ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH QUẢNG BÌNH
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KỸ THUẬT CÔNG – NÔNG NGHIỆP

QUY ĐỊNH
KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TỐI THIỂU, YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI TỐT NGHIỆP

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG
NGÀNH/ NGHỀ: MARKETING
MÃ NGÀNH/NGHỀ: 6340116

Ngày ban hành:
Ngày cập nhật bổ sung: Tháng 18/4/2024

QUY ĐỊNH

KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TỐI THIỂU, YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI TỐT NGHIỆP

(Kèm theo Quyết định số: 940 /QĐ-CĐCNN ngày 18 tháng 4 năm 2024 của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kỹ thuật Công - Nông nghiệp Quảng Bình)

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

NGÀNH/ NGHỀ: MARKETING

MÃ NGÀNH/NGHỀ: 6340116

1. Giới thiệu chung về ngành/nghề

Chương trình này được thiết kế để đào tạo trình độ cao đẳng chuyên ngành Marketing. Sinh viên có kiến thức cơ bản về nguyên lý và tiến trình Marketing; Có kỹ năng tác nghiệp cơ bản về Marketing để vận dụng thực hành thành thạo các nghiệp vụ Marketing trong kinh doanh; có khả năng đáp ứng được yêu cầu công việc Marketing theo đúng vị trí công tác sau khi tốt nghiệp ra trường phù hợp với nhu cầu của xã hội. Chương trình có thể xây dựng liên thông lên các bậc đại học cùng ngành.

Sau khi tốt nghiệp, người học có thể làm việc tại các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, các tổ chức kinh tế, các tổ chức xã hội ở các vị trí như: nhân viên nghiên cứu thị trường, nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý và chăm sóc khách hàng, nhân viên quan hệ công chúng, nhân viên truyền thông, nhân viên kinh doanh và nhân viên tiếp thị… Qua một thời gian làm việc có thể phát triển lên những vị trí cao hơn như giám sát bán hàng khu vực, trưởng bộ phận bán hàng, trưởng phòng kinh doanh, trưởng phòng marketing của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ngoài ra, người học cũng có thể khởi nghiệp doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Để hành nghề, người học phải có sức khỏe tốt, đạo đức nghề nghiệp tốt, có đủ kiến thức chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp đáp ứng với vị trí công việc theo yêu cầu. Cần phải thường xuyên học tập để nâng cao kỹ năng nghề nghiệp, mở rộng kiến thức xã hội; rèn luyện tính cẩn thận, tích cực, chủ động, sáng tạo; xây dựng ý thức nghề và sự say mê nghề nghiệp.

Khối lượng kiến thức đạt được: 2.505 giờ (tương đương 105 tín chỉ).

2. Yêu cầu chung của ngành/nghề

a) Yêu cầu về kiến thức

- Trình bày được những kiến thức cơ bản liên quan đến hoạt động Marketing, tổ chức và triển khai các hoạt động Marketing tại doanh nghiệp.

- Trình bày được nội dung, phương pháp, quy trình thực hiện các hoạt động tác nghiệp marketing như: nghiên cứu marketing, quản trị bán hàng, phân phối, các hoạt động truyền thông, quan hệ công chúng…

- Trình bày được tác động của các yếu tố môi trường đến hoạt động marketing của doanh nghiệp.

- Phân tích được tác động của các yếu tố môi trường đến hoạt động marketing của doanh nghiệp.

- Phân tích được ảnh hưởng về hành vi tiêu dùng của khách hàng đối với các chính sách marketing của doanh nghiệp.

- Phân biệt được các thị trường mục tiêu cho doanh nghiệp.

b) Yêu cầu về kỹ năng

- Lập được kế hoạch, tổ chức thực hiện các hoạt động marketing cho doanh nghiệp.

- Ứng dụng được khoa học kỹ thuật vào hoạt động marketing.

- Sử dụng được các công cụ truyền thông thông dụng.

- Phân đoạn, lựa chọn được thị trường trọng điểm và định vị thị trường của doanh nghiệp.

- Thiết lập được chiến lược sản phẩm, giá, hệ thống kênh phân phối và các hoạt động xúc tiến hỗn hợp.

- Dự đoán được một số phản ứng của người tiêu dùng đối với việc lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp.

- Đánh giá được hoạt động marketing của doanh nghiệp và đưa ra được những tư vấn hợp lý cho lãnh đạo doanh nghiệp.

- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; khai thác, xử lý, ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc chuyên môn của ngành, nghề.

- Sử dụng được ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 2/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào công việc chuyên môn của ngành, nghề.

- Xây dựng được chiến lược marketing cho hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

c) Mức độ tự chủ và trách nhiệm

- Tích cực, chủ động và vận dụng các kiến thức kỹ năng đã học vào công tác marketing tại doanh nghiệp.

- Chấp hành đường lối, chủ trương của đảng và chính sách pháp luật của nhà nước.

- Khả năng làm việc độc lập và làm việc dưới áp lực cao, có khả năng thuyết trình và đàm phán tốt, xây dựng tinh thần làm việc nhóm hiệu quả.

- Tuân thủ đạo đức nghề nghiệp, năng động, sáng tạo, biết xử lý làm chủ mọi tình huống.

3. Các năng lực của ngành/nghề

TT	Mã năng lực	Tên năng lực	Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ)
I	**Năng lực cơ bản (chung)**		
1	NLCB-01	Chính trị	75 giờ, 4 TC
2	NLCB-02	Pháp luật	30 giờ, 2 TC
3	NLCB-03	Giáo dục thể chất	60 giờ, 2 TC
4	NLCB-04	Giáo dục quốc phòng và An ninh	75 giờ, 4 TC
5	NLCB-05	Tin học	75 giờ, 3 TC
6	NLCB-06	Ngoại ngữ (Anh Văn)	120 giờ, 6 TC
II	**Năng lực cốt lõi (chuyên môn)**		
7	NLCL-01	Luật kinh tế	30 giờ, 2 TC
8	NLCL-02	Quản trị doanh nghiệp	30 giờ, 2 TC
9	NLCL-03	Kinh tế vi mô	30 giờ, 2 TC
10	NLCL-04	Nguyên lý thống kê	45 giờ, 2 TC
11	NLCL-05	Kinh tế vĩ mô	30 giờ, 2 TC
12	NLCL-06	Marketing căn bản	45 giờ, 3 TC
13	NLCL-07	Tin học ứng dụng trong kinh doanh	45 giờ, 2 TC
III	**Năng lực nâng cao**		
14	NLNC-01	Tiếng Anh chuyên ngành	60 giờ, 3 TC
15	NLNC-02	Tâm lý học kinh doanh	60 giờ, 3 TC
16	NLNC-03	Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh	75 giờ, 3 TC
17	NLNC-04	Quản trị nguồn nhân lực	60 giờ, 3 TC
18	NLNC-05	Hành vi người tiêu dùng	60 giờ, 3 TC
19	NLNC-06	Quản trị chất lượng	60 giờ, 3 TC
20	NLNC-07	Quản trị quan hệ khách hàng	60 giờ, 3 TC
21	NLNC-08	Nghiên cứu marketing	90 giờ, 4 TC
22	NLNC-09	Quản trị bán hàng	75 giờ, 3 TC
23	NLNC-10	Quan hệ công chúng	75 giờ, 3 TC
24	NLNC-11	Quản trị marketing	90 giờ, 4 TC
25	NLNC-12	Quản trị truyền thông marketing tích hợp	75 giờ, 3 TC
26	NLNC-13	Quản trị thương hiệu	75 giờ, 3 TC

27	NLNC-14	Thương mại điện tử	75 giờ, 3 TC
28	NLNC-15	Marketing dịch vụ	75 giờ, 3 TC
29	NLNC-16	Hành vi tổ chức	60 giờ, 3 TC
30	NLNC-17	Quản trị kênh phân phối	60 giờ, 3 TC
31	NLNC-18	Thực tập nghề nghiệp	180 giờ, 4 TC
32	NLNC-19	Thực tập tốt nghiệp	360 giờ, 8 TC
33	NLNC-20	Quản trị sản phẩm	45 giờ, 2 TC
34	NLNC-21	Nghiệp vụ quảng cáo	45 giờ, 2 TC
35	NLNC-22	Phân tích hoạt động kinh doanh	45 giờ, 2 TC

4. Khối lượng kiến thức tối thiểu của ngành/nghề (giờ, tín chỉ)

KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TỐI THIỂU, YÊU CẦU ĐỐI VỚI TỪNG NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI TỐT NGHIỆP

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

NGÀNH/NGHỀ: MARKETING

1. Tên năng lực: Giáo dục chính trị Mã:NLCB-01

Khối lượng kiến thức tối thiểu (75 giờ, 04 tín chỉ): (lý thuyết: 41 giờ; thảo luận: 29 giờ; kiểm tra: 05 giờ)

1.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được một số nội dung cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; quan điểm, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam và những nhiệm vụ chính trị của đất nước hiện nay; nội dung học tập, rèn luyện để trở thành người công dân tốt, người lao động tốt.

1.2. Yêu cầu kỹ năng:

Vận dụng được được các kiến thức chung được học về quan điểm, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước vào giải quyết các vấn đề của cá nhân, xã hội và các vấn đề khác trong quá trình học tập, lao động, hoạt động hàng ngày và tham gia xây dựng, bảo vệ Tổ quốc.

1.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Có năng lực vận dụng các nội dung đã học để rèn luyện phẩm chất chính trị, đạo đức, lối sống; thực hiện tốt quan điểm, đường lối của Đảng; chính sách, pháp luật của Nhà nước.

2. Tên năng lực: Pháp luật Mã:NLCB-02

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ 30, 02 tín chỉ): (Lý thuyết: 18 giờ; Thảo luận, bài tập: 10 giờ; kiểm tra: 2 giờ)

2.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được một số nội dung cơ bản về Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và hệ thống pháp luật của Việt Nam;

Trình bày được một số nội dung cơ bản về Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; pháp luật dân sự, lao động, hành chính, hình sự; phòng, chống tham nhũng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2.2. Yêu cầu kỹ năng:

Nhận biết được cấu trúc, chức năng của các cơ quan trong bộ máy nhà nước và các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội ở Việt Nam; các thành tố của hệ thống pháp luật và các loại văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam;

Phân biệt được khái niệm, đối tượng, phương pháp điều chỉnh và vận dụng được các kiến thức được học về pháp luật dân sự, lao động, hành chính, hình sự; phòng, chống tham nhũng; bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng vào việc xử lý các vấn đề liên quan trong các hoạt động hàng ngày.

2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Tôn trọng, sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật; tự chủ được các hành vi của mình trong các mối quan hệ liên quan các nội dung đã được học, phù hợp với quy định của pháp luật và các quy tắc ứng xử chung của cộng đồng và của xã hội.

60 giờ (lý thuyết: 05 giờ; thực hành: 51 giờ; kiểm tra: 04 giờ)

3. Tên năng lực: Giáo dục thể chất Mã: NLCB-03

Khối lượng kiến thức tối thiểu (60 giờ, 02 tín chỉ): (lý thuyết: 05 giờ; thực hành: 51 giờ; kiểm tra: 04 giờ)

3.1. Yêu cầu về kiến thức

Trình bày được tác dụng, các kỹ thuật chính và một số quy định của luật môn thể dục thể thao được học để rèn luyện sức khỏe, phát triển thể lực chung.

3.2. Yêu cầu kỹ năng:

Tự tập luyện, rèn luyện đúng các yêu cầu về kỹ thuật, quy định của môn thể dục thể thao được học.

3.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm

Có ý thức tự giác và hình thành thói quen tập luyện thể dục thể thao hàng ngày để góp phần bảo đảm sức khỏe trong học tập, lao động và trong các hoạt động khá

4. Tên năng lực: Giáo dục Quốc phòng - An ninh Mã: NLCB-04

Khối lượng kiến thức tối thiểu (75 giờ, 04 tín chỉ): lý thuyết: 36 giờ; thực hành, thảo luận, bài tập: 35 giờ; kiểm tra: 04 giờ

4.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được những nội dung cơ bản về chiến lược "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam;

Trình bày được những kiến thức cơ bản về xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

Trình bày được một số nội dung cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội; đường lối quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về bảo vệ an ninh chính trị, kinh tế, văn hóa, tư tưởng;

Trình bày được những vấn đề cơ bản về xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân Việt Nam; đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước về kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường, củng cố quốc phòng và an ninh;

Trình bày được một số nội dung cơ bản về đội ngũ đơn vị cấp tiểu đội, trung đội; tác dụng, tính năng, cấu tạo và cách thức sử dụng của một số loại vũ khí bộ binh thông thường; kỹ thuật cấp cứu chuyển thương.

4.2. Yêu cầu kỹ năng:

Nhận biết được một số biểu hiện, hoạt động về "Diễn biến hoà bình", bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch đối với Việt Nam hiện nay;

Nhận biết được trách nhiệm của tổ chức và cá nhân trong việc xây dựng lực lượng dân quân tự vệ, dự bị động viên; xây dựng và bảo vệ chủ quyền lãnh thổ, biên giới quốc gia;

Xác định được một số vấn đề cơ bản về dân tộc và tôn giáo; phòng chống tội phạm và tệ nạn xã hội; chiến tranh nhân dân bảo vệ Tổ quốc; xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân Việt Nam;

Nhận thức đúng đường lối quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về bảo vệ an ninh chính trị, kinh tế, văn hóa, tư tưởng; kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường củng cố quốc phòng và an ninh;

Thực hiện đúng các động tác trong đội ngũ đơn vị; kỹ thuật sử dụng một số loại vũ khí bộ binh; cấp cứu chuyển thương.

4.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Luôn có tinh thần cảnh giác cao trước những âm mưu thủ đoạn của các thế lực thù địch; chấp hành tốt mọi đường lối chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về công tác quốc phòng và an ninh;

Rèn luyện bản lĩnh chính trị, đạo đức, hình thành lối sống có kỷ luật, có ý thức tự giác và tác phong nhanh nhẹn trong các hoạt động;

Sẵn sàng tham gia xây dựng và bảo vệ Tổ quốc và các hoạt động xã hội góp phần xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc;

Có ý thức, trách nhiệm trong việc xây dựng lực lượng vũ trang nhân dân; chiến tranh nhân dân, phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường, củng cố quốc phòng và an ninh.

5. Tên năng lực: Tin học **Mã: NLCB-03**

Khối lượng kiến thức tối thiểu (75 giờ, 3 tín chỉ): 75 giờ (lý thuyết: 05 giờ; thực hành: 51 giờ; kiểm tra: 04 giờ)

5.1. Về kiến thức

Trình bày và giải thích được được kiến thức cơ bản về công nghệ thông tin; sử dụng máy tính, xử lý văn bản; sử dụng bảng tính, trình chiếu, Internet.

5.2. Về kỹ năng

Nhận biết được các thiết bị cơ bản của máy tính, mạng máy tính; phân loại phần mềm; lập trình; phần mềm thương mại và phần mềm nguồn mở;

Sử dụng được hệ điều hành Windows để tổ chức, quản lý thư mục, tập tin trên máy tính và sử dụng máy in;

Sử dụng được phần mềm soạn thảo để soạn thảo được văn bản hành chính theo đúng quy định về kỹ thuật soạn thảo văn bản hành chính;

Sử dụng được phần mềm xử lý bảng tính để tạo trang tính và các hàm cơ bản để tính các bài toán thực tế;

Sử dụng được phần mềm trình chiếu để xây dựng và trình chiếu được các nội dung cần thiết;

Sử dụng được một số dịch vụ Internet cơ bản như: Trình duyệt Web, thư điện tử, tìm kiếm thông tin và một số dạng truyền thông số thông dụng;

Nhận biết và áp dụng biện pháp phòng tránh các loại nguy cơ đối với an toàn dữ liệu, mối nguy hiểm tiềm năng khi sử dụng các trang mạng xã hội, an toàn và bảo mật, bảo vệ thông tin;

Thực hiện đúng các quy định về an toàn bảo mật thông tin; an toàn lao động và bảo vệ môi trường trong việc sử dụng máy tính và ứng dụng công nghệ thông tin.

5.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Nhận thức được tầm quan trọng và thực hiện đúng quy định của pháp luật, có trách nhiệm trong việc sử dụng máy tính và công nghệ thông tin trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;

Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản vào học tập, lao động và các hoạt động khác.

6. Tên năng lực: Tiếng Anh **Mã: NLCB-06**

Khối lượng kiến thức tối thiểu: 120 giờ, 6 TC.

6.1. Yêu cầu kiến thức

Nhận biết và giải thích được các cấu trúc ngữ pháp cơ bản về thành phần của câu, cách sử dụng thì hiện tại đơn, tiếp diễn và hoàn thành, thì quá khứ đơn, tiếp diễn, thì tương lai, phân loại danh từ, đại từ và tính từ; phân biệt và giải thích được các từ vựng về những chủ đề quen thuộc như giới thiệu bản thân và người khác, các hoạt động hàng ngày, sở thích, địa điểm, thực phẩm và đồ uống, các sự kiện đặc biệt, kỳ nghỉ, các kế hoạch trong tương lai, ngoại hình và tính cách, sự phát triển của công nghệ và thói quen mua sắm.

6.2. Yêu cầu kỹ năng

Kỹ năng nghe: Nghe và hiểu được những cụm từ và cách diễn đạt liên quan tới nhu cầu thiết yếu hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ ràng về các chủ đề liên quan đến các thành viên gia đình, các hoạt động giải trí trong thời gian rảnh rỗi, vị trí đồ đạc trong nhà, các loại thức ăn và đồ uống phổ biến, các hoạt động trong các dịp lễ hoặc sự kiện đặc biệt, du lịch, các hoạt động hàng ngày, sở thích, kế hoạch trong tương lai, ngoại hình, tính cách và mua sắm; hiểu được ý chính trong các giao dịch quen thuộc hằng ngày khi được diễn đạt chậm và rõ ràng.

Kỹ năng nói: Giao tiếp một cách đơn giản và trực tiếp về các chủ đề quen thuộc hằng ngày liên quan tới tự giới thiệu bản thân, gia đình, nghề nghiệp, sở thích; chỉ đường đến những địa điểm thông thường; đặt được câu hỏi về số lượng; giới thiệu được những ngày lễ, sự kiện đặc biệt, hoạt động du lịch, các kế hoạch cho các ngày lễ và sự kiện đặc biệt; mô tả tính cách và ngoại hình của bản thân và người khác; giới thiệu các sản phẩm công nghệ và công dụng; mô tả thói quen mua sắm; truyền đạt quan điểm, nhận định của mình trong các tình huống xã giao đơn giản, ngắn gọn.

Kỹ năng đọc: Đọc và phân tích được các đoạn văn bản ngắn và đơn giản về các vấn đề quen thuộc và cụ thể; đọc hiểu đại ý và thông tin chi tiết thông qua các bài đọc có liên quan đến giới thiệu bạn bè, các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, nơi chốn, các thức ăn và đồ uống phổ biến, các ngày lễ đặc biệt và kỳ

nghỉ, các hoạt động hàng ngày và các sở thích, cách chào đón năm mới ở các quốc gia, sự phát triển của công nghệ và thói quen mua sắm.

Kỹ năng viết: Viết được các mệnh đề, câu đơn giản và kết nối với nhau bằng các liên từ cơ bản; viết đoạn văn ngắn về các chủ đề có liên quan đến bản thân, sở thích và các hoạt động trong thời gian rảnh rỗi, mô tả nhà ở, thức ăn và đồ uống, các lễ hội và dịp đặc biệt, các kỳ nghỉ và các sở thích, kế hoạch và dự định cho việc chào đón năm mới, thiết bị công nghệ và thói quen mua sắm.

6.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm

Nhận thức được tầm quan trọng của ngoại ngữ nói chung và Tiếng Anh nói riêng, có trách nhiệm trong việc sử dụng tiếng Anh trong đời sống, học tập và nghề nghiệp;

Có thể làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong việc áp dụng tiếng Anh vào học tập, lao động và các hoạt động khác

7. Tên năng lực: Luật kinh tế Mã: NLCL-01

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 30 giờ, 2 TC

7.1. Yêu cầu kiến thức:

- Nêu đúng những quy định của Nhà nước về trình tự, thủ tục thành lập và tổ chức quản lý các loại hình doanh nghiệp.
- Phân tích ưu điểm, hạn chế của các loại hình doanh nghiệp.
- Xác định được cơ sở pháp lý khi thiết lập quan hệ hợp đồng; giao kết và thực hiện hợp đồng trong kinh doanh.
- Xác định đúng thẩm quyền của các cơ quan tài phán kinh tế và trình tự giải quyết tranh chấp trong kinh doanh.
- Trình tự thủ tục giải quyết phá sản doanh nghiệp

7.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp trong hoạt động kinh doanh.
- Thực hiện được trình tự, thủ tục thành lập doanh nghiệp.
- Phát hiện, giải thích được dấu hiệu của hợp đồng vô hiệu.
- Lựa chọn và giải thích được cơ quan tài phán kinh tế đúng thẩm quyền trong xử ký các tranh chấp.

7.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Tuân thủ pháp luật kinh tế trong thực hiện hoạt động kinh doanh.
- Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong quan hệ kinh tế.
- Chủ động cập nhật các quy định pháp luật về kinh tế**.**

8. Tên năng lực: Quản trị doanh nghiệp Mã: NLCL-02

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 30 giờ, 2 TC

8.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được kiến thức cơ bản về doanh nghiệp và quản trị doanh nghiệp.

- Mô tả được các yếu tố môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh; cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp; hệ thống thông tin và quyết định quản trị.

- Phân tích được các nguồn lực cơ bản của quản trị doanh nghiệp: nhân lực, chất lượng, marketing, tài chính.

8.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Nhận diện được các yếu tố môi trường kinh doanh ảnh hoat động kinh doanh.

- Xác định, lựa chọn, loại hình doanh nghiệp, mô hình cơ cấu kinh doanh hợp lý.

- Thu tập thông tin hỗ trợ cho ra quyết định quản trị.

-Tham mưu cho nhà quản trị tổ chức, quản lý các nguồn lực cơ bản của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hạt động kinh doanh của một doanh nghiệp.

8.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Có ý thức học tập và làm việc khoa học, tích cực, sáng tạo, kết hợp lý luận với thực tiễn.

- Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực quản trị doanh nghiệp, vận dụng kiến thức và kỹ năng quản trị có hiệu quả các nguồn lực bộ phận và doanh nghiệp.

9. Tên năng lực: Kinh tế vi mô Mã: NLCL-03

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 30 giờ, 2 TC

9.1. Yêu cầu kiến thức:

-Trình bày được lý thuyết về cung cầu và sự hình thành giá cả hàng hóa trên thị trường, lý thuyết hành vi người tiêu dùng và lý thuyết hành vi doanh nghiệp.

-Nhận biết được những vấn đề kinh tế cơ bản của các chủ thể trong nền kinh tế vi mô.

- Xác định được các yếu tố ảnh hưởng đến cung cầu hàng hoá và hành vi ứng xử của người bán, người mua trên thị trường.

- Nhận diện được những đặc điểm, nguyên nhân cũng như vai trò và cách ứng xử của các chủ thể trong từng loại cấu trúc của thị trường.

9.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Tác động của các yếu tố đến cung cầu hàng hoá.

- Hành vi ứng xử của người bán và người mua trên thị trường.

- Nguyên nhân cũng như vai trò và cách ứng xử của các chủ thể trong từng loại cấu trúc thị trường.

- Xác định được cung cầu và các trạng thái cân bằng.

- Phân tích được các vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp để định hướng phát triển trong ngắn và dài hạn.

9.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Tích cực, chủ động vận dụng kiến thức, kỹ năng đã học để lựa chọn phương án tối ưu trong sản xuất và tiêu dùng.

10. Tên năng lực: Nguyên lý thống kê Mã: NLCL-04

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 2 TC

10.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các vấn đề cơ bản của lý thuyết thống kê.

- Trình bày được trình tự nghiên cứu thống kê, các phương pháp tính các chỉ tiêu sử dụng trong thống kê.

10.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Thu thập được tài liệu về hiện tượng cần nghiên cứu.

- Tổng hợp, phân tích và dự báo được các hiện tượng kinh tế có thể xảy ra.

- Ứng dụng được kiến thức lý thuyết thống kê vào các môn học chuyên ngành.

10.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập, làm việc theo nhóm.

- Có ý thức học tập, rèn luyện và nâng cao trình độ chuyên môn.

11. Tên năng lực: Kinh tế vĩ mô Mã: NLCL-05

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 30 giờ, 2 TC

11.1. Yêu cầu kiến thức:

- Vận dụng các kiến thức cơ bản về kinh tế học nói chung và kinh tế vĩ mô nói riêng để phân tích các vấn đề cụ thể về: Tổng cầu, tổng cung, các chính sách kinh tế vĩ mô, tổng sản phẩm quốc dân, thị trường lao động, thị trường tiền tệ, lạm phát thất nghiệp...

11.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Sử dụng một số phương pháp phân tích tối ưu, phân tích cân bằng để đánh giá tình kinh tế xã hội ở tầm vĩ mô.

- Ứng dụng nguyên lý kinh tế để so sánh và phân tích tác động của các chính sách vĩ mô đối với nền kinh tế.

11.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm trong việc tìm hiểu tài liệu, thảo luận, giải quyết vấn đề kinh tế vĩ mô; Chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm.

- Kết hợp lý luận với thực tiễn.

12. Tên năng lực: Marketing căn bản Mã: NLCL-06

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 3 TC

12.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các khái niệm căn bản về marketing, các yếu tố trong môi trường marketing.

- Trình bày được cầu và cơ sở phân đoạn thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và chiến lược định vị.

- Trình bày được nội dung các chiến lược marketing hỗn hợp: Sản phẩm, giá cả, phân phối và truyền thông marketing.

12.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Phân loại được môi trường marketing vĩ mô và vi mô.

- Phân loại, phân đoạn được thị trường,lựa chọn được thị trường mục tiêu và định vị được thị trường phù hợp với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tham mưu xây dựng được các chiến lược marketing hỗn hợp cho nhà quản trị: Sản phẩm, giá cả, phân phối và truyền thông marketing.

12.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Tích cực, chủ động vận dụng những kiến thức kỹ năng đã học vào thực tế công tác marketing tại đơn vị.

- Có tinh thần trách nhiệm, ý thức tổ chức kỹ luật, tác phong công nghiệp, tinh thần hợp tác trong công việc.

13. Tên năng lực: Tin học ứng dụng trong kinh doanh Mã: NLCL-07

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 2 TC

13.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các khái niệm cơ bản các hàm Excel, SPSS.

- Phân biệt được các hàm trong Excel, SPSS.

13.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Sử dụng thành thạo phần mềm Excel trên máy tính, thao tác thành thạo trên máy tính.

- Nhập, chọn lọc được dữ liệu.

- Thống kê, mô tả.

- Vận dụng được thống kê suy diễn.

13.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Cẩn thận khi xử lý dữ liệu bằng phần mềm Excel, SPSS.

- Ứng dụng được vào công tác Marketing.

14. Tên năng lực: Tiếng Anh chuyên ngành Mã: NLNC-01

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

14.1. Yêu cầu kiến thức:

- Sử dụng được những thuật ngữ tiếng Anh chuyên ngành thông dụng liên quan đến lĩnh vực Marketing.

14.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Sử dụng được một số cấu trúc ngữ pháp hay dùng trong tiếng Anh chuyên ngành như: thể bị động, mệnh đề quan hệ, câu mong ước, câu điều kiện, tính từ so sánh, liên từ, câu mục đích, giới từ.

- Giao tiếp và đọc hiểu một số văn bản tiếng Anh thông thường liên quan đến lĩnh vực Marketing để thực hiện tốt công việc chuyên môn .

14.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Học tập nghiêm túc, tích cực.

- Có khả năng giao tiếp bằng tiếng anh trong hoạt động Marketing.

15. Tên năng lực: Tâm lý học kinh doanh Mã: NLNC-02

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

15.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về tâm lý, trạng thái tâm lý người tiêu dùng.

- Phân tích được quy luật tâm lý trong kinh doanh.

15.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Sử dụng các phương pháp nghiên cứu tâm lý trong cuộc sống và trong công việc kinh doanh.

- Phân loại được các nhóm khách hàng.

- Linh hoạt, nhạy bén trong giao tiếp và giải quyết các yêu cầu của khách hàng.

15.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Có thái độ nghiêm túc, có ý thức học tập theo phương pháp suy luận và kết hợp giữa lý luận với thực tiễn.

- Tự tin, chủ động và hợp tác trong quá trình phục vụ khách hàng.

16. Tên năng lực: Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh Mã: NLNC-03

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

16.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được khái niệm, nguyên tắc và đặc điểm của giao tiếp trong kinh doanh.

- Nêu được những kiến thức cơ bản về kỹ năng giao tiếp trong hoạt động kinh doanh, cụ thể là kỹ năng lắng nghe, lỹ năng đặt câu hỏi, kỹ năng giao tiếp qua điện thoại, thư tín, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thuyết phục.

- Liệt kê được những yếu tố gây trở ngại trong giao tiếp và phương pháp khắc phục.

16.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Phân biệt được các loại ngôn ngữ giao tiếp.

- Thực hiện đúng kỹ năng giao tiếp với khách hàng, đồng nghiệp theo các cách thức: giao tiếp trực tiếp, giao tiếp gián tiếp.

-Thực hiện được các cách thức giáo tiếp, ứng xử trong nội bộ doanh nghiệp.

- Vận dụng được các kỹ năng giao tiếp một cách linh hoạt trong kinh doanh.

16.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

-Thể hiện thái độ cầu thị, nghiêm túc, tích cực, chăm chỉ trong học tập và thực hành.

- Xử lý những tình huống trong quan hệ giao tiếp một cách nhạy bén, lịch thiệp, thuyết phục lòng người.

17. Tên năng lực: Quản trị nguồn nhân lực Mã: NLNC-04

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

17.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được phương pháp hoạch định, tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân lực cho đội ngũ nhân viên.

- Lựa chọn và sử dụng được các phương pháp quản trị nhân sự trong doanh nghiệp.

17.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Xây dựng và phân tích được bản mô tả công việc và bản tiêu chuẩn công việc trong doanh nghiệp.

- Vận dụng được các phương pháp tuyển chọn nhân sự để thực hiện quản trị nhân lực tại nơi làm việc.

17.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Vận dụng được những kiến thức, kỹ năng đã học vào trong công tác quản trị nguồn nhân lực của doanh nghiệp.

- Rèn luyện được tinh thần học tập, làm việc nghiêm túc, tích cực, sáng tạo.

18. Tên năng lực: Hành vi người tiêu dùng Mã: NLNC-05

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

18.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về khách hàng.

- Phân tích được những yếu tố ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng.

- Mô tả được mô hình hành vi người tiêu dùng.

- Phân tích được tiến trình ra quyết định mua của người tiêu dùng.

18.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Thực hiện được công việc khảo sát, nghiên cứu quá trình ra quyết định mua hàng của người tiêu dùng.

- Phân loại được các nhóm yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng, tác động đến hành vi mua của người tiêu dùng.

18.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Có thái độ nghiêm túc, có ý thức học tập theo phương pháp suy luận và kết hợp giữa lý luận với thực tiễn.

- Tích cực trong các hoạt động nhóm và các buổi thảo luận.

19. Tên năng lực: Quản trị chất lượng Mã: NLNC-06

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

19.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được khái niệm chất lượng, quá trình hình thành chất lượng sản phẩm, chi phí chất lượng.

- Hiểu được các hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn: ISO9000, GMP, HACCP, ISO14000, SA8000…

19.2. Yêu cầu kỹ năng:

- So sánh và nhận xét được chất lượng sản phẩm dựa trên cơ sở các chỉ tiêu chất lượng.

- Sử dụng được các công cụ quản lý chất lượng: phiếu kiểm tra, biểu đồ Pareto, biểu đồ nhân quả, biểu đồ tiến trình để kiểm soát chất lượng trong một số lượng hợp tại doanh nghiệp.

19.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm đến lợi ích của doanh nghiệp, khách hàng và cộng đồng; Hình thành ý thức duy trì và nâng cao chất lượng sản phẩm tại doanh nghiệp và đạo đức trong kinh doanh.

- Chủ động, tích cực, sáng tạo trong nghiên cứu,phối hợp tổ chức làm việc nhóm.

20. Tên năng lực: Quản trị quan hệ khách hàng Mã: NLNC-07

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

20.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được khái niệm, vai trò, nội dung của quản trị quan hệ khách hàng, các bước xây dựng và thực hiện, các yếu tố chi phối, mối quan hệ giữa CRM với các hoạt động quản trị khác của doanh nghiệp; bản chất, vai trò, các cấp độ của dịch vụ khách hàng, cơ sở xây dựng chiến lược quan hệ khách hàng, các khái niệm về cơ sở dữ liệu và quản lý xung đột.

20.2. Yêu cầu kỹ năng:

Phân tích được mối quan hệ giữa CRM với các hoạt động quản trị khác trong doanh nghiệp, lựa chọn được hình thức dịch vụ khách hàng, chiến lược CRM; sử dụng được các công cụ thu thập thông tin khách hàng, quản lý các xung đột với khách hàng, xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng trong doanh nghiệp.

20.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Có thái độ nghiêm túc, trung thực, kỷ luật trong học tập và nghiên cứu mô đun.

21. Tên năng lực: Nghiên cứu marketing Mã: NLNC-08

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 90 giờ, 4 TC

21.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được khái niệm, vai trò, bản chất của nghiên cứu marketing, các bước của quá trình nghiên cứu marketing, trình bày được bản chất và vai trò của dữ liệu thứ cấp, dữ liệu định lượng, báo cáo nghiên cứu.

21.2. Yêu cầu kỹ năng:

Xác định được mục tiêu và thiết kế được dự án nghiên cứu, thu thập và đánh giá được dữ liệu thứ cấp, thu thập và phân tích được dữ liệu định tính, thu thập và phân tích được dữ liệu định lượng, báo cáo được kết quả nghiên cứu hoàn chỉnh.

21.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Có thái độ nghiêm túc, trung thực, kỷ luật trong học tập và nghiên cứu mô đun.

22. Tên năng lực: Quản trị bán hàng Mã: NLNC-09

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

22.1. Yêu cầu kiến thức:

- Hiểu được mục tiêu chính của hoạt động bán hàng trong bối cảnh nền kinh tế hiện tại.
- Trình bày được các cách thức thiết kế mô hình, tổ chức lực lượng bán hàng và ứng dụng vào thực tế một cách phù hợp; nhu cầu nhân sự bán hàng và tổ chức lực lượng bán hàng hiệu quả.
- Lựa chọn địa điểm bán hàng, tổ chức không gian và trưng bày hàng hóa và xây dựng hình ảnh điểm bán hàng.
- Trình bày được quy trình kiểm soát bán hàng.

22.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Rèn luyện kỹ năng quản lý bán hàng phù hợp
- Thiết kế được mô hình bán hàng, tổ chức lực lượng bán hàng hiệu quả.
- Tổ chức được không gian trưng bày và xây dựng hình ảnh điểm bán hàng.
- Kiểm soát, đánh giá được hoạt động bán hàng.

22.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Nghiêm túc trong học tập và thực hành.
- Tìm tòi và sáng tạo trong giải quyết các tình huống bán hàng.

23. Tên năng lực: Quan hệ công chúng Mã: NLNC-10

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

23.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các khái niệm cơ bản của quan hệ công chúng.
- Xác định được các hoạt động truyền thông trong doanh nghiệp.
- Nhận diện được các vấn đề của Quan hệ công chúng.

23.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Tổ chức được các hoạt động PR cho một doanh nghiệp.
- Xây dựng được mối quan hệ với truyền thông cho doanh nghiệp.
- Phân biệt được các loại khủng hoảng và phương pháp giải quyết chúng.

23.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Vận dụng được kiến thức đã học vào trong thực tế.

- Nghiêm túc trong hoạt học tập, xác định đúng đắn động cơ và mục đích học tập.

- Tích cực, năng động, sáng tạo và độc lập khi học tập nghiên cứu.

24. Tên năng lực: Quản trị marketing Mã: NLNC-11

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 90 giờ, 4 TC

24.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được tổng quan về quản trị Marketing: khái niệm, ý nghĩa, vai trò của quản trị marketing.

- Nghiên cứu và phân tích được các cơ hội thị trường.

- Phân khúc và lựa chọn được thị trường mục tiêu.

- Hoạch định được chiến lược Marketing.

24.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Thiết lập và quản lý được các chiến lược sản phẩm, giá, phân phối và chiêu thị.

- Thực hiện và kiểm tra được chương trình Marketing.

24.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Cẩn thận, tập trung, nghiêm túc, sáng tạo và chủ động trong học tập và nghiên cứu.

25. Tên năng lực: Quản trị truyền thông marketing tích hợp

Mã: NLNC-12

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

25.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được các khái niệm, vai trò, mục tiêu của truyền thông marketing, truyền thông marketing tích hợp, các bước trong quy trình lập kế hoạch truyền thông marketing, quá trình phát triển của truyền thông marketing, các công cụ truyền thông marketing tích hợp; trình bày được các bước của quy trình ra quyết định mua hàng; trình bày được vai trò, chức năng, nhiệm vụ, tiến trình và phương pháp quảng cáo, khuyến mãi, bán hàng trực tiếp, quan hệ công chúng và marketing trực tiếp.

25.2. Yêu cầu kỹ năng:

Phân khúc được thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị thị trường; phân biệt được các mô hình truyền thông cơ bản; thiết lập được mục tiêu và ngân sách IMC; thực hiện được tiến trình quảng cáo, khuyến mại, bán hàng trực tiếp, quan hệ công chúng và marketing trực tiếp.

25.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Có thái độ nghiêm túc, trung thực, kỷ luật trong học tập và nghiên cứu mô đun.

26. Tên năng lực: Quản trị thương hiệu Mã: NLNC-13

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

26.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về quản trị thương hiệu.

- Phân loại được các mô hình thương hiệu.

26.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Phân tích được giá trị của thương hiệu trên thị trường.

- Tổ chức và quản lý thành công thương hiệu của doanh nghiệp.

26.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện được tinh thần tự giác, ý thức tập thể, làm việc nhóm.

27. Tên năng lực: Thương mại điện tử Mã: NLNC-14

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

27.1. Yêu cầu kiến thức:

Trình bày được khái niệm, đặc trưng, lợi ích, hạn chế và tác động của thương mại điện tử, các điều kiện về cơ sở hạ tầng để phát triển thương mại điện tử; trình bày được các mô hình thương mại điện tử, các hình thức thanh toán, marketing trong thương mại điện tử, những nguy cơ gây mất an toàn và các biện pháp bảo đảm an ninh thương mại điện tử.

27.2. Yêu cầu kỹ năng:

Phân biệt được thương mại điện tử với thương mại truyền thống, các mô hình thương mại điện tử. Thực hiện được các giao dịch, thanh toán, marketing trong thương mại điện tử, áp dụng được các biện pháp bảo đảm an ninh thương mại điện tử.

27.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Có thái độ nghiêm túc, trung thực, kỷ luật trong học tập và nghiên cứu mô đun.

28. Tên năng lực: Marketing dịch vụ Mã: NLNC-15

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 75 giờ, 3 TC

28.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được cách tiếp cập của Marketing đối với dịch vụ, sự khác biệt trong việc phân tích và xây dựng chương trình chiến lược marketing cho dịch vụ với các sản phẩm hàng hóa khác.

- Phân tích các yếu tố trong môi trường Marketing.

28.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Đánh giá được những khác biệt của marketing dịch vụ và từ đó hoạch định các chiến lược marketing dịch vụ cho doanh nghiệp.

28.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Rèn luyện tính tích cực, chủ động, sáng tạo cho học tập. Biết vận dụng vào thực tiễn hoạt động Marketing dịch vụ.

- Có thái độ nghiêm túc trong học tập.

29. Tên năng lực: Hành vi tổ chức Mã: NLNC-16

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

29.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được những vấn đề tổng quan về hành vi tổ chức.

- Nhận diện được cơ sở nền tảng của hành vi cá nhân, hành vi nhóm trong tổ chức.

29.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Đưa ra được các quyết định mang tính thực tế, sáng tạo và hiệu quả.

- Vận dụng được những kiến thức về lãnh đạo, quyền lực, giao tiếp và văn hóa tổ chức vào trong những hoạt động của bản thân trong thực tế.

29.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Nâng cao được ý thức hoạt động của bản thân trong tập thể.

- Rèn luyện được tinh thần học tập tích cực.

30. Tên năng lực: Quản trị kênh phân phối Mã: NLNC-17

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 60 giờ, 3 TC

30.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các khái niệm tổng quan về kênh phân phối.

- Thiết lập được chiến lược kênh phân phối.

- Hiểu về hoạt động phân phối và cách thức quản trị hệ thống kênh phân phối của một doanh nghiệp.

- Hiểu biết cơ bản về kinh doanh, nắm được nguyên lý và quy trình marketing, phân tích được các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hệ thống kênh phân phối, biết cách thiết kế một cấu trúc kênh phân phối và triển khai các chính sách để quản trị kênh phân phối.

30.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Phân tích được các nhân tố tác động đến kênh phân phối.

- Đánh giá được hoạt động kênh phân phối.

- Thiết kế được một hệ thống kênh phân phối và các giải pháp giải quyết những mâu thuẫn phát sinh trong kênh. Hoạch định được một số chiến lược kênh phân phối và các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.

- Hoạch định được một số chiến lược kênh phân phối phù hợp với đặc điểm mặt hàng kinh doanh và điều kiện của doanh nghiệp.

- Hoạch định các mục tiêu của doanh nghiệp trong hệ thống kênh phân phối.

30.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Ý thức tự học tập và chủ động trong nghiên cứu; Phát triển năng lực phát hiện và giải quyết những vấn đề trong hoạt động quản trị kênh phân phối.

31. Tên năng lực: Thực tập nghề nghiệp Mã: NLNC-18

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 180 giờ, 4 TC

31.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được các công việc chuẩn bị và thực hiện kế hoạch Marketing.

- Phân tích được tình hình thị trường và khách hàng mục tiêu.

- Mô tả được các hoạt động nghiên cứu thị trường, marketing.

31.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Xây dựng được chiến lược Marketing.
- Lập được kế hoạch hành động.
- Triển khai thực hiện và kiểm soát được hoạt động marketing.
- Ứng dụng lập kế hoạch marketing cho một sản phẩm dịch vụ.

31.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện được tinh thần học tập, làm việc nghiêm túc, tích cực trong thực hành nghiệp vụ marketing.

32. Tên năng lực:Thực tập tốt nghiệp Mã: NLNC-19

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 360 giờ, 8 TC

32.1. Yêu cầu kiến thức:

Khái quát được kiến thức về quá trình thực tập tại đơn vị.

32.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Xây dựng được chiến lược và lập kế hoạch Marketing.
- Kiểm tra đánh giá được công tác marketing tại doanh nghiệp.
- Báo cáo được kết quả đạt được trong quá trình thực tập tại đơn vị.

32.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Rèn được tính nhanh nhẹn, nghiêm túc trong công việc, có khả năng làm việc tập thể, làm việc nhóm..

33. Tên năng lực: Quản trị sản phẩm Mã: NLNC-20

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 2 TC

33.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được những vấn đề tổng quan về quản trị sản phẩm; các bước xây dựng và nội dung chiến lược sản phẩm; cách thiết kế và quản trị thương hiệu sản phẩm; quản trị chất lượng và dịch vụ sản phẩm.
- Vận dụng phát triển sản phẩm mới.

33.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Hoạch định và triển khai được chiến lược, kế hoạch phát triển sản phẩm mới.
- Đánh giá và phát triển được khái niệm sản phẩm và kế hoạch giới thiệu sản phẩm ra thị trường.
- Phân tích được hiệu quả trong quản trị sản phẩm.

33.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

Rèn luyện được tính tích cực, sáng tạo và làm việc nhóm cho sinh viên.

34. Tên năng lực: Nghiệp vụ quảng cáo Mã: NLNC-21

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 2 TC

34.1. Yêu cầu kiến thức:

- Trình bày được khái niệm, vai trò về kỹ thuật quảng cáo.

- Nêu được quy trình thiết kế chương trình quảng cáo.

- Phân tích được đặc điểm quảng cáo trong siêu thị.

34.2. Yêu cầu kỹ năng:

- Thiết kế chương trình quảng cáo đúng quy trình.

- Lựa chọn hình thức hợp lý để ứng dụng công tác quảng cáo trong siêu thị.

- Đánh giá kết quả quảng cáo ảnh hưởng đến mức tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của siêu thị.

34.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Tích cực, chăm chỉ trong học tập và thực hành; tìm tòi ý tưởng sáng tạo để công tác quảng cáo có hiệu quả.

- Có thái độ nghiêm túc trong học tập.

35. Tên năng lực: Phân tích hoạt động kinh doanh Mã: NLNC-22

Khối lượng kiến thức tối thiểu (giờ, tín chỉ): 45 giờ, 2 TC

35.1. Yêu cầu kiến thức:

-Trình bày được đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.

-Xác định được những nội dung phân tích, các phương pháp phân tích và tiến hành tổ chức phân tích.

-Vận dụng được các kiến thức cơ sở và chuyên môn của kinh tế, tài chính, thống kê để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.

35.2. Yêu cầu kỹ năng:

-Xây dựng được các chỉ tiêu phân tích phù hợp với từng đối tượng, nội dung phân tích.

-Sử dụng đúng các phương pháp để phân tích, đánh giá và xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.

-Đề xuất được các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

-Tổ chức được việc phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

35.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm:

- Tích cực, chủ động vận dụng kiến thức, kỹ năng để thực hiện tốt công tác phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Có trách nhiệm trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.