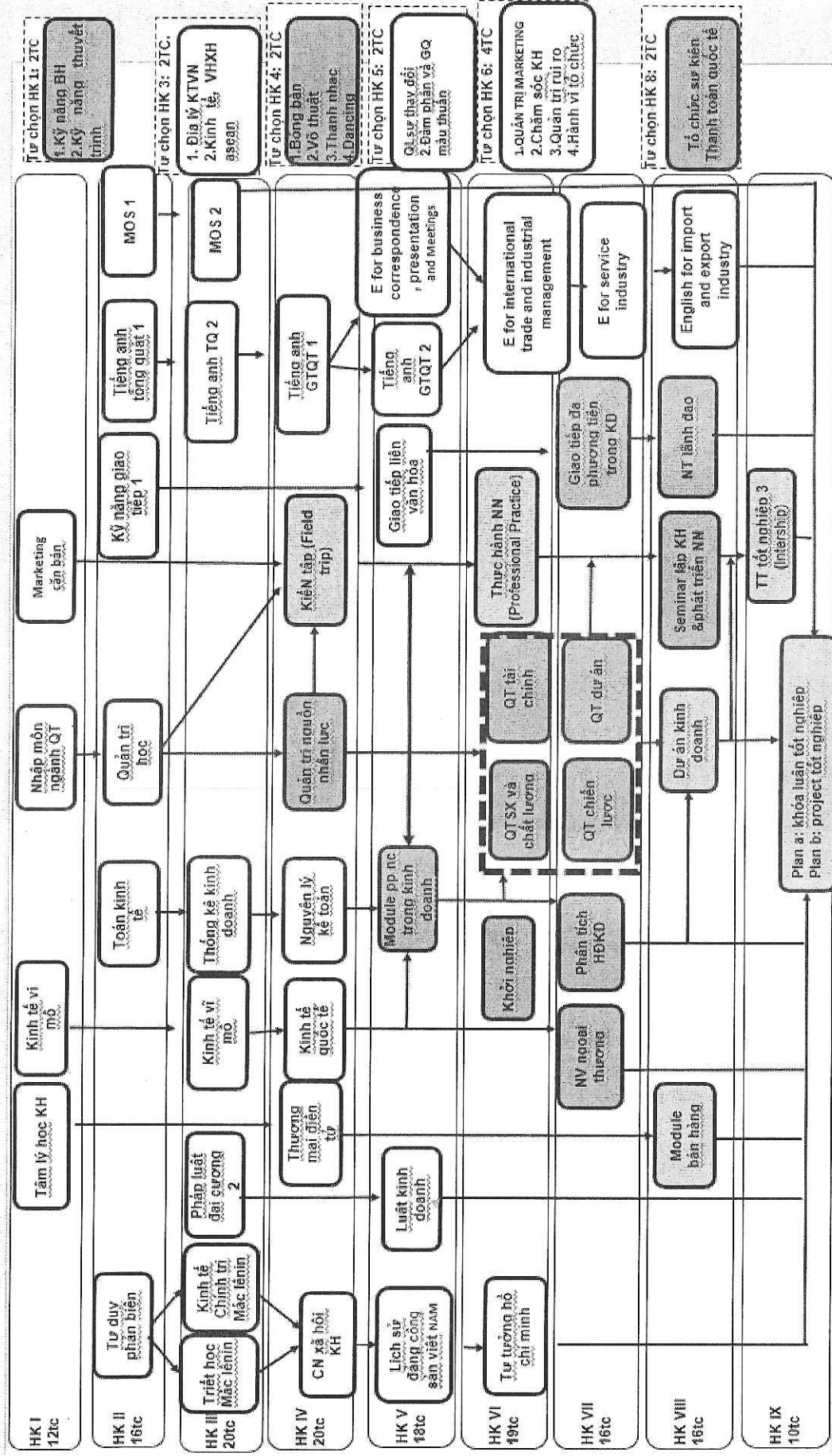
CÁC MÔN CƠ SỞ NGÀNH (30 TC) 1. Nhập môn ngành QT (2 TC) 2. Kinh tế vi mô (3 TC) 3. Kinh tế vĩ mô (3 TC) 4. Marketing căn bản (3 TC) 5. Quản trị học (3TC) 6. Thống kê kinh doanh (3 TC) 7. Luật kinh doanh (2 TC) 8. Kinh tế quốc tế (3 TC) 9. Nguyên lý kế toán (2 TC) 10. Tâm lý học khác hàng (2 TC) Tự chọn : (4 TC) 1. Kỹ năng thuyết trình (2 TC) 2. Kỹ năng bán hàng (2 TC) 3. Địa lý kinh tế VN (2 TC) 4. Kinh tế văn hóa – XH Asean (2 TC)	CÁC MÔN ĐIỀU KIỆN 1. Giáo dục thể chất 2. Giáo dục quốc phòng	TRẢI NGHIỆM THỰC TIỄN (10 TC) 1. Kiến tập (Field trip) 3 TC 2. Thực hành nghề nghiệp (Professional Practice) 3TC 3. Thực tập TN (Internship) 4TC
---	--	--

CÁC MÔN CHUYÊN NGÀNH (35TC) 1. Thương mại điện tử (2TC) 2. Module: PPNG trong KD (5TC) 3. GT liên văn hóa (2TC) 4. GT đa phương tiện trong KD (2TC) 5. NT lãnh đạo (3TC) 6. QTSX và chất lượng (4TC) 7. QT tài chính (2TC) 8. QT chất lượng (3TC) 9. QT nguồn nhân lực (3TC) 10. Semina: Lập KH&PT NN (1TC) Tự chọn: 8TC 1. Tổ chức sự kiện (2TC) 2. Thanh toán QT (2TC) 3. EP và giải quyết mâu thuẫn (2TC) 4. OL sự thay đổi (2TC) 5. Hành vi tổ chức (2TC) 6. Chăm sóc KH (2TC) 7. QT Marketing (2TC) 8. QT rủi ro (2TC)	BỔ TRỢ CƠ SỞ CHUYÊN NGÀNH (10TC) TỰ CHỌN NĂNG KHIẾU (2 TC) 1. Thanh nhạc (1TC) 2. Dancing (1TC) 3. Võ thuật (1TC) 4. Bóng bàn (1TC) NGOẠI NGỮ (8TC) 1. E for Business... Meetings (2 TC) 2. E for ...Management (2TC) 3. E for ...Service Industry (2TC) 4. E for ...Export Industry (2TC)
---	--

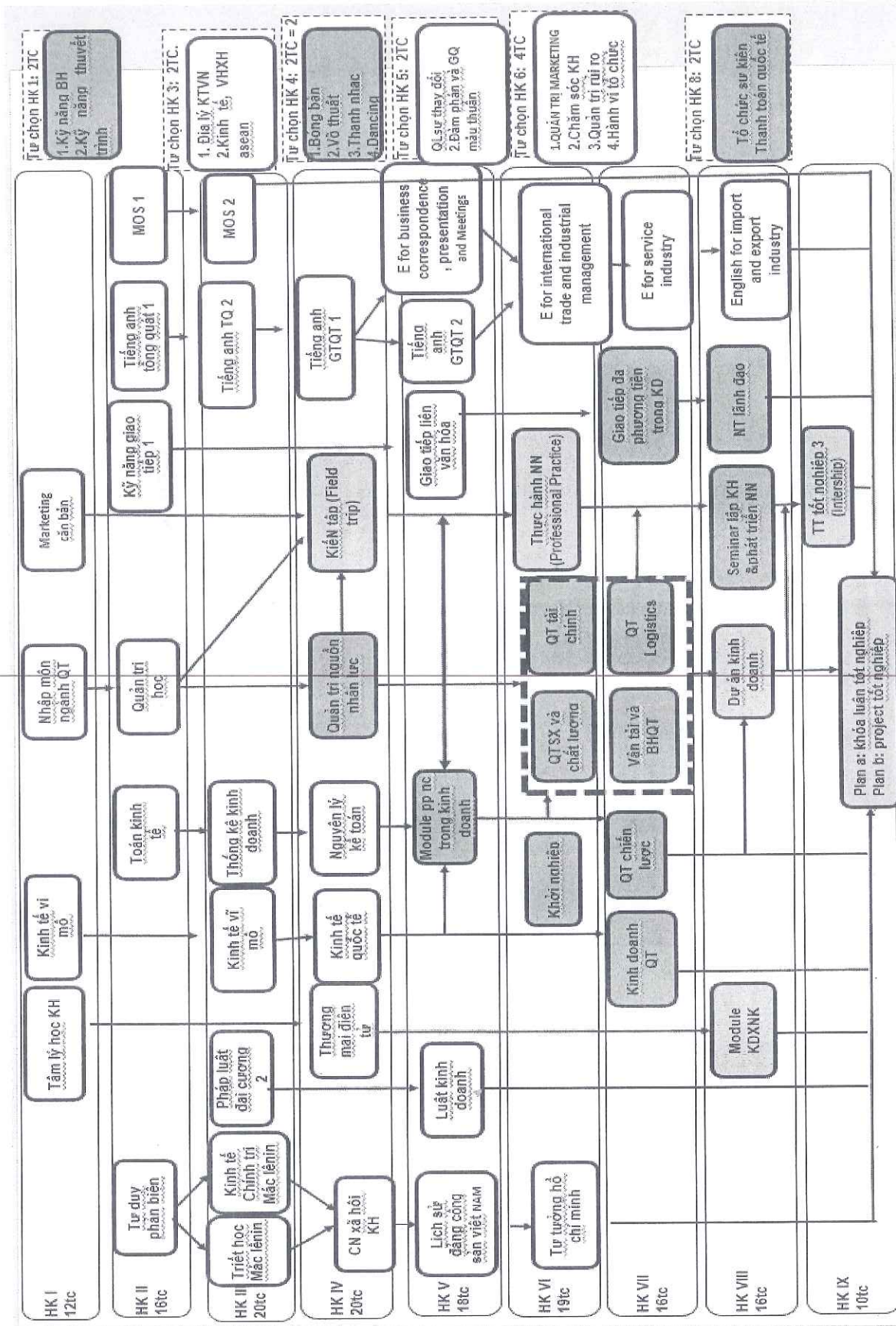
QUẢN TRỊ KINH DOANH (147 TC)	CÁC MÔN CHUYÊN SÂU (27 TC) KINH DOANH TỔNG HỢP 1. QT dự án (3TC) 2. PT hoạt động KD (3TC) 3. NV ngoại thương (3TC) 4. Module bán hàng (5TC) 5. Dự án kinh doanh (3TC) KINH DOANH QUỐC TẾ 1. Kinh doanh QT (3TC) 2. Vận tải và BHOt (3TC) 3. QT Logistics (3TC) 4. Module KD XNK (5TC) 5. Dự án kinh doanh (3TC) MARKETING 1. CL Marketing (3TC) 2. QT truyền thông tích hợp (3TC) 3. QT thương hiệu (3TC) 4. Module bán hàng (5TC) 5. Dự án kinh doanh (3TC) QUẢN TRỊ BÁN HÀNG 1. QT chuỗi cung ứng (3TC) 2. QT dịch vụ KH (3TC) 3. QT bán hàng đa PT (3TC) 4. Module bán hàng (5TC) 5. Dự án kinh doanh (3 TC)	TỐT NGHIỆP (6 TC) Plan A: Khóa luận tốt nghiệp (6TC) Plan B: Project TN (3TC) Tự chọn (3TC)
--	---	---

16. Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo

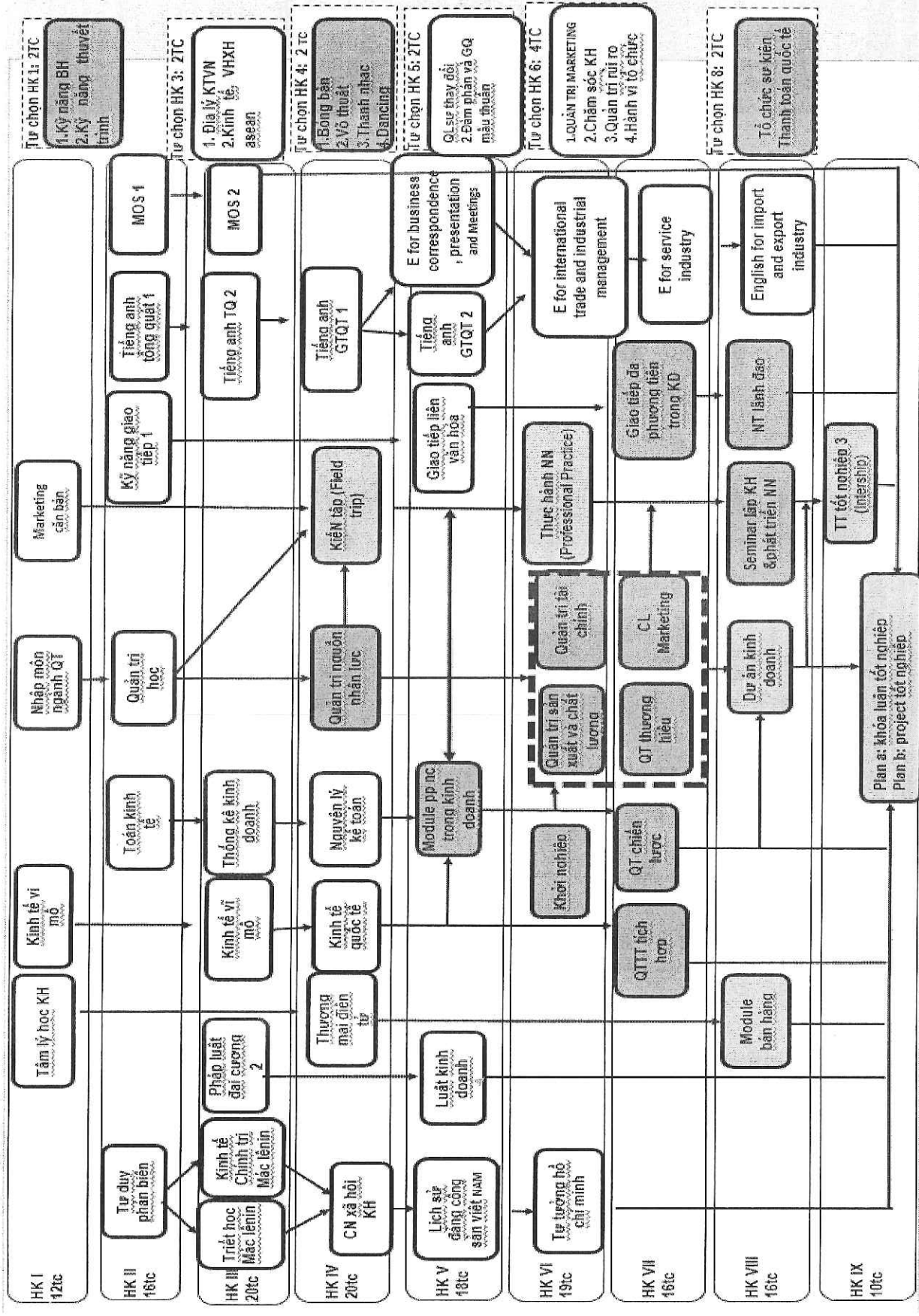
Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo ngành Quản Trị Kinh Doanh tổng hợp



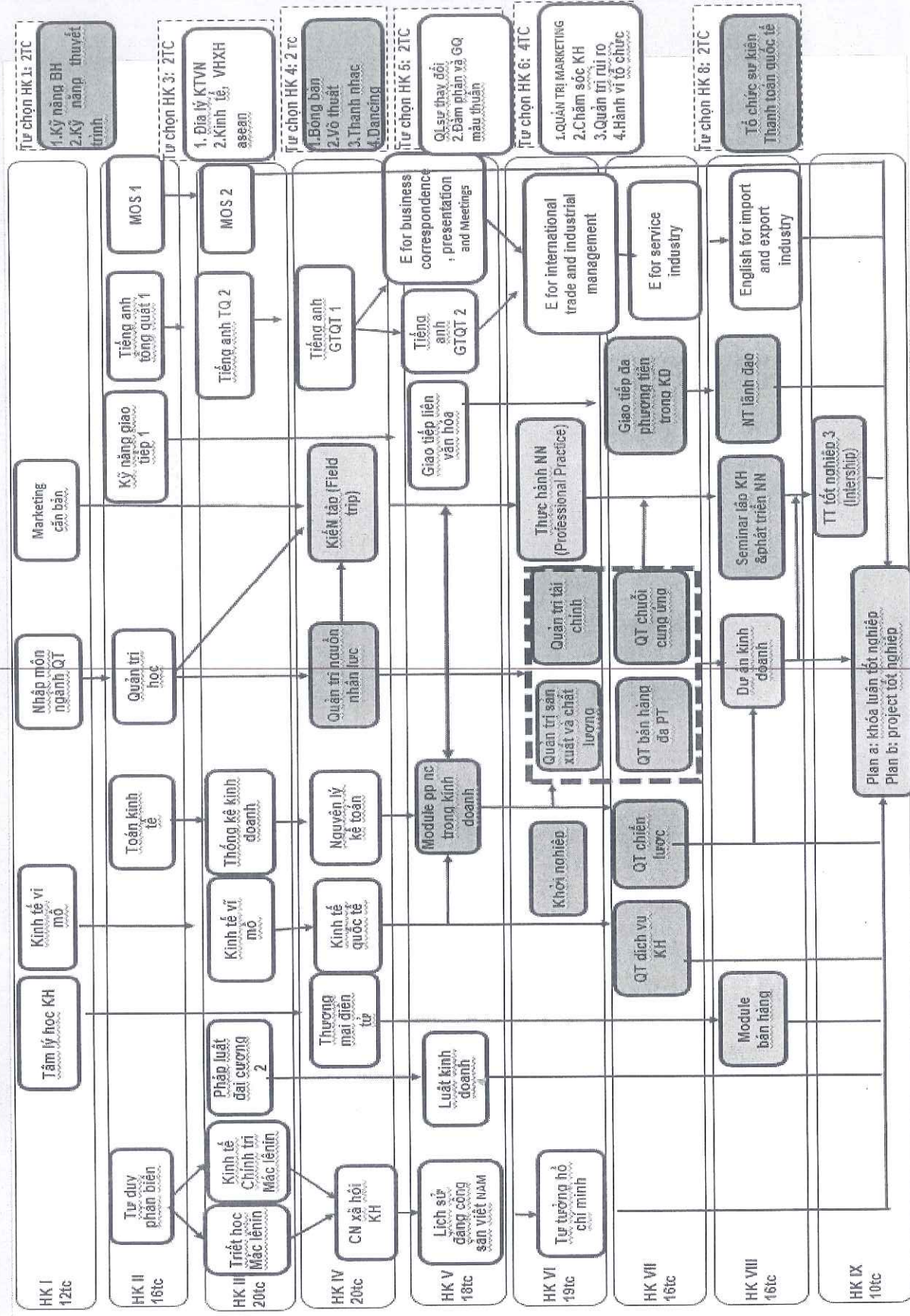
Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo ngành Quản trị Kinh doanh quốc tế



Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo ngành Quản Trị Marketing



Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo ngành Quản Trị Bán hàng



17. Đối sánh KQHTMD của ngành đào tạo

17.1. Đối sánh Kết quả học tập mong đợi/ Chuẩn đầu ra

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế TP. HCM	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH VICTORIA UNIVERSITY	Nhận xét
	1. Kiến thức [1] Về kiến thức chung: Hiểu biết cơ bản về toán kinh tế, luật pháp, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam và tư tưởng Hồ Chí Minh; [2] Về kiến thức ngành: Vận dụng khối kiến thức ngành Quản trị kinh doanh để hoạch định, tổ chức, lãnh đạo, kiểm soát và quản lý các hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh tại các tổ chức, doanh nghiệp; [3] Về kiến thức chuyên ngành: Áp dụng kiến thức chuyên ngành Marketing, Bán hàng, Xuất nhập khẩu và Quản trị kinh doanh tổng hợp (tùy theo chuyên ngành) vào thực tiễn các hoạt động sản xuất kinh doanh tại các tổ chức, doanh nghiệp; [4] Về kiến thức hội nhập: Vận dụng kiến thức Kinh tế quốc tế & hội nhập để tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức một cách sáng tạo; 2. Kỹ năng	1. Kiến thức 1.1 Kiến thức chung Kiến thức chung về lý luận chính trị và pháp luật của Nhà nước, am hiểu về kinh tế-xã hội, và phương pháp nghiên cứu khoa học. - Có chứng chỉ giáo dục quốc phòng và giáo dục thể chất. 1.2 Kiến thức chuyên ngành - Kiến thức về các chức năng của một đơn vị kinh doanh như tài chính, nhân sự, marketing, điều hành. - Kiến thức về định hướng chiến lược kinh doanh, các kiến thức về tổ chức và hành vi tổ chức. - Kiến thức về phát triển tư duy kinh doanh, trang bị kỹ năng nhận diện vấn đề. 1.3. Kiến thức bổ trợ: - Kiến thức về môi trường luật pháp, văn hóa, xã hội và đạo đức để có thể có phản ứng kinh doanh thích hợp trước sự biến đổi của những môi trường. - Đạt chứng chỉ TOEIC 450 hoặc tương đương (tiếng Anh) hoặc đạt trình độ DELF A2 (tiếng Pháp), đối	On successful completion of this course, students will be able to: 1.Critically review, synthesise and adapt business theories to analyse authentic contemporary problems in a variety of domestic and international contexts appreciating the value of diversity and intercultural settings; 2.Exhibit professional judgement in the selection and use of common business tools to support decision-making and project management in a general business context; 3.Critically evaluate priorities and articulate key issues in complex business problems; 4. Analyse and reflect on the impact of contemporary external (strategy, cultural and other competitive pressures) and internal factors (structure, culture and systems) to achieve effective business practices; 5. Critically review and apply practical, effective and ethically	Tỉ lệ (%) giống nhau giữa KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành và KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế TP. HCM là 59%. Tỉ lệ (%) giống nhau giữa KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành và KQHTMD

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế TP. HCM	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH VICTORIA UNIVERSITY	Nhận xét
	[5] Về kỹ năng nghề nghiệp: Tổng hợp các phương pháp, kỹ thuật phân tích định tính, định lượng thích hợp để đánh giá các tình huống cụ thể nhằm đưa ra các đề xuất và khuyến nghị đáng tin cậy; [6] Về kỹ năng mềm: Vận dụng kỹ năng giao tiếp, đàm phán thương lượng, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng sống & làm việc nhóm nhằm đạt hiệu quả cao trong môi trường làm việc; [7] Về kỹ năng tư duy hiệu quả và sáng tạo: Áp dụng các nguyên lý sáng tạo để nhận định vấn đề ở nhiều khía cạnh và đưa ra các đánh giá, nhận xét, phê phán nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh; [8] Về kỹ năng sử dụng ngoại ngữ & tin học: Thông thạo trong giao tiếp, đọc và hiểu được các tài liệu viết bằng tiếng Anh, đạt Chứng chỉ TOEIC từ 450 trở lên và đạt Chứng chỉ MOS về tin học; 3. Thái độ [9] Về thái độ lao động tại nơi làm việc: Có ý thức về đạo đức nghề nghiệp, chấp hành nội quy	với sinh viên phân khoa tiếng Pháp đạt trình độ DELF B1. 2. Kỹ năng 2.1 Kỹ năng cứng: - Khả năng phân tích các vấn đề thuộc lĩnh vực kinh doanh dựa trên những phương pháp và kỹ năng tích hợp. - Có kỹ năng phân tích, phản biện, phát hiện nguyên nhân cốt lõi gây ra vướng mắc, và ra quyết định. - Năng lực và kỹ năng trong việc sử dụng những kỹ thuật xử lý và phân tích thông tin để ra quyết định trong kinh doanh. - Kỹ năng tư duy và phân tích, kỹ năng ra quyết định hiệu quả, kỹ năng phân tích tình huống, kỹ năng mô phỏng trong kinh doanh. 2.2 Kỹ năng mềm: - Kỹ năng truyền thông, làm việc nhóm, lắng nghe, phản biện, trình bày bằng lời nói và văn bản. 3. Thái độ: - Tôn trọng những chuẩn mực đạo đức của một công dân trong xã hội, - Tuân thủ pháp luật của quốc gia và quốc tế; tuân thủ trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và đạo đức trong kinh doanh.	responsible solutions with initiative and professional judgement to a range of business-related challenges at both strategic and operational levels; 6. Contribute effectively, with personal accountability for outcomes in a dynamic 21st century work team, working in an ethical and socially responsible manner whilst acknowledging the contributions of others in achieving both individual and team goals; 7. Clearly and coherently communicate independent insights and ideas using verbal, written and visual modes of delivery to both specialist and non-specialist audiences; 8. Exemplify personal awareness, self-motivation, change readiness and resilience in response to dynamic environments/conditions; and, 9. Reflect lifelong learning attributes including autonomous, self-directed learning skills and habits.	Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH VICTORIA UNIVERSITY HCM là 56%.

TT	KQHTMĐ Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMĐ Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế TP. HCM	KQHTMĐ Chương trình đào tạo ngành QTKD của Trường ĐH VICTORIA UNIVERSITY	Nhận xét
	của tổ chức - doanh nghiệp, hiểu biết và tôn trọng luật pháp; [10] Về khả năng tự nghiên cứu và phát triển bản thân: Ý thức được sự cần thiết của việc học suốt đời; có khả năng tự học, tự nghiên cứu và phát triển nghề nghiệp của bản thân.	- Trung thực, khách quan; có động lực và khát khao trở thành nhà kinh doanh. - Trách nhiệm với bản thân, công việc, nghề nghiệp và xã hội.		

17.2. Đối sánh chương trình đào tạo

Nội dung đối sánh	CTĐT ngành của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	CTĐT ngành QTKD của Trường ĐH Tài Chính Marketing	CTĐT ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
Tổng số tín chỉ	147 tín chỉ (Không tính GD thể chất và GDQP)	128 tín chỉ	123 tín chỉ	
Cấu trúc chương trình: (số lượng môn/tín chỉ)	71-72 môn/147 tín chỉ	50 môn/128 tín chỉ	51 môn/123 tín chỉ	
- Học phần đại cương	16 môn/39 tín chỉ	17 môn/36 tín chỉ	18 môn/35 tín chỉ	
- Học phần cơ sở ngành	12 môn/30 tín chỉ	14 môn/38 tín chỉ	14 môn/34 tín chỉ	
- Học phần chuyên ngành	43 môn/72 tín chỉ	17 môn/48 tín chỉ	17 môn/48 tín chỉ	
- Học phần tốt nghiệp	1 môn (hoặc 2 môn đối với trường hợp học thay thế/6 tín chỉ	khóa luận (hoặc 2 môn)/6 tín chỉ	khóa luận (hoặc 2 môn)/6 tín chỉ	
Các chuyên ngành hẹp của ngành đào tạo (nếu có)	- Quản trị kinh doanh tổng hợp; - Quản trị kinh doanh quốc tế;	Chuyên ngành Quản trị Marketing, Quản trị	Chuyên ngành Quản trị Marketing, Quản trị	

Nội dung đối sánh	CTĐT ngành của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	CTĐT ngành QTKD của Trường ĐH Tài Chính Marketing	CTĐT ngành QTKD của Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
	- Quản trị Marketing; - Quản trị bán hàng.	thương hiệu, Truyền thông Marketing	thương hiệu, Quản trị quảng cáo	
Phương pháp giảng dạy/học tập	Phương pháp giảng dạy chủ động (<i>Active Teaching</i>) hướng tới việc hoạt động hóa, chủ động hóa hoạt động nhận thức của người học, tập trung vào phát huy tính chủ động của người học chứ không phải là tập trung vào phát huy tính chủ động của người dạy.	Phương pháp giảng dạy chủ động lấy “ <i>người học là trung tâm</i> ”, người học - đối tượng của hoạt động “dạy”, đồng thời là chủ thể của hoạt động “học” - được cuốn hút vào các hoạt động học tập do giảng viên tổ chức và chỉ đạo, thông qua đó tự lực khám phá những điều mình chưa rõ chứ không phải thụ động tiếp thu những tri thức đã được giảng viên sắp đặt.	Phương pháp giảng dạy rèn luyện cho sinh viên khả năng tự học. Vai trò của người thầy không còn là “người truyền đạt thông tin” nữa mà là người hướng dẫn cho người học đi tìm tri thức. Lớp học là môi trường giao tiếp giảng viên - sinh viên, sinh viên - sinh viên, tạo nên mối quan hệ hợp tác giữa các cá nhân trên để chiếm lĩnh kiến thức.	
Học phí	147.010.000 đồng/ khóa học	khoảng 80 triệu đồng/ khóa học	khoảng 120 triệu đồng/khóa học	
Các đối sánh khác (nếu có)	Không	Không	Không	

18. Tầm nhìn và sứ mạng

- **Tầm nhìn và sứ mạng của Trường**

- ❖ **Tầm nhìn**

Đến năm 2025, Trường Đại học Nguyễn Tất Thành là một trường đại học ứng dụng và thực hành, đa ngành, đa bậc học, gắn với nhu cầu phát triển trong và ngoài nước, đạt chuẩn khu vực và quốc tế.

- ❖ **Sứ mạng**

Trường ĐH NTT cam kết cung cấp nguồn nhân lực có chất lượng, có sức cạnh tranh cao trên thị trường lao động trong và ngoài nước thông qua đào tạo, nghiên cứu và phục vụ cộng đồng, xã hội dựa trên liên minh chiến lược gắn kết với các doanh nghiệp và các viện nghiên cứu.

- **Tầm nhìn và sứ mạng của Khoa**

- ❖ **Tầm nhìn**

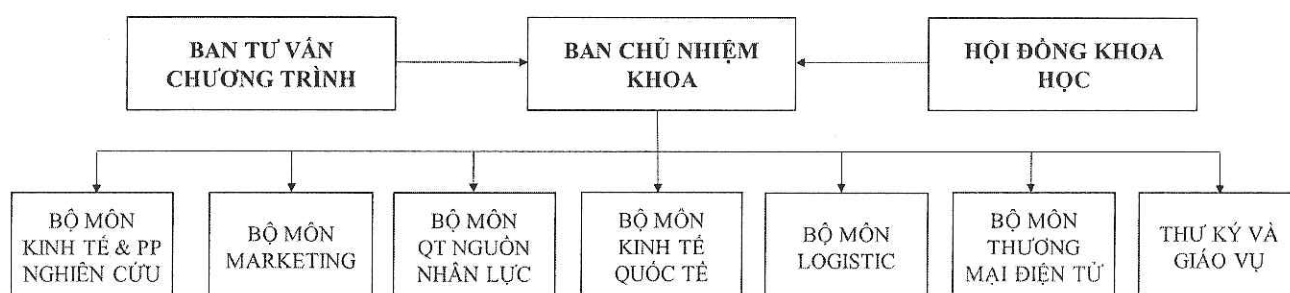
Khoa Quản trị kinh doanh theo hướng thực hành và nghiên cứu ứng dụng, phục vụ nhu cầu của các tổ chức và doanh nghiệp, đào tạo đạt chuẩn khu vực và quốc tế, tạo lập được uy tín cao tại Việt Nam và châu Á.

- ❖ **Sứ mạng**

Cung cấp nguồn nhân lực chất lượng và có tính cạnh tranh cao cho nhu cầu của TP.HCM, Việt Nam và khu vực.

Chuẩn bị cho sinh viên phát triển nghề nghiệp và phát triển cá nhân trong tương lai. Tạo ra một môi trường thuận lợi cho các giảng viên, sinh viên, và các nhà nghiên cứu, để giảng dạy và nghiên cứu, chú trọng đến tính sáng tạo và khởi nghiệp của sinh viên.

19. Sơ đồ tổ chức Khoa



20. Thông tin liên hệ

- Khoa Quản trị kinh doanh - Trường Đại học Nguyễn Tất Thành
- Địa chỉ: Lầu 1, Cơ sở An Phú Đông, số 331 Quốc lộ 1A, Phường An Phú Đông, Quận 12, Tp.HCM
- Điện thoại: 028 – 62565693, Số lẻ: 222
- Email: qtkd@ntt.edu.vn
- Website: www.qtkd.ntt.edu.vn

21. Thời điểm thiết kế/ điều chỉnh Bản mô tả chương trình đào tạo tiếp theo (dự kiến) Năm 2022



HIỆU TRƯỞNG

TS. Trần Ái Cẩm

TRƯỞNG KHOA

TS. Nguyễn Xuân Nhì

