

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP. HỒ CHÍ MINH



**ĐỀ ÁN ĐĂNG KÝ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO
PHỤ LỤC III**

TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2021

ĐỀ ÁN ĐĂNG KÝ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

- Tên ngành đào tạo: Marketing; Mã số: 7340115
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Hình thức đào tạo: Chính qui, vừa làm vừa học

Kính gửi: Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. HCM

I. Sự cần thiết mở ngành đào tạo

1. Giới thiệu khái quát về khoa Quản trị kinh doanh

Tiền thân của Khoa Quản trị kinh doanh là Khoa Kinh tế của Trường Cao đẳng Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh; sau khi Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. HCM được thành lập trên cơ sở Trường Cao đẳng Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh theo Quyết số 284/QĐ-TTg ngày 23/02/2010 của Thủ tướng Chính phủ, đến tháng 3/2010 Khoa Kinh tế được tách ra thành hai khoa là Khoa Tài chính - Kế toán và Khoa Quản trị kinh doanh và Du lịch; sau 08 năm trường thành và phát triển, Khoa Quản trị kinh doanh và Du lịch tiếp tục được chia tách thành 2 khoa là Khoa Quản trị kinh doanh và Khoa Du lịch. Từ 01/12/2017, Khoa Quản trị kinh doanh chính thức được tách riêng và đi vào hoạt động độc lập; Khoa Quản trị kinh doanh trở thành một trong 16 khoa chuyên môn của HUFI.

Hiện nay, Khoa Quản trị kinh doanh là khoa xếp thứ nhất toàn trường về quy mô đào tạo, với tổng số sinh viên đại học hơn 4.000 sinh viên. Khoa đang đào tạo 3 cấp trình độ: cao đẳng, đại học và thạc sĩ; đào tạo trình độ thạc sĩ bắt đầu tuyển sinh và đào tạo từ năm 2017 và có trên 60 học viên đang theo học. Việc tổ chức đào tạo trình độ thạc sĩ còn có ý nghĩa quan trọng khác là tạo điều kiện cho những sinh viên đã tốt nghiệp trình độ đại học của Khoa có cơ hội tiếp tục học tập nâng cao trình độ ngay sau khi ra trường hoặc sau khi tốt nghiệp đi làm các em có thể quay về học tiếp lên trình độ thạc sĩ để có thể đáp ứng tốt hơn yêu cầu công việc đang đảm nhận, làm bộ phận cho sự phát triển nghề nghiệp trong tương lai.

Về cơ cấu tổ chức, Khoa thực hiện theo sự chỉ đạo toàn diện về chủ trương, đường lối của Chi bộ GV4 (Chi bộ ghép); Ban chủ nhiệm Khoa có 03 người (01 trưởng khoa, 02 phó trưởng khoa); Khoa đang quản lý 02 bộ môn là Bộ môn Kinh tế và Bộ môn Quản trị; ngoài ra, các tổ chức đoàn - hội trong Khoa gồm Tổ Công đoàn, Liên chi đoàn Khoa, Liên chi Hội sinh viên Khoa cũng đang phối kết hợp tốt với chính quyền Khoa trong triển khai tổ chức mọi hoạt động, vận hành theo đúng chức năng, nhiệm vụ của mỗi tổ chức đoàn - hội.

2. Trình bày sự cần thiết về việc mở ngành

2.1. Sự phù hợp chiến lược phát triển của khoa, của trường

Trường đại học Công nghiệp Thực phẩm TP.HCM được thành lập theo Quyết định số 284/QĐ-TTg ngày 23 tháng 02 năm 2010 của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở Trường cao đẳng Công nghiệp Thực phẩm TP.HCM. Trong Đề án thành lập, Nhà trường nêu rõ mục tiêu hoạt động của trường là “đào tạo các nhà kỹ thuật, nhà quản lý để cung cấp nguồn nhân lực phù hợp cho công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; tăng cường hợp tác đào tạo, nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ với các Trường đại học, Viện nghiên cứu trên thế giới, thỏa mãn ngày càng cao các yêu cầu của thị trường lao động về cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý trong khối ASEAN và các tổ chức nước ngoài tại Việt Nam”.

Tầm nhìn đến năm 2030: Đến năm 2030, phát triển trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP Hồ Chí Minh theo định hướng ứng dụng hàng đầu của quốc gia, có vị thế trong khu vực và quốc tế, luôn tiên phong trong lĩnh vực khoa học và công nghệ thực phẩm.

Sứ mạng: Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP Hồ Chí Minh là cơ sở giáo dục, đào tạo đa ngành, đa lĩnh vực, đa cấp độ và có thế mạnh trong lĩnh vực khoa học và công nghệ thực phẩm:

- Đào tạo nhân lực có đạo đức, tri thức và kỹ năng đáp ứng yêu cầu của xã hội;
- Đẩy mạnh nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ và phát triển dịch vụ;
- Thực hiện trách nhiệm xã hội, phục vụ cộng đồng và hội nhập quốc tế.

Giá trị cốt lõi: Nhân văn – Đoàn kết – Tiên phong – Đổi mới.

Triết lý giáo dục: Học tập chủ động, làm việc sáng tạo.

Marketing là một trong những ngành tiềm năng về nhu cầu việc làm cao trong nhóm ngành này.

II. Tóm tắt điều kiện mở ngành đào tạo

1. Năng lực của khoa, của trường

1.1 Đội ngũ giảng viên cơ hữu

Tính đến thời điểm hiện tại (tháng 4/2021), Khoa QTKD có tổng số 38 cán bộ - giảng viên; trong đó: có 10 TS (01 TS đã có học hàm PGS); 28 GV còn lại đều đạt trình độ thạc sĩ và 4/28 thạc sĩ đang làm NCS (02 làm NCS trong nước và 02 làm NCS tập trung tại nước ngoài). Bên cạnh đội ngũ giảng viên nhiều kinh nghiệm, có trình độ chuyên môn cao; số còn lại mặc dù có tuổi đời khá trẻ nhưng cũng đã có nhiều năm kinh nghiệm giảng dạy, giàu nhiệt huyết, luôn năng động, sáng tạo và có nhiều kinh nghiệm thực tế tại các doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực giảng dạy. Chính sự kết hợp giữa các thế hệ và kết hợp giữa các thế mạnh riêng trong đội ngũ giảng viên của Khoa nên đã góp phần nâng cao chất lượng đào tạo ngày một tốt hơn; nhiều SV ngay sau khi tốt nghiệp đã được tiếp nhận vào làm việc vào những doanh nghiệp, tập đoàn lớn trong nước và nước ngoài bởi các em đã được trang bị đầy đủ kiến thức, kỹ năng và thái độ cần thiết ngay khi còn ngồi trên ghế nhà trường và dễ dàng được thị trường lao động chấp nhận, tiếp nhận ngay khi vừa ra trường.

Bảng 1. DANH SÁCH ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN CƠ HỮU CỦA KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH HIỆN TẠI

| STT | Họ và tên | Học vị | Chuyên ngành | Ghi chú |
|-----|-------------------|---------|---------------------|---------|
| 1 | Bùi Hồng Đăng | Tiến sĩ | Quản trị nhân lực | |
| 2 | Nguyễn Văn Ít | Tiến sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 3 | Ngô Văn Thạo | Tiến sĩ | Kinh tế học | |
| 4 | Lê Cao Thanh | Tiến sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 5 | Đỗ Văn Thắng | Tiến sĩ | Kinh tế học | |
| 6 | Đỗ Hữu Hải | Tiến sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 7 | Trần Thị Ngọc Lan | Tiến sĩ | Kinh tế phát triển | |
| 8 | Huỳnh Quang Linh | PGS.TS | Kinh tế | |
| 9 | Nguyễn Xuân Quyết | Tiến sĩ | Kinh tế phát triển | |
| 10 | Trần Văn Hùng | Tiến sĩ | Kinh tế học | |

| | | | | |
|----|-----------------------|---------|-----------------------|--|
| 11 | Nguyễn Hoàng Tiến | Tiến sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 12 | Thái Huy Bình | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 13 | Lại Biên Thùy | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 14 | Lê Thị Thanh Hà | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 15 | Nguyễn Thị Hậu | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 16 | Võ Thanh Hiền | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 17 | Nguyễn Thị Ánh Hồng | Thạc sĩ | Thương mại | |
| 18 | Phạm Hùng | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 19 | Lê Kim Liên | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 20 | Phạm Minh Luân | Thạc sĩ | Kinh doanh và quản lý | |
| 21 | Nguyễn Lương Ngân | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 22 | Lê Thị Ngọc | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 23 | Nguyễn Thị Quỳnh Như | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 24 | Nguyễn Thị Hoàng Oanh | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 25 | Nguyễn Thị Ngọc Yến | Thạc sĩ | Quản trị bệnh viện | |
| 26 | Nguyễn Thị Thu Trang | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 27 | Quách Tố Trinh | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 28 | Phạm Đình Tuấn | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 29 | Nguyễn Thị Thanh Vân | Thạc sĩ | Kinh doanh thương mại | |
| 30 | Võ Thị Hương Giang | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 31 | Trần Tuấn Anh | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 32 | Võ Tấn Đức | Thạc sĩ | Kinh tế phát triển | |
| 33 | Lê Lương Hiếu | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 34 | Vũ Mạnh Cường | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 35 | Vũ Quang Vinh | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 36 | Dương Thị Hồng Vân | Thạc sĩ | Quản trị kinh doanh | |
| 37 | Phạm Xuân Hường | Thạc sĩ | Tâm lý học | |
| 38 | Lê Hoàng Vũ | Thạc sĩ | Giáo dục | |

1.2. Đội ngũ giảng viên cơ hữu của Khoa Quản trị kinh doanh phân theo các chương trình giảng dạy trong đó bao gồm cả chương trình Marketing đang đăng ký mở ngành

| Số TT | Họ và tên, năm sinh, chức vụ hiện tại | Chức danh khoa học, năm phong; Học vị, nước, năm tốt nghiệp | Chuyên ngành được đào tạo | Năm, nơi tham gia giảng dạy | Ghi chú |
|--|---|---|---------------------------|---|---------------------|
| 1. Ngành 1: Quản trị kinh doanh, trình độ thạc sĩ | | | | | |
| 1 | Bùi Hồng Đăng , 1976, Trưởng khoa phụ trách Khoa QTKD | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Quản trị nhân lực | 2002, Trường CĐ SPKT Nam Định (từ 2006 là ĐH SPKT Nam Định) | |
| 2 | Đỗ Hữu Hải , 1975, Giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam 2015 | Quản trị kinh doanh | 2011, Trường ĐH Kinh tế Quốc dân HN | |
| 3 | Lê Cao Thanh , 1965, Viện trưởng Viện NC Chiến lược và Quản trị doanh nghiệp | Tiến sĩ, Việt Nam 2003 | Quản trị kinh doanh | 1989, Trường ĐH Kinh tế TP. HCM | |
| 4 | Trần Thị Ngọc Lan , 1978, Giảng Viên | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Kinh tế phát triển | 2009, Trường ĐH Thái Bình | |
| 5 | Nguyễn Xuân Quyết , 1974, Giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Kinh tế phát triển | 2017, Trường ĐH CNTP TP. HCM | Thỉnh giảng từ 2012 |
| 6 | Ngô Văn Thọ , 1970, Trưởng Bộ môn Kinh tế | Tiến sĩ Việt Nam 2015 | Kinh tế học | 2009, Trường Cao đẳng Bến Tre | |
| 2. Ngành 2: Quản trị kinh doanh, trình độ đại học | | | | | |
| 1 | Bùi Hồng Đăng , 1976, Trưởng khoa QTKD | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Quản trị nhân lực | 2002, Trường CĐ SPKT Nam Định (từ 2006 là ĐH SPKT Nam Định) | |
| 2 | Lê Cao Thanh , 1965, Viện trưởng Viện NC Chiến lược và Quản trị doanh nghiệp | Tiến sĩ, Việt Nam 2003 | Quản trị kinh doanh | 1989, Trường ĐH Kinh tế TP. HCM | |
| 3 | Trần Thị Ngọc Lan , 1978, Trưởng bộ môn QTKD | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Kinh tế phát triển | 2009, Trường ĐH Thái Bình | |

| | | | | | |
|---|---|--|-----------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| 4 | Trần Tuấn Anh , 1988, Giảng viên | Thạc sĩ, Đài Loan 2014 | Quản trị kinh doanh | 2014, Trường ĐH CNTP TP. HCM | Đang làm NCS tại Mỹ |
| 5 | Võ Thị Hương Giang , 1990, Giảng viên | Thạc sĩ, Đài Loan 2014 | Quản trị kinh doanh | 2015, Trường ĐH CNTP TP. HCM | Đang làm NCS tại Đài Loan |
| 6 | Nguyễn Thị Hậu , 1985, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2018 | Quản trị kinh doanh | 2018, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 7 | Phạm Đình Tuấn , 1976, Giảng viên | Thạc sĩ, Liên kết giữa ĐH Bolton & ĐH Ngân hàng TP. HCM 2012 | Quản trị kinh doanh | 2013, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 8 | Võ Thanh Hiền , 1976, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2010 | Quản trị kinh doanh | 2012, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 9 | Nguyễn Thị Quỳnh Như , 1983, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2013 | Quản trị kinh doanh | 2013, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 10 | Lê Hoàng Vũ , 1979, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam | Quản lý giáo dục | 2001, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 3. Ngành 3: Kinh doanh quốc tế, trình độ đại học | | | | | |
| 1 | Đỗ Hữu Hải , 1975, Giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam 2015 | Quản trị kinh doanh | 2011, Trường ĐH Kinh tế Quốc dân HN | |
| 2 | Ngô Văn Thọ , 1970, Trưởng Bộ môn Kinh tế | Tiến sĩ Việt Nam 2015 | Kinh tế học | 2009, Trường Cao đẳng Bến Tre | |
| 3 | Nguyễn Thị Thanh Vân , 1986, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2013 | Kinh doanh thương mại | 2010, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 4 | Nguyễn Thị Ánh Hồng , 1988, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2014 | Kinh doanh thương mại | 2014, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 5 | Phạm Minh Luân , 1982, Phó phụ trách BM Quản trị | Thạc sĩ, Việt Nam 2012 | Kinh doanh và Quản lý | 2013, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 6 | Lê Thị Thanh Hà , 1982, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2013 | Quản trị kinh doanh | 2013, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 7 | Phạm Hùng , 1979, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2016 | Quản trị kinh doanh | 2008, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |

| | | | | | |
|--|---|-----------------------------------|---------------------|---|--|
| 8 | Lê Kim Liên , 1977, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2012 | Quản trị kinh doanh | 2013, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 9 | Nguyễn Lương Ngân , 1985, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2014 | Quản trị kinh doanh | 2009, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 10 | Nguyễn Thị Ngọc Yên , | Thạc sĩ, Việt Nam | Quản trị bệnh viên | 2021, Trường ĐHCNTP TP HCM | |
| 4. Ngành 4: Marketing, trình độ đại học | | | | | |
| 1 | Huỳnh Quang Linh , 1970, Giảng viên | PGS.TS; TS 2014 Đà Loan; PGS 2019 | Quản trị kinh doanh | 2014, Trường ĐH Trà Vinh | |
| 2 | Nguyễn Hoàng Tiến , 1980, giảng viên | Tiến sĩ, Ba Lan, 2006 | Quản trị kinh doanh | 2010, Đại học Tiền Giang | |
| 3 | Vũ Mạnh Cường , 1987, giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2014 | Quản trị kinh doanh | 2011, Cao đẳng Kinh tế Công nghệ | |
| 4 | Võ Xuân Đức , 1989, giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam - Hà Lan 2016 | Kinh tế phát triển | 2019, Trường ĐH Công nghiệp Thực phẩm TP HCM | |
| 5 | Phạm Xuân Hương , giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam | Tâm lý học | 2007, Trường Trung cấp Tây Nam Á | |
| 6. | Lê Thị Biên Thuý , 1987, giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2016 | Quản hệ quốc tế | 2020, Trường ĐH Công nghiệp Thực phẩm TP HCM | |
| 7 | Nguyễn Thị Hoàng Oanh , 1984, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2012 | Quản trị kinh doanh | 2011, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 8 | Đương Thị Hồng Vân , 1983, giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2014 | Quản trị kinh doanh | 2008, Trường ĐH Công nghiệp TP HCM | |
| 9 | Vũ Quang Vinh , 1992, giảng viên | Thạc sĩ, New zealand 2018 | Quản trị kinh doanh | 2020, Trường ĐH Công nghiệp Thực phẩm TP HCM | |
| 10 | Nguyễn Thị Thu Trang , 1986, Giảng viên | Thạc sĩ, Việt Nam 2013 | Quản trị kinh doanh | 2010, Trường ĐH CNTP TP. HCM | |
| 5. Ngành 5: Quản trị kinh doanh, trình độ tiến sĩ (Đang trong giai đoạn mở ngành) | | | | | |
| 1 | Bùi Hồng Đăng , 1976, Trưởng khoa QTKD | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Quản trị nhân lực | 2002, Trường CĐ SPKT Nam Định (từ 2006 là ĐH SPKT Nam Định) | |

| | | | | |
|----|---|-----------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| 2 | Lê Cao Thanh , 1965, Viện trưởng Viện NC Chiến lược và Quản trị doanh nghiệp | Tiến sĩ, Việt Nam 2003 | Quản trị kinh doanh | 1989, Trường ĐH Kinh tế TP. HCM |
| 3 | Trần Thị Ngọc Lan , 1978, Trưởng bộ môn QTKD | Tiến sĩ, Việt Nam 2017 | Kinh tế phát triển | 2009, Trường ĐH Thái Bình |
| 4 | Đỗ Hữu Hải , 1975, Giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam 2015 | Quản trị kinh doanh | 2011, Trường ĐH Kinh tế Quốc dân HN |
| 5 | Ngô Văn Thọ , 1970, Trưởng Bộ môn Kinh tế | Tiến sĩ Việt Nam 2015 | Kinh tế học | 2009, Trường Cao đẳng Bến Tre |
| 6 | Huỳnh Quang Linh , 1970, Giảng viên | PGS.TS; TS 2014 Đà Loan; PGS 2019 | Quản trị kinh doanh | 2014, Trường ĐH Trà Vinh |
| 7 | Nguyễn Hoàng Tiên , 1980, giảng viên | Tiến sĩ, Ba Lan, 2006 | Quản trị kinh doanh | 2010, Đại học Tiền Giang |
| 8 | Trần Văn Hùng , 1978, giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam, 2017 | Kinh tế học | 2004, Trung cấp Lâm nghiệp II |
| 9 | Đỗ Văn Thắng , 1973, giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam, 2019 | Kinh tế học | 2019, Trường ĐHCNTTP TP HCM |
| 10 | Nguyễn Xuân Quyết , 1975, giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam, 2017 | Kinh tế phát triển | 2017, Trường ĐHCNTTP TP HCM |
| 11 | Nguyễn Văn Ít , 1973, giảng viên | Tiến sĩ, Việt Nam, 2020 | Quản trị kinh doanh | 2016, Trường ĐHCNTTP TP HCM |

1.3. Cơ sở vật chất, trang thiết bị, thư viện, giáo trình phục vụ đào tạo ngành Marketing

a. Phòng học, giảng đường, trang thiết bị hỗ trợ giảng dạy

| STT | Loại phòng học (Phòng học, giảng đường, phòng học đa phương tiện, phòng) | Số lượng | Diện tích (m ²) | Danh mục trang thiết bị chính hỗ trợ giảng dạy | | | | Đúng/ Không đúng với hồ sơ | Ghi chú (Mã số trong sổ tài sản) |
|-----|--|----------|-----------------------------|--|----------|---------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------------|
| | | | | Tên thiết bị | Số lượng | Phục vụ học phần/ môn học | Diện tích (m ²) | | |

| | học ngoại ngữ, phòng máy tính...) | | | | | | | | |
|----|--|---|-----|--------------|---|---|-----|--|--|
| 1 | A201 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác – Lênin 1 | 95 | | |
| 2 | A202 | 1 | 65 | Máy chiếu | 1 | Những nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác – Lênin 2 | 65 | | |
| 3 | A205 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Tư tưởng Hồ Chí Minh | 95 | | |
| 4 | A206 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Đường lối cách mạng của Đảng Cộng Sản Việt nam | 95 | | |
| 5 | A301 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Kỹ năng giao tiếp | 95 | | |
| 6 | A302 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Quản trị học | 95 | | |
| 7 | A303 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Pháp luật đại cương | 130 | | |
| 8 | A304 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Anh văn A1 | 130 | | |
| 9 | A305 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Anh văn A2 | 95 | | |
| 10 | A306 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Anh văn B1 | 95 | | |
| 11 | A401 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Anh văn B2 | 95 | | |
| 12 | A402 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Kỹ năng ứng dụng CNTT | 95 | | |
| 13 | A403 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Toán cao cấp C1 | 130 | | |
| 14 | A404 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Toán cao cấp C2 | 130 | | |
| 15 | A405 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Xác suất thống kê | 95 | | |
| 16 | A406 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Giáo dục thể chất 1 | 95 | | |
| 17 | A106 | 1 | 65 | Máy chiếu | 1 | Giáo dục thể chất 2 | 65 | | |
| 18 | A108 | 1 | 65 | Máy | 1 | Giáo dục thể | 65 | | |

| | | | | | | | | | |
|----|------|---|-----|-----------|---|----------------------------------|-----|--|--|
| | | | | chiếu | | chất 3 | | | |
| 19 | A501 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Giáo dục quốc phòng an ninh 1 | 95 | | |
| 20 | A502 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Giáo dục quốc phòng an ninh 2 | 95 | | |
| 21 | A503 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Giáo dục quốc phòng an ninh 3 | 95 | | |
| 22 | A204 | 1 | 65 | Máy chiếu | 1 | Kinh tế vi mô | 65 | | |
| 23 | A504 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Kinh tế vĩ mô | 95 | | |
| 24 | A505 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Thống kê ứng dụng | 95 | | |
| 25 | A506 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Marketing căn bản | 95 | | |
| 26 | A507 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Nguyên lý kế toán | 95 | | |
| 27 | A508 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Nghiên cứu marketing | 95 | | |
| 28 | B101 | 1 | 70 | Máy chiếu | 1 | Marketing dịch vụ | 120 | | |
| 29 | B102 | 1 | 70 | Máy chiếu | 1 | Quản trị chiến lược | 150 | | |
| 30 | F602 | 1 | 120 | Máy chiếu | 2 | Quản trị thương hiệu | 300 | | |
| 31 | F201 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Marketing thương mại | 120 | | |
| 32 | F202 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Quản trị nguồn nhân lực | 120 | | |
| 33 | F301 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Quản trị chuỗi cung ứng | 120 | | |
| 34 | F302 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Marketing kỹ thuật số | 120 | | |
| 35 | F401 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Video marketing | 120 | | |
| 36 | F402 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Marketing mạng xã hội và di động | 120 | | |
| 37 | F501 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Marketing công cụ tìm kiếm | 120 | | |
| 38 | F502 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Sáng tạo nội dung số | 120 | | |

Phụ lục III _ĐH

| | | | | | | | | | |
|----|------|---|-----|-----------|---|--|-----|--|--|
| 39 | F601 | 1 | 120 | Máy chiếu | 1 | Marketing trực tiếp | 120 | | |
| 40 | B201 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | B2B Marketing | 95 | | |
| 41 | B202 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Truyền thông marketing tích hợp | 95 | | |
| 42 | B203 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Xây dựng kế hoạch Marketing | 95 | | |
| 43 | B204 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Marketing Quốc tế | 95 | | |
| 44 | B205 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Luật kinh tế | 95 | | |
| 45 | B301 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Luật Thương mại quốc tế | 130 | | |
| 46 | B303 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Truyền thông trong kinh doanh | 95 | | |
| 47 | B304 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Lý thuyết tài chính tiền tệ | 95 | | |
| 48 | B305 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Tài chính doanh nghiệp | 95 | | |
| 49 | B401 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Thực hành quảng cáo | 130 | | |
| 50 | B302 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Hành vi người tiêu dùng | 130 | | |
| 51 | B303 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Quản trị bán hàng | 95 | | |
| 52 | B304 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Kỹ năng đàm phán | 95 | | |
| 53 | B305 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Quản trị quan hệ khách hàng | 95 | | |
| 54 | B401 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Thiết kế web thương mại điện tử | 130 | | |
| 55 | B402 | 1 | 130 | Máy chiếu | 1 | Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp | 130 | | |
| 56 | B403 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Quan hệ công chúng | 95 | | |
| 57 | B404 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Phân tích hoạt động kinh doanh | 95 | | |
| 58 | B501 | 1 | 95 | Máy chiếu | 1 | Quản trị kênh phân phối | 95 | | |

b. Trang thiết bị, thư viện

- Tổng diện tích thư viện 1700 m², trong đó:
 - + Không gian học tập tầng 1: 402 m²
 - + Không gian học tập tầng 2: 443 m²
 - + Không gian học tập tầng 3: 443 m² (Trong đó, khu vực hội thảo: 135m²; phòng đọc nghiên cứu dành cho giảng viên: 20 m²; 04 phòng học nhóm: 11 m²/phòng)
 - + Không gian học tập tầng 4: 412 m² (Trong đó, phòng thuyết trình: 26m²)
- Tổng số chỗ ngồi 588 chỗ, trong đó:
 - + Tầng 1: 129 chỗ ngồi
 - + Tầng 2: 142 chỗ ngồi
 - + Tầng 3: 188 chỗ ngồi (Trong đó, khu vực hội thảo: 90 chỗ ngồi; phòng đọc nghiên cứu dành cho giảng viên: 12 chỗ ngồi; 04 phòng học nhóm: 7 chỗ ngồi/phòng)
 - + Tầng 4: 129 chỗ ngồi (Trong đó, phòng thuyết trình: 20 chỗ ngồi)
- Số lượng máy tính phục vụ tra cứu: 02 màn hình tra cứu cảm ứng (đặt tại tầng 1)
- Phần mềm quản lý thư viện: Phần mềm quản lý thư viện tích hợp Vebrary
- Thư viện điện tử: Giải pháp Thư viện số Lạc Việt Vebrary 5.0
- Số lượng sách in: 7.498 đầu sách/19.184 bản.
- Số lượng giáo trình, tài liệu điện tử:
 - + Cơ sở dữ liệu điện tử của Trường (Tailieu.HUFI) có hơn 3.657 tài liệu bao gồm giáo trình, ebook, luận văn, bài giảng điện tử, báo cáo,...
 - + Hợp tác xây dựng, phát triển và vận hành thư viện số (Tailieu.VN) với tên miền thuvienso.cntp.edu.vn có hơn 1.700.000 tài liệu
 - + Cơ sở dữ liệu (CSDL) điện tử trong nước có 03 CSDL, cụ thể:
 - ✓ CSDL Tạp chí KH&CN trong nước (<http://www.cesti.gov.vn/thu-vien/7/tap-chi-chuyen-nganh-khcn>)
 - ✓ CSDL KH&CN STINET (<http://stinet.gov.vn/>)
 - ✓ CSDL Pháp luật Việt Nam (<https://thuvienphapluat.vn/>)
 - + CSDL điện tử nước ngoài có 08 CSDL (<http://db.vista.gov.vn/>), cụ thể:
 - ✓ Springer Nature
 - ✓ Proquest Central
 - ✓ Science@Direct
 - ✓ IEEE Xplore Digital Library
 - ✓ ACS

- ✓ Scopus
- ✓ Sage journals
- ✓ Bộ sưu tập sách điện tử IG Publishing,...

- Số lượng kết nối với một số thư viện của các trường đại học khác: 09

1.4. Hoạt động nghiên cứu khoa học và hợp tác quốc tế

Hoạt động nghiên cứu khoa học và hợp tác quốc tế trong đào tạo được Khoa Quản trị kinh doanh chú trọng từng bước nâng cao chất lượng, nhiều bài báo đăng trên tạp chí uy tín quốc tế, các công trình nghiên cứu khoa học cấp Trường được thực hiện. Nhiều giáo trình, sách chuyên khảo được tập thể giảng viên của Khoa biên soạn và xuất bản phục vụ giảng dạy.

| TT | Công trình NCKH | Tác giả | Phạm vi công bố sản phẩm NCKH | Năm thực hiện |
|-----------|---|----------------------------------|---------------------------------------|---------------|
| I | Sách, giáo trình, tài liệu | | | |
| 1 | Sách chuyên khảo: Văn hóa Doanh nghiệp - Đỉnh cao của trí tuệ | TS. Đỗ Hữu Hải | Nhà xuất bản giao thông Vận tải | 2016 |
| 2 | Sách chuyên khảo: Xác xuất thống kê và Phương pháp định lượng trong kinh tế | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | Nhà xuất bản Lao động | 2018 |
| 3 | Giáo trình: “Nghiên cứu thị trường.” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | | 2019 |
| 4 | Giáo trình: “Văn hóa doanh nghiệp” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | | |
| 5 | Giáo trình: “Kinh tế lượng” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | | 2019 |
| 6 | Tài liệu: “Hướng dẫn sử dụng phần mềm trong nghiên cứu khoa học” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | | 2019 |
| 7 | Doanh nghiệp xã hội trong lĩnh vực nông nghiệp ở đồng bằng sông Cửu Long | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh | 2016 |
| 8 | Development of Agricultural Social Enterprise in the Mekong delta | PhD. Ngo Van Thao ⁽¹⁾ | LAP LAMBERT Academic Publishing | 2019 |
| II | Các bài báo đăng trên tạp chí khoa học | | | |
| 1 | Giám đốc công nghệ thông tin với văn hóa doanh nghiệp | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | Tạp chí quản lý kinh tế. | 2010 |
| 2 | Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến văn hóa doanh | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng | 2013 |

| | | | | | |
|----|--|------------------------|----|-----|--|
| | ngiệp | | | | |
| 3 | Các nhân tố phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ trên địa bàn Hà Nội | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Tạp chí kinh tế và dự báo |
| 4 | Phân tích chỉ số chiến thắng đối với các công ty viễn thông ở Việt Nam | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng |
| 5 | Factors contributing to the development of the retail banking services in Hanoi, Vietnam | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Asian Social Science |
| 6 | Analysis of Victory Index at Telecommunications companies in Vietnam | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Asian Social Science |
| 7 | The Factors Affect the Quality of Financial Statements Audit in Vietnam Businesses | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Asian Social Science |
| 8 | Knowledge sharing behavior in Vietnam telecommunication companies | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | International Business Management |
| 9 | Cross-border economic impacts on the socio-economic development of vietnamse northwestern border provinces | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | Journal of Scientific and Engineering Research |
| 10 | Đánh giá tác động của năng lực đội ngũ cán bộ lãnh đạo đến kết quả lãnh đạo của các xã khu vực miền núi trên địa bàn tỉnh Sơn La | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | Tạp chí khoa học & Đào tạo Ngân hàng |
| 11 | Kiểm định mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng, thái độ và ý định mua sắm thực phẩm chức năng | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | Tạp chí khoa học & Đào tạo Ngân hàng |
| 12 | The influence of corporate culture on employee commitment | TS. Hải ⁽¹⁾ | Đỗ | Hữu | Springer International Publishing AG |
| 13 | Analysing the effects of the exporting on economic growth in Vietnam | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | Springer International Publishing AG |
| 14 | Public Services in Agricultural Sector in Hanoi in the Perspective of Local | TS. Hải ⁽²⁾ | Đỗ | Hữu | Springer International Publishing AG |

| | | | | |
|----|--|-------------------------------|--|---|
| | Authority | | | |
| 15 | Public Investment and Public Services in Agricultural Sector in Hanoi | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽²⁾ | | Springer International Publishing AG 2019 |
| 16 | Assessment of the Quality of Growth with Respect to the Efficient Utilization of Material Resources | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽²⁾ | | Springer International Publishing AG 2019 |
| 17 | Chuyên đề 5: Giải pháp thị trường cho các doanh nghiệp thủ công mỹ nghệ mây tre đan trên địa bàn tỉnh Thái Bình. | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Sách <i>Từ marketing đến chuỗi giá trị nông sản và thực phẩm</i> . Chủ biên PGS.TS Trần Hữu Cường. Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội. NXB Chính trị quốc gia. Hà Nội 2012, Trang 623-752. 2012 |
| 18 | Quản lý nhà nước về sử dụng thuốc bảo vệ thực của hộ nông dân của tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Khoa học và Phát triển</i> của Học viện Nông nghiệp Việt Nam tập 12 số 6-2014, Trang 836-843. 2014 |
| 19 | Thực trạng công tác quản lý sản xuất kinh doanh và sử dụng thuốc BVTV trong sản xuất rau ở tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương</i> , số 430 tháng 7 năm 2014, Trang 23-28. 2014 |
| 20 | Tình hình thực thi pháp luật về kinh doanh thuốc BVTV trên địa bàn tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Kinh tế và Phát triển</i> , số 222(II) tháng 12 năm 2015, Trang 101-109. 2015 |
| 21 | Nghiên cứu công tác quản lý thuốc BVTV ở Thái Lan | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Những vấn đề Kinh tế Chính trị thế giới</i> , số 5(241), tháng 5 năm 2016, Trang 20-28. 2016 |
| 22 | Tăng cường công tác quản lý nhà nước đối với thị trường thuốc Bảo vệ thực vật trên địa bàn tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Quản lý kinh tế</i> , số 77, tháng 7+8 năm 2016, trang 50-61 2016 |
| 23 | Quản lý rác thải cơ vơ trên đồng ruộng tại huyện Đan Phượng, thành phố Hà Nội | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Khoa học phát triển Nông thôn Việt Nam</i> , số 41 năm 2018, trang 56-62 2018 |
| 24 | Tạp chí <i>Khoa học phát triển</i> | TS. Trần Thị Ngọc Lan | | Tạp chí <i>Kinh tế châu</i> 2018 |

| | | | | |
|------------|---|--|--|---------------------------|
| | <i>Nông thôn Việt Nam</i> , số 41 năm 2018, trang 56-62 | Ngọc Lan | Á – Thái Bình Dương, số 527 tháng năm 2018, trang 38-40. | |
| 25 | <i>Phát triển doanh nghiệp xã hội nông nghiệp ở Ấn Độ</i> | Ths. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Tạp chí Kinh tế và dự báo | 2014 |
| 26 | <i>Doanh nghiệp xã hội nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long – Thực trạng và giải pháp phát triển</i> | Ths. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Tạp chí Khoa học phát triển nông thôn Việt Nam | 2014 |
| 27 | Một vài đánh giá về tác động của CPTPP đến sự phát triển của Việt Nam | Ths. Thái Huy Bình ⁽¹⁾ | Tạp chí Kinh tế và Dự báo, Số 02/2019 | 2019 |
| 28 | “Giáo dục Việt Nam hội nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN” | ThS. Nguyễn Thị Thanh Vân | Tạp chí Kinh tế và Dự báo | Số 12 tháng 06/2015 (596) |
| 29 | “Phát triển nhân lực Tiếp thị Kỹ thuật số ngành du lịch Việt Nam” | ThS. Nguyễn Thị Thanh Vân ⁽¹⁾ | Tạp chí Kinh tế và Dự báo | Số 08 tháng 03/2019 |
| III | <i>Các bài đăng trong kỷ yếu Hội thảo khoa học</i> | | | |
| 1 | Doanh nghiệp xã hội, mô hình phát triển bền vững cho các tổ chức xã hội | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Hội thảo quốc tế - Đại học lao động cơ sở 2 | 2016 |
| 2 | Vai trò của tài chính vi mô trong phát triển doanh nghiệp xã hội nông nghiệp ở Việt Nam | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Hội thảo quốc gia – Đại học Kinh tế quốc dân | 2016 |
| 3 | Nghành thủy sản Bến Tre phát triển theo hướng bền vững thích ứng với biến đổi khí hậu | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Hội thảo quốc tế – Đại học Kinh tế quốc dân | 2017 |
| 4 | Nhãn hiệu tập thể “Lúa sạch Thạnh Phú” cần xây dựng mối liên kết bền vững từ sản xuất đến tiêu dùng | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Hội thảo quốc tế – Đại học Kinh tế quốc dân | 2017 |
| 5 | Rambutan cooperative of Binh Hoa Phuoc commune- Model jointly group production of rambutan fruit sustainable in the Mekong delta – south of Vietnam | PhD. Ngo Van Thao ⁽¹⁾ PhD. Huynh Van Chan ⁽²⁾ | Hội thảo quốc tế - Đại học khoa học xã hội và nhân văn Tp. Hồ Chí Minh | 2019 |
| 6 | Hạ tầng giao thông nông thôn tỉnh Bến Tre: Góc nhìn từ các | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Hội thảo quốc gia- Khoa học công nghệ | 2019 |

| | | | | |
|-----------|--|-----------------------------------|---|-----------|
| | doanh nghiệp và hộ sản xuất nông nghiệp | Nguyễn Đỗ Quốc Thọ ⁽²⁾ | phục vụ phát triển bền vững vùng Tây Nam Bộ | |
| IV | Đề tài NCKH các cấp | | | |
| 1 | “Nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố vĩ mô đến tăng trưởng kinh tế nhằm định hướng xây dựng kế hoạch, chiến lược phát triển kinh tế xã hội tỉnh Hưng Yên theo mô hình tăng trưởng nhanh gắn với phát triển bền vững” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ | Đề tài NCKH cấp tỉnh (Hưng Yên) | 2019 |
| 2 | “Nghiên cứu xây dựng hệ thống tiêu chí quản lý doanh nghiệp sau đăng ký trên hồ sơ điện tử tại tỉnh Hưng Yên” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽²⁾ | Đề tài NCKH cấp tỉnh (Hưng Yên) | 2019 |
| 3 | “Giải pháp phát triển năng lực vốn xã hội trong các doanh nghiệp Việt Nam” | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽²⁾ | Đề tài NCKH cấp bộ (Bộ Giáo dục và Đào tạo) | 2015 |
| 4 | Nghiên cứu chuỗi giá trị thịt lợn trên địa bàn tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài KH&CN cấp tỉnh Thái Bình, Trường Đại học Thái Bình | 2015-2016 |
| 5 | Nghiên cứu đề xuất các giải pháp thúc đẩy sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, thủy sản trên địa bàn tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài KH&CN cấp tỉnh – tỉnh Thái Bình, Học viện Nông nghiệp Việt Nam | 2015-2016 |
| 6 | Giải pháp quản lý nhà nước về thị trường thuốc bảo vệ thực vật ở tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài KH&CN cấp trường- Trường Đại học Thái Bình | 2016 |
| 7 | Nghiên cứu giải pháp giảm thiểu rủi ro thuốc BVTV trong SXNN phục vụ phát triển kinh tế xã hội tỉnh Thái Bình | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài khoa học và công nghệ cấp tỉnh Thái Bình | 2017-2018 |
| 8 | Xây dựng giải pháp hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp tại trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP HCM | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài nghiên cứu khoa học cấp trường | 2018 |
| 9 | Nghiên cứu đề xuất giải pháp quản lý tổng hợp đới bờ phục vụ phát triển bền vững vùng duyên hải bắc bộ tỉnh Thái | TS. Trần Thị Ngọc Lan | Đề tài khoa học và phát triển công nghệ cấp Quốc gia | 2016-2019 |

| | | | | |
|----|--|--|--|---------|
| | Bình | | | |
| 10 | Phát triển làng nghề sản xuất nông nghiệp của tỉnh Bến Tre | Ths. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Đề tài NCKH cấp trường (Trường cao đẳng Bến Tre.) | 2012 |
| 11 | Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu cho dòng sản phẩm khô cá sặc – HTX thủy sản Tương Lai (Chương trình tư vấn phát triển thương hiệu nông sản tại Tp. Hồ Chí Minh) | TS. Ngô Văn Thọ ⁽¹⁾ | Đề tài NCKH cấp tỉnh (Tp. Hồ Chí Minh) | 2018 |
| 12 | “Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến và vai trò của biến trung gian ý định mua hàng” | ThS. Phạm Minh Luân | Đề tài NCKH cấp trường (Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Tp.HCM) | 2018 |
| 13 | Nghiên cứu sự tác động của các yếu tố thuộc văn hóa doanh nghiệp tới sự cam kết của nhân viên | TS. Đỗ Hữu Hải ⁽¹⁾ Ths. Thái Huy Bình ⁽²⁾ | Chứng nhận Kết quả thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ cấp sơ sở - Trường ĐHCNTT TP.HCM | 12/2018 |

Ghi chú: ⁽¹⁾ Chủ biên, chủ nhiệm hoặc tác giả chính; ⁽²⁾ Thành viên tham gia

2. Tóm tắt chương trình đào tạo và kế hoạch đào tạo

2.1. Mục tiêu

2.1.1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân Marketieng có kiến thức cơ bản và chuyên sâu về chuyên ngành marketing đáp ứng nhu cầu xã hội trong thời đại số; có khả năng lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các vấn đề liên quan đến hoạt động marketing của doanh nghiệp; thành thạo các kỹ năng, có tư cách đạo đức nghề nghiệp, có năng lực tự chủ và trách nhiệm, có khả năng thích ứng phát triển nghề nghiệp bản thân trong môi trường cạnh tranh và bối cảnh hội nhập toàn cầu.

2.1.2. Mục tiêu cụ thể

Về phẩm chất chính trị

Có phẩm chất chính trị vững vàng, nắm vững những nguyên lý cơ bản của Chủ nghĩa Mác - Lênin, Tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối của Đảng và chính sách,

pháp luật Nhà Nước, hình thành một thái độ tốt đối với cộng đồng, biết quý trọng các giá trị của cuộc sống, yêu Tổ quốc.

Kiến thức

Cử nhân Marketing có kiến thức nền tảng cơ bản và chuyên sâu về khối ngành quản lý, kinh doanh, thương mại và chuyên sâu về lĩnh vực marketing, vận dụng kiến thức để giải quyết các vấn đề marketing, cung cấp thông tin và ra quyết định đối với các hoạt động liên quan đến chức năng marketing và vai trò nhà quản trị marketing.

Kỹ năng

Kỹ năng thành thạo về lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát các vấn đề liên quan đến hoạt động marketing của doanh nghiệp; có khả năng thích ứng phát triển nghề nghiệp bản thân trong môi trường cạnh tranh và bối cảnh hội nhập toàn cầu.

Mức độ tự chủ và trách nhiệm

Tác phong làm việc chuyên nghiệp; tự tin giao tiếp, đàm phán; có kỹ năng tư duy hệ thống, tư duy phân tích một cách độc lập; Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm; có năng lực sáng tạo khởi nghiệp và truyền cảm hứng kinh doanh với đồng nghiệp và cộng đồng.

2.1.3. Cơ hội nghề nghiệp, vị trí và khả năng làm việc sau khi tốt nghiệp

- Nhân viên, chuyên viên, nhà quản trị marketing của các bộ phận có liên quan đến hoạt động marketing, thị trường, khách hàng, thương hiệu và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm: Bộ phận MKT, quản trị MKT, quản trị phát triển thị trường, thị trường, khách hàng; Bộ phận nghiên cứu và phát triển, thử nghiệm và đánh giá sản phẩm, dịch vụ thương mại, bộ phận quản trị thương hiệu; Bộ phận quản trị truyền thông, quản trị giá và định giá sản phẩm; Bộ phận quản trị kênh phân phối, kênh phân phối hoặc mạng phân phối; Bộ phận quản trị đầu tư, truyền thông, xúc tiến thương mại, quảng cáo, quan hệ công chúng (PR), tuyên truyền; Bộ phận quản trị bán hàng và dịch vụ khách hàng, chăm sóc khách hàng; quản trị quan hệ khách hàng; Bộ phận quản trị chiến lược, chính sách và kế hoạch kinh doanh; Bộ phận quản trị chất lượng hoặc liên quan đến chất lượng; Bộ phận

cung ứng dịch vụ cho khách hàng liên quan đến thị trường, khách hàng, thương hiệu, marketing...

- Giảng dạy và nghiên cứu marketing tại các trường đại học, viện nghiên cứu, đơn vị nghiên cứu thị trường và các tổ chức chính phủ, phi chính phủ có liên quan đến thị trường, khách hàng, thương hiệu, marketing.

- Có khả năng tự nghiên cứu chuyển đổi nhanh để làm việc tại các bộ phận chức năng khác (quản trị nhân lực, quản trị tác nghiệp, quản trị tài chính, QTKD, XNK, logistics...).

- Tư vấn viên cho các doanh nghiệp về các lĩnh vực marketing; Tự tạo lập doanh nghiệp hoặc tự tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho bản thân.

2.1.4. Trình độ ngoại ngữ, tin học

- Ngoại ngữ: Ứng dụng tiếng Anh trong giao tiếp tốt và đọc tài liệu tốt (Đạt chuẩn trình độ ngoại ngữ tối thiểu bậc 3 theo Khung năng lực Ngoại ngữ của Việt nam có 6 bậc hoặc tương đương chứng chỉ quốc tế).

- Tin học: Ứng dụng kiến thức và kỹ năng Công nghệ thông tin thành thạo.

2.2. Chuẩn đầu ra

2.2.1. Kiến thức

- Nắm vững và vận dụng thành thạo kiến thức cơ bản về marketing và chuyên sâu trong các lĩnh vực: kinh doanh, marketing, đầu tư... vào trong thực tiễn.

- Giải quyết các vấn đề của các doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập sâu rộng toàn cầu, đặc biệt doanh nghiệp có yếu tố marketing; bao gồm các vấn đề về hoạch định chiến lược và kế hoạch phát triển doanh nghiệp, thâm nhập thị trường nước ngoài, tổ chức và điều hành các hoạt động kinh doanh trong bối cảnh hội nhập quốc tế, lập kế hoạch và triển khai các dự án kinh doanh.

2.2.2. Kỹ năng

- Kỹ năng chuyên môn: Kỹ năng hoạch định, tổ chức, thực hiện, kiểm soát;

- Năng lực thực hành nghề nghiệp: thiết lập cơ cấu tổ chức, lập kế hoạch và tổ chức thực hiện các hoạt động kinh doanh trong bối cảnh hội nhập toàn cầu, triển khai các dự án kinh doanh, quản trị hoạt động các bộ phận chức năng, quản trị quá trình sản xuất – kinh doanh;

- Kỹ năng xử lý tình huống liên quan đến chuyên ngành marketing;

- Kỹ năng thu thập thông tin, phân tích xử lý thông tin theo các phương pháp định tính, định lượng.

- Các kỹ năng hỗ trợ cho việc nâng cao hiệu quả làm việc và phát huy tối đa năng lực cá nhân như: Kỹ năng giao tiếp; Kỹ năng làm việc theo nhóm, làm việc hợp tác và cộng tác; Kỹ năng xác lập mục tiêu, xây dựng kế hoạch và quản lý thời gian; Kỹ năng hội nhập vào môi trường làm việc;

- Kỹ năng ngoại ngữ: Đạt năng lực Tiếng Anh bậc 3 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Kỹ năng tin học: Đạt chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo quy định hiện hành về Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin do Bộ Thông tin và Truyền thông ban hành.

2.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Hiểu biết, sống và làm việc theo pháp luật, có trách nhiệm công dân;

- Tham gia công tác xã hội, đoàn thể.

- Trung thực, có tư cách, đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp, đặc biệt là có những tố chất cần thiết ở một người làm nghề kinh doanh: sự kiên nhẫn, chăm chỉ, nhiệt tình, chu đáo, tận tâm....

- Có ý thức tổ chức kỷ luật lao động, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao;

- Có trách nhiệm với xã hội, cộng đồng; Có khả năng cập nhật kiến thức, có thái độ tích cực và hợp tác trong công việc;

- Có tinh thần hợp tác và giúp đỡ các thành viên khác trong tập thể;

- Có tinh thần cầu tiến, không ngừng học hỏi và nâng cao năng lực chuyên môn, cộng tác.

2.3. Khối lượng kiến thức toàn khóa

| TT | Kiến thức | Khối lượng kiến thức | Tỷ lệ % |
|-------------|--|----------------------|------------|
| 1 | Kiến thức giáo dục đại cương | 32 tín chỉ | 26 |
| 2 | Kiến thức cơ sở ngành | 36 tín chỉ | 30 |
| 3 | Kiến thức ngành chính (bao gồm kiến thức học kỳ doanh nghiệp được bố trí giảng dạy vào học kỳ 7) | 53 tín chỉ | 44 |
| Tổng | | 121 tín chỉ | 100 |

2.4. Đối tượng tuyển sinh

Học sinh tốt nghiệp THPT hoặc tương đương.

Tổ hợp môn xét tuyển: A00 (Toán, Lý, Hóa), A01 (Toán, Lý, Anh), D01 (Toán, Văn, Anh), D10 (Toán, Địa lý, Anh)

Theo Đề án tuyển sinh của Trường Đại học Công nghiệp thực phẩm TP.HCM được Bộ Giáo dục và Đào tạo phê duyệt, trong đó:

+ **Phạm vi tuyển sinh:**

Tất cả các thí sinh trong cả nước.

+ **Phương thức tuyển sinh:**

Phương thức 1: Xét tuyển thí sinh tham dự kỳ thi THPT Quốc gia do các trường đại học chủ trì, căn cứ vào kết quả 3 môn thi THPT quốc gia, ứng với các khối xét tuyển từng ngành học, Trường dành 90% chỉ tiêu để xét tuyển vào hệ đại học.

Phương thức 2: Xét tuyển thí sinh tốt nghiệp THPT các năm.

Căn cứ vào kết quả học tập bậc THPT, Trường dành 10% chỉ tiêu để xét tuyển đại học cho xét từ kết quả học bạ THPT của học sinh trên toàn quốc.

Phương thức xét tuyển:

- Tiêu chí xét tuyển là điểm tổng kết của từng năm lớp 10, 11, 12 đạt từ 6,0 trở lên; Tốt nghiệp THPT; Hạnh kiểm đạt loại Khá trở lên.

Phương án định điểm trúng tuyển là theo ngành, có nghĩa là các ngành có nhiều tổ hợp xét tuyển nhưng chỉ có duy nhất một mức điểm trúng tuyển cho các tổ hợp theo từng ngành.

2.5. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp

2.5.1. Quy trình đào tạo

Căn cứ vào Quy chế đào tạo Đại học theo Quyết định số 2474/QĐ-DCT ngày 14/10/2020 của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh về việc ban hành Quy chế đào tạo Đại học theo tín chỉ. Quá trình đào tạo được chia làm 7 HK:

+ Khối kiến thức giáo dục cơ bản: HK 1,2

+ Khối kiến thức cơ sở của khối ngành: HK 3,4,5

+ Khối kiến thức ngành: HK 5,6

+ Học kỳ doanh nghiệp: HK 6

+ Thực tập cuối khóa, khóa luận tốt nghiệp hoặc học học phần chuyên môn: HK7

2.5.2. Điều kiện tốt nghiệp

- Đạt chuẩn trình độ ngoại ngữ: Sinh viên phải có chứng chỉ ngoại ngữ tối thiểu bậc 3 theo Khung năng lực Ngoại ngữ của Việt nam có 6 bậc (theo Quyết định số 2452/QĐ-DCT, ngày 11 tháng 9 năm 2019 của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh);

- Đạt chứng chỉ Ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản (theo Quyết định số 1093/QĐ-DCT, ngày 22 tháng 07 năm 2016 của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh);

- Các điều kiện để công nhận tốt nghiệp theo Quy chế đào tạo Đại học theo Quyết định số 2474/QĐ-DCT ngày 14/10/2020 của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh về việc ban hành Quy chế đào tạo Đại học theo tín chỉ;

2.6. Phương pháp đánh giá

Thực hiện theo Quy chế Đào tạo đại học theo hệ thống tín chỉ (ban hành kèm theo Quyết định số 2474/QĐ-DCT ngày 14 tháng 10 năm 2020 của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp thực phẩm TP. Hồ Chí Minh).

2.7. Nội dung chương trình

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Điều kiện (học trước (a); tiên quyết (b); song hành (c)) | Học kỳ (dự kiến) |
|--|-------------|------------|-------------------------------|------------------|--|------------------|
| I. KIẾN THỨC GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG | | | | 45(35,10) | | |
| Kiến thức đại cương bắt buộc | | | | 38(28,10) | | |
| 1 | 0101100651 | 11200001 | Triết học Mác- Lênin | 3(3,0) | | 1 |
| 2 | 0101002298 | 11200002 | Kinh tế chính trị Mác - Lênin | 2(2,0) | | 2 |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Điều kiện (học trước (a); tiên quyết (b); song hành (c)) | Học kỳ (dự kiến) |
|---|---------------|------------|--|---------------|--|------------------|
| 3 | 0101000476 | 11200003 | Chủ nghĩa xã hội khoa học | 2(2,0) | | 3 |
| 4 | 0101001625 | 11200004 | Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam | 2(2,0) | | 4 |
| 5 | 0101006322 | 11200005 | Tư tưởng Hồ Chí Minh | 2(2,0) | | 5 |
| 6 | 0101001657 | 16200004 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 1 | 3(3,0) | | 1 |
| 7 | 0101001662 | 16200005 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 2 | 2(2,0) | | 2 |
| 8 | 0101001669 | 16200006 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 3 | 1(0,1) | | 3 |
| 9 | 0101001677 | 16200007 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 4 | 2(0,2) | | 4 |
| 10 | 0101001706 | 16201001 | Giáo dục thể chất 1 | 2(0,2) | | 1 |
| 11 | 0101001709 | 16201002 | Giáo dục thể chất 2 | 2(0,2) | | 2 |
| 12 | 0101001715 | 16201003 | Giáo dục thể chất 3 | 1(0,1) | | 3 |
| 13 | 0101003671 | 11200006 | Pháp luật đại cương | 2(2,0) | | 2 |
| 14 | 0101001661 | 01202010 | Kỹ năng ứng dụng CNTT | 3(1,2) | | 2 |
| 15 | 0101100822 | 14200201 | Anh văn 1 | 3(3,0) | | 2 |
| 16 | 0101100823 | 14200202 | Anh văn 2 | 3(3,0) | | 3 |
| 17 | 0101100824 | 14200203 | Anh văn 3 | 3(3,0) | | 4 |
| Kiến thức giáo dục đại cương tự chọn | | | | 7(7,0) | | |
| | | | <i>Chọn tối thiểu 1 học phần trong nhóm A và tối thiểu 1 học phần trong nhóm B</i> | | | |
| | Nhóm A | | Chọn tối thiểu 2 học phần | 5(5,0) | | |
| 1 | 0101006162 | 15200003 | Toán cao cấp 1 | 3(3,0) | | 1 |
| 2 | 0101006167 | 15200004 | Toán cao cấp 2 | 2(2,0) | | 2 |
| 3 | 0101006622 | 15200005 | Xác suất thống kê trong kinh tế, dịch vụ | 2(2,0) | | 2 |
| | Nhóm B | | Chọn tối thiểu 1 học phần | 2(2,0) | | |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Điều kiện (học trước (a); tiên quyết (b); song hành (c)) | Học kỳ (dự kiến) |
|---------------------------------------|---------------|------------|----------------------------------|-----------------|--|------------------|
| 1 | 0101100417 | 13200010 | Tâm lý học kinh doanh | 2(2,0) | | 3 |
| 2 | 0101002400 | 07200444 | Kỹ năng giao tiếp | 2(2,0) | | 3 |
| 3 | 0103003731 | 15200022 | Logic học | 2(2,0) | | 3 |
| II. KIẾN THỨC CƠ SỞ NGÀNH | | | | 36(32,4) | | |
| Kiến thức cơ sở ngành bắt buộc | | | | 27(23,4) | | |
| 1 | 0101002341 | 13200004 | Kinh tế vi mô | 3(3,0) | | 1 |
| 2 | 0101002349 | 13200005 | Kinh tế vĩ mô | 3(3,0) | | 2 |
| 3 | 0101003931 | 13200001 | Quản trị học | 2(2,0) | | 2 |
| 4 | 0101007909 | 13202046 | Thống kê ứng dụng | 3(2,1) | | 4 |
| 5 | 0101003185 | 13200018 | Marketing căn bản | 2(2,0) | | 2 |
| 6 | 0101101752 | 13202065 | Marketing dịch vụ | 3(2,1) | | 3 |
| 7 | 0101003428 | 12200005 | Nguyên lý kế toán | 3(3,0) | | 3 |
| 8 | 0101 101753 | 13202072 | Nghiên cứu Marketing | 3(2,1) | | 3 |
| 9 | 0101003898 | 13202036 | Quản trị chiến lược | 3(2,1) | | 4 |
| 10 | 0101001737 | 13200014 | Hành vi người tiêu dùng | 2(2,0) | | 5 |
| Kiến thức cơ sở ngành tự chọn | | | | 9(9,0) | | |
| | Nhóm A | | Chọn tối thiểu 1 học phần | 3(3,0) | | |
| 1 | 0101004175 | 12200064 | Tài chính doanh nghiệp 1 | 3(3,0) | | 3 |
| 2 | 0101003104 | 12200052 | Lý thuyết tài chính tiền tệ | 3(3,0) | | 3 |
| 3 | 0101003575 | 13200020 | Phân tích hoạt động kinh doanh | 3(3,0) | | 3 |
| | Nhóm B | | Chọn tối thiểu 1 học phần | 2(2,0) | | |
| 1 | 0101003039 | 11200009 | Luật kinh tế | 2(2,0) | | 4 |
| 2 | 0101100654 | 11200010 | Luật thương mại quốc tế | 2(2,0) | | 4 |
| | Nhóm C | | Chọn tối thiểu 1 học phần | 2(2,0) | | |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Điều kiện (học trước (a); tiên quyết (b); song hành (c)) | Học kỳ (dự kiến) |
|--|---------------|------------|---|------------------|--|------------------|
| 1 | 0101006992 | 13202059 | Quản trị kênh phân phối | 2(2,0) | | 4 |
| 2 | 0101006996 | 13200023 | Quản trị quan hệ khách hàng | 2(2,0) | | 4 |
| 3 | 0101003793 | 13200022 | Quan hệ công chúng | 2(2,0) | | 4 |
| | Nhóm D | | Chọn tối thiểu 1 học phần | 2(2,0) | | |
| 1 | 0101101754 | 13200060 | Video marketing | 2(2,0) | | 5 |
| 2 | 0101101755 | 13200064 | Thiết kế web thương mại điện tử | 2(2,0) | | 5 |
| III. KIẾN THỨC NGÀNH | | | | 53(26,27) | | |
| Kiến thức ngành bắt buộc | | | | 36(24,12) | | |
| 1 | 0101004004 | 13202043 | Quản trị thương hiệu | 2(1,1) | | 6 |
| 2 | 0101100000 | 13200061 | Marketing thương mại | 2(2,0) | | 5 |
| 3 | 0101003961 | 13202041 | Quản trị nguồn nhân lực | 3(2,1) | | 4 |
| 4 | 0101006834 | 13202037 | Quản trị chuỗi cung ứng | 3(2,1) | | 5 |
| 5 | 0101101756 | 13202066 | Sáng tạo nội dung số | 3(2,1) | | 5 |
| 6 | 0101101757 | 13202067 | Marketing kỹ thuật số | 3(2,1) | | 5 |
| 7 | 0101101758 | 13202068 | Marketing truyền thông mạng xã hội và di động | 3(2,1) | | 6 |
| 8 | 0101101759 | 13202069 | Marketing công cụ tìm kiếm | 3(2,1) | | 5 |
| 9 | 0101101760 | 13202070 | Marketing trực tiếp | 3(2,1) | | 6 |
| 10 | 0101007911 | 13202071 | B2B marketing | 3(2,1) | | 6 |
| 11 | 0101100041 | 13202049 | Truyền thông marketing tích hợp | 3(2,1) | | 5 |
| 12 | 0101101761 | 13202073 | Xây dựng kế hoạch Marketing | 3(2,1) | | 6 |
| 13 | 0101003207 | 13202032 | Marketing quốc tế | 2(1,1) | | 6 |
| Kiến thức ngành tự chọn (Chọn tối thiểu 1 học phần) | | | | 2(2,0) | | |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Điều kiện (học trước (a); tiên quyết (b); song hành (c)) | Học kỳ (dự kiến) |
|---|--------------------------|-----------------------|--|-----------------|--|------------------|
| 1 | 0101101762 | 13200063 | Thực hành quảng cáo | 2(2,0) | | 6 |
| 2 | 0101101763 | 13200062 | Truyền thông trong kinh doanh | 2(2,0) | | 6 |
| 3 | 0101100038 | 13200012 | Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp | 2(2,0) | | 6 |
| 4 | 0101003878 | 13202034 | Quản trị bán hàng | 2(2,0) | | 6 |
| 5 | 0101002398 | 13200017 | Kỹ năng đàm phán | 2(2,0) | | 6 |
| Kiến thức ngành marketing (học kỳ doanh nghiệp) | | | | 15(0,15) | | |
| 1 | 0101007133 | 13205074 | Kiến tập | 2(0,2) | | 7 |
| 2 | 0101007030 | 13204075 | Thực tập nghề nghiệp | 5(0,5) | | 7 |
| 3 | 0101100214 0101100020 | 13206076/ 13206077 | Khóa luận/ Đồ án tốt nghiệp | 8(0,8) | | 7 |
| Tổng số tín chỉ lý thuyết (Không tính các học phần GDTC, GDQP-AN) | | | | 87 | | |
| Tổng số tín chỉ thực hành, thực tập (Không tính các học phần GDTC, GDQP-AN) | | | | 34 | | |
| Tổng số tín chỉ toàn khóa (Không tính các học phần GDTC, GDQP-AN) | | | | 121 | | |

2.8. Kế hoạch đào tạo

a. Chính quy

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Ghi chú |
|--|-------------|------------|---------------------|-----------------|---------|
| Học kỳ 1: 17 tín chỉ (12 tín chỉ tích lũy + 5 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 14(10,4) | |
| 1 | 0101001706 | 16201001 | Giáo dục thể chất 1 | 2(0,2) | Không |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Ghi chú |
|--|-------------|------------|--|-----------------|-------------------|
| | | | | | tích lũy |
| 2 | 0101001657 | 14200201 | Giáo dục quốc phòng an ninh 1 | 3(3,0) | Không tích lũy |
| 3 | 0101007557 | 01202010 | Kỹ năng ứng dụng Công nghệ thông tin | 3(1,2) | |
| 4 | 0101100651 | 11200001 | Triết học Mác- Lênin | 3(3,0) | |
| 5 | 0101002341 | 13200004 | Kinh tế vi mô | 3(3,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 3(3,0) | |
| 1 | 0101006162 | 15200003 | Toán cao cấp C1 | 3(3,0) | |
| Học kỳ 2: 20 Tín chỉ (16 tín chỉ tích lũy + 4 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 18(16,2) | |
| 1 | 0101002298 | 11200002 | Kinh tế chính trị Mác – Lênin | 2(2,0) | |
| 2 | 0101001662 | 16200005 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 2 | 2(2,0) | Không tích lũy |
| 3 | 0101001709 | 16201002 | Giáo dục thể chất 2 | 2(0,2) | Không tích lũy |
| 4 | 0101100822 | 14200201 | Anh văn 1 | 3(3,0) | |
| 5 | 0101003671 | 11200006 | Pháp luật đại cương | 2(2,0) | |
| 6 | 0101003931 | 13200001 | Quản trị học | 2(2,0) | |
| 7 | 0101002349 | 13200005 | Kinh tế vĩ mô | 3(3,0) | |
| 8 | 0101003185 | 13200018 | Marketing căn bản | 2(2,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 9 | 0101006167 | 15200004 | Toán cao cấp C2 | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 10 | 0101006622 | 15200005 | Xác suất thống kê trong kinh tế, dịch vụ | 2(2,0) | |
| Học kỳ 3: 21 Tín chỉ (19 tín chỉ tích lũy + 2 tín chỉ không tích lũy)vụ | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 16(12,4) | |
| 1 | 0101001669 | 16200006 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 3 | 1(0,1) | Không tích lũy |
| 2 | 0101001715 | 16201003 | Giáo dục thể chất 3 | 1(0,1) | Không tích lũy |
| 3 | 0101000476 | 11200003 | Chủ nghĩa xã hội khoa học | 2(2,0) | |
| 4 | 0101100823 | 14200202 | Anh văn 2 | 3(3,0) | |

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Ghi chú |
|--|-------------------|------------|---------------------------------|-----------------|-------------------|
| 5 | 0101 101753 | 13202072 | Nghiên cứu Marketing | 3(2,1) | |
| 6 | 0101101752 | 13202065 | Marketing dịch vụ | 3(2,1) | |
| 7 | 0101003428 | 12200005 | Nguyên lý kế toán | 3(3,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 5(5,0) | |
| 1 | 0101004175 | 12200064 | Tài chính doanh nghiệp 1 | 3(3,0) | Chọn 1 trong 3 HP |
| 2 | 0101003104 | 12200052 | Lý thuyết tài chính tiền tệ | 3(3,0) | |
| 3 | 0101003575 | 13200020 | Phân tích hoạt động kinh doanh | 3(3,0) | |
| 4 | 0101100417 | 13200010 | Tâm lý học kinh doanh | 2(2,0) | Chọn 1 trong 3 HP |
| 5 | 0101002400 | 07200444 | Kỹ năng giao tiếp | 2(2,0) | |
| 6 | 0103003731 | 15200022 | Logic học | 2(2,0) | |
| Học kỳ 4: 20 Tín chỉ (18 tín chỉ tích lũy + 2 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 16(11,5) | |
| 1 | 0101001677 | 16200007 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 4 | 2(0,2) | Không tích lũy |
| 2 | 0101001625 | 11200004 | Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam | 2(2,0) | |
| 3 | 0101100824 | 14200203 | Anh văn 3 | 3(3,0) | |
| 4 | 0101003961 | 13202041 | Quản trị nguồn nhân lực | 3(2,1) | |
| 5 | 0101003898 | 13202036 | Quản trị chiến lược | 3(2,1) | |
| 6 | 0101007909 | 13202046 | Thống kê ứng dụng | 3(2,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 4(4,0) | |
| 1 | 0101003039 | 11200009 | Luật kinh tế | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 2 | 0101100654 | 13204059 | Luật thương mại quốc tế | 2(2,0) | |
| 3 | 0101006962 | 13200059 | Quản trị kênh phân phối | 2(2,0) | Chọn 1 trong 3 HP |
| 4 | 0101006996 | 13200023 | Quản trị quan hệ khách hàng | 2(2,0) | |
| 5 | 0101003793 | 13200022 | Quan hệ công chúng | 2(2,0) | |
| Học kỳ 5: 20 Tín chỉ (20 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 18(14,4) | |
| 1 | 0101006322 | 11200005 | Tư tưởng Hồ Chí Minh | 2(2,0) | |
| 2 | 0101100000 | 13200061 | Marketing thương mại | 2(2,0) | |
| 3 | 0101101757 | 13202067 | Marketing kỹ thuật số | 3(2,1) | |

Phụ lục III _ĐH

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Ghi chú |
|--|---------------------------|-----------------------|---|-----------------|-------------------|
| 4 | 0101001737 | 13200014 | Hành vi người tiêu dùng | 2(2,0) | |
| 5 | 0101101759 | 13202069 | Marketing công cụ tìm kiếm | 3(2,1) | |
| 6 | 0101100041 | 13202049 | Truyền thông marketing tích hợp | 3(2,1) | |
| 7 | 0101006834 | 13202037 | Quản trị chuỗi cung ứng | 3(2,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101101754 | 13200060 | Video marketing | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 2 | 0101101755 | 13200064 | Thiết kế web thương mại điện tử | 2(2,0) | |
| Học kỳ 6: 21 Tín chỉ (21 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 19(12,7) | |
| 1 | 0101004004 | 13202043 | Quản trị thương hiệu | 2(1,1) | |
| 2 | 0101101758 | 13202068 | Marketing truyền thông mạng xã hội và di động | 3(2,1) | |
| 3 | 0101101760 | 13202070 | Marketing trực tiếp | 3(2,1) | |
| 4 | 0101101756 | 13202066 | Sáng tạo nội dung số | 3(2,1) | |
| 5 | 0101007911 | 13202071 | B2B marketing | 3(2,1) | |
| 6 | 0101101761 | 13202073 | Xây dựng kế hoạch marketing | 3(2,1) | |
| 7 | 0101003207 | 13202032 | Marketing quốc tế | 2(1,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101101763 | 13200062 | Truyền thông trong kinh doanh | 2(2,0) | |
| 2 | 0101101762 | 13202063 | Thực hành quảng cáo | 2(0,2) | |
| 3 | 0101002398 | 13200017 | Kỹ năng đàm phán | 2(2,0) | |
| 4 | 0101003878 | 13202034 | Quản trị bán hàng | 2(2,0) | |
| 5 | 0101100038 | 13200012 | Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp | 2(1,1) | |
| Học kỳ 7: 15 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 15(0,15) | |
| 1 | 0101007133 | 13205074 | Kiến tập | 2(0,2) | |
| 2 | 0101007030 | 13204075 | Thực nghề nghiệp | 5(0,5) | |
| 3 | 0101100214/ 0101100020 | 13206076/ 13206077 | Khóa luận/ đề án tốt nghiệp | 8(0,8) | |

b. Hệ vừa làm vừa học

| TT | Mã Học phần | Mã tự quản | Tên Học phần | Số tín chỉ | Ghi chú |
|--|-------------|------------|--|-----------------|-------------------|
| Học kỳ 1: 17 tín chỉ (12 tín chỉ tích lũy + 5 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 14(10,4) | |
| 1 | 0101001706 | 16201001 | Giáo dục thể chất 1 | 2(0,2) | Không tích lũy |
| 2 | 0101001657 | 16200004 | Giáo dục quốc phòng an ninh 1 | 3(3,0) | Không tích lũy |
| 3 | 0101007557 | 01202010 | Kỹ năng ứng dụng Công nghệ thông tin | 3(1,2) | |
| 4 | 0101100651 | 11200001 | Triết học Mác- Lênin | 3(3,0) | |
| 5 | 0101002341 | 13200004 | Kinh tế vi mô | 3(3,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 3(3,0) | |
| 1 | 0101006162 | 15200003 | Toán cao cấp C1 | 3(3,0) | |
| Học kỳ 2: 15 Tín chỉ (11 tín chỉ tích lũy + 4 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 13(11,2) | |
| 1 | 0101002298 | 11200002 | Kinh tế chính trị Mác – Lênin | 2(2,0) | |
| 2 | 0101001662 | 16200005 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 2 | 2(2,0) | Không tích lũy |
| 3 | 0101001709 | 16201002 | Giáo dục thể chất 2 | 2(0,2) | Không tích lũy |
| 4 | 0101100822 | 14200201 | Anh văn 1 | 3(3,0) | |
| 5 | 0101003931 | 13200001 | Quản trị học | 2(2,0) | |
| 6 | 0101002349 | 13200005 | Kinh tế vĩ mô | 3(3,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101006167 | 15200004 | Toán cao cấp C2 | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 2 | 0101006622 | 15200005 | Xác suất thống kê trong kinh tế, dịch vụ | 2(2,0) | |
| Học kỳ 3: 14 Tín chỉ (12 tín chỉ tích lũy + 2 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 12(9,3) | |
| 1 | 0101001669 | 16200006 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 3 | 1(0,1) | Không tích lũy |
| 2 | 0101001715 | 16201003 | Giáo dục thể chất 3 | 1(0,1) | Không tích lũy |
| 3 | 0101000476 | 11200003 | Chủ nghĩa xã hội khoa học | 2(2,0) | |
| 4 | 0101100823 | 14200202 | Anh văn 2 | 3(3,0) | |
| 5 | 0101101753 | 13202072 | Nghiên cứu Marketing | 3(2,1) | |
| 6 | 0101003185 | 13200018 | Marketing căn bản | 2(2,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101100417 | 13200010 | Tâm lý học kinh doanh | 2(2,0) | Chọn 1 |

| | | | | | |
|--|------------|----------|---------------------------------|-----------------|-------------------|
| 2 | 0101002400 | 07200444 | Kỹ năng giao tiếp | 2(2,0) | trong 3 HP |
| 3 | 0103003731 | 15200022 | Logic học | 2(2,0) | |
| Học kỳ 4: 15 Tín chỉ (13 tín chỉ tích lũy + 2 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 12(9,3) | |
| 1 | 0101101752 | 13202065 | Marketing dịch vụ | 3(2,1) | |
| 2 | 0101003428 | 12200005 | Nguyên lý kế toán | 3(3,0) | |
| 3 | 0101001677 | 16200007 | Giáo dục quốc phòng - an ninh 4 | 2(0,2) | Không tích lũy |
| 4 | 0101001625 | 11200004 | Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam | 2(2,0) | |
| 5 | 0101003671 | 11200006 | Pháp luật đại cương | 2(2,0) | |
| Học phần tự chọn | | | | 3(3,0) | |
| 1 | 0101004175 | 12200064 | Tài chính doanh nghiệp 1 | 3(3,0) | Chọn 1 trong 3 HP |
| 2 | 0101003104 | 12200052 | Lý thuyết tài chính tiền tệ | 3(3,0) | |
| 3 | 0101003575 | 13200020 | Phân tích hoạt động kinh doanh | 3(3,0) | |
| Học kỳ 5: 14 Tín chỉ (14 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 12(11,3) | |
| 1 | 0101100824 | 14200203 | Anh văn 3 | 3(3,0) | |
| 2 | 0101003961 | 13202041 | Quản trị nguồn nhân lực | 3(2,1) | |
| 3 | 0101003898 | 13202036 | Quản trị chiến lược | 3(2,1) | |
| 4 | 0101007909 | 13202046 | Thống kê ứng dụng | 3(2,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101003039 | 11200009 | Luật kinh tế | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 2 | 0101100654 | 11200010 | Luật thương mại quốc tế | 2(2,0) | |
| Học kỳ 6: 14 Tín chỉ (14 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 12(10,2) | |
| 1 | 0101006322 | 11200005 | Tư tưởng Hồ Chí Minh | 2(2,0) | |
| 2 | 0101100000 | 13200061 | Marketing thương mại | 2(2,0) | |
| 3 | 0101101757 | 13202067 | Marketing kỹ thuật số | 3(2,1) | |
| 4 | 0101001737 | 13200014 | Hành vi người tiêu dùng | 2(2,0) | |
| 5 | 0101101759 | 13202069 | Marketing công cụ tìm kiếm | 3(2,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101006962 | 13202059 | Quản trị kênh phân phối | 2(2,0) | Chọn 1 trong 3 HP |
| 2 | 0101006996 | 13200023 | Quản trị quan hệ khách hàng | 2(2,0) | |
| 3 | 0101003793 | 13200022 | Quan hệ công chúng | 2(2,0) | |
| Học kỳ 7: 13 Tín chỉ (13 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 11(9,4) | |
| 1 | 0101100041 | 13202049 | Truyền thông marketing tích hợp | 3(2,1) | |
| 2 | 0101006834 | 13202037 | Quản trị chuỗi cung ứng | 3(2,1) | |

| | | | | | |
|--|--------------------------|-----------------------|---|-----------------|-------------------|
| 3 | 0101004040 | 13202043 | Quản trị thương hiệu | 2(1,1) | |
| 4 | 0101101758 | 13202068 | Marketing truyền thông mạng xã hội và di động | 3(2,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101101754 | 13200060 | Video marketing | 2(2,0) | Chọn 1 trong 2 HP |
| 2 | 0101101755 | 13200064 | Thiết kế web thương mại điện tử | 2(2,0) | |
| Học kỳ 8: 16 Tín chỉ (16 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 14(9,5) | |
| 1 | 0101101760 | 13202070 | Marketing trực tiếp | 3(2,1) | |
| 2 | 0101101756 | 13202066 | Sáng tạo nội dung số | 3(2,1) | |
| 3 | 0101007911 | 13202071 | B2B marketing | 3(2,1) | |
| 4 | 0101101761 | 13202073 | Xây dựng kế hoạch marketing | 3(2,1) | |
| 5 | 0101003207 | 13202032 | Marketing quốc tế | 2(1,1) | |
| Học phần tự chọn | | | | 2(2,0) | |
| 1 | 0101101763 | 13200062 | Truyền thông trong kinh doanh | 2(2,0) | |
| 2 | 0101101762 | 13202063 | Thực hành quảng cáo | 2(0,2) | |
| 3 | 0101002398 | 13200017 | Kỹ năng đàm phán | 2(2,0) | |
| 4 | 0101003878 | 13202034 | Quản trị bán hàng | 2(2,0) | |
| 5 | 0101100038 | 13200012 | Đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp | 2(1,1) | |
| Học kỳ 9: 15 Tín chỉ (15 tín chỉ tích lũy + 0 tín chỉ không tích lũy) | | | | | |
| Học phần bắt buộc | | | | 15(0,15) | |
| 1 | 0101007133 | 13205074 | Kiến tập | 2(0,2) | |
| 2 | 0101007030 | 13204075 | Thực nghề nghiệp | 5(0,5) | |
| 3 | 0101100214 0101100020 | 13206076/ 13206077 | Khóa luận/ Đồ án tốt nghiệp | 8(0,8) | |

2.9. Giảng viên, cán bộ kỹ thuật viên đảm nhiệm chương trình marketing

| STT | Họ và tên, năm sinh, chức vụ hiện tại | Chức danh khoa học, năm phong; học vị, nước, năm tốt nghiệp | Chuyên ngành đào tạo | Năm, nơi tham gia giảng dạy |
|-----|---------------------------------------|---|----------------------|----------------------------------|
| 1 | Huỳnh Quang Linh, 1970, Giảng viên | PGS.TS; TS 2014 Đại Loan; PGS 2019 | Quản trị kinh doanh | 2014, Trường ĐH Trà Vinh |
| 2 | Nguyễn Hoàng Tiến, 1980, giảng viên | Tiến sỹ, Ba Lan, 2006 | Quản trị kinh doanh | 2010, Đại học Tiền Giang |
| 3 | Vũ Mạnh Cường, 1987, giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam 2014 | Quản trị kinh doanh | 2011, Cao đẳng Kinh tế Công nghệ |
| 4 | Võ Xuân Đức, 1989, giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam - Hà Lan 2016 | Kinh tế phát triển | 2019, Trường ĐH Công nghiệp Thực |

| STT | Họ và tên, năm sinh, chức vụ hiện tại | Chức danh khoa học, năm phong; học vị, nước, năm tốt nghiệp | Chuyên ngành đào tạo | Năm, nơi tham gia giảng dạy |
|-----|---|---|----------------------|--|
| | | | | phẩm TP HCM |
| 5 | Phạm Xuân Hương , giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam | Tâm lý học | 2007, Trường Trung cấp Tây Nam Á |
| 6. | Lê Thị Biên Thủy , 1987, giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam 2016 | Quản hệ quốc tế | 2020, Trường ĐH Công nghiệp Thực phẩm TP HCM |
| 7 | Nguyễn Thị Hoàng Oanh , 1984, Giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam 2012 | Quản trị kinh doanh | 2011, Trường ĐH CNTP TP. HCM |
| 8 | Dương Thị Hồng Vân , 1983, giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam 2014 | Quản trị kinh doanh | 2008, Trường ĐH Công nghiệp TP HCM |
| 9 | Vũ Quang Vinh , 1992, giảng viên | Thạc sỹ, New zealand 2018 | Quản trị kinh doanh | 2020, Trường ĐH Công nghiệp Thực phẩm TP HCM |
| 10 | Nguyễn Thị Thu Trang , 1986, Giảng viên | Thạc sỹ, Việt Nam 2013 | Quản trị kinh doanh | 2010, Trường ĐH CNTP TP. HCM |

2.10. Hướng dẫn thực hiện

2.10.1. Đối với đơn vị đào tạo

- Phải nghiên cứu chương trình đào tạo để tổ chức thực hiện đúng yêu cầu về nội dung của chương trình.
- Phân công giảng viên phụ trách từng học phần và cung cấp chương trình chi tiết cho giảng viên để đảm bảo ổn định kế hoạch giảng dạy.
- Chuẩn bị nhóm Giảng viên hỗ trợ, hướng dẫn sinh viên đăng ký các học phần, nhóm giảng viên này phải hiểu sâu về chương trình đào tạo ngành.
- Chuẩn bị đầy đủ giáo trình, tài liệu tham khảo, cơ sở vật chất, để đảm bảo thực hiện tốt chương trình.
- Cần chú ý đến tính logic của việc truyền đạt và tiếp thu các mảng kiến thức, quy định các học phần tiên quyết của các học phần bắt buộc và chuẩn bị giảng viên để đáp ứng yêu cầu giảng dạy các học phần tự chọn.
- Công bố và chuẩn hóa cách đánh giá từng học phần trong chương trình đào tạo.

2.10.2. Đối với giảng viên

- Khi giảng viên được phân công giảng dạy một hoặc nhiều đơn vị học phần cần phải nghiên cứu kỹ nội dung đề cương chi tiết từng học phần để chuẩn bị bài giảng và các phương tiện đồ dùng dạy học phù hợp.

- Giảng viên phải chuẩn bị đầy đủ giáo trình, tài liệu học tập cung cấp cho sinh viên trước một tuần để sinh viên chuẩn bị trước khi lên lớp.

- Tổ chức cho sinh viên các buổi Semina, chú trọng đến việc tổ chức học nhóm và hướng dẫn sinh viên làm tiểu luận, đồ án, giảng viên xác định các phương pháp truyền thụ; thuyết trình tại lớp, hướng dẫn thảo luận, giải quyết những vấn đề tại lớp, tại xưởng, tại phòng thí nghiệm và hướng dẫn sinh viên viết thu hoạch.

- Giảng viên chú trọng áp dụng công nghệ thông tin vào giảng dạy các học phần phụ trách.

2.10.3. Kiểm tra, đánh giá

- Giảng viên và cố vấn học tập phải kiểm soát được suốt quá trình học tập của sinh viên, kể cả ở trên lớp và ở nhà.

- Việc kiểm tra, đánh giá học phần là một công cụ quan trọng cần phải được tổ chức thường xuyên để góp phần nâng cao chất lượng đào tạo, nên giảng viên phải thực hiện theo đúng theo quy chế của học chế tín chỉ.

- Giảng viên phải kiên quyết ngăn chặn và chống gian lận trong tổ chức thi cử, kiểm tra và đánh giá.

- Đánh giá phải phù hợp với mục tiêu và CDR của học phần giảng dạy.

2.10.4. Đối với sinh viên

- Phải tham khảo ý kiến tư vấn của cố vấn học tập để lựa chọn học phần cho phù hợp với tiến độ.

- Phải nghiên cứu chương trình học tập trước khi lên lớp để dễ tiếp thu bài giảng.

- Phải bảo đảm đầy đủ thời gian lên lớp để nghe hướng dẫn bài giảng bài.

- Tự giác trong khâu tự học và tự nghiên cứu, đồng thời tích cực tham gia học tập theo nhóm, tham dự đầy đủ các buổi Seminar.

- Tích cực khai thác các tài nguyên trên mạng và trong thư viện của trường để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và làm đồ án tốt nghiệp.

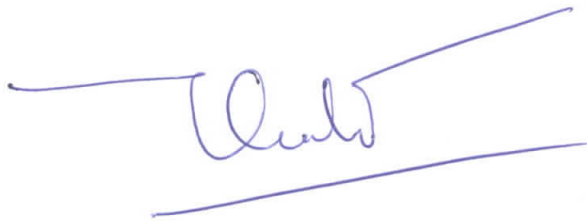
- Thực hiện nghiêm túc quy chế thi cử, kiểm tra, đánh giá.

III. Đề nghị và cam kết thực hiện của khoa

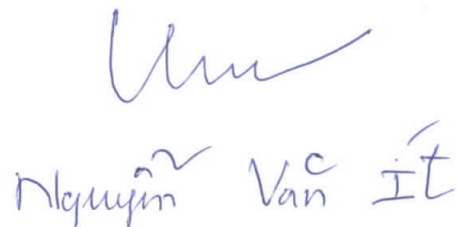
1. Địa chỉ website đăng thông tin 3 công khai, chuẩn đầu ra, chương trình đào tạo các quy định liên quan đến hoạt động tổ chức đào tạo và nghiên cứu khoa học của Khoa: <http://fbat.hufi.edu.vn/> và của Trường: <http://hufi.edu.vn/>.
2. Đề nghị Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh ban hành Quyết định mở ngành đào tạo trình độ đại học ngành Marketing và giao cho Khoa Quản trị kinh doanh trực tiếp tổ chức thực hiện chương trình đào tạo.
3. Khoa Quản trị kinh doanh cam kết thực hiện đúng yêu cầu, mục tiêu, nội dung và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo.

TP. HCM, ngày 08 tháng 5 năm 2021
D. TRƯỞNG KHOA QTKD

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THẨM ĐỊNH

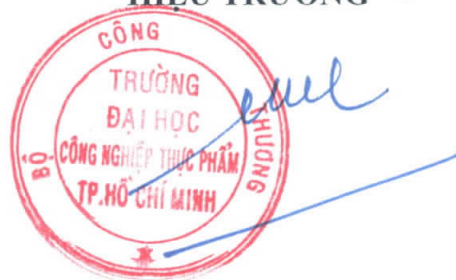


GS.TS. Võ Xuân Vinh



Nguyễn Văn Ít

TP. HCM, ngày 21 tháng 5 năm 2021
HIỆU TRƯỞNG



Nguyễn Xuân Hoàn