

**THÔNG BÁO**

**Công khai cam kết chất lượng đào tạo năm học 2015-2016**

**Ngành: Kinh doanh thương mại, Mã ngành: 52340121**

| TT  | Nội dung  | Hệ đào tạo chính quy  |
|-----|---|---|
|     |   | Bậc: Đại học  |
| I   | Điều kiện tuyển sinh  | Tuyển sinh trong cả nước; Khối A, A1, D1  |
| II  | Điều kiện cơ sở vật chất của cơ sở giáo dục cam kết phục vụ người học (như phòng học, trang thiết bị, thư viện ...) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phòng học trang bị các phương tiện như quạt, máy chiếu phục vụ giảng dạy và học tập.</li> <li>- Mỗi học phần có ít nhất 3 tài liệu học tập có tại các thư viện của đơn vị và Trung tâm học liệu Trường.</li> <li>- Thực tập thực tế tại các doanh nghiệp đáp ứng mục tiêu đào tạo của ngành.</li> </ul>  |
| III | Đội ngũ giảng viên  | <b>GS: PGS: 1 TS: ThS: 6 DH:</b>  |
| IV  | Các hoạt động hỗ trợ học tập, sinh hoạt cho người học   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sinh viên (SV) được cấp mã số SV, thẻ SV, địa chỉ thư điện tử.</li> <li>- Chương trình đào tạo; tóm tắt học phần; đề cương chi tiết học phần; giáo trình và tất cả thông tin được công bố trên website Trường.</li> <li>- Sử dụng miễn phí máy tính công 5 giờ/1 tín chỉ đăng ký học.</li> <li>- Quỹ hỗ trợ SV nghèo. Học bổng của các tổ chức và cá nhân.</li> <li>- Học bổng khuyến khích sinh viên.</li> </ul>  |
| V   | Yêu cầu về thái độ học tập của người học  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có phẩm chất chính trị: chấp hành tốt chủ trương, đường lối chính sách của Đảng, Pháp luật của Nhà nước; quan điểm chính trị vững vàng, biết xử lý hài hoà lợi ích cá nhân, tập thể – tổ chức và quốc gia.</li> <li>- Có phẩm chất đạo đức cá nhân: có bản lĩnh, tự tin, nhiệt tình, đam mê nghề nghiệp; có khả năng thích nghi đối với sự thay đổi, sẵn sàng làm việc độc lập, làm việc với người khác, có khả năng tiếp thu và bảo vệ quan điểm, biết công nhận thành quả của người khác, biết chấp nhận thất bại và rút kinh nghiệm.</li> <li>- Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp: trung thực, trách nhiệm, hành xử chuyên nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, tuân thủ chuẩn mực đạo đức kinh doanh; có có phong cách làm việc chuyên nghiệp và có văn hóa trong ứng xử.</li> <li>- Có phẩm chất đạo đức xã hội: có lòng nhân ái, bao dung, độ lượng; biết trân trọng các giá trị đạo đức xã hội, các dân tộc; biết nghĩa vụ và trách nhiệm của bản thân đối với xã hội; tư cách, tác phong đúng đắn, chuẩn mực trong quan hệ xã hội; và biết phê phán những hành vi không phù hợp với các chuẩn mực đạo đức.</li> </ul> |
| VI  | Mục tiêu kiến thức, kỹ năng, trình độ ngoại ngữ đạt được  | <p><b>Kiến thức</b><br/><b>Khối kiến thức giáo dục đại cương</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có kiến thức cơ bản về chủ nghĩa Mác-Lênin; đường lối, chính sách của Đảng Cộng sản Việt Nam; tư tưởng Hồ Chí Minh, có sức khỏe, có kiến thức về giáo dục quốc phòng đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.</li> <li>- Có kiến thức cơ bản về pháp luật đại cương, về khoa học xã hội và nhân văn, khoa học tự nhiên để đáp ứng yêu cầu tiếp thu</li> </ul>  |

| TT | Nội dung | Hệ đào tạo chính quy  |
|----|----------|---|
|    |          | Bậc: Đại học  |
|    |          | <p>kiến thức giáo dục chuyên nghiệp.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có kiến thức cơ bản về tiếng Anh/tiếng Pháp tương đương trình độ A Quốc gia.</li> <li>- Có kiến thức cơ bản về máy tính, các phần mềm văn phòng và các phần mềm cơ bản khác.</li> </ul> <p><b>Khối kiến thức cơ sở ngành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hiểu biết những nguyên lý kinh tế để phân tích và giải thích các vấn đề kinh tế tầm vĩ mô và vi mô;</li> <li>- Có kiến thức cơ bản về thống kê, phân tích định tính và định lượng trong lĩnh vực kinh doanh/thương mại;</li> <li>- Có kiến thức cơ bản về quản trị và vận hành các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường; hiểu biết về hành vi tổ chức và quản trị sự thay đổi;</li> <li>- Có kiến thức cơ bản về luật thương mại, kế toán, tài chính và marketing làm nền tảng cho việc quản trị các doanh nghiệp thương mại.</li> </ul> <p><b>Khối kiến thức chuyên ngành</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có kiến thức chuyên sâu về các hoạt động trong công ty/doanh nghiệp thương mại như hoạch định, tổ chức, quản trị nhân sự, quản trị bán hàng, quản trị thương hiệu, quản trị kế toán – tài chính, xây dựng chuỗi cung ứng, thương mại điện tử;</li> <li>- Hiểu biết về kỹ thuật/nghiệp vụ như nghiệp vụ ngoại thương, kỹ thuật đàm phán, mua bán; dự trữ, xúc tiến thương mại, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại.</li> </ul> <p><b>Kỹ năng</b></p> <p><b>Kỹ năng cứng</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích, đánh giá và giải quyết vấn đề trong điều kiện thiếu thông tin và/hoặc trong điều kiện rủi ro/không chắc chắn;</li> <li>- Phân tích và tổng hợp vấn đề và ra quyết định kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại;</li> <li>- Vận dụng kỹ năng định lượng/toán học trong nghiên cứu, khám phá và giải quyết các vấn đề kinh tế/kinh doanh.</li> <li>- Phân tích, xây dựng, triển khai thực hiện và kiểm soát các chiến lược, chính sách kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại;</li> <li>- Điều hành và/hoặc phối hợp các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại bao gồm nhân sự, tài chính, marketing, cung ứng;</li> <li>- Thu thập, phân tích và xử lý thông tin, nghiên cứu thị trường và đề xuất các chính sách marketing trong doanh nghiệp thương mại;</li> <li>- Xây dựng và thực thi các chính sách thương mại như đàm phán, mua bán, dự trữ, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại;</li> <li>- Vận dụng công nghệ thông tin vào việc xây dựng hệ thống thông tin trong doanh nghiệp thương mại và phát triển thương mại điện tử.</li> </ul> <p><b>Kỹ năng mềm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kỹ năng làm việc nhóm: xây dựng, lãnh đạo, tổ chức hoạt động và phát triển nhóm;</li> </ul> |

| TT  | Nội dung                           | Hệ đào tạo chính quy   |
|-----|------------------------------------|--|
|     |                                    | Bậc: Đại học   |
|     |                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kỹ năng giao tiếp: hình thành chiến lược giao tiếp, tổ chức giao tiếp, sử dụng các phương tiện giao tiếp hiệu quả, và biết phương pháp thuyết trình và thu hút trong giao tiếp.</li> <li>- Kỹ năng tư duy hệ thống: lập luận vấn đề logic, có hệ thống, hiểu vấn đề ở phạm vi toàn cục, biết sự tương tác giữa các vấn đề và sắp xếp được các vấn đề theo thứ tự ưu tiên cần giải quyết/xử lý.</li> <li>- Tố chất và kỹ năng cá nhân: suy xét, tư duy sáng tạo; nghiên cứu, khám phá kiến thức và kỹ năng mới; đề xuất sáng kiến và sẵn sàng chấp nhận rủi ro; có tính kiên trì và linh hoạt trong công việc; nhận biết kiến thức, kỹ năng và thái độ của người khác; tự học, học suốt đời và làm việc độc lập; làm việc có kế hoạch, phân bổ công việc hợp lý, biết cách quản lý thời gian, và có kế hoạch phát triển nghề nghiệp của mình.</li> <li>- Kỹ năng ngoại ngữ và tin học: giao tiếp bằng tiếng Anh, đọc hiểu được các tài liệu chuyên ngành bằng tiếng Anh; sử dụng thành thạo tin học văn phòng (Word, Excel, PowerPoint) và một số phần mềm xử lý dữ liệu thống kê; sử dụng thành thạo internet trong giao tiếp và thu thập thông tin.</li> </ul> |
| VII | Vị trí làm việc sau khi tốt nghiệp | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhân viên/trưởng phòng kinh doanh trong các công ty sản xuất, kinh doanh thương mại, kinh doanh xuất nhập khẩu.</li> <li>- Quản lý và giám sát bán hàng trong các doanh nghiệp.</li> <li>- Quản trị viên/tổng quản trị các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại, siêu thị.</li> <li>- Chuyên viên sở công thương, phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, trung tâm xúc tiến thương mại.</li> <li>- Nghiên cứu viên và giảng viên tại các cơ sở giáo dục Cao đẳng, Đại học, Trung học chuyên nghiệp, và các cơ sở nghiên cứu; có thể đảm nhận công việc như tham gia nghiên cứu về lĩnh vực thương mại/kinh doanh.</li> </ul>  |

*Cần Thơ, ngày 31 tháng 12 năm 2015*

**HIỆU TRƯỞNG**

**Hà Thanh Toàn**