BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 43/2014/TT-BGDĐT

Hà Nội, ngày 05 tháng 12 năm 2014

THÔNG TƯ
Ban hành chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp các nhóm ngành: Kinh doanh; Kế toán - Kiểm toán; Tài chính - Ngân hàng - Bảo hiểm; Quản trị - Quản lý

Căn cứ Luật Giáo dục ngày 14 tháng 6 năm 2005; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục ngày 25 tháng 11 năm 2009;

Căn cứ Nghị định số 36/2012/NĐ-CP ngày 18 tháng 4 năm 2012 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ, cơ quan ngang Bộ;

Căn cứ Nghị định số 32/2008/NĐ-CP ngày 19 tháng 3 năm 2008 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Giáo dục và Đào tạo;

Căn cứ Nghị định số 75/2006/NĐ-CP ngày 02 tháng 8 năm 2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Giáo dục; Nghị định số 31/2011/NĐ-CP ngày 11 tháng 5 năm 2011 của Chính Phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 75/2006/NĐ-CP ngày 02 tháng 8 năm 2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Giáo dục; Nghị định số 07/2013/NĐ-CP ngày 09/01/2013 của Chính phủ sửa đổi điểm b khoản 13 Điều 1 của Nghị định số 31/2011/NĐ-CP ngày 11 tháng 5 năm 2011 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 75/2006/NĐ-CP ngày 02 tháng 8 năm 2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Giáo dục;

Căn cứ Nghị định số 115/2010/NĐ-CP ngày 24 tháng 12 năm 2010 của Chính phủ quy định trách nhiệm quản lý nhà nước về giáo dục;

Căn cứ các Biên bản thẩm định ngày 14/9/2011; 22/9/2011; 23/9/2011; 30/9/2011; 29/9/2011; 15/9/2011; 27/9/2011; 04/10/2011; 03/10/2011; 18/9/2011 của Hội đồng thẩm định chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp thành lập theo Quyết định số 2654/QĐ-BGDĐT ngày 30 tháng 6 năm 2011 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo;

Theo đề nghị của Vụ trưởng Vụ Giáo dục chuyên nghiệp,

Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Thông tư ban hành chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp các nhóm ngành: Kinh doanh; Kế toán - Kiểm toán; Tài chính - Ngân hàng - Bảo hiểm; Quản trị - Quản lý.

Điều 1. Ban hành kèm theo Thông tư này chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp các nhóm ngành: Kinh doanh; Kế toán - Kiểm toán; Tài chính - Ngân hàng - Bảo hiểm; Quản trị - Quản lý, gồm:

1. Nhóm ngành Kinh doanh, gồm các ngành:

a) Marketing;

b) Kinh doanh thương mại và dịch vụ;

c) Kinh doanh xăng dầu và khí đốt;

d) Kinh doanh xuất nhập khẩu;

đ) Nghiệp vụ kinh doanh nhà hàng, khách sạn.

2. Nhóm ngành Kế toán - Kiểm toán, gồm các ngành:

a) Kế toán doanh nghiệp sản xuất;

b) Kế toán doanh nghiệp thương mại, dịch vụ;

c) Kế toán hành chính sự nghiệp;

d) Thuế.

3. Nhóm ngành Tài chính - Ngân hàng - Bảo hiểm, gồm các ngành:

a) Ngân hàng;

b) Tài chính doanh nghiệp;

c) Tài chính xã, phường, thị trấn.

4. Nhóm ngành Quản trị - Quản lý, gồm các ngành:

a) Hành chính văn phòng;

b) Thư ký văn phòng;

c) Quản trị doanh nghiệp sản xuất;

d) Quản trị doanh nghiệp thương mại dịch vụ;

đ) Quản trị khách sạn nhà hàng.

Điều 2. Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 20 tháng 01 năm 2015. Các chương trình khung ban hành kèm theo Thông tư này được dùng trong các cơ sở giáo dục được giao nhiệm vụ đào tạo các ngành học này trình độ trung cấp chuyên nghiệp.

Điều 3. Căn cứ chương trình khung quy định tại Thông tư này, cơ sở giáo dục được giao nhiệm vụ đào tạo các ngành học nêu tại Điều 1 tổ chức xây dựng các chương trình đào tạo cụ thể của trường; tổ chức biên soạn hoặc tổ chức lựa chọn; duyệt giáo trình để sử dụng làm tài liệu trong trường trên cơ sở thẩm định của Hội đồng thẩm định giáo trình do Thủ trưởng cơ sở giáo dục thành lập.

Điều 4. Chánh Văn phòng, Vụ trưởng Vụ Giáo dục chuyên nghiệp, Thủ trưởng các đơn vị có liên quan thuộc Bộ Giáo dục và Đào tạo, Thủ trưởng các cơ sở giáo dục được giao đào tạo các ngành học trình độ trung cấp chuyên nghiệp nêu tại Điều 1 chịu trách nhiệm thi hành Thông tư này./.

KT. BỘ TRƯỞNG
THỨ TRƯỞNG

Bùi Văn Ga

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CHƯƠNG TRÌNH KHUNG TRUNG CẤP CHUYÊN NGHIỆP

Trình độ đào tạo : Trung cấp chuyên nghiệp
Ngành đào tạo : Marketing
Mã ngành : 42340121
Đối tượng tuyển sinh : Tốt nghiệp Trung học phổ thông
Thời gian đào tạo : 2 năm

(Ban hành kèm theo Thông tư số 43/2014/TT-BGDĐT ngày 05 tháng 12 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

I. Giới thiệu và mô tả chương trình

Chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp ngành Marketing được thiết kế để đào tạo kỹ thuật viên Marketing trình độ trung cấp chuyên nghiệp, có đạo đức và lương tâm nghề nghiệp, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, có sức khỏe nhằm tạo điều kiện cho người lao động có khả năng tìm việc làm, đồng thời có khả năng học tập vươn lên, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

Nội dung khóa học bao gồm các kiến thức, kỹ năng cơ bản về nghiên cứu marketing, chăm sóc khách hàng, nghiệp vụ kinh doanh thương mại và các vấn đề khác về quản trị marketing. Ngoài ra, người học cũng được trang bị những kiến thức, kỹ năng cơ bản về tin học, ngoại ngữ, giáo dục chính trị, pháp luật, giáo dục thể chất, giáo dục quốc phòng - an ninh.

Sau khi tốt nghiệp, người học trở thành nhân viên ngành marketing trình độ trung cấp chuyên nghiệp, có khả năng thực hiện các kế hoạch về marketing như kế hoạch phân phối, phát triển thương hiệu, định giá, quảng cáo, khuyến mại, chào hàng, dịch vụ khách hàng tại đơn vị; có thể làm việc ở các vị trí nhân viên tiếp thị, quảng cáo, nhân viên hoạt động trực tiếp trong lĩnh vực marketing và các công việc khác có liên quan tại các siêu thị, trung tâm thương mại, doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức nhà nước và tư nhân hoặc các cơ sở sản xuất, kinh doanh khác có liên quan đến marketing.

II. Mục tiêu đào tạo

Sau khi học xong chương trình người học có thể:

1. Về kiến thức

- Trình bày được các kiến thức cơ bản liên quan đến thị trường và kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

- Diễn đạt được những kiến thức cơ bản về kỹ năng giao tiếp, văn hóa doanh nghiệp, tâm lý kinh doanh và kỹ năng chăm sóc khách hàng trong quá trình tác nghiệp hoạt động marketing.

- Vận dụng được kiến thức đã học để triển khai, thực hiện các hoạt động kinh doanh theo nguyên lý và chiến lược marketing tại các đơn vị.

2. Về kỹ năng

- Thực hiện được một số nội dung chủ yếu của hoạt động nghiên cứu thị trường như tiếp cận đối tượng nghiên cứu, thu thập thông tin, triển khai, xử lý số liệu.

- Thực hiện được một số giải pháp marketing căn bản như chào hàng, giới thiệu sản phẩm, triển khai chương trình xúc tiến bán hàng, giao tiếp công chúng và chăm sóc khách hàng đã được hoạch định trong quá trình kinh doanh.

- Phát hiện được các vấn đề marketing có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tại tổ chức, doanh nghiệp; có thể giải quyết vấn đề một cách độc lập, hoặc theo nhóm trong phạm vi chức trách cho phép.

3. Về thái độ

Có phẩm chất đạo đức, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, trung thực và có tính kỷ luật cao, tỷ mỷ, chính xác, sẵn sàng đảm nhiệm các công việc được giao tại các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh và dịch vụ có liên quan đến lĩnh vực marketing.

III. Khung chương trình đào tạo

1. Cấu trúc kiến thức, kỹ năng của chương trình đào tạo

TT	Nội dung	Số đơn vị học trình (ĐVHT)
1	Các học phần chung	22
2	Các học phần cơ sở	28
3	Các học phần chuyên môn	33
4	Thực tập nghề nghiệp	10
5	Thực tập tốt nghiệp	6
Tổng khối lượng chương trình		**99**

2. Các học phần của chương trình và thời lượng

STT	Tên học phần	Số tiết	Số ĐVHT		
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành, thực tập
I	**Các học phần chung**	**420**	**22**	**18**	**4**
Học phần bắt buộc		***390***	***20***	***16***	***4***
1	Giáo dục Quốc phòng - An ninh	75	3	2	1

STT	Tên học phần	Số tiết	Số ĐVHT		
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành, thực tập
2	Giáo dục chính trị	75	5	5	0
3	Pháp luật	30	2	2	0
4	Giáo dục thể chất	60	2	1	1
5	Ngoại ngữ	90	5	4	1
6	Tin học	60	3	2	1
Học phần tự chọn *(chọn 1 trong 3 học phần)*		***30***	***2***	***2***	***0***
7	Kỹ năng giao tiếp	30	2	2	0
8	Khởi tạo doanh nghiệp	30	2	2	0
9	Giáo dục sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả	30	2	2	0
II	**Các học phần cơ sở**	**495**	**28**	**23**	**5**
Học phần bắt buộc		***465***	***26***	***21***	***5***
10	Kinh tế chính trị	75	4	3	1
11	Pháp luật kinh tế	45	3	3	0
12	Lý thuyết tài chính tiền tệ	60	3	2	1
13	Lý thuyết hạch toán kế toán	45	3	3	0
14	Thống kê doanh nghiệp	60	3	2	1
15	Soạn thảo văn bản	30	2	2	0
16	Quản trị học	45	3	3	0
17	Kinh tế vi mô	60	3	2	1
18	Marketing căn bản	45	2	1	1
Học phần tự chọn *(chọn 1 trong 3 học phần)*		30	2	2	0
19	Văn hóa doanh nghiệp	30	2	2	0
20	Kinh tế quốc tế	30	2	2	0
21	Tâm lý kinh doanh	30	2	2	0
III	**Các học phần chuyên môn**	**585**	**33**	**27**	**6**
Học phần bắt buộc		***540***	***30***	***24***	***6***
22	Quản trị marketing	60	3	2	1
23	Hành vi người tiêu dùng	60	3	2	1
24	Quản trị thương hiệu	45	3	3	0
25	Nghiên cứu marketing	45	3	3	0

STT	Tên học phần	Số tiết	Số ĐVHT		
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành, thực tập
26	Chăm sóc khách hàng	45	3	3	0
27	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	60	3	2	1
28	Nghiệp vụ marketing	90	5	4	1
29	Ngoại ngữ chuyên ngành	90	5	4	1
30	Quản trị doanh nghiệp	45	2	1	1
Học phần tự chọn *(chọn 1 trong 3 học phần)*		***45***	***3***	***3***	***0***
31	Quản lý chất lượng đồng bộ	45	3	3	0
32	Quản trị nguồn nhân lực	45	3	3	0
33	Quản trị chiến lược	45	3	3	0
IV	**Thực tập nghề nghiệp**	**480 giờ**	**10**	**0**	**10**
V	**Thực tập tốt nghiệp**	**290 giờ**	**6**	**0**	**6**
Tổng cộng			**99**	**68**	**31**

IV. Nội dung thi tốt nghiệp

TT	Nội dung
1	*Chính trị:* - Học phần Giáo dục chính trị
2	*Lý thuyết tổng hợp (gồm các học phần):* - Nghiệp vụ marketing - Marketing căn bản
3	*Thực hành nghề nghiệp (gồm các học phần):* - Thực tập nghề nghiệp - Thực tập tốt nghiệp

V. Mô tả nội dung các học phần

1. Giáo dục Quốc phòng - An ninh

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về công tác Quốc phòng - An ninh. Nội dung bao gồm: Quan điểm, đường lối của Đảng và Nhà nước về công tác Giáo dục Quốc phòng - An ninh, chính trị quân sự lực lượng dân quân tự vệ, kỹ thuật và chiến thuật quân sự, kỹ thuật sử dụng vũ khí thông thường.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được những nội dung cơ bản về công tác Quốc phòng - An ninh, về cấu tạo, nguyên lý và sử dụng được một số vũ khí bộ binh thông thường, thành thạo điều lệnh đội ngũ, biết vận dụng kiến

thức đã học để rèn luyện nếp ngăn nắp, tác phong nhanh nhẹn, hoạt bát, kỷ luật và ý thức được trách nhiệm của bản thân cùng toàn Đảng toàn dân trong xây dựng và bảo vệ Tổ Quốc, sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ được giao.

Điều kiện tiên quyết: Không

2. Giáo dục chính trị

Học phần này cung cấp cho người học những nội dung cơ bản của chủ nghĩa duy vật biện chứng về tự nhiên, xã hội, con người, những nội dung cơ bản về Đảng cộng sản Việt Nam và đường lối chính sách của Đảng trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tư tưởng Hồ Chí Minh.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được những vấn đề cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin về tự nhiên, xã hội, con người, về Đảng Cộng sản Việt Nam và tư tưởng Hồ Chí Minh, từ đó có cái nhìn khoa học, khách quan đối với các vấn đề tự nhiên, xã hội, con người, biết phân tích, đánh giá các vấn đề chính trị, xã hội, biết sống hòa nhập với cộng đồng và môi trường. Tin tưởng vào đường lối, chính sách đúng đắn của Đảng, Nhà nước Việt Nam.

Điều kiện tiên quyết: Không

3. Pháp luật

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về Nhà nước và Pháp luật. Nội dung bao gồm: Một số vấn đề về Nhà nước và pháp luật và một số luật cơ bản của Pháp luật Việt Nam.

Sau khi học xong học phần này, người học giải thích được những vấn đề cơ bản về Nhà nước và pháp luật và một số luật cơ bản của Pháp luật Việt Nam, vận dụng được kiến thức đã học để xử lý các vấn đề liên quan đến pháp luật tại nơi làm việc và trong cộng đồng dân cư, hình thành ý thức tôn trọng pháp luật, rèn luyện tác phong sống và làm việc theo pháp luật; biết lựa chọn hành vi và khẳng định sự tự chủ của mình trong các quan hệ xã hội, trong lao động, trong cuộc sống hàng ngày.

Điều kiện tiên quyết: Không

4. Giáo dục thể chất

Học phần cung cấp cho người học kiến thức cơ bản về giáo dục thể chất.

Nội dung bao gồm: Ý nghĩa, tác dụng của thể dục thể thao đối với sự phát triển của cơ thể, bài thể dục buổi sáng, chạy bền, chạy cự ly ngắn, nhảy cao nằm nghiêng. Ngoài ra, chương trình có thể còn được bổ sung các nội dung như: Bóng đá, Bóng chuyền, Bóng bàn, Cầu lông, Bơi lội.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng tự rèn luyện thân thể, hình thành lối sống lành mạnh, tích cực tham gia các hoạt động thể dục, thể thao tại cơ sở.

Điều kiện tiên quyết: Không

5. Ngoại ngữ

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cơ bản trong việc sử dụng ngoại ngữ. Nội dung bao gồm những vấn đề căn bản về ngôn ngữ, cấu trúc ngữ pháp và từ vựng.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được cấu trúc ngữ pháp cơ bản, vận dụng được một vốn từ căn bản và cần thiết để có khả năng nghe, nói, đọc, viết, giao tiếp thông thường ở mức tối thiểu; có thể đọc hiểu tài liệu bằng ngoại ngữ với sự trợ giúp của Từ điển làm nền tảng để tiếp cận khoa học kỹ thuật, học tập và nghiên cứu các vấn đề chuyên môn, tạo cơ hội cho người học nâng cao kiến thức và ý thức về những khác biệt văn hóa liên quan đến việc sử dụng ngoại ngữ hợp tác trong lao động và giao tiếp.

Điều kiện tiên quyết: Không

6. Tin học

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về tin học đại cương. Nội dung bao gồm các vấn đề căn bản về công nghệ thông tin và truyền thông, sử dụng máy tính và quản lý tệp với Windows, soạn thảo văn bản, bảng tính điện tử, trình diễn điện tử - Power Point và Internet.

Sau khi học xong học phần này, người học sử dụng được máy tính để soạn thảo văn bản, trình diễn báo cáo, sử dụng bảng máy tính để tính toán thống kê, sử dụng và khai thác được một số dịch vụ của Internet, đồng thời rèn luyện phong cách suy nghĩ và làm việc phù hợp với thời đại tin học hóa, ham hiểu biết, tìm tòi, sáng tạo, chủ động trong suy nghĩ và hành động.

Điều kiện tiên quyết: Không

7. Kỹ năng giao tiếp

Học phần này cung cấp cho người học các kiến thức chung và các kỹ năng thông thường về giao tiếp trong nhà trường, trong cuộc sống hàng ngày và trong công việc. Nội dung bao gồm: Những yếu tố cơ bản của quá trình giao tiếp; nghệ thuật ứng xử trong giao tiếp; kỹ năng chuẩn bị và dự tuyển việc làm; kỹ năng viết thư và báo cáo công việc.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được ý nghĩa và sự cần thiết của giao tiếp; phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của quá trình giao tiếp; thực hiện hiệu quả các cuộc giao tiếp thông thường qua bày tỏ thái độ, lời nói và viết thư; có khả năng phát triển và duy trì giao tiếp thân thiện tại nơi làm việc; có khả năng chuẩn bị và thực hiện tốt việc dự tuyển việc làm.

Điều kiện tiên quyết: Không

8. Khởi tạo doanh nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về doanh nghiệp, các loại hình doanh nghiệp và tổ chức của doanh nghiệp; các nguyên tắc

lựa chọn loại hình doanh nghiệp để kinh doanh và các điều kiện để trở thành nhà quản lý doanh nghiệp; các thủ tục chính cần thiết khi thành lập doanh nghiệp; kinh doanh và định hướng ngành nghề kinh doanh; các bước lập kế hoạch kinh doanh và thực thi kế hoạch kinh doanh.

Học xong học phần này, người học trình bày được các khái niệm về doanh nghiệp, các loại hình doanh nghiệp, tổ chức của doanh nghiệp, các nguyên tắc lựa chọn loại hình doanh nghiệp để kinh doanh, các điều kiện để trở thành nhà quản lý doanh nghiệp và các thủ tục chính cần thiết khi thành lập doanh nghiệp; có khả năng xác định ngành nghề kinh doanh, lập kế hoạch kinh doanh và xây dựng kế hoạch hành động để khởi sự kinh doanh trong một lĩnh vực của nền kinh tế.

Điều kiện tiên quyết: Không

9. Sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về năng lượng và tình hình sử dụng năng lượng, nhiên liệu, tài nguyên hiện nay; các chính sách về sử dụng năng lượng của nước ta cũng như của một số quốc gia trên thế giới; các phương pháp sử dụng tiết kiệm, hiệu quả và an toàn các dạng năng lượng thông dụng như điện năng, khí đốt, xăng dầu; ý nghĩa và tầm quan trọng của việc sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày và giải thích được các khái niệm, thuật ngữ cơ bản về năng lượng và vấn đề sử dụng năng lượng tiết kiệm hiệu quả, các dạng năng lượng mới; các chính sách sử dụng năng lượng của nước ta cũng như một số quốc gia trên thế giới; quá trình sản xuất, truyền tải, cung cấp, phân phối và sử dụng điện năng. Đồng thời, giúp người học hình thành được ý thức, thái độ sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả; tuyên truyền, giáo dục cho những người xung quanh ý thức sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả, an toàn.

Điều kiện tiên quyết: Không

10. Kinh tế chính trị

Học phần này cung cấp cho người học hệ thống tri thức cơ bản về lý luận kinh tế chính trị học nói chung và lý luận kinh tế chính trị trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam. Qua đó giúp người học hình thành quan điểm duy vật lịch sử về các vấn đề kinh tế - xã hội, hiểu rõ đường lối, chính sách kinh tế của Đảng và Nhà nước ta, vận dụng có hiệu quả trong hoạt động nhận thức các môn khoa học kinh tế khác cũng như trong hoạt động thực tiễn.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được hệ thống kiến thức cơ bản về kinh tế chính trị mác xít và ngoài mác xít, quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về kinh tế - chính trị trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội; vận dụng giải quyết được các vấn đề thuộc các lĩnh vực khoa học kinh tế khác theo từng chuyên ngành; bước đầu giải quyết được các vấn đề do cuộc sống đặt ra.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Giáo dục chính trị.

11. Pháp luật kinh tế

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về pháp luật trong hoạt động kinh tế làm cơ sở nghiên cứu các môn học chuyên ngành đồng thời vận dụng vào công tác chuyên môn sau này.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được những kiến thức pháp luật cơ bản trong các hoạt động kinh tế; vận dụng và xử lý được các tình huống Pháp luật thường gặp trong hoạt động kinh doanh.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Pháp luật.

12. Lý thuyết tài chính tiền tệ

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về tiền tệ - tín dụng, ngân hàng và các phương thức thanh toán trong nền kinh tế thị trường; đồng thời giúp người học vận dụng những kiến thức đã học để nhận thức các môn chuyên ngành được tốt hơn.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những kiến thức cơ bản về tiền tệ, tín dụng trong nền kinh tế thị trường; chức năng và vai trò của hệ thống ngân hàng; các phương thức thanh toán thường dùng trong nước và quốc tế; đồng thời vận dụng được kiến thức đã học để thảo luận những vấn đề và phân tích được sự khác biệt giữa các vấn đề có liên quan.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

13. Lý thuyết hạch toán kế toán

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về hạch toán kế toán, phương pháp hạch toán kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh chủ yếu đang được áp dụng tại các tổ chức, doanh nghiệp ở Việt Nam.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được những kiến thức cơ bản về hạch toán kế toán; vận dụng được những kiến thức này vào công tác kinh doanh; hạch toán được một số nghiệp vụ kinh tế phát sinh chủ yếu tại doanh nghiệp như nghiệp vụ mua hàng, bán hàng, chi phí và xác định được kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

Điều kiên tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Kinh tế vi mô.

14. Thống kê doanh nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về lý thuyết thống kê, các phương pháp thu thập tài liệu, phương pháp tính toán các chỉ tiêu phân tích hiện tượng nghiên cứu và khả năng nhận thức, phân tích các hiện tượng kinh tế xã hội.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng xử lý và phân tích được hiện tượng nghiên cứu thông qua biểu hiện bằng số lượng.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Kinh tế vi mô.

15. Soạn thảo văn bản

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về các khái niệm, tác dụng, thẩm quyền ban hành các loại văn bản; kỹ thuật soạn thảo một số văn bản thông dụng.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được khái niệm, đối tượng, tác dụng và thẩm quyền ban hành văn bản quy phạm pháp luật, văn bản hành chính; mô tả được đặc điểm, vị trí các yếu tố cụ thể của thể thức văn bản, yêu cầu về kỹ thuật soạn thảo văn bản và phương pháp soạn thảo văn bản; phân loại được văn bản; có khả năng trình bày đúng, trang trọng các yếu tố cụ thể của thể thức văn bản trên giấy A4 và soạn thảo được một số văn bản cụ thể.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Tin học.

16. Quản trị học

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức về tổ chức, các hoạt động cơ bản của tổ chức, các vấn đề cơ bản của quản trị tổ chức.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được những nội dung cơ bản về tổ chức, môi trường quản trị, văn hóa tổ chức, thông tin và quyết định quản trị; đồng thời vận dụng kiến thức đã học thực hiện được các chức năng cơ bản của quản trị như lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra công tác quản trị tổ chức.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Pháp luật kinh tế.

17. Kinh tế vi mô

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về những vấn đề kinh tế của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường như chi phí và lợi nhuận, sự lựa chọn tối ưu của doanh nghiệp trong một giới hạn nhất định của các nguồn lực; đồng thời cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về thị trường, cung - cầu và sự lựa chọn của người tiêu dùng nhằm tối ưu hóa lợi ích.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được các khái niệm về lợi ích, chi phí, lợi nhuận, thị trường, cung, cầu và các nhân tố ảnh hưởng đến cung, cầu hàng hóa và dịch vụ; phân biệt được các hình thái thị trường cạnh tranh, độc quyền và thị trường cạnh tranh độc quyền; mô tả và vận dụng được những kiến thức cơ bản về cung, cầu, giá cả và thị trường các vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

18. Marketing căn bản

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về marketing hiện đại, vai trò của marketing, phân tích môi trường marketing của một doanh nghiệp, quy trình nghiên cứu marketing, phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những kiến thức căn bản về marketing; các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing và nội dung cơ bản của các chính sách marketing.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Kinh tế vi mô.

19. Văn hóa doanh nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về khái niệm, các nội dung của văn hóa doanh nghiệp; ảnh hưởng và vai trò của văn hóa doanh nghiệp trong các hoạt động của doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những quan điểm cơ bản về văn hóa doanh nghiệp, phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến văn hóa doanh nghiệp, từ đó đưa ra được cách thức giải quyết hợp lý.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế vi mô; Quản trị học.

20. Kinh tế quốc tế

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về kinh tế quốc tế như thương mại quốc tế, đầu tư quốc tế và tình hình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng nhận thức được thực trạng của Việt nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Pháp luật kinh tế.

21. Tâm lý kinh doanh

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản nhất về các hiện tượng tâm lý cá nhân và tâm lý trong kinh doanh; vai trò của yếu tố tâm lý tác động đến con người trong kinh doanh.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng mô tả về tâm lý của con người, có khả năng quan sát và phán đoán được các diễn biến tâm lý của khách hàng trong kinh doanh.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Văn hóa doanh nghiệp; Kinh tế chính trị; Kinh tế vi mô.

22. Quản trị marketing

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về khả năng phân tích các cơ hội thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu cũng như dự báo nhu cầu thị trường phù hợp với khả năng và mục tiêu của doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng mô tả được công tác quản trị marketing trong doanh nghiệp, quá trình quản trị marketing và mối quan hệ cũng như tầm quan trọng của marketing với các lĩnh vực khác để từ đó có thể triển khai thực hiện được chiến lược marketing, các chương trình marketing.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Quản trị học; Marketing căn bản.

23. Hành vi người tiêu dùng

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về hành vi người tiêu dùng thông qua các lý thuyết về tâm lý học, tâm lý xã hội học, nhân khẩu học, truyền thông, văn hóa và kinh tế học; các tình huống thực tế về các khía cạnh liên qua đến hành vi của người tiêu dùng.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi của người tiêu dùng, các hình thức quan điểm của người tiêu dùng; giải thích được bằng cách nào và tại sao các nhân tố đó liên quan đến việc ra quyết định marketing, người tiêu dùng học tập nhau như thế nào, cách người tiêu dùng ra quyết định mua hàng, thái độ của người tiêu dùng bị ảnh hưởng như thế nào?

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Marketing căn bản; Tâm lý kinh doanh.

24. Quản trị thương hiệu

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về thương hiệu, các yếu tố cấu thành thương hiệu, hệ thống nhận dạng thương hiệu, các mô hình "cây thương hiệu" thường được áp dụng tại các doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những kiến thức cơ bản về thương hiệu, quy trình xây dựng và quảng bá thương hiệu, chiến lược phát triển thương hiệu; đo lường được giá trị thương hiệu trong quá trình kinh doanh.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Quản trị doanh nghiệp; Marketing căn bản.

25. Nghiên cứu marketing

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về nghiên cứu marketing để trên cơ sở những kiến thức đã học, giúp người học vận dụng vào thực tế công việc sau này.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được khái niệm, bản chất, vai trò, tầm quan trọng của nghiên cứu marketing; mô tả được kỹ thuật thiết kế bảng câu hỏi và phỏng vấn; tìm kiếm được các nguồn dữ liệu thứ cấp; thiết kế được một bảng câu hỏi và thực hiện được việc quan sát, phỏng vấn đối tượng điều tra; xây dựng được một bản báo cáo kết quả nghiên cứu.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Kinh tế vi mô; Marketing căn bản.

26. Chăm sóc khách hàng

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản khách hàng như khái niệm, các loại khách hàng, mong muốn của khách hàng và sự thỏa mãn khách hàng của doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể xác định được các đối tượng khách hàng, lý do không thỏa mãn của khách hàng và xử lý được các than phiền

của khách hàng, qua đó hình thành tác phong, phong cách ứng xử nhằm phục vụ khách hàng tốt nhất.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Marketing căn bản; Hành vi người tiêu dùng.

27. Nghiệp vụ kinh doanh thương mại

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức và kỹ năng thực hành cơ bản về nghiệp vụ kinh doanh thương mại; các thao tác thực hành vào từng tác nghiệp cụ thể như nghiệp vụ mua, bán, dự trữ bảo quản, vận chuyển, đóng gói, quảng cáo.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể mô tả được yêu cầu, nội dung và các nghiệp vụ cơ bản của hoạt động nghiệp vụ kinh doanh thương mại; thao tác đúng chuẩn mực các nghiệp vụ mua hàng, ký kết hợp đồng, bảo quản hàng, bao gói, vận chuyển hàng, quảng cáo và bán hàng.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Marketing căn bản; Pháp luật kinh tế.

28. Nghiệp vụ Marketing

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức chuyên ngành về các hoạt động nghiệp vụ Marketing ở các doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được bản chất và các quan điểm cơ bản của marketing hiện đại, thích ứng với điều kiện các doanh nghiệp trong xu thế hội nhập quốc tế; mô tả được các công cụ và biến số Marketing và quá trình nghiệp vụ tổ chức triển khai thực hiện các chính sách Marketing ở doanh nghiệp; thực hiện được các kỹ thuật trong việc nghiên cứu, dự báo thị trường và tiếp thị kinh doanh; thực hiện được tác nghiệp trong một số công việc khi triển khai các chính sách marketing ở doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Marketing căn bản; Nghiên cứu marketing.

29. Ngoại ngữ chuyên ngành

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cơ bản trong việc sử dụng ngoại ngữ chuyên ngành. Nội dung bao gồm những vấn đề căn bản về ngôn ngữ, cấu trúc ngữ pháp và từ vựng chuyên ngành.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được cấu trúc ngữ pháp cơ bản; có khả năng nghe, nói, đọc, viết, giao tiếp thông thường ở mức thấp; có thể đọc hiểu tài liệu ngoại ngữ chuyên ngành phục vụ công việc và học tập nâng cao sau này; trao đổi và sưu tầm thông tin phục vụ công việc, học tập, nghiên cứu bằng ngoại ngữ, tạo cơ hội cho người học nâng cao kiến thức chuyên ngành về những khác biệt văn hóa liên quan đến việc sử dụng ngoại ngữ trong lao động và giao tiếp.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Ngoại ngữ.

30. Quản trị doanh nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về quản trị doanh nghiệp, phương pháp tư duy, các chuẩn mực ứng xử và hành động của nhà quản trị trong quá trình thực hiện quản trị doanh nghiệp.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được những kiến thức cơ bản về quản trị doanh nghiệp, vận dụng được những kiến thức này vào các tình huống kinh doanh cụ thể; thực hiện được các hoạt động bán hàng, mua hàng và quản trị hàng tồn kho trong doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Kinh tế chính trị; Kinh tế vi mô; Quản trị học.

31. Quản lý chất lượng đồng bộ

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về phương pháp quản lý hiện đại đối với sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó có được các kỹ năng trong tác nghiệp nhằm đạt được mục tiêu chất lượng, hạ giá thành và thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng trong các điều kiện tiêu dùng khác nhau.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những khái niệm cơ bản về chất lượng và phương pháp quản lý chất lượng đối với các doanh nghiệp; các cách tiếp cận về công tác quản lý chất lượng qua các thời kỳ khác nhau; áp dụng và lựa chọn được công cụ cần thiết để thực hiện phương pháp quản lý chất lượng theo TQM.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học học phần Kinh tế vi mô.

32. Quản trị nguồn nhân lực

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về vai trò của nguồn nhân lực và việc quản trị nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp; các vấn đề cần giải quyết trong công tác quản trị nguồn nhân lực.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những kiến thức cơ bản về vai trò của nguồn nhân lực và việc quản trị nguồn nhân lực trong các tổ chức; vận dụng được cách thức quản trị nhân sự một cách hiệu quả.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Quản trị học; Quản trị doanh nghiệp.

33. Quản trị chiến lược

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về chiến lược kinh doanh; phương pháp xây dựng chiến lược kinh doanh.

Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng trình bày được những kiến thức cơ bản của chiến lược kinh doanh; một số phương pháp để xây dựng một chiến lược kinh doanh ở từng cấp kinh doanh khác nhau; phân tích được chiến lược của tổ chức, doanh nghiệp; thực hiện được các chiến lược kinh doanh phù hợp.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi học các học phần Quản trị học; Quản trị doanh nghiệp.

34. Thực tập nghề nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức và kỹ năng thực tế về nghiệp vụ marketing theo đúng mục tiêu đào tạo cụ thể của cơ sở đào tạo, áp dụng tại các cơ sở thực tập có đủ các điều kiện đảm bảo chất lượng thực tập trong và ngoài trường.

Nội dung cơ bản của thực tập nghề nghiệp có thể chia thành nhiều học phần và tập trung vào các nội dung: Phương pháp nghiên cứu thị trường; các quyết định trong chính sách marketing; chăm sóc khách hàng.

Trong quá trình thực tập, người học sẽ có thêm cơ hội rèn luyện ý thức tác phong làm việc khoa học, tỉ mỉ, chính xác, trung thực, có ý thức cao về nghề nghiệp.

Sau khi kết thúc thực tập nghề nghiệp, người học có thể cùng với nhóm thực tập thiết kế được các loại hình nghiên cứu; có kỹ năng thu thập và phân tích các thông tin định lượng, định tính; rèn luyện kỹ năng xử lý số liệu.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi đã học hoặc tiến hành đồng thời cùng với các học phần cơ sở và chuyên môn.

35. Thực tập tốt nghiệp

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cơ bản trong thực tế về nghiệp vụ marketing thông qua các chuyên đề thực tập phù hợp với chương trình đào tạo cụ thể của cơ sở đào tạo. Kết thúc đợt thực tập, người học phải hoàn thành một báo cáo kết quả thực tập theo quy định của cơ sở đào tạo.

Các nội dung thực tập tối thiểu ở các chuyên đề thực tập phải nhằm mục đích vận dụng tổng hợp, linh hoạt các kiến thức, kỹ năng đã được học trước đó để rèn luyện các thao tác nghiệp vụ về marketing. Ngoài việc thu thập, mô tả đặc điểm tình hình nơi thực tập, các nội dung thực tập tốt nghiệp nên tập trung vào việc tiếp cận hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp; chọn một số vấn đề về marketing của doanh nghiệp nơi thực tập để tiến hành nghiên cứu; tìm hiểu công tác quản lý, tổ chức sản xuất tại cơ sở thực tập.

Sau khi thực tập tốt nghiệp, người học có được cái nhìn tổng quan về một doanh nghiệp, có khả năng tự lập hoặc cùng với đồng nghiệp trong nhóm vận dụng kỹ năng đã học để giải quyết được một số vấn đề tại doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Thực hiện sau khi đã hoàn thành các học phần trong chương trình đào tạo và phần thực tập nghề nghiệp.

VI. Các điều kiện thực hiện chương trình

1. Đội ngũ giáo viên

Để triển khai thực hiện chương trình đào tạo có chất lượng và hiệu quả, cơ sở đào tạo cần có đủ đội ngũ giáo viên cả về số lượng và chất lượng.

- Đội ngũ giáo viên phải đảm bảo tiêu chuẩn theo quy định của Luật giáo dục và Điều lệ trường trung cấp chuyên nghiệp hiện hành.

- Số lượng giáo viên phải đảm bảo để tỷ lệ số học sinh/giáo viên phù hợp theo quy định, trong đó đội ngũ giáo viên cơ hữu của các bộ môn phải đảm bảo tối thiểu 70% khối lượng của chương trình đào tạo.

- Ngoài ra, giáo viên tham gia giảng dạy cần có trình độ tin học, ngoại ngữ và kinh nghiệm thực tế để hỗ trợ, phục vụ cho công tác giảng dạy và nghiên cứu.

2. Cơ sở vật chất, trang thiết bị

Để triển khai thực hiện chương trình đào tạo có chất lượng và hiệu quả, thì ngoài những cơ sở vật chất, trang thiết bị, phương tiện dạy học dùng chung cho các ngành đào tạo, cơ sở đào tạo phải chuẩn bị nơi thực hành, thực tập dưới đây:

- Trung tâm nghiên cứu marketing tại trường

- Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thương mại có quan hệ với trường.

VII. Hướng dẫn sử dụng chương trình khung để thiết kế các chương trình đào tạo cụ thể

1. Chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp ngành Marketing quy định cụ thể về nội dung và khối lượng kiến thức, kỹ năng, tỷ lệ giữa lý thuyết, thực hành, thực tập của khóa học 2 năm đào tạo nhân viên Marketing. Chương trình được cấu trúc thành một hệ thống hoàn chỉnh và phân bố hợp lý về thời gian, phù hợp với quy định của Luật giáo dục nhằm đáp ứng mục tiêu và yêu cầu chất lượng đào tạo.

Chương trình bao gồm các học phần chung, các học phần cơ sở, học phần chuyên môn, thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp, đồng thời phân bố thời lượng đối với từng học phần, phân bố thời lượng lý thuyết, thực hành và thực tập trong các học phần và toàn bộ chương trình. Ngoài ra, chương trình còn giới thiệu danh mục các học phần và mô tả nội dung từng học phần trong chương trình, xác định điều kiện thực hiện chương trình nhằm đảm bảo chất lượng đào tạo, đồng thời quy định nội dung thi tốt nghiệp khi kết thúc khóa học.

Danh mục các học phần và khối lượng kiến thức, kỹ năng quy định trong chương trình chỉ là quy định mức tối thiểu, trong đó có các học phần bắt buộc và các học phần tự chọn. Các học phần bắt buộc là những học phần chứa đựng nội dung kiến thức chủ yếu của mỗi chương trình, bắt buộc người học phải tích lũy. Học phần tự chọn là những học phần chứa đựng nội dung kiến thức cần thiết, đươc tự chọn nhằm đa dạng hóa hướng chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp để tích lũy đủ số đơn vị học trình quy định. Trong chương trình này quy định 1 đơn vị học trình bằng 15 tiết học lý thuyết; bằng 30 tiết đến 45 tiết học thực hành, thí nghiệm, thảo luận, tham quan, bài tập; bằng 45 giờ đến 60 giờ thực tập; 1 tiết học có thời lượng là 45 phút, 1 giờ thực tập có thời lượng là 60 phút.

2. Chương trình được thiết kế theo hướng thuận lợi cho việc phát triển các chương trình đào tạo cụ thể. Có thể kết cấu lại chương trình của các học phần tự chọn trong các học phần cơ sở và chuyên môn để phù hợp với kế hoạch đào tạo của các trường và có thể xây dựng thành chương trình đào tạo các ngành khác; trong đó khối lượng kiến thức, kỹ năng đào tạo chuyên ngành là 30% tổng khối lượng kiến thức, kỹ năng được bố trí cho các học phần chuyên môn, thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp. Có thể thiết kế chương trình đào tạo liên thông từ Trung cấp chuyên nghiệp lên Cao đẳng, Đại học bằng cách bổ sung các học phần, các nội dung còn thiếu của chương trình đào tạo trình độ Cao đẳng, Đại học.

3. Căn cứ các quy định của chương trình khung này, đồng thời căn cứ vào mục tiêu, đối tượng tuyển sinh, thời gian đào tạo, yêu cầu sử dụng nhân lực và điều kiện cụ thể, các trường xây dựng thành chương trình đào tạo cụ thể của trường mình và lập kế hoạch đào tạo toàn khóa và kế hoạch đào tạo từng năm học để triển khai thực hiện chương trình. Thành phần tham gia xây dựng chương trình đào tạo cụ thể của trường là những cán bộ quản lý, giáo viên giảng dạy chuyên ngành Marketing, cán bộ khoa học kỹ thuật thuộc các doanh nghiệp có liên quan đến chuyên môn, trong đó cần lựa chọn những người có trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm thực tế và có uy tín tham gia xây dựng chương trình. Chương trình đào tạo cụ thể phải được tổ chức thẩm định theo Quy định về thẩm định chương trình giáo dục trung cấp chuyên nghiệp của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Mục tiêu đào tạo phải được cụ thể hóa từ chương trình khung trên cơ sở chuẩn đầu ra về kiến thức, kỹ năng, thái độ cũng như vị trí và nhiệm vụ phải thực hiện tại nơi làm việc mà người học cần đạt được. Cấu trúc kiến thức, kỹ năng trong chương trình đào tạo phải phù hợp định hướng mục tiêu đào tạo. Thời gian thực tập (bao gồm thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp) được xem như các học phần trong chương trình đào tạo và phải xác định mục tiêu, nội dung, kế hoạch chặt chẽ và được thực hiện tập trung tại trường hoặc tại các cơ sở bên ngoài nhà trường.

Kế hoạch đào tạo phải đảm bảo triển khai đúng chương trình đào tạo, đồng thời vận dụng linh hoạt, phù hợp với đối tượng đào tạo, điều kiện hoàn cảnh cụ thể, việc bố trí các học phần phải đảm bảo tính lôgíc, thuận lợi và hiệu quả.

4. Việc đánh giá kết quả học tập của người học trong quá trình đào tạo và khi kết thúc khóa học được thực hiện theo quy định tại Quy chế đào tạo trung cấp chuyên nghiệp của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo. Nội dung thi tốt nghiệp môn lý thuyết tổng hợp là những kiến thức được tổng hợp từ một số học phần thuộc phần kiến thức cơ sở và chuyên môn trong chương trình đào tạo. Nội dung thi tốt nghiệp môn thực hành nghề nghiệp là những kỹ năng được tổng hợp từ các nội dung phần thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp trong chương trình đào tạo./.

KT. BỘ TRƯỞNG
THỨ TRƯỞNG

Bùi Văn Ga

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CHƯƠNG TRÌNH KHUNG TRUNG CẤP CHUYÊN NGHIỆP

Trình độ đào tạo : Trung cấp chuyên nghiệp
Ngành đào tạo : Kinh doanh thương mại và dịch vụ
Mã ngành : 42340107
Đối tượng tuyển sinh : Tốt nghiệp Trung học phổ thông
Thời gian đào tạo : 2 năm

(Ban hành kèm theo Thông tư số 43/2014/TT-BGDĐT ngày 05 tháng 12 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

I. Giới thiệu và mô tả chương trình

Chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp ngành Kinh doanh thương mại và dịch vụ được thiết kế để đào tạo tác nghiệp viên Kinh doanh thương mại và dịch vụ trình độ trung cấp chuyên nghiệp, có đạo đức và lương tâm nghề nghiệp, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, có sức khỏe để làm việc. Về năng lực chuyên môn, người học có đủ kiến thức và kỹ năng để tìm việc làm, đồng thời có khả năng tự học, tự nghiên cứu tiếp thu các thành tựu của khoa học kỹ thuật hoặc học liên thông lên các bậc học cao hơn để đáp ứng yêu cầu phát triển của bản thân, của khoa học kỹ thuật và của nền kinh tế xã hội.

Nội dung chính của khóa học bao gồm các kiến thức, kỹ năng cơ bản về Kinh doanh thương mại và dịch vụ như: Kinh tế chính trị, thống kê kinh doanh, kinh tế thương mại, luật áp dụng trong kinh doanh, soạn thảo văn bản, marketing căn bản, nguyên lý kế toán và quản trị học hoặc kế toán tài chính doanh nghiệp; nghiệp vụ kinh doanh thương mại, kinh doanh xuất nhập khẩu, tâm lý khách hàng, thương mại điện tử, marketing thương mại, khoa học hàng hóa, ngoại ngữ chuyên ngành kinh doanh và quản lý chất lượng hàng hóa hoặc bán hàng siêu thị. Người học đồng thời cũng được trang bị những kiến thức, kỹ năng cơ bản về tin học, ngoại ngữ, giáo dục thể chất, chính trị, pháp luật, quốc phòng - an ninh.

Sau khi tốt nghiệp, người học được cấp bằng Trung cấp chuyên nghiệp, có khả năng thực hiện tốt các công việc của nhân viên kinh doanh, hoạt động dịch vụ trong kinh doanh thương mại; các hoạt động quảng cáo, xúc tiến bán hàng, bộ phận kinh doanh của các loại hình doanh nghiệp thuộc tất cả các thành phần kinh tế; có khả năng tự tìm và tạo việc làm.

II. Mục tiêu đào tạo

Sau khi học xong chương trình, người học có khả năng:

1. Về kiến thức

- Trình bày được những nội dung cơ bản về pháp luật, kinh tế, kinh doanh, tin học, ngoại ngữ;

- Cung cấp được những thông tin về hoạt động kinh doanh phục vụ cho yêu cầu của lãnh đạo và quản lý ở doanh nghiệp;

- Mô tả được những nghiệp vụ cơ bản trong các lĩnh vực: mua, dự trữ, bán hàng và phục vụ khách hàng, marketing, thương mại điện tử và kinh doanh xuất nhập khẩu;

- Trình bày được nguyên tắc và phương pháp xử lý các tình huống có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh thương mại.

2. Về kỹ năng

- Thực hiện được các công tác khai thác nhu cầu khách hàng;

- Thực hiện thành thạo nghiệp vụ bán hàng;

- Thực hiện được các công việc tạo nguồn hàng, mua hàng, giao nhận và bảo quản hàng hóa;

- Xác định được nhu cầu mua hàng, dự trữ hàng hóa, hàng tồn kho thực tế trong doanh nghiệp thương mại;

- Thực hiện được một số hoạt động dịch vụ, chăm sóc khách hàng trong kinh doanh thương mại;

- Thực hiện được các giao dịch thương mại điện tử trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp;

- Xử lý được các tình huống thường gặp trong quá trình kinh doanh;

- Làm việc độc lập và làm việc theo nhóm;

- Tự học tập để bổ sung kiến thức, nghiên cứu nâng cao trình độ nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh thực tế.

3. Về thái độ

Có phẩm chất đạo đức tốt và nhận thức đúng đắn về nghề nghiệp, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, trung thực và có tính kỷ luật cao, sẵn sàng đảm nhiệm các công việc được giao.

III. Khung chương trình đào tạo

1. Cấu trúc kiến thức, kỹ năng của chương trình đào tạo

STT	Nội dung	Khối lượng (ĐVHT)
1	Các học phần chung	22
2	Các học phần cơ sở	26
3	Các học phần chuyên môn	32
4	Thực tập nghề nghiệp	11
5	Thực tập tốt nghiệp	8
Tổng khối lượng chương trình		**99**

2. Các học phần của chương trình và thời lượng

TT	Tên học phần	Số tiết	Số ĐVHT		
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành, thực tập
I	**Các học phần chung**	**420**	**22**	**18**	**4**
Các học phần bắt buộc		***390***	***20***	***16***	***4***
1	Giáo dục Quốc phòng - An ninh	75	3	2	1
2	Giáo dục chính trị	75	5	5	
3	Giáo dục thể chất	60	2	1	1
4	Tin học	60	3	2	1
5	Ngoại ngữ	90	5	4	1
6	Pháp luật	30	2	2	
Các học phần tự chọn *(chọn 1 trong 3 học phần)*		***30***	***2***	***2***	
7	Khởi tạo doanh nghiệp	30	2	2	
8	Giáo dục sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả	30	2	2	
9	Kỹ năng giao tiếp	30	2	2	
II	**Các học phần cơ sở**	**465**	**26**	**21**	**5**
Học phần bắt buộc		***405***	***23***	***19***	***4***
10	Kinh tế chính trị	60	4	4	
11	Thống kê kinh doanh	75	4	3	1
12	Kinh tế thương mại	105	6	5	1
13	Luật áp dụng trong kinh doanh	30	2	2	
14	Soạn thảo văn bản	45	2	1	1
15	Marketing căn bản	60	3	2	1
16	Nguyên lý kế toán	30	2	2	
Học phần tự chọn *(chọn 1 trong 2)*		***60***	***3***	***2***	***1***
17	Kế toán tài chính doanh nghiệp	60	3	2	1
18	Quản trị học	60	3	2	1
III	**Các học phần chuyên môn**	**630**	**32**	**22**	**10**
Học phần bắt buộc		***585***	***30***	***21***	***9***
19	Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại I	120	6	4	2
20	Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại II	75	4	3	1
21	Kinh doanh xuất nhập khẩu	60	3	2	1

TT	Tên học phần	Số tiết	Số ĐVHT		
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành, thực tập
22	Tâm lý khách hàng	60	3	2	1
23	Thương mại điện tử	60	3	2	1
24	Marketing thương mại	60	3	2	1
25	Khoa học hàng hóa	90	5	4	1
26	Ngoại ngữ chuyên ngành	60	3	2	1
Học phần tự chọn *(chọn 1 trong 2)*		***45***	***2***	***1***	***1***
27	Bán hàng siêu thị	45	2	1	1
28	Quản lý chất lượng hàng hóa	45	2	1	1
IV	**Thực tập nghề nghiệp**	**550 giờ**	**11**		**11**
V	**Thực tập tốt nghiệp**	**400 giờ**	**8**		**8**
Tổng cộng			**99**	**61**	**38**

IV. Nội dung thi tốt nghiệp

TT	Nội dung
1	*Chính trị* - Học phần Giáo dục chính trị
2	*Lý thuyết tổng hợp: (*Bao gồm nội dung các học phần) - Kinh tế Thương mại - Khoa học hàng hóa - Nghiệp vụ kinh doanh thương mại
3	*Thực hành nghề nghiệp* - Nghiệp vụ kinh doanh thương mại

V. Mô tả nội dung các học phần

1. Giáo dục quốc phòng - An ninh

Học phần này cung cấp những kiến thức cơ bản về công tác quốc phòng - An ninh. Nội dung bao gồm: quan điểm, đường lối của Đảng và Nhà nước về công tác Giáo dục Quốc phòng - An ninh, chính trị quân sự lực lượng dân quân tự vệ, kỹ thuật và chiến thuật quân sự, kỹ thuật sử dụng vũ khí thông thường.

Sau khi học xong học phần này, học sinh có thể trình bày được những nội dung cơ bản về công tác Quốc phòng - An ninh, về cấu tạo, nguyên lý và sử dụng được một số vũ khí bộ binh thông thường, thành thạo điều lệnh đội ngũ, biết vận dụng kiến thức đã học để rèn luyện nếp ngăn nắp, tác phong nhanh nhẹn, hoạt bát, kỷ

luật và ý thức được trách nhiệm của bản thân cùng toàn Đảng, toàn dân trong xây dựng và bảo vệ Tổ Quốc, sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ được giao.

Điều kiện tiên quyết: Không

2. Giáo dục chính trị

Học phần này cung cấp cho học sinh những nội dung cơ bản của chủ nghĩa duy vật biện chứng về tự nhiên, xã hội, con người, những nội dung cơ bản về Đảng cộng sản Việt Nam và đường lối chính sách của Đảng trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội và tư tưởng Hồ Chí Minh.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được những vấn đề cơ bản của chủ nghĩa Mác - Lênin về tự nhiên, xã hội, con người, về Đảng Cộng sản Việt Nam và tư tưởng Hồ Chí Minh, từ đó có cái nhìn khoa học, khách quan đối với các vấn đề tự nhiên, xã hội, con người, biết phân tích, đánh giá các vấn đề chính trị, xã hội, biết sống hòa nhập với cộng đồng và môi trường. Tin tưởng vào đường lối, chính sách đúng đắn của Đảng, Nhà nước Việt Nam.

Điều kiện tiên quyết: Không

3. Giáo dục thể chất

Học phần này cung cấp cho học sinh kiến thức cơ bản về Giáo dục thể chất. Nội dung bao gồm ý nghĩa, tác dụng của thể dục thể thao đối với sự phát triển của cơ thể, bài thể dục buổi sáng, chạy bền, chạy cự li ngắn, nhảy cao nằm nghiêng. Ngoài ra chương trình có thể còn được bổ sung các nội dung như: Bóng đá, Bóng chuyền, Bóng bàn, Cầu lông, Bơi lội.

Sau khi học xong học phần này, học sinh có khả năng tự rèn luyện thân thể, hình thành lối sống lành mạnh, tích cực tham gia các hoạt động thể dục, thể thao tại cơ sở.

Điều kiện tiên quyết: Không

4. Tin học

Học phần này cung cấp cho học sinh những kiến thức cơ bản về Tin học đại cương. Nội dung bao gồm các vấn đề căn bản về công nghệ thông tin và truyền thông, sử dụng máy tính và quản lý tệp với Windows, soạn thảo văn bản, bảng tính điện tử, trình diễn điện tử - PowerPoint và Internet.

Sau khi học xong học phần này, học sinh biết sử dụng máy tính để soạn thảo văn bản, trình diễn báo cáo, sử dụng bảng máy tính để tính toán thống kê, biết sử dụng và khai thác một số dịch vụ của Internet, đồng thời rèn luyện phong cách suy nghĩ và làm việc phù hợp với thời đại tin học hóa, ham hiểu biết, tìm tòi, sáng tạo, chủ động trong suy nghĩ và hành động.

Điều kiện tiên quyết: Không

5. Ngoại ngữ

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức, kỹ năng cơ bản trong việc sử dụng ngoại ngữ. Nội dung bao gồm những vấn đề căn bản về ngôn ngữ, cấu trúc ngữ pháp và từ vựng.

Sau khi học xong học phần này, người học có thể trình bày được cấu trúc ngữ pháp cơ bản, vận dụng được một vốn từ căn bản và cần thiết để có khả năng nghe, nói, đọc, viết, giao tiếp thông thường ở mức tối thiểu; có thể đọc hiểu tài liệu bằng ngoại ngữ với sự trợ giúp của Từ điển làm nền tảng để tiếp cận khoa học kỹ thuật, học tập và nghiên cứu các vấn đề chuyên môn, tạo cơ hội cho người học nâng cao kiến thức và ý thức về những khác biệt văn hóa liên quan đến việc sử dụng ngoại ngữ hợp tác trong lao động và giao tiếp.

Điều kiện tiên quyết: Không

6. Pháp luật

Học phần này cung cấp cho học sinh những kiến thức cơ bản về Nhà nước và Pháp luật. Nội dung bao gồm một số vấn đề về Nhà nước và pháp luật và một số luật cơ bản của Pháp luật Việt Nam.

Sau khi học xong học phần này, học sinh có thể giải thích được những vấn đề cơ bản về Nhà nước và pháp luật và một số luật cơ bản của Pháp luật Việt Nam, vận dụng được kiến thức đã học để xử lý các vấn đề liên quan đến pháp luật tại nơi làm việc và trong cộng đồng dân cư, hình thành ý thức tôn trọng pháp luật, rèn luyện tác phong sống và làm việc theo pháp luật; biết lựa chọn hành vi và khẳng định sự tự chủ của mình trong các quan hệ xã hội, trong lao động, trong cuộc sống hàng ngày.

Điều kiện tiên quyết: Không

7. Khởi tạo doanh nghiệp

Học phần này trang bị cho người học những kiến thức cơ bản về doanh nghiệp, sản phẩm và thị trường của doanh nghiệp; Kinh doanh và định hướng ngành nghề kinh doanh; Các bước lập kế hoạch kinh doanh và thực thi kế hoạch kinh doanh.

Sau khi học xong học phần này, học sinh trình bày được những khái niệm cơ bản về doanh nghiệp và kinh doanh, có khả năng lập kế hoạch kinh doanh và xây dựng kế hoạch hành động để khởi sự kinh doanh trong một lĩnh vực của nền kinh tế.

Điều kiện tiên quyết: Không

8. Giáo dục sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả

Học phần này cung cấp cho học sinh những kiến thức cơ bản về năng lượng và tình hình sử dụng năng lượng, nhiên liệu, tài nguyên hiện nay; các chính sách về sử dụng năng lượng của nước ta cũng như của một số quốc gia trên thế giới; các phương pháp sử dụng tiết kiệm, hiệu quả và an toàn các dạng năng lượng thông

dụng như điện năng, khí đốt, xăng dầu; ý nghĩa và tầm quan trọng của việc sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả.

Sau khi học xong học phần này, học sinh trình bày và giải thích được các khái niệm, thuật ngữ cơ bản về năng lượng và vấn đề sử dụng năng lượng tiết kiệm hiệu quả, các dạng năng lượng mới; các chính sách sử dụng năng lượng của nước ta cũng như một số quốc gia trên thế giới, quá trình sản xuất, truyền tải, cung cấp, phân phối và sử dụng điện năng. Đồng thời, giúp người học hình thành được ý thức, thái độ sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả, tuyên truyền, giáo dục cho những người xung quanh ý thức sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả, an toàn.

Điều kiện tiên quyết: Không

9. Kỹ năng giao tiếp

Học phần này cung cấp cho học sinh các kiến thức chung và các kỹ năng thông thường về giao tiếp trong nhà trường, trong cuộc sống hàng ngày và trong công việc.

Học phần này bao gồm các nội dung những yếu tố cơ bản của quá trình giao tiếp; nghệ thuật ứng xử trong giao tiếp; cách thức tổ chức các cuộc họp tại nơi làm việc; kỹ năng trả lời phỏng vấn khi xin việc; kỹ năng viết thư và báo cáo công việc.

Sau khi học xong học phần, học sinh trình bày được ý nghĩa và sự cần thiết của giao tiếp; phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của quá trình giao tiếp; thực hiện hiệu quả các cuộc giao tiếp thông thường qua bày tỏ thái độ, lời nói và viết thư; có khả năng phát triển và duy trì giao tiếp thân thiện tại nơi làm việc; có khả năng tổ chức và điều tiết tốt các cuộc họp tại nơi làm việc và thực hiện được các kỹ năng phỏng vấn thông thường.

Điều kiện tiên quyết: Không

10. Kinh tế chính trị

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Tính tất yếu của sự ra đời nền sản xuất hàng hóa và các quy luật kinh tế của sản xuất hàng hóa; các quy luật kinh tế của tái sản xuất xã hội; quá trình vận động của vốn, các hình thái vốn và lợi nhuận trong các doanh nghiệp; tính tất yếu, nội dung và phương hướng phát triển nền kinh tế thị trường, phát triển các thành phần kinh tế và công nghiệp hóa - hiện đại hóa ở Việt Nam hiện nay; bản chất của cơ chế kinh tế và vai trò kinh tế của nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam.

Sau khi học xong, người học hình thành được kỹ năng: Nhận biết và giải thích được bản chất của các hiện tượng kinh tế; hình thành tư duy khoa học về kinh tế, gắn lý luận Kinh tế chính trị với thực tiễn vận động và phát triển kinh tế của đất nước; xác định được tính đúng đắn, khoa học của đường lối phát triển kinh tế đất nước; có cơ sở lý luận và phương pháp luận để học tập các môn khoa học kinh tế khác.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Giáo dục chính trị.

11. Thống kê Kinh doanh

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Nguyên lý thống kê (Điều tra, tổng hợp, phân tích thống kê) và các nghiệp vụ thống kê cơ bản của thống kê kinh doanh (thống kê kết quả sản xuất kinh doanh; thống kê chi phí và giá thành sản phẩm; thống kê lao động và thu nhập của người lao động; thống kê tài sản cố định và vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp).

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được: Phương pháp điều tra, thu thập thông tin, tài liệu thống kê; sắp xếp, phân loại và tổng hợp tài liệu thu thập được qua điều tra; sử dụng linh hoạt các phương pháp phân tích thống kê để cung cấp thông tin cho các nhà quản trị.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

12. Kinh tế thương mại

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Kinh tế thị trường, thương mại, quản lý và chính sách thương mại trong nền kinh tế thị trường ở nước ta hiện nay; nghiên cứu nhu cầu trong doanh nghiệp thương mại; các nguồn lực cơ bản (gồm lao động, vốn và nguồn vốn kinh doanh, cơ sở vật chất kỹ thuật và việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực) của doanh nghiệp thương mại; chi phí, doanh thu và lợi nhuận trong doanh nghiệp thương mại; hạch toán kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được vai trò cũng như các vấn đề thị trường, thương mại trong nền kinh tế thị trường; biết vận dụng kiến thức đã học và phân tích thực trạng kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại trong nền kinh tế thị trường.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

13. Luật áp dụng trong kinh doanh

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về pháp luật áp dụng trong hoạt động kinh doanh, bao gồm: Các khái niệm cơ bản về luật kinh doanh, các loại hình thương nhân như cá nhân hoạt động thương mại độc lập, tiểu thương, các loại hình doanh nghiệp, đặc điểm cơ bản, lợi thế hoặc bất lợi của mỗi loại hình, quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp; các kiến thức về hợp đồng nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng; các hành vi hoạt động thương mại chủ yếu như: mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, các hoạt động xúc tiến thương mại, các hoạt động trung gian thương mại, đấu thầu, đấu giá; các loại chế tài thương mại; cơ quan giải quyết tranh chấp trong thương mại.

Sau khi học xong học phần, người học trình bày được ý nghĩa và vai trò của pháp luật trong kinh doanh thương mại nói chung và kinh doanh xuất nhập nói riêng, trên cơ sở đó vận dụng và thực hiện nghiêm những quy định của luật pháp hiện hành đối với hoạt động của doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học các học phần Pháp luật, Giáo dục chính trị, Kinh tế chính trị.

14. Soạn thảo văn bản

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức và kỹ năng cơ bản về văn bản: vai trò, chức năng của văn bản trong hoạt động quản lý, kinh doanh; những yêu cầu về nội dung, thể thức, văn phong trong văn bản; quy trình kỹ thuật soạn thảo một số văn bản hành chính và hợp đồng trong hoạt động quản lý, kinh doanh của các doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức.

Sau khi học xong, học sinh hiểu và trình bày được nội dung, thể thức, văn phong trong văn bản; Soạn thảo thành thạo các văn bản hành chính và hợp đồng trong hoạt động quản lý, kinh doanh của các doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Pháp luật, Giáo dục chính trị.

15. Marketing căn bản

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về marketing bao gồm: Khái quát về marketing; các loại marketing; các cơ sở của quyết định marketing; chính sách sản phẩm; chính sách giá cả; chính sách kênh phân phối; chính sách truyền thông marketing.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được: Các khái niệm cơ bản của marketing, các loại marketing, những tư tưởng cơ bản của marketing hiện đại, quá trình quản trị marketing; thị trường và môi trường marketing; các cơ sở ra các quyết định marketing; nội dung các quyết định marketing được thể hiện qua các chính sách của marketing hỗn hợp: Sản phẩm, giá cả, phân phối và xúc tiến hỗn hợp đồng thời thực hiện được việc thu thập và xử lý dữ liệu về thị trường, nhu cầu khách hàng để xác lập được kế hoạch marketing của doanh nghiệp có hiệu quả; phân tích sơ bộ được những thời cơ hay cơ hội và sự đe dọa hay nguy cơ đối với các quyết định marketing của doanh nghiệp; vận dụng các công cụ của marketing vào trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Không.

16. Nguyên lý kế toán

Học phần này cung cấp những kiến thức cơ bản về các nguyên lý kế toán chung và việc vận dụng vào doanh nghiệp, bao gồm: Các khái niệm và phạm vi của kế toán; các kỹ thuật ghi chép và lập báo cáo kế toán tài chính; các phương pháp tác nghiệp của kế toán như: phương pháp chứng từ và sổ sách kế toán, phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán; các nguyên tắc tổ chức công tác kế toán trong các loại hình doanh nghiệp.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được: Các kỹ thuật ghi chép và lập báo cáo kế toán tài chính; các phương pháp chứng từ và sổ sách kế toán;

phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán; các nguyên tắc tổ chức công tác kế toán trong các loại hình doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

17. Kế toán tài chính doanh nghiệp

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: kế toán quá trình mua hàng, kế toán quá trình bán hàng, kế toán hàng tồn kho, kế toán chi phí, giá thành và doanh thu dịch vụ, kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Sau khi học xong, người học hiểu, trình bày và thành thạo trong việc lập được chứng từ kế toán; ghi sổ kế toán chi tiết, sổ kết toán tổng hợp; xác định được kết quả kinh doanh, lập được một số báo cáo kết toán phục vụ cho quản trị kinh doanh.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

18. Quản trị học

Học phần này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường; chi phí và lợi nhuận; sự lựa chọn tối ưu của doanh nghiệp trong giới hạn nhất định của nguồn lực. Những vấn đề cơ bản về thị trường, cung cầu và sự lựa chọn của người tiêu dùng nhằm tối ưu hóa lợi ích.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được các khái niệm về lợi ích, chi phí, lợi nhuận, thị trường, cung cầu và các nhân tố ảnh hưởng đến cung, cầu hàng hóa và dịch vụ; phân biệt được các hình thái thị trường cạnh tranh, độc quyền; mô tả được những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp; vận dụng được những kiến thức về cung, cầu, giá cả và thị trường để phân tích sự lựa chọn tối ưu của người tiêu dùng, giải quyết được những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế chính trị.

19. Nghiệp vụ kinh doanh thương mại I

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Doanh nghiệp thương mại (gồm khái niệm, chức năng nhiệm vụ, tổ chức bộ máy); nghiên cứu nhu cầu của khách hàng; thành lập hợp đồng mua bán hàng hóa; nghiệp vụ tạo nguồn và mua hàng; nghiệp vụ bán hàng.

Sau khi học xong, người học nhận biết được: khái niệm, chức năng nhiệm vụ, tổ chức bộ máy của doanh nghiệp thương mại; đồng thời có khả năng trình bày và thực hiện được việc: Thiết lập hợp đồng mua bán hàng hóa; thành thạo nghiệp vụ tạo nguồn mua hàng và nghiệp vụ bán hàng.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế thương mại.

20. Nghiệp vụ kinh doanh thương mại II

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Giới thiệu về kho hàng hóa; nghiệp vụ vận chuyển hàng hóa; nghiệp vụ giao nhận; nghiệp vụ bảo quản; nghiệp vụ kiểm kê; nghiệp vụ bao bì.

Sau khi học xong, người học hiểu và thực hiện thành thạo các nghiệp vụ quản lý kho, nghiệp vụ giao nhận, vận chuyển, bảo quản, kiểm kê, bao bì các loại hàng hóa.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh doanh thương mại I.

21. Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Giao dịch đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu; các điều kiện cơ sở giao hàng và phương thức kinh doanh xuất nhập khẩu chủ yếu.

Sau khi học xong, người học có khả năng trình bày và thực hiện được: Các điều kiện cơ sở giao hàng, các phương thức xuất nhập khẩu chủ yếu.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh tế thương mại.

22. Tâm lý khách hàng

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Tâm lý con người, đặc điểm và tâm lý của khách hàng, các phạm trù, các quy luật tâm lý khách hàng, những nhân tố ảnh hưởng, phương thức nhận biết tâm lý khách hàng, những tình huống và cách ứng xử thực tế đạt hiệu quả trong công tác kinh doanh.

Sau khi học xong học phần này, người học hiểu và trình bày được những kiến thức cơ bản về: Tâm lý học và tâm lý khách hàng; các quy luật tâm lý khách hàng; những đặc điểm tâm lý chung của khách hàng và những đặc điểm tâm lý riêng theo dân tộc, nghề nghiệp của khách hàng; người học có khả năng ứng xử khi tiếp xúc, làm việc với khách hàng và vận dụng kiến thức tâm lý khách hàng đã học vào hoạt động nghề nghiệp, giải quyết tốt những tình huống trong thực tế.

Điều kiện tiên quyết: Không

23. Thương mại điện tử

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử: Khái niệm, các mô hình thương mại điện tử; các lĩnh vực ứng dụng; các quá trình mua bán, chào hàng, đặt hàng trên mạng, các hệ thống thanh toán, các vấn đề xã hội, luật pháp, đạo đức và một số vấn đề khác trong thương mại điện tử.

Sau khi học xong, người học có khả năng: Thực hiện được mua, bán hàng thông qua mạng truyền thông (Internet và thiết bị di động); mô tả được mô hình B2B và B2C; sử dụng được các phương tiện điện tử, đặc biệt là mạng Internet để tiến hành hoạt động kinh doanh như: thu thập, nghiên cứu thông tin thị trường trong nước và quốc tế, quảng cáo, tìm kiếm thông tin đối tác, thực hiện các quy trình giao dịch thương mại điện tử như ký hợp đồng, giao nhận vận tải, thanh toán điện tử.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học các học phần Kinh doanh thương mại và Tin học.

24. Marketing thương mại

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Nhu cầu khách hàng và thị trường của doanh nghiệp thương mại; phân tích hành

vi khách hàng (cá nhân và tổ chức) của doanh nghiệp thương mại; quyết định marketing mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp thương mại; các quyết định giá kinh doanh ở doanh nghiệp thương mại; các quyết định kênh phân phối của doanh nghiệp thương mại; các quyết định xúc tiến hỗn hợp của doanh nghiệp thương mại.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được: Nhu cầu khách hàng và thị trường của doanh nghiệp thương mại; phân tích hành vi khách hàng (cá nhân và tổ chức) của doanh nghiệp thương mại; quyết định kênh phân phối của doanh nghiệp thương mại; các quyết định xúc tiến hỗn hợp của doanh nghiệp thương mại.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Marketing căn bản.

25. Khoa học hàng hóa

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Phân loại hàng hóa; chất lượng và tiêu chuẩn hàng hóa; ký hiệu, nhãn mác, mã vạch, cách thức ghi nhãn, tính chất và phạm vi sử dụng của các mặt hàng chủ yếu phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng; nghệ thuật và phương pháp thuyết phục người mua.

Sau khi học xong, người học trình bày và thực hiện được các nội dung: Phân loại được hàng hóa; phương pháp đánh giá chất lượng, tiêu chuẩn của hàng hóa; đọc được ký mã hiệu của hàng hóa; nghệ thuật và phương pháp thuyết phục người mua.

Điều kiện tiên quyết: Không.

26. Ngoại ngữ chuyên ngành

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về ngôn ngữ chuyên ngành thương mại và những kỹ năng giao tiếp thiết yếu thông qua các chủ đề trong lĩnh vực kinh doanh như: nhân sự, cơ cấu tổ chức của một công ty, tổ chức một cuộc họp, hội thảo, giao dịch qua điện thoại, đàm phán trực tiếp, thu xếp một cuộc hẹn gặp khách hàng. Người học tích lũy được vốn từ vựng, bổ trợ kiến thức liên quan đến khối ngành kinh tế, đồng thời chủ động và tự tin hơn khi giao dịch và làm việc với đối tác nước ngoài.

Sau khi học xong, người học có được vốn từ vựng, kiến thức cơ bản chuyên ngành thương mại; có khả năng đọc hiểu và sử dụng để soạn thảo được các văn bản thông dụng với các đối tác nước ngoài trong kinh doanh thương mại, từng bước giao dịch và làm việc với đối tác nước ngoài.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Ngoại ngữ.

27. Bán hàng siêu thị

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về: Tiếp nhận, bổ sung, quản lý, trưng bày, xắp xếp hàng hóa, ký mã hiệu hàng hóa, thanh toán trong bán hàng siêu thị.

Sau khi học xong, người học có kỹ năng giao tiếp, ứng xử và khả năng trưng bày, sắp xếp hàng hóa, phân loại và phát hiện hàng xấu, hàng giả trong siêu thị; đọc và hiểu nhãn mác hàng hóa, mã số mã vạch của hàng hóa; hiểu nhu cầu, động cơ và tư vấn bán được hàng cho khách; thanh toán đúng tiền hàng cho khách.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Kinh doanh thương mại II.

28. Quản lý chất lượng hàng hóa

Học phần này nhằm cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về quản lý chất lượng như: chất lượng sản phẩm, quá trình phát triển quản lý chất lượng, chi phí chất lượng; mối quan hệ giữa chất lượng với năng suất và sức mạnh cạnh tranh; hệ thống chất lượng; kiểm tra và đánh giá chất lượng; các công cụ thống kê sử dụng trong quản lý chất lượng.

Sau khi học xong, người học hiểu và trình bày được mối quan hệ giữa chất lượng với năng suất và sức mạnh cạnh tranh; thực hiện được việc kiểm tra và đánh giá chất lượng hàng hóa; sử dụng được các công cụ thống kê trong quản lý chất lượng.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học học phần Khoa học hàng hóa.

29. Thực tập nghề nghiệp

Học phần cung cấp và rèn luyện kỹ năng thực hành, nhận thức nghề nghiệp khi thực tập tại các bộ phận kinh doanh của các loại hình doanh nghiệp thương mại thuộc tất cả các thành phần kinh tế.

Sau khi học xong học phần này, người học trình bày được một cách tổng quan các công việc thực tế, các tình huống thực tế để từ đó làm kiến thức bổ trợ cho quá trình thực tập tốt nghiệp, rèn luyện được kỹ năng thực hành, xây dựng tác phong công nghiệp, khoa học.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi học các học phần cơ sở và một số học phần chuyên môn.

30. Thực tập tốt nghiệp

Học phần này giúp cho người học tiếp cận được những mảng công tác cụ thể của nghiệp vụ kinh doanh thương mại. Các chuyên đề này phù hợp với công việc kinh doanh của các bộ phận kinh doanh của các loại hình doanh nghiệp kinh doanh thương mại thuộc tất cả các thành phần kinh tế.

Sau khi kết thúc thực tập tốt nghiệp, người học mô tả phân tích được những thông số, số liệu điều tra mảng công việc thực tế được cung cấp tại các cơ sở thực tập để từ đó cập nhật, bổ sung kiến thức, kỹ năng còn thiếu, đồng thời vận dụng vào việc viết báo cáo tốt nghiệp.

Điều kiện tiên quyết: Sau khi hoàn thành học phần thực tập nghề nghiệp và các học phần chuyên môn.

VI. Các điều kiện thực hiện chương trình

1. Đội ngũ giáo viên

Để triển khai thực hiện chương trình đào tạo có chất lượng và hiệu quả, cơ sở đào tạo cần có đủ đội ngũ giáo viên cả về số lượng và chất lượng:

- Đội ngũ giáo viên phải đảm bảo tiêu chuẩn theo quy định của Luật giáo dục và Điều lệ trường trung cấp chuyên nghiệp hiện hành.

- Số lượng giáo viên phải đảm bảo để tỷ lệ số người học/giáo viên phù hợp theo quy định, trong đó đội ngũ giáo viên cơ hữu của các bộ môn phải đảm bảo tối thiểu 70% khối lượng của chương trình đào tạo.

- Đội ngũ giáo viên tham gia giảng dạy cần có năng lực ứng dụng công nghệ thông tin, ngoại ngữ và kinh nghiệm thực tế cần thiết để hỗ trợ, phục vụ cho công tác giảng dạy và nghiên cứu.

2. Cơ sở vật chất, trang thiết bị

Để đảm bảo chất lượng đào tạo, khi triển khai thực hiện chương trình đào tạo, ngoài những cơ sở vật chất, trang thiết bị dùng chung, cơ sở đào tạo phải chuẩn bị các phòng thực hành, trang thiết bị đối với chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại và dịch vụ; căn cứ vào quy mô đào tạo, các cơ sở đào tạo cần trang bị đầy đủ những cơ sở vật chất, trang thiết bị như:

- Phòng tin học đảm bảo tối thiểu 2 học sinh/máy/ca học và phòng học ngoại ngữ phục vụ cho công tác học tập, bổ trợ cho chuyên ngành.

- Phòng thực hành kế toán, phòng học thực hành về khoa học hàng hóa với đầy đủ các trang thiết bị phù hợp.

- Có cơ sở thực hành nghề nghiệp trong và ngoài trường.

VII. Hướng dẫn sử dụng chương trình để thiết kế các chương trình đào tạo cụ thể

1. Chương trình khung trung cấp chuyên nghiệp ngành Kinh doanh thương mại và dịch vụ quy định cụ thể về nội dung và khối lượng kiến thức, kỹ năng, tỷ lệ giữa lý thuyết, thực hành, thực tập của khóa học 2 năm đào tạo tác nghiệp viên kinh doanh thương mại. Chương trình được cấu trúc thành một hệ thống hoàn chỉnh và phân bố hợp lý về thời gian, phù hợp với quy định của Luật giáo dục nhằm đáp ứng mục tiêu và yêu cầu chất lượng đào tạo.

Chương trình bao gồm các học phần chung, các học phần cơ sở, học phần chuyên môn, thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp, đồng thời phân bố thời lượng đối với từng học phần, phân bố thời lượng lý thuyết, thực hành và thực tập trong các học phần và toàn bộ chương trình. Ngoài ra chương trình còn giới thiệu

danh mục các học phần và mô tả nội dung từng học phần trong chương trình, xác định điều kiện thực hiện chương trình nhằm đảm bảo chất lượng đào tạo, đồng thời quy định nội dung thi tốt nghiệp khi kết thúc khóa học.

Danh mục các học phần và khối lượng kiến thức, kỹ năng quy định trong chương trình chỉ là quy định mức tối thiểu, trong đó có các học phần bắt buộc và các học phần tự chọn. Các học phần bắt buộc là những học phần chứa đựng nội dung kiến thức chủ yếu của mỗi chương trình, bắt buộc người học phải tích lũy. Học phần tự chọn là những học phần chứa đựng nội dung kiến thức cần thiết, được tự chọn nhằm đa dạng hóa hướng chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp để tích lũy đủ số đơn vị học trình quy định, đồng thời đáp ứng nhu cầu xã hội và nhu cầu đào tạo của người học. Trong chương trình này quy định 1 đơn vị học trình bằng 15 tiết học lý thuyết; bằng 30 tiết đến 45 tiết học thực hành, thí nghiệm, thảo luận, tham quan, bài tập; bằng 45 giờ đến 60 giờ thực tập; 1 tiết học có thời lượng là 45 phút, 1 giờ thực tập có thời lượng là 60 phút.

2. Chương trình được thiết kế theo hướng thuận lợi cho việc phát triển các chương trình đào tạo cụ thể. Có thể kết cấu lại chương trình của các học phần tự chọn trong các học phần cơ sở và chuyên môn để phù hợp với kế hoạch đào tạo của các trường trong đó khối lượng kiến thức, kỹ năng đào tạo chuyên ngành là 30% tổng khối lượng kiến thức, kỹ năng được bố trí cho các học phần chuyên môn, thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp. Có thể thiết kế chương trình đào tạo liên thông từ Trung cấp chuyên nghiệp lên Cao đẳng, Đại học bằng cách bổ sung các học phần có nội dung chuyên sâu của chương trình đào tạo trình độ Cao đẳng, Đại học.

3. Căn cứ các quy định của chương trình khung này, đồng thời căn cứ vào mục tiêu, đối tượng tuyển sinh, thời gian đào tạo, yêu cầu sử dụng nhân lực và điều kiện cụ thể, các trường bổ sung thêm những kiến thức, kỹ năng cần thiết khác để xây dựng thành chương trình đào tạo cụ thể của trường mình, lập kế hoạch đào tạo toàn khóa và kế hoạch đào tạo từng năm học để triển khai thực hiện chương trình. Thành phần tham gia xây dựng chương trình đào tạo cụ thể của trường là những cán bộ quản lý, giáo viên giảng dạy về Kinh doanh thương mại và dịch vụ, các cán bộ kinh doanh thuộc các doanh nghiệp kinh doanh có liên quan đến chuyên môn, trong đó cần lựa chọn những người có trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm thực tế và có uy tín tham gia xây dựng chương trình. Chương trình đào tạo cụ thể phải được tổ chức thẩm định theo Quy định về thẩm định chương trình giáo dục trung cấp chuyên nghiệp của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Mục tiêu đào tạo phải được cụ thể hóa từ chương trình khung trên cơ sở chuẩn kiến thức, kỹ năng, thái độ cũng như vị trí và chức năng nơi làm việc mà người

học cần đạt tới. Cấu trúc kiến thức, kỹ năng trong chương trình đào tạo phải phù hợp định hướng mục tiêu đào tạo. Thời gian thực tập (bao gồm thực tập nghề nghiệp và thực tập tốt nghiệp) được xem như các học phần trong chương trình đào tạo và phải xác định mục tiêu, nội dung, kế hoạch chặt chẽ và được thực hiện tập trung tại trường và tại doanh nghiệp kinh doanh thương mại.

Kế hoạch đào tạo phải đảm bảo triển khai đúng chương trình đào tạo, đồng thời vận dụng linh hoạt, phù hợp với đối tượng đào tạo, điều kiện hoàn cảnh cụ thể, việc bố trí các học phần phải đảm bảo tính lôgíc, thuận lợi và hiệu quả.

4. Việc đánh giá kết quả học tập của học sinh trong quá trình đào tạo và khi kết thúc khóa học được thực hiện theo quy định tại Quy chế đào tạo trung cấp chuyên nghiệp của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo./.

KT. BỘ TRƯỞNG
THỨ TRƯỞNG

Bùi Văn Ga

(Xem tiếp Công báo số 1157 + 1158)

VĂN PHÒNG CHÍNH PHỦ XUẤT BẢN

Địa chỉ:	Số 1, Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại liên hệ:	
- Nội dung:	080.44417; Fax: 080.44517
- Phát hành:	080.48543
Email:	congbao@chinhphu.vn
Website:	http://congbao.chinhphu.vn
In tại:	Xí nghiệp Bản đồ 1- Bộ Quốc phòng

Giá: 10.000 đồng