

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Tên chương trình: **Cử nhân ngành MARKETING**

Trình độ đào tạo : **Đại học**

Ngành đào tạo : **MARKETING**

Mã số : **7340115**

Loại hình đào tạo: **Chính quy**

Bằng tốt nghiệp : **Cử nhân ngành MARKETING**

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1. Mục tiêu chung

- Đào tạo nhân lực chuyên ngành marketing, nâng cao dân trí, bồi dưỡng nhân tài; nghiên cứu khoa học, công nghệ tạo ra tri thức, sản phẩm mới, phục vụ yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh và hội nhập quốc tế;
- Đào tạo người học có phẩm chất chính trị, đạo đức; có kiến thức, kỹ năng thực hành nghề nghiệp, năng lực nghiên cứu và phát triển ứng dụng khoa học và công nghệ tương xứng với trình độ đào tạo; có sức khỏe; có khả năng sáng tạo và trách nhiệm nghề nghiệp, thích nghi với môi trường làm việc; có ý thức phục vụ xã hội.
- Đào tạo người học đạt chất lượng cao am hiểu về lý thuyết, vận dụng tốt lý thuyết vào thực hành nghề nghiệp và các kỹ năng mềm cần thiết để trở thành các chuyên viên marketing chuyên nghiệp làm việc trong một môi trường kinh doanh cạnh tranh, hội nhập với các quốc gia trong khu vực và thế giới.

1.2. Mục tiêu cụ thể

- a) Sinh viên tốt nghiệp có thể vận dụng các kiến thức, kỹ năng cũng như các lý thuyết marketing hiện đại vào trong thực tế nhiều thách thức của môi trường kinh doanh hội nhập toàn cầu, thông qua việc tiếp cận một cách có hệ thống tiến trình marketing và triển khai các hoạt động marketing xuyên suốt trong các hoạt động của tổ chức.
- b) Nắm vững các kiến thức nền tảng bắt buộc cho mọi công việc liên quan đến marketing đồng thời có thể tiếp cận các kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị các hoạt động marketing.
- c) Có những kiến thức và kỹ năng xã hội cơ bản phù hợp với chuyên ngành được đào tạo; có khả năng làm việc độc lập và kỹ năng làm việc nhóm; có khả năng giao tiếp tiếng Anh trong công việc, học tập và nghiên cứu.
- d) Cử nhân ngành marketing có khả năng thành nhân viên hoặc chuyên viên tiếp thị trong các loại hình doanh nghiệp của nền kinh tế, các tổ chức phi lợi nhuận, tổ chức xã hội, tổ chức phi chính phủ trong và ngoài nước; có thể thành lập doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực quảng cáo, tư vấn xây dựng thương hiệu,... sau một thời gian tích lũy kinh nghiệm từ thực tế; cán bộ nghiên cứu, giảng viên chuyên ngành quản trị tiếp thị tại các trường, viện, trung tâm nghiên cứu, các cơ

sở đào tạo sau một thời gian tích lũy kinh nghiệm từ thực tế. Có khả năng tiếp tục học tập, nghiên cứu ở các bậc học sau đại học.

1.3. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

TT	Chuẩn đầu ra	Mục tiêu đào tạo (Mục tiêu cụ thể)			
		MT a)	MT b)	MT c)	MT d)
I. Kiến thức					
1	Nắm vững kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, khoa học tự nhiên, khoa học chính trị và pháp luật.	X		X	X
2	Nắm vững các kiến thức thực tế vững chắc, kiến thức lý thuyết sâu, rộng về quản trị tiếp thị, quản trị thương hiệu và quảng cáo bao gồm lập và triển khai kế hoạch tiếp thị, nghiên cứu và phân tích thị trường, kế hoạch xây dựng thương hiệu, phát triển chiến lược quảng cáo và quản lý khách hàng quảng cáo	X	X	X	X
3	Nắm vững kiến thức về công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu công việc.	X	X	X	X
4	Nắm vững kiến thức lập kế hoạch, tổ chức và giám sát các quá trình trong một lĩnh vực cụ thể của quản trị tiếp thị như quản trị sản phẩm, quản trị kênh phân phối, xây dựng chiến lược giá, xây dựng và phát triển thương hiệu, phát triển chiến lược quảng cáo.	X	X	X	X
II. Kỹ năng					
1	<ul style="list-style-type: none"> - Có các kỹ năng cần thiết để phân tích và nhận diện các hoạt động Marketing của các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực. - Có kỹ năng chuyên môn cần thiết trong việc đọc hiểu và phân tích dữ liệu được thu thập cho việc hoạch định tiếp thị bao gồm thiết kế và phát triển sản phẩm, xây dựng và phát triển kênh phân phối, xây dựng chiến lược giá và quản trị tiếp thị sản phẩm và dịch vụ; - Kỹ năng thu thập, phân tích thông tin và nghiên cứu thị trường; kỹ năng xây dựng và quản trị thương hiệu phát triển bền vững, - Kỹ năng thực hiện các kênh tiếp thị trực tuyến, đề xuất và thiết kế các chương trình quảng cáo, kỹ năng quản lý và tiếp thị khách hàng doanh nghiệp. 	X	X	X	X
2	- Có khả năng làm việc dưới áp lực cao trong môi trường kinh doanh năng động.		X	X	X

TT	Chuẩn đầu ra	Mục tiêu đào tạo (Mục tiêu cụ thể)			
		MT a)	MT b)	MT c)	MT d)
	- Có kỹ năng kinh doanh, kỹ năng làm việc nhóm và khả năng giải quyết tốt vấn đề. - Có các kỹ năng cần thiết để hỗ trợ trong quá trình làm việc sau khi ra trường				
3	Có khả năng sử dụng các phần mềm công nghệ thông tin chuyên dụng phục vụ cho công tác tiếp thị		X	X	X
III. Mức tự chủ, tự chịu trách nhiệm					
	<ul style="list-style-type: none"> • Có phẩm chất chính trị, đạo đức, có ý thức phục vụ nhân dân. • Có thái độ học tập và làm việc nghiêm túc. • Có thái độ và đạo đức nghề nghiệp đúng đắn. • Tinh thần làm việc hợp tác. • Tích cực tham gia, sẵn sàng làm việc trong môi trường áp lực cao. • Cầu tiến, thiện ý học hỏi. 		X	X	X
	- Có thiện chí đóng góp ý kiến xây dựng doanh nghiệp.		X	X	X
IV. Chuẩn đầu ra tiếng Anh và tin học		X		X	X
1	Chứng chỉ Tiếng Anh quốc tế IELTS từ 5.5 trở lên hoặc tương đương.				
2	Chứng chỉ ứng dụng công nghệ thông tin nâng cao do Trường Đại học Kinh tế - Tài chính TP.HCM sát hạch.				
V. Vị trí công việc có khả năng đảm nhận					
1	- Chuyên viên tiếp thị, chuyên viên quảng cáo, nhân viên bán hàng (các hình thức doanh nghiệp, tổ chức phi chính phủ, đơn vị hành chính sự nghiệp); - Nhân viên các công ty tư vấn, dịch vụ.				
2	Chuyên viên nghiên cứu thị trường của các công ty nghiên cứu thị trường.				
3	Đảm nhiệm vị trí cấp cao như quản lý bộ phận tiếp thị, bộ phận bán hàng, bộ phận quản lý khách hàng quảng cáo sau một thời gian tích lũy kinh nghiệm thực tế.				
4	Tiếp tục học tập các chương trình nâng cao ở bậc sau đại học với các trường đại học.				
5	Tự thành lập các công ty dịch vụ quảng cáo, tư vấn thương hiệu, công ty kinh doanh sản phẩm và dịch vụ các loại sau một thời gian tích lũy kinh nghiệm thực tế.				

2. THỜI GIAN ĐÀO TẠO: 4 năm

3. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC TOÀN KHOẢ: 130 tín chỉ. Trong đó khối lượng kiến thức tích lũy: 127 tín chỉ, khối kiến thức không tích lũy: 03 tín chỉ và kiến thức giáo dục quốc phòng an ninh theo quy định (165 tiết).

4. ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH:

Thực hiện theo Quy chế tuyển sinh hiện hành của Bộ GD&ĐT và Đề án tuyển sinh của Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Tp. Hồ Chí Minh.

5. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO, ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP

Thực hiện theo Quy chế đào tạo hiện hành của Bộ GD&ĐT và Quy chế đào tạo theo tín chỉ hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Tp. Hồ Chí Minh.

6. THANG ĐIỂM

Thực hiện theo Quy chế đào tạo theo tín chỉ hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Tp. Hồ Chí Minh.

7. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Khối kiến thức		Số tín chỉ	Tỷ lệ %
I. Kiến thức đại cương		58	45 %
I.1.	Khoa học	12	
I.2.	Ngoại ngữ	24	
I.3.	Tin học	3	
I.4.	Luật	3	
I.5.	Chính trị	10	
I.6.	Kỹ năng	6	
II. Kiến thức chuyên ngành		69	53 %
II.1.	Kiến thức chuyên ngành bắt buộc	57	
II.2.	Kiến thức chuyên ngành tự chọn	12	
III. Kiến thức không tích lũy		3	2 %
III.1.	Giáo dục thể chất	3	
III.2.	Giáo dục quốc phòng an ninh (165 tiết)		
Tổng cộng:		130	100%

Chương trình chi tiết:

STT	Mã HP	Tên học phần	Số tín chỉ					Mã HP trước	Mã HP song hành
			<i>(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)</i>						
			Tổng	LT	TH/TN	ĐA	TT		
I.KIẾN THỨC ĐẠI CƯƠNG			58						

STT	Mã HP	Tên học phần	Số tín chỉ					Mã HP trước	Mã HP song hành
			<i>(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)</i>						
			Tổng	LT	TH/TN	ĐA	TT		
I.1. Khoa học			12						
I.1.01	MAT1103	Toán cao cấp	3	3					
I.1.02	STA1101	Xác suất thống kê	3	3			MAT1103		
I.1.03	MGT1101	Quản trị học	3	3					
I.1.04	ITE1262	Tin học thống kê	3	3			STA1101		
I.2. Ngoại ngữ			24						
I.2.01	ENG2101	Tiếng Anh 1	4	4					
I.2.02	ENG2102	Tiếng Anh 2	4	4					
I.2.03	ENG2103	Tiếng Anh 3	4	4					
I.2.04	ENG2104	Tiếng Anh 4	4	4					
I.2.05	ENG2105	Tiếng Anh 5	4	4					
I.2.06	ENG2106	Tiếng Anh 6	4	4					
I.3. Tin học			3						
I.3.01	ITE1201	Tin học đại cương	3	2	1				
I.4. Luật			3						
I.4.01	LAW1101	Pháp luật đại cương	3	3					
I.5. Chính trị			10						
I.5.01	POL1101	Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 1	2	2					
I.5.02	POL1102	Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác-Lênin 2	3	3					
I.5.03	POL1103	Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam	3	3					
I.5.04	POL1104	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2					
I.6. Kỹ năng			6						
I.6.01	SKI1107	Project design 1	3	3					
I.6.02	SKI1108	Project design 2	3	3			SKI1107		
II. KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH			69						
II.1. Kiến thức chuyên ngành bắt buộc			57						
II.1.01	ECO1101	Kinh tế vi mô	3	3					
II.1.02	ECO1102	Kinh tế vĩ mô	3	3			ECO1101		
II.1.03	ACC1101	Nguyên lý kế toán	3	3			ECO1101		

STT	Mã HP	Tên học phần	Số tín chỉ					Mã HP trước	Mã HP song hành
			<i>(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)</i>						
			Tổng	LT	TH/TN	ĐA	TT		
II.1.04	MKT1101	Marketing căn bản	3	3					
II.1.05	MGT1149	Quản trị bán lẻ	3	3			MKT1101		
II.1.06	FIN1139	Quản trị tài chính	3	3					
II.1.07	MGT1103E	Quản trị sản phẩm	3	3			MKT1101		
II.1.08	MKT1107	Nghiên cứu Marketing	3	3			MKT1101		
II.1.09	MKT1127E	Quản trị kênh phân phối	3	3			MKT1101		
II.1.10	MGT1102E	Hành vi người tiêu dùng	3	3			MKT1101		
II.1.11	MKT1102E	Quản trị marketing	3	3			MKT1101		
II.1.12	MGT1107E	Quản trị bán hàng	3	3			MKT1102E		
II.1.13	MKT1103	Quan hệ công chúng	3	3			MKT1101		
II.1.14	MKT1132E	Truyền thông tích hợp (IMC)	3	3			MKT1101		
II.1.15	MGT1115E	Quản trị thương hiệu	3	3			MKT1101		
II.1.16	MKT1133E	Marketing B2B	3	3			MKT1102, MGT1123E		
II.1.17	MGT1123E	Quản trị quan hệ khách hàng	3	3			MGT1102		
II.1.18	MKT1134E	Marketing trực tiếp	3	3			MGT1102E		
II.1.19	MKT1343	Thực tập tốt nghiệp	3				3		
II.2. Kiến thức chuyên ngành tự chọn (Sinh viên chọn 1 trong các chuyên ngành sau) hoặc Khóa luận tốt nghiệp			12						
II.2.1	Chuyên ngành Quản trị Marketing								
II.2.1.01	MKT1135E	Digital Marketing	3	3			MKT1101		
II.2.1.02	MGT1137E	Marketing quốc tế	3	3			MKT1101		
II.2.1.03	MKT1120E	Marketing dịch vụ	3	3			MGT1102		
II.2.1.04	MKT1136	Chiến lược Marketing cho thế giới mạng	3	3			MKT1101		
II.2.1.05	MKT1444	Khóa luận tốt nghiệp	12				12		
II.2.2	Chuyên ngành Quản trị thương hiệu								

STT	Mã HP	Tên học phần	Số tín chỉ					Mã HP trước	Mã HP song hành
			<i>(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)</i>						
			Tổng	LT	TH/ TN	ĐA	TT		
II.2.2.01	MKT1145E	Những kỹ thuật làm gia tăng giá trị thương hiệu	3	3				MGT1115E	
II.2.2.02	MKT1146E	Thương hiệu số	3	3				MGT1115E	
II.2.2.03	MKT1147E	Xây dựng thương hiệu cá nhân	3	3				MGT1115E	
II.2.2.04	MKT1148	Chiến lược giá	3	3				MKT1102E	
II.2.2.05	MKT1444	Khóa luận tốt nghiệp	12				12		
II.2.3	Chuyên ngành Quảng cáo								
II.2.3.01	MKT1137E	Quản trị khách hàng quảng cáo	3	3				MKT1132E	
II.2.3.02	MKT1138E	Chiến lược và chiến thuật phương tiện quảng cáo	3	3				MKT1132E	
II.2.3.03	MKT1139E	Quảng cáo trực tuyến	3	3				MKT1132E	
II.2.3.04	PUR1108	Tổ chức sự kiện	3	3				MKT1132E	
II.2.3.05	MKT1444	Khóa luận tốt nghiệp	12				12		
III. KIẾN THỨC KHÔNG TÍCH LŨY			3						
III.1	Giáo dục thể chất (sinh viên chọn 1 trong 4 nhóm sau)		3		3				
III.1.1	Nhóm 1:								
III.1.1.01	GYM1311	GDTC - Aerobic 1	1		1				
III.1.1.02	GYM1312	GDTC - Aerobic 2	1		1				
III.1.1.03	GYM1313	GDTC - Aerobic 3	1		1				
III.1.2	Nhóm 2:								
III.1.2.01	GYM1321	GDTC - Vovinam 1	1		1				
III.1.2.02	GYM1322	GDTC - Vovinam 2	1		1				
III.1.2.03	GYM1323	GDTC - Vovinam 3	1		1				
III.1.3	Nhóm 3:								
III.1.3.01	GYM1331	GDTC - Boxing 1	1		1				
III.1.3.02	GYM1332	GDTC - Boxing 2	1		1				
III.1.3.03	GYM1333	GDTC - Boxing 3	1		1				
III.1.4	Nhóm 4:								

STT	Mã HP	Tên học phần	Số tín chỉ					Mã HP trước	Mã HP song hành
			<i>(Lý thuyết – LT; Thực hành – TH; Thí nghiệm – TN; Đồ án – ĐA; Thực tập – TT)</i>						
			Tổng	LT	TH/ TN	ĐA	TT		
III.1.4.01	GYM1341	GDTC – Thể hình thẩm mỹ 1	1		1				
III.1.4.02	GYM1342	GDTC - Thể hình thẩm mỹ 2	1		1				
III.1.4.03	GYM1343	GDTC - Thể hình thẩm mỹ 3	1		1				
III.2	MIL1203	Giáo dục quốc phòng - an ninh (165 tiết)							

Ghi chú: Mã MH ký hiệu **xxxxxxxE** – môn giảng dạy bằng tiếng Anh.