

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NGÀNH: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

MÃ NGÀNH: 7340122

(Ban hành kèm theo Quyết định số ~~367~~ QĐ-NTT ngày ~~26~~ tháng ~~6~~ năm ~~200~~ 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 Việt: Thương Mại Điện Tử
- Tên tiếng Anh: E-Commerce

2. Trình độ đào tạo: Đại học

3. Loại hình đào tạo: Chính quy.

4. Khóa học áp dụng: 2020 - 2023

5. Thời gian đào tạo: 3.5 năm

6. Tên văn bằng tốt nghiệp: Cử nhân Thương Mại Điện Tử

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.HCM.
- + Điện thoại liên lạc: 028-62565693, Số lẻ: 222.

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

- **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	(3) D01: Toán, Ngữ văn, Tiếng Anh
(2) A01: Toán, Vật lý, Tiếng Anh	(4) D07: Toán, Hóa học, Tiếng Anh

10. Thông tin về các chứng nhận kiểm định

- Trường ĐH Nguyễn Tất Thành đạt chuẩn 4 Sao do tổ chức kiểm định QS STARS cấp năm 2019;
- Trường ĐH Nguyễn Tất Thành đạt chuẩn kiểm định do Bộ Giáo Dục & Đào Tạo cấp năm 2017;

11. Các năng lực của sinh viên tốt nghiệp

Thị trường lao động yêu cầu sinh viên tốt nghiệp phải có các năng lực sau đây:

- **GA1.** Hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các hoạt động thương mại điện tử tại doanh nghiệp: hệ thống công nghệ, nghiên cứu hành vi khách hàng, hoạt động marketing điện tử và hệ thống logistic
- **GA2.** Thấu hiểu các kiến thức quản trị liên quan trong môi trường thương mại điện tử: Quản trị quan hệ khách hàng, Quản trị hệ thống công nghệ, Quản trị chuỗi cung ứng, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính và Khởi sự kinh doanh để hỗ trợ hữu hiệu cho việc ra quyết định Marketing
- **GA3.** Xây dựng quan hệ người-người (Hỗ trợ đồng sự, Huấn luyện nhân viên, Đóng góp sáng kiến, Xây dựng mối quan hệ, Làm việc nhóm, Trao đổi kinh nghiệm, Tham gia cộng đồng nghề nghiệp);
- **GA4.** Năng lực giao tiếp (Thuyết trình, Đàm phán, Tranh luận, Giao tiếp bằng cử chỉ, Giao tiếp bằng văn bản, Giao tiếp xã hội, Sử dụng đa phương tiện trong giao tiếp, Đàm thoại xã hội, Ứng xử văn hóa, Xác định phong cách, Tạo sự tin cậy)
- **GA5.** Phát triển bản thân (Tìm kiếm, Thẩm tra, Phân tích, Đánh giá, Tư duy phản biện, Giải quyết vấn đề, Ngoại ngữ, Tin học quản lý, Tư duy sáng tạo, Tư duy hệ thống, Tư duy logic, Định hướng nghề nghiệp, Phân tích tình huống)
- **GA6.** Phẩm chất (Trách nhiệm xã hội, Đáng tin cậy, Trung thành, Hành xử chuyên nghiệp, Kiên định, Thích ứng, Liêm chính, Đạo đức, Ham học hỏi, Cập nhật kiến thức, Khiêm tốn, Kiên nhẫn, Tập trung, Nỗ lực cạnh tranh, Đam mê, chịu khó).

12. Mục tiêu đào tạo

Sinh viên sau khi tốt nghiệp trở thành người:

PEO1. Quản trị, tư vấn, chuyên viên thực hiện các hoạt động thương mại điện tử tại các tổ chức, doanh nghiệp, cơ quan nhà nước nhằm đạt được mục tiêu đề ra một cách hiệu quả và chuyên nghiệp.

PEO2. Hoạch định, tổ chức thực hiện, phân tích và đánh giá dự án nghiên cứu thị trường; đồng thời phục vụ cho việc ra quyết định thương mại, marketing và hệ thống công nghệ đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp, tổ chức trong và ngoài nước.

PEO3. Liên tục mở rộng kiến thức, sáng tạo và đổi mới, tự khởi nghiệp cho ngành Thương Mại Điện Tử 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 Thương mại điện tử có:

Kiến thức:

- **ELO1 (K1):** Áp dụng kiến thức toán, Vận dụng 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 nghề.
- **ELO2 (K2):** Vận dụng kiến thức căn bản cần thiết về công nghệ thông tin, thiết kế, vận hành và quản trị trang Web, Mạng và truyền thông tích hợp, kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị hoạt động của doanh nghiệp thương mại điện tử.
- **ELO3 (K3):** Đánh giá được tầm quan trọng của các tác động của các yếu tố trong môi trường, sự đa dạng và toàn cầu hoá đến hoạt động thương mại và marketing điện tử, chiến lược kinh doanh, hoạt động logistics, cung ứng và mua bán hàng hóa, thanh toán quốc tế trong doanh nghiệp
- **ELO4 (K4):** Vận dụng kiến thức chiến lược thương mại điện tử, Digital marketing & Quản trị doanh nghiệp để giải quyết các hoạt động kinh doanh, quản lý đầu vào, quá trình và đầu ra của các tổ chức, doanh nghiệp

Kỹ năng

ELO5 (S1): Sáng tạo linh hoạt trong giải quyết các vấn đề của ngành Thương Mại Điện Tử và các vấn đề liên quan bằng cách vận dụng tư duy phản biện và tư duy sáng tạo.

ELO6 (S2): Giao tiếp hiệu quả trong các bối cảnh với nhiều phương thức khác nhau trong bối cảnh đa dạng, đa văn hoá trong vai trò là một thành viên trong nhóm hay một nhà lãnh đạo truyền cảm hứng.

ELO7 (S3): Vận dụng các kỹ năng nghề nghiệp và công nghệ hiện đại vào việc quản lý các hoạt động quản trị, thương mại và hệ thống thông tin của doanh nghiệp

ELO8 (S4): Khảo cứu thông qua một hệ thống các hoạt động thu thập, phân tích và xử lý thông tin bằng các phương pháp định tính và định lượng nhằm đưa ra kết luận cho các vấn đề trong hoạt động thương mại điện tử

Thái độ

- **ELO9 (A1):** Tuân thủ pháp luật, thể hiện sự hiểu biết về các chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.
- **ELO10 (A2):** Thích ứng sự thay đổi trong nhiều bối cảnh, định hướng tương lai rõ ràng, thể hiện 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)	Kết quả học tập mong đợi/ Chuẩn đầu ra của CTĐT (ELOs)												
	PEO 1	PEO 2	PEO 3	ELO 1	ELO 2	ELO 3	ELO 4	ELO 5	ELO 6	ELO 7	ELO 8	ELO 9	ELO 10
GA1	✓		✓		✓	✓	✓	✓					
GA2	✓	✓	✓		✓	✓			✓	✓	✓		
GA3													
GA4		✓							✓				
GA5			✓	✓				✓					✓
GA6			✓	✓								✓	

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)									
	ELO 1	ELO 2	ELO 3	ELO 4	ELO 5	ELO 6	ELO 7	ELO 8	ELO 9	ELO 10
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	Nhập môn ngành thương mại điện tử (2 tín chỉ)	12	35	24,1%
	Kinh tế vi mô (3 tín chỉ)			
	Kinh tế vi mô (3 tín chỉ)			
	Marketing căn bản (3 tín chỉ)			
	Quản trị học (3 tín chỉ)			
	Xác suất và thống kê (3 tín chỉ)			
	Kinh tế lượng ứng dụng (3 tín chỉ)			
	Phương pháp nghiên cứu khoa học (3 tín chỉ)			
	Hệ điều hành (3 tín chỉ)			
	Mạng máy tính (3 tín chỉ)			
	Cơ sở dữ liệu (3 tín chỉ)			
	Cấu trúc máy tính (3 tín chỉ)			
GA2	Quản trị nguồn nhân lực (3 tín chỉ)	14	39	26,9%
	Nguyên lý kế toán (2 tín chỉ)			
	Marketing điện tử (3 tín chỉ)			
	Quản trị chuỗi cung ứng (3 tín chỉ)			
	Chiến lược thương mại điện tử (3 tín chỉ)			
	Truyền thông marketing tích hợp (3 tín chỉ)			
	Thiết kế Web (3 tín chỉ)			
	Lập trình Web (3 tín chỉ)			
	Lập trình hướng đối tượng (3 tín chỉ)			
	Hệ quản trị cơ sở dữ liệu (3 tín chỉ)			
	Quản trị mạng (3 tín chỉ)			
	An toàn và bảo mật thương mại điện tử (2 tín chỉ)			

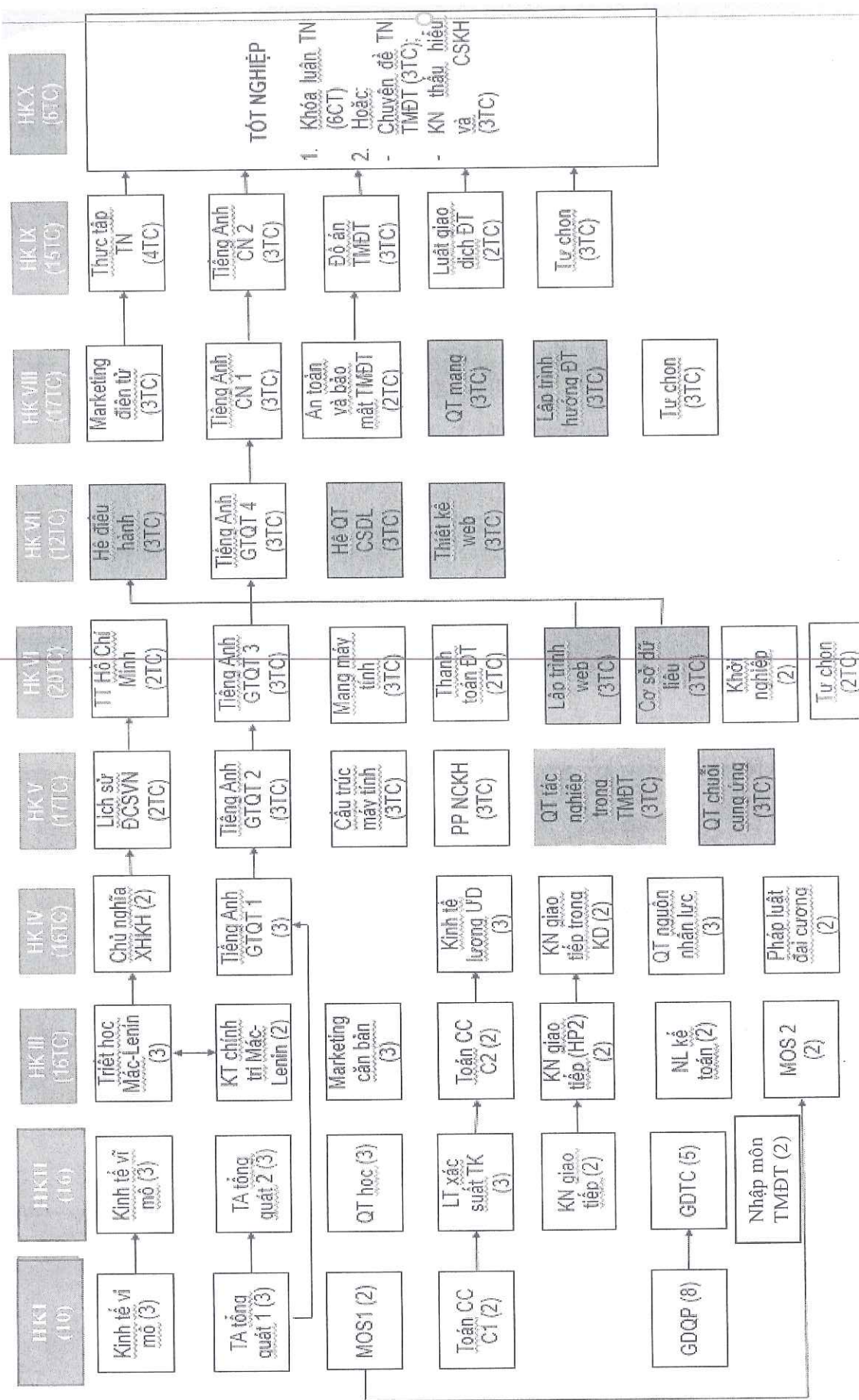
Các năng lực nghề của SVTN	CÁC MÔN HỌC/ HỌC PHẦN/ MODULE		THỜI LƯỢNG	
	Tên	Số lượng môn	Số tín chỉ	Tỉ lệ (%)/tổng tín chỉ
	Quản trị tác nghiệp thương mại điện tử (3 tín chỉ) Thanh toán điện tử (2 tín chỉ)			
GA3	Đồ án thương mại điện tử (3 tín chỉ) Thực tập tốt nghiệp (4 tín chỉ) Khoá luận tốt nghiệp (6 tín chỉ)	3	13	8,9%
GA4	Kỹ năng giao tiếp (2 tín chỉ) Kỹ năng giao tiếp – HP2 (2 tín chỉ) Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh (3 tín chỉ) Kỹ năng quản trị sự thay đổi (2 tín chỉ)	4	9	6,2%
GA5	Toán cao cấp C1 (2 tín chỉ) Toán cao cấp C2 (2 tín chỉ) Khởi nghiệp (2 tín chỉ) Tiếng Anh tổng quát 1 (3 tín chỉ) Tiếng Anh tổng quát 2 (3 tín chỉ) Tiếng Anh giao tiếp quốc tế 1 (3 tín chỉ) Tiếng Anh giao tiếp quốc tế 2 (3 tín chỉ) Tiếng Anh giao tiếp quốc tế 3 (3 tín chỉ) Tiếng Anh giao tiếp quốc tế 4 (3 tín chỉ) Tiếng Anh chuyên ngành 1 (3 tín chỉ) Tiếng Anh chuyên ngành 2 (3 tín chỉ) Tin học MOS1 (2 tín chỉ) Tin học MOS2 (2 tín chỉ)	13	34	23,4%
GA6	Pháp luật đại cương (2 tín chỉ) Triết học Mác - Lê nin (3 tín chỉ) Kinh tế Chính trị Mác - Lê nin (2 tín chỉ) Chủ nghĩa Xã hội khoa học (2 tín chỉ)	7	15	10,3%

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
	Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam (2 tín chỉ) Tu tưởng Hồ Chí Minh (2 tín chỉ) Luật giao dịch điện tử (2 tín chỉ)			

15. Cấu trúc chương trình đào tạo

CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ				
CÁC MÔN ĐẠI CƯƠNG (45TC)	CÁC MÔN CƠ SỞ NGÀNH (25TC)	CÁC MÔN CHUYÊN NGÀNH (43TC)	NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (145 TC)	CÁC HỌC PHẦN THỰC TẬP TỐT NGHIỆP
CHÍNH TRỊ (11TC) 1. <u>Triết học Mác-Lênin</u> (3TC) 2. <u>Kinh tế chính trị Mác-Lênin</u> (2TC) 3. <u>Chủ nghĩa xã hội khoa học</u> (2TC) 4. <u>Lịch sử ĐCSVN</u> (2TC) 5. <u>Tư tưởng Hồ Chí Minh</u> (2TC) PHÁP LUẬT (2TC) 1. <u>Pháp luật đại cương</u> (2TC) TÂM LÝ (2TC) 1. <u>Tâm lý học đại cương</u> (2TC) TOÁN (4C) 1. <u>Toán cao cấp C1</u> (2TC) 2. <u>Toán cao cấp C2</u> (2TC) KHOẢNG NGHIỆP: 2TC NGOẠI NGỮ (18TC) 1. <u>Tiếng Anh TQ 1</u> (3TC) 2. <u>Tiếng Anh TQ 2</u> (3TC) 3. <u>Tiếng Anh GTQT 1</u> (3TC) 4. <u>Tiếng Anh GTQT 2</u> (3TC) 5. <u>Tiếng Anh GTQT 3</u> (3TC) 6. <u>Tiếng Anh GTQT 4</u> (3TC) CÔNG NGHỆ THÔNG TIN (4TC) 1. <u>Tin học Mosaic 1</u> (2TC) 2. <u>Tin học Mosaic 2</u> (2TC) KỸ NĂNG (4TC) 1. <u>Kỹ năng giao tiếp</u> (2TC) 2. <u>Kỹ năng giao tiếp HP2</u> (2TC)	CÁC MÔN CƠ SỞ NGÀNH (25TC) 1. <u>Nhập môn ngành Thương mại điện tử</u> (2TC) 2. <u>Kinh tế vi mô</u> (3TC) 3. <u>Kinh tế vĩ mô</u> (3TC) 4. <u>Marketing căn bản</u> (3TC) 5. <u>Quản trị học</u> (3TC) 6. <u>KN giao tiếp trong KD</u> (3TC) 7. <u>Kinh tế lương ứng dụng</u> (3TC) 8. <u>Luật giao dịch điện tử</u> (2TC) 9. <u>LT xác suất và thống kê</u> (3TC) CÁC MÔN NGÀNH (22TC)	CÁC MÔN CHUYÊN NGÀNH (43TC) 1. <u>Thiết kế web</u> (3TC) 2. <u>Lập trình web</u> (3TC) 3. <u>Lập trình hướng đối tượng</u> (3TC) 4. <u>Hệ quản trị CSDL</u> (3TC) 5. <u>QT mạng</u> (3TC) 6. <u>Marketing điện tử</u> (3TC) 7. <u>QT chuỗi cung ứng</u> (3TC) 8. <u>AT và bảo mật TMĐT</u> (3TC) 9. <u>QT tác nghiệp TMĐT</u> (3TC) 10. <u>Thanh toán điện tử</u> (3TC) 11. <u>TA chuyên ngành 1</u> (3TC) 12. <u>TA chuyên ngành 2</u> (3TC) 13. <u>Đồ án TMĐT</u> (3TC)	NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (145 TC)	CÁC HỌC PHẦN THỰC TẬP TỐT NGHIỆP Khóa luận TN/Hoặc môn học thay thế: 6TC
		TỰ CHỌN (6TC) 1. <u>CL Thương mại ĐT</u> (3TC) 2. <u>Marketing dịch vụ</u> (3TC) 3. <u>Công nghệ và dịch vụ web</u> (3TC) 4. <u>Hệ thống IT quản lý</u> (3TC) 5. <u>QC trong trang TMĐT</u> (3TC) 6. <u>TT marketing tích hợp</u> (3TC) 7. <u>Marketing quốc tế</u> (3TC) 8. <u>QT bán lẻ trong TMĐT</u> (3TC) 9. <u>CP điện tử</u> (3TC) 10. <u>Hành vi người tiêu dùng</u> (3TC)		CÁC MÔN ĐIỀU KIỆN (13 TC) 1. <u>Giáo dục thể chất</u> (5TC) 2. <u>Giáo dục quốc phòng</u> (8TC)
	TỰ CHỌN (2TC) 1. <u>KN quản trị sự thay đổi</u> (2TC) 2. <u>Tài chính DN</u> (2TC) 3. <u>QT quan hệ khách hàng</u> (2TC)			

16. Sơ đồ hóa Kế hoạch đào tạo



17. Đối sánh chương trình đào tạo

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

Đối sánh với các trường trong nước

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường ĐH Công Nghiệp TP.HCM	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
1	Áp dụng kiến thức toán, khoa học, văn hoá, xã hội, chính trị, pháp luật và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại vào phân tích và lý giải các tình huống khác nhau trong lĩnh vực quản trị thương mại điện tử	Hiểu biết về nguyên lý CN Mác – Lênin, đường lối cách mạng của Đảng và tư tưởng Hồ Chí Minh; pháp luật của nhà nước, những vấn đề cấp bách của xã hội, khoa học đáp ứng việc tiếp thu các kiến thức chuyên môn và khả năng học tập ở trình độ cao hơn	Nắm vững kiến thức cơ bản và khoa học xã hội, khoa học tự nhiên, khoa học chính trị và pháp luật.	Chuẩn đầu ra của các trường khác tương đồng về nội dung nhưng ở mức độ thấp hơn trong thang Bloom
2	Vận dụng kiến thức căn bản cần thiết về công nghệ thông tin, thiết kế, vận hành và quản trị trang Web, Mạng và truyền thông tích hợp, kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị hoạt động của doanh nghiệp thương mại điện tử.	Nắm kiến thức quản trị hệ thống thông tin và web	Nắm kiến thức quản trị hệ thống thông tin và web	Chuẩn đầu ra của các trường khác khá tương đồng về nội dung nhưng ở mức độ thấp hơn trong thang Bloom
3	Đánh giá được tầm quan trọng của các tác động của các yếu tố trong môi trường, sự đa dạng và toàn cầu			Tương đồng

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường TP.HCM Công Nghiệp TP.HCM	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
	hoá đến đến hoạt động thương mại và marketing điện tử, chiến lược kinh doanh, hoạt động logistics, cung ứng và mua bán hàng hóa, thanh toán quốc tế trong doanh nghiệp			
4	Vận dụng kiến thức chiến lược thương mại điện tử, Digital marketing & Quản trị doanh nghiệp để giải quyết các hoạt động kinh doanh, quản lý đầu vào, quá trình và đầu ra của các tổ chức, doanh nghiệp			Tương đồng
5	Giải quyết các vấn đề của ngành Thương Mại Điện Tử và các vấn đề liên quan bằng cách vận dụng tư duy phản biện và tư duy sáng tạo			Các trường khác chưa có
6	Áp dụng các kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm chuyên nghiệp, hiệu quả trong bối cảnh đa dạng, đa văn hoá trong vai trò là một thành viên trong nhóm hay một nhà lãnh đạo truyền cảm hứng.	Lãnh đạo để đạt mục tiêu thông qua việc xây dựng kế hoạch, niềm tin, triển khai thực hiện.	Truyền đạt vấn đề và giải pháp tới người khác.	Tương đồng
7	Vận dụng các kỹ năng nghề nghiệp và công nghệ hiện đại vào việc quản lý			Tương đồng

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường ĐH Công Nghiệp TP.HCM	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Thương Mại Điện Tử Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP.HCM (UEF)	Nhận xét
	các hoạt động quản trị, thương mại và hệ thống thông tin của doanh nghiệp			
8	Khảo cứu thông qua một hệ thống các hoạt động thu thập, phân tích và xử lý thông tin bằng các phương pháp định tính và định lượng nhằm đưa ra kết luận cho các vấn đề trong hoạt động thương mại điện tử			Các trường khác chưa có
9	Tuân thủ pháp luật, thể hiện sự hiểu biết về các chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	Tuân thủ các quy định của pháp luật, hành vi phù hợp với chuẩn mực của xã hội, chuẩn mực nghề nghiệp;	Thái độ làm việc nghiêm túc và đạo đức nghề nghiệp đúng đắn.	Tương đồng
10	Định hướng tương lai rõ ràng, thể hiện động cơ khởi nghiệp và học tập suốt đời			Các trường khác chưa có

Đối sánh với quốc tế

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU) BA in Business Management with Specialism in E-Business	University of Waikato Bachelor of Electronic Ecommerce	Nhận xét
1	Áp dụng kiến thức toán, khoa học, văn hoá, xã hội, chính trị, pháp luật và sự hiểu biết về các vấn đề đương	Mô tả các kiến thức căn bản về lịch sử chính trị pháp luật hiện	Mô tả các kiến thức căn bản về lịch sử chính trị pháp luật hiện tại và sau đó nằm trong	Tương đồng

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU) BA in Business Management with Specialism in E-Business	University of Waikato Bachelor of Electronic Commerce	Nhận xét
	đại vào phân tích và lý giải các tình huống khác nhau trong lĩnh vực quản trị thương mại điện tử	tại và sau đó nằm trong bối cảnh lý thuyết rộng lớn hơn	bối cảnh lý thuyết rộng lớn hơn	
2	Vận dụng kiến thức căn bản cần thiết về công nghệ thông tin, thiết kế, vận hành và quản trị trang Web, Mạng và truyền thông tích hợp, kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị hoạt động của doanh nghiệp thương mại điện tử	Thực hiện được việc thiết kế và vận hành web thương mại	Hiểu các lý thuyết, mô hình, kỹ thuật về quản lý Web thương mại	Tương đồng
3	Đánh giá được tầm quan trọng của các tác động của các yếu tố trong môi trường, sự đa dạng và toàn cầu hoá đến đến hoạt động thương mại và marketing điện tử, chiến lược kinh doanh, hoạt động logistics, cung ứng và mua bán hàng hóa, thanh toán quốc tế trong doanh nghiệp	Mô tả được vai trò quan trọng của phân tích yếu tố bên ngoài đến hoạt động quản lý nguồn lực doanh nghiệp	Đánh giá các cách tiếp cận khác nhau để quản lý và điều phối thương mại	Tương đồng
4	Vận dụng kiến thức chiến lược thương mại điện tử, Digital marketing & Quản trị doanh nghiệp để giải quyết các hoạt động kinh	Chiến lược thực hiện về các vấn đề trong thương mại và bối cảnh kinh doanh số. Đưa ra quyết định kinh doanh, có tính đến sự phức tạp của	xác định các vấn đề quản lý nguồn lực có liên quan và chọn giải pháp phù hợp và chuyên nghiệp	Tương đồng

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU) BA in Business Management with Specialism in E-Business	University of Waikato Bachelor of Electronic Commerce	Nhận xét
	doanh, quản lý đầu vào, quá trình và đầu ra của các tổ chức, doanh nghiệp	chương trình nghị sự bên vững theo nghĩa rộng nhất của nó		
5	Giải quyết các vấn đề của ngành Thương Mại Điện Tử và các vấn đề liên quan bằng cách vận dụng tư duy phản biện và tư duy sáng tạo.			Tương đồng
6	Áp dụng các kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm chuyên nghiệp, hiệu quả trong bối cảnh đa dạng, đa văn hoá trong vai trò là một thành viên trong nhóm hay một nhà lãnh đạo truyền cảm hứng.			Chương trình khác không có
7	Vận dụng các kỹ năng nghề nghiệp và công nghệ hiện đại vào việc quản lý các hoạt động quản trị, thương mại và hệ thống thông tin của doanh nghiệp	Áp dụng kiến thức chuyên môn, hiểu biết và kỹ năng vào dự án	Áp dụng kiến thức chuyên môn, hiểu biết và kỹ năng vào dự án	Tương đồng
8	Khảo cứu thông qua một hệ thống các hoạt động thu thập, phân tích và xử lý thông tin bằng các phương pháp định tính và định lượng nhằm đưa ra kết luận cho các vấn đề trong hoạt động thương mại điện tử	Phân tích tầm quan trọng các vấn đề công nghệ khác nhau, sử dụng và đánh giá nghiên cứu có liên quan	Phân tích tầm quan trọng các vấn đề công nghệ khác nhau, sử dụng và đánh giá nghiên cứu có liên quan	Tương đồng

TT	KQHTMD Chương trình đào tạo ngành Quản trị nhân lực của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU) BA in Business Management with Specialism in E-Business	University of Waikato Bachelor of Electronic Ecommerce	Nhận xét
9	Tuân thủ pháp luật, thể hiện sự hiểu biết về các chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	Thể hiện một cách tiếp cận có tầm quyền và đạo đức trong hành động của bản thân và khuyến khích điều này ở người khác	Thể hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.	Tương đồng
10	Định hướng tương lai rõ ràng, thể hiện động cơ khởi nghiệp và học tập suốt đời			Chương trình khác không có

17.2. Đối sánh chương trình đào tạo

Nội dung đối sánh	CTĐT ngành Thương mại điện tử của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử Trường ĐH Công Nghiệp TP.HCM	Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
Tổng số tín chỉ	145 (không tính GD thể chất và GDQP)	128 tín chỉ	123 tín chỉ	Có sự chênh lệch về tổng tín chỉ và việc phân bổ tín chỉ trong cấu trúc CTĐT
Cấu trúc chương trình: (số lượng môn/tín chỉ)	67 môn/145 tín chỉ	70 môn/128 tín chỉ	68 môn/123 tín chỉ	
- Học phần đại cương	21 môn/45 tín chỉ	17 môn/36 tín chỉ	18 môn/35 tín chỉ	
- Học phần cơ sở ngành	9 môn/25 tín chỉ	14 môn/ 38 tín chỉ	14 môn/ 34 tín chỉ	
- Học phần ngành/chuyên ngành	33 môn/65 tín chỉ	17 môn/48 tín chỉ	17 môn/48 tín chỉ	
- Học phần tốt nghiệp	- Thực tập tốt nghiệp (4 tín chỉ) - KLTN hoặc môn học thay thế (6 tín chỉ)	Khóa luận (hoặc 2 môn)/6 tín chỉ	Khóa luận (hoặc 2 môn)/6 tín chỉ	Tương đồng
Các chuyên ngành hẹp của ngành đào tạo (nếu có)	Không có	Không có	Không có	
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	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	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	Có sự tương đồng

Nội dung đối sánh	CTĐT ngành Thương mại điện tử của Trường ĐH Nguyễn Tất Thành	Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử Trường ĐH Công Nghiệp TP.HCM	Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử Trường ĐH Kinh tế - Tài chính TP. HCM (UEF)	Nhận xét
	phát huy tính chủ động của người học chứ không phải là tập trung vào phát huy tính chủ động của người dạy.	"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.	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	khoản 120 triệu đồng/ khóa học	khoảng 120 triệu đồng/khóa học	Học phí có sự chênh lệch tuy nhiên không đáng kể, bên cạnh đó Trường ĐH NTT có các chính sách về học phí riêng cho sinh viên.

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.

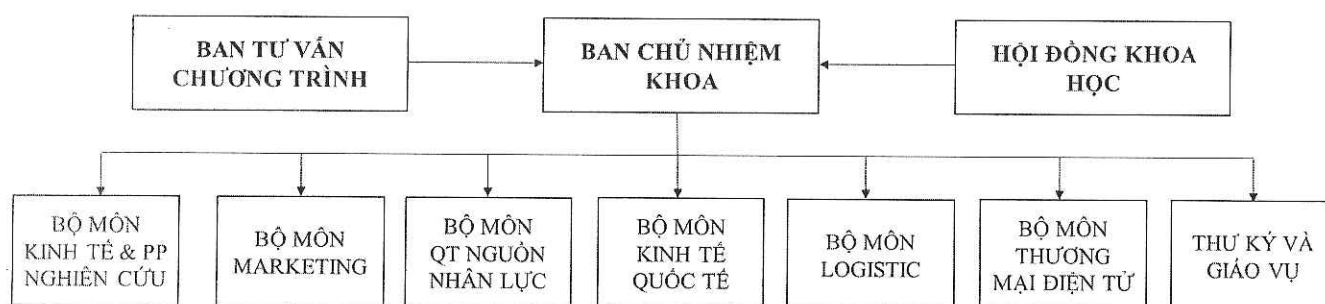
❖ Sứ mạng

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



TS. Trần Ái Cẩm

TRƯỞNG KHOA

TS. Nguyễn Xuân Nhĩ



