

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN  
VÀ TRUYỀN THÔNG VIỆT – HÀN



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**  
**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Chuyên ngành:**

- 1. Quản trị thương mại điện tử*
  - 2. Marketing kỹ thuật số (Digital marketing)*
- (Áp dụng cho khoá tuyển sinh 2020)

**Cơ quan chủ trì:** TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ  
TRUYỀN THÔNG VIỆT HÀN, ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

**Địa chỉ:** Khu đô thị Đại học Đà Nẵng,  
470 Đường Trần Đại Nghĩa, phường Hòa Quý, quận  
Ngũ Hành Sơn, TP. Đà Nẵng

**Điện thoại:** 0236 3667131

**Fax:** 0236 3667117

**Website:** <http://www.vku.udn.vn/>

*Đà Nẵng, năm 2020*

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### A. THÔNG TIN TỔNG QUÁT:

1.	Tên chương trình đào tạo (tiếng Việt):	Quản trị kinh doanh <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Quản trị thương mại điện tử</i></li> <li>▪ <i>Marketing kỹ thuật số (Digital marketing)</i></li> </ul>
2.	Tên chương trình đào tạo (tiếng Anh):	Business Administration
3.	Trình độ đào tạo:	Đại học
4.	Mã ngành đào tạo:	7340101
5.	Đối tượng tuyển sinh:	Học sinh tốt nghiệp THPT
6.	Thời gian đào tạo:	4 năm (8 học kỳ)
7.	Loại hình đào tạo:	Chính quy
8.	Số tín chỉ yêu cầu:	125
9.	Thang điểm:	Thang điểm 4
10.	Điều kiện tốt nghiệp:	<p>Sinh viên được xét công nhận tốt nghiệp khi có đủ các điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tích lũy đủ số học phần và khối lượng của chương trình đào tạo đạt 125 tín chỉ;</li> <li>- Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học đạt từ 2.0 trở lên;</li> <li>- Đạt chuẩn đầu ra về trình độ tiếng Anh và Tin học theo quy định chung của Nhà trường;</li> <li>- Có chứng chỉ Giáo dục Quốc phòng-An ninh và Giáo dục thể chất.</li> </ul>
11.	Văn bằng tốt nghiệp:	Cử nhân
12.	Vị trí việc làm:	<p>Sinh viên Ngành Quản trị kinh doanh được đào tạo và chuẩn bị để có khả năng và cơ hội hoạt động như những chuyên viên thực hiện các công việc:</p> <p><b>* <i>Quản trị Thương mại điện tử</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trợ lý thương mại điện tử.</li> <li>2. Nhân viên/chuyên viên thương mại điện tử.</li> <li>3. Chuyên viên tiếp thị thương mại điện tử.</li> <li>4. Nhân viên nội dung thương mại điện tử.</li> <li>5. Biên tập viên thương mại điện tử.</li> <li>6. Chuyên viên phân tích tiếp thị thương mại điện tử.</li> <li>7. Chuyên viên phân tích thương mại điện tử.</li> <li>8. Quản lý sản phẩm trực tuyến.</li> </ol>

**\* Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing)**

Sinh viên Ngành QTKD\_ chuyên ngành Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) được đào tạo và chuẩn bị để có khả năng và cơ hội hoạt động với vai trò là những chuyên viên và nhà quản trị marketing trong môi trường kỹ thuật số, trong các tổ chức khác nhau, bao gồm các cơ quan Nhà nước; các tổ chức phi chính phủ; các doanh nghiệp và tổ chức (Client); các công ty chuyên cung ứng dịch vụ Marketing (Agency) như công ty tư vấn Marketing; công ty cung ứng dịch vụ trên nền tảng số.

Sinh viên tốt nghiệp từ chương trình đào tạo ngành Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) có thể

– **Thực hiện tốt các công việc đa dạng như:**

- Triển khai các chiến dịch quảng bá và xây dựng thương hiệu qua các công cụ Digital Marketing.

- Xây dựng chiến lược Marketing cho sản phẩm, dịch vụ, thương hiệu của công ty trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số.

- Lập kế hoạch, điều phối, phối hợp với Content Marketing để phát triển các kênh Marketing Online đảm bảo mục tiêu.

- Lập kế hoạch SEO, SEM, Google Adwords; tối ưu hóa thứ hạng của Website trên các trang tìm kiếm...

- Thu thập, phân tích thông tin thị trường, thông tin về sản phẩm, thông tin về các chương trình Digital Marketing, social media để đánh giá hiệu quả.

– **Đảm nhận tốt những vị trí công việc chuyên sâu như:**

- Chuyên viên/ nhà quản trị marketing số.

- Chuyên viên/ nhà quản trị marketing nội dung số

- Nhà quản lý và tư vấn DN về marketing số

- Chuyên viên/nhà quản trị phát triển SEO, SEM

- Nhà phân tích chiến dịch marketing

- Chuyên gia marketing truyền thông xã hội

- Nhà nghiên cứu thị trường trong môi trường số

- Chuyên viên/ nhà quản trị thương hiệu

- Chuyên viên/ nhà quản trị truyền thông trong môi trường số .

- Nhân viên/ nhà quản trị bán hàng và marketing trực tuyến (Sales & marketing online)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chuyên viên/nhà quản trị quan hệ khách hàng</li> <li>▪ Giảng dạy, nghiên cứu về digital marketing tại các trường đại học, cao đẳng</li> </ul>
13. Khả năng nâng cao trình độ:	Sinh viên theo học Ngành Quản trị kinh doanh chuyên ngành Quản trị Thương mại điện tử, Digital Marketing và chương trình cử nhân toàn cầu (GBA) cũng được trang bị những kiến thức cần thiết để có thể tự khởi nghiệp cũng như theo học các bậc học cao hơn về lĩnh vực Thương mại điện tử, Digital Marketing ở các trường trong và ngoài nước
14. Chương trình đào tạo đối sánh:	<p>Để xây dựng chương trình này, tổ soạn thảo đã tham khảo các chương trình đào tạo của các trường đại học trong và ngoài nước sau:</p> <p><b>* Chuyên ngành Quản trị Thương Mại điện tử</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử, Trường Đại học Thương Mại</li> <li>▪ Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử, trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng</li> <li>▪ Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử, trường Đại học Ngoại Thương.</li> <li>▪ Chương trình đào tạo cử nhân Thương mại điện tử, trường Đại học Monash, Australia <a href="https://www.monash.edu/study/courses/find-a-course/2023/commerce-b2001">https://www.monash.edu/study/courses/find-a-course/2023/commerce-b2001</a></li> <li>▪ Chương trình đào tạo cử nhân Thương mại điện tử, trường Đại học Melbourne, Australia <a href="https://study.unimelb.edu.au/find/courses/undergraduate/bachelor-of-commerce/">https://study.unimelb.edu.au/find/courses/undergraduate/bachelor-of-commerce/</a></li> </ul> <p><b>* Chuyên ngành Digital Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chương trình đào tạo chuyên ngành Digital Marketing, Trường Đại học RMIT;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo chuyên ngành Digital Marketing, Trường Đại học Hoa Sen;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo chuyên ngành Digital Marketing, Trường Đại học Quốc tế Hồng Bàng;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo cử nhân ngành Digital Marketing của trường Đại học Birmingham City, Anh;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo Ngành Digital marketing của trường New England college of business, Mỹ;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo cử nhân ngành Digital Marketing của trường Đại học Coventry, Anh;</li> <li>▪ Chương trình đào tạo cử nhân ngành Digital Marketing của trường Đại học Portsmouth, Anh.</li> </ul>

## B. TRIẾT LÝ GIÁO DỤC, TẦM NHÌN VÀ SỨ MẠNG

### I. Triết lý giáo dục

**“Nhân bản - Phụng sự - Khai phóng”**

*Nhân bản:* Nhân là người, bản là gốc. Nhân là cái gốc của đạo làm người. Nhân bản là những đức tính chính yếu của một con người. Từ lúc sinh ra, bản chất con người chính là sự lương thiện. Giáo dục nhân bản hướng đến con người trưởng thành lương thiện, đạo đức trong xã hội và nghề nghiệp.

*Phụng sự:* Từ tâm hết lòng hết sức phục vụ. Ở đây là phụng sự cho sự nghiệp giáo dục, đào tạo; cho sự phát triển và hạnh phúc của con người, tổ quốc và nhân loại.

*Khai phóng:* Khai minh và Giải phóng. Khai minh là thu nạp kiến thức để mở mang hiểu biết, phá vỡ những hiểu biết sai lầm và dung nạp kiến thức mới. Khai minh cũng có nghĩa là khai mở sự sáng hoặc chiếu ánh sáng vào những nơi còn mù mờ. Giáo dục khai phóng (Liberal Education) là một nền giáo dục giải phóng trí tuệ con người để theo đuổi những chân lý mà không bị phủ mờ bởi giáo điều, ý thức hệ hay những định kiến. Người được giáo dục một cách khai phóng có tư duy độc lập, tư duy rộng và mở, và không dễ bị lũng đoạn, không dễ thành kiến hay định kiến.

## II. Tầm nhìn

Trở thành trường đại học định hướng ứng dụng hàng đầu của cả nước về công nghệ thông tin, truyền thông, kinh tế số và các lĩnh vực liên quan theo mô hình quản trị tiên tiến, trường học thông minh, hiện đại.

## III. Sứ mạng

Chuyên đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động và phục vụ cộng đồng; nghiên cứu khoa học; chuyển giao tri thức và công nghệ về kinh tế số và các lĩnh vực liên quan nhằm phục vụ phát triển bền vững kinh tế - xã hội của địa phương, quốc gia và quốc tế.

## C. MỤC TIÊU VÀ CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO (PO và PLO)

### I. Mục tiêu của chương trình đào tạo (POs)

#### 1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân ngành Quản trị kinh doanh có phẩm chất chính trị, đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp và ý thức phục vụ cộng đồng; có kiến thức, kỹ năng thực hành nghề nghiệp và năng lực nghiên cứu tương xứng với trình độ đào tạo; có sức khỏe, đáp ứng tốt nhu cầu lao động trong thời kỳ hội nhập quốc tế và cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

#### 2. Mục tiêu cụ thể

Trường Đại học Công nghệ Thông tin và Truyền thông Việt - Hàn, Đại học Đà Nẵng đào tạo những **cử nhân** ngành Quản trị kinh doanh:

**PO1:** Có đạo đức tốt để làm việc và có ích cho cộng đồng;

**PO2:** Có kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, khoa học xã hội, kiến thức toàn diện và chuyên sâu về quản lý hoạt động kinh doanh như marketing, thương mại điện tử, tài chính và khởi nghiệp trong bối cảnh nền kinh tế số.

**PO3:** Có khả năng làm việc độc lập, sáng tạo và ứng dụng công nghệ thông tin để giải quyết các yêu cầu xử lý, cung cấp thông tin và ra quyết định trong lĩnh vực Quản trị kinh doanh.

**\* Chuyên ngành Quản trị Thương Mại Điện tử**

**PO4a:** Có kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực Thương mại điện tử, nắm vững nghiệp vụ quản lý, kỹ năng sử dụng Công nghệ thông tin phục vụ phát triển nghề nghiệp.

**\* Chuyên ngành Digital Marketing**

**PO4b:** Có kiến thức chuyên sâu về marketing, digital marketing; có khả năng sử dụng thành thạo các công cụ digital marketing để giải quyết các tình huống kinh doanh cụ thể cũng như xây dựng, triển khai, đo lường và đánh giá hiệu quả chiến lược marketing trong nền kinh tế số.

**II. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLO)**

Sinh viên tốt nghiệp **ngành Quản trị kinh doanh** của Trường Đại học Công nghệ Thông tin và Truyền thông Việt - Hàn, Đại học Đà Nẵng:

PLO1: Có đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp và ý thức phục vụ cộng đồng;

PLO2: Vận dụng kiến thức trong lĩnh vực kinh tế, chính trị, xã hội, pháp luật và quản trị kinh doanh để giải quyết các vấn đề phát sinh trong lĩnh vực ngành, chuyên ngành.

PLO3: Đánh giá những thay đổi của môi trường kinh doanh trong bối cảnh biến đổi không ngừng và toàn cầu hóa và vận dụng được những chức năng cơ bản của nhà quản trị ở mức độ quản trị doanh nghiệp cấp trung.

PLO4: Phân tích được hoạt động kinh doanh, các lĩnh vực cơ bản trong tổ chức bao gồm quản trị, tài chính, nguồn nhân lực, marketing, thương mại điện tử.

PLO5: Có tư duy phân biện, tư duy đổi mới sáng tạo, tinh thần khởi nghiệp,

PLO6: Có khả năng làm việc nhóm, giao tiếp hiệu quả và năng lực học tập suốt đời.

PLO7: Có khả năng sử dụng Tiếng Anh tốt trong lĩnh vực kinh doanh (Đạt trình độ tương đương chứng chỉ TOEIC 500 điểm).

PLO8: Đạt chuẩn kỹ năng sử dụng Công nghệ thông tin cơ bản và sử dụng hiệu quả các phần mềm đồ họa ứng dụng, công cụ thống kê để phục vụ hoạt động kinh doanh.

**\* Chuyên ngành Quản trị Thương Mại Điện tử**

Sinh viên tốt nghiệp ngành **Quản trị kinh doanh – Chuyên ngành Quản trị thương mại điện tử** phải đạt được:

PLO9a : Am hiểu kiến thức pháp luật khi điều hành doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh điện tử.

PLO10a : Vận dụng các kiến thức cơ bản và chuyên sâu về thương mại điện tử

để giải quyết được những vấn đề phát sinh trong thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp.

PLO11a : Đánh giá và vận dụng được các quy trình quản lý, kinh doanh trong Thương mại điện tử.

PLO12a : Có khả năng thiết kế, vận hành và quản trị website thương mại điện tử; xây dựng và triển khai các hoạt động tác nghiệp trong thương mại điện tử;

**\* Chuyên ngành Digital Marketing**

Sinh viên tốt nghiệp ngành *Quản trị kinh doanh – Chuyên ngành Digital marketing* phải đạt được:

PLO9b : Vận dụng kiến thức chuyên sâu về marketing, digital marketing trong việc lập kế hoạch, thực hiện và đánh giá hiệu quả chiến lược marketing trên nền tảng kỹ thuật số.

PLO10b : Phân tích được các tác động từ môi trường kinh doanh toàn cầu và trong nền kinh tế số.

PLO11b : Đánh giá được các vấn đề marketing kỹ thuật số trong các tình huống kinh doanh và đưa ra các giải pháp phù hợp.

PLO12b : Sử dụng thành thạo các công cụ digital marketing bao gồm social media, search engine, mobile, website, content, online data analysis... một cách hiệu quả trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

**Ghi chú:**

- PLO1, PLO2, PLO3, PLO4, PLO5, PLO6, PLO7, PLO8 là dành cho ngành *Quản trị kinh doanh*,

- PLO9A, PLO10A, PLO11A, PLO12A dành cho chuyên ngành *Quản Trị Thương Mại Điện Tử*.

- PLO9B, PLO10B, PLO11B, PLO12B dành cho chuyên ngành *Digital Marketing*

**III. Cơ hội việc làm và khả năng học tập sau đại học**

**1. Cơ hội việc làm**

**\* Chuyên ngành Quản trị Thương Mại Điện tử**

Sinh viên Ngành Quản trị kinh doanh \_chuyên ngành Quản trị Thương mại điện tử được đào tạo và chuẩn bị để có khả năng và cơ hội hoạt động như là những chuyên viên thực hiện các công việc:

1. Trợ lý thương mại điện tử.
2. Nhân viên/chuyên viên thương mại điện tử.
3. Chuyên viên tiếp thị thương mại điện tử.
4. Nhân viên nội dung thương mại điện tử.
5. Biên tập viên thương mại điện tử.
6. Chuyên viên phân tích tiếp thị thương mại điện tử.
7. Chuyên viên phân tích thương mại điện tử.
8. Quản lý sản phẩm trực tuyến.

Ngoài ra, cử nhân chuyên ngành Quản trị Thương mại điện tử còn có thể làm việc ở viện nghiên cứu, cơ sở đào tạo với vai trò chuyên viên, cán bộ giảng dạy về thương mại điện tử.

### **\* Chuyên ngành Digital Marketing**

Sinh viên Ngành Quản trị kinh doanh \_chuyên ngành Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) có thể:

#### **– Thực hiện tốt các công việc đa dạng như:**

- Triển khai các chiến dịch quảng bá và xây dựng thương hiệu qua các công cụ Digital Marketing.
- Xây dựng chiến lược Marketing cho sản phẩm, lĩnh vực của công ty trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số.
- Lập kế hoạch, điều phối, phối hợp với Content Marketing để phát triển các kênh Marketing Online đảm bảo mục tiêu.
- Lập kế hoạch SEO, SEM, Google Adwords; tối ưu hóa thứ hạng của Website trên các trang tìm kiếm.
- Thu thập, phân tích thông tin thị trường, thông tin về sản phẩm, thông tin về các chương trình Digital Marketing, social media để đánh giá hiệu quả.

#### **– Đảm nhận tốt những vị trí công việc chuyên sâu như:**

- Chuyên viên/ nhà quản trị marketing số.
- Chuyên viên/ nhà quản trị marketing nội dung số
- Nhà quản lý và tư vấn doanh nghiệp về marketing số
- Chuyên viên/nhà quản trị phát triển SEO, SEM
- Nhà phân tích chiến dịch marketing
- Chuyên gia marketing truyền thông xã hội
- Nhà nghiên cứu thị trường trong môi trường số
- Chuyên viên/ nhà quản trị thương hiệu
- Chuyên viên/ nhà quản trị truyền thông trong môi trường số .
- Nhân viên/ nhà quản trị bán hàng và marketing trực tuyến (Sales & marketing online)
- Chuyên viên/nhà quản trị quan hệ khách hàng
- Giảng dạy, nghiên cứu về digital marketing tại các trường đại học, cao đẳng.

## **VI. Tiêu chí tuyển sinh, quá trình đào tạo và điều kiện tốt nghiệp**

### **1. Tiêu chí tuyển sinh**

CTĐT ngành Quản trị kinh doanh chấp nhận các thí sinh đảm bảo những điều kiện sau:

1. Tốt nghiệp trung học phổ thông.

2. Đăng ký xét tuyển vào ngành Quản trị kinh doanh của trường Đại học Công nghệ thông tin và truyền thông Việt-Hàn theo đúng các phương thức và tổ hợp xét tuyển



quy định.

3. Có điểm bằng hoặc cao hơn điểm trúng tuyển theo các phương thức và tổ hợp môn xét tuyển của ngành Quản trị kinh doanh của trường Đại học Công nghệ thông tin và truyền thông Việt - Hàn.

## 2. Quá trình đào tạo

CTĐT được cấu trúc theo hệ thống tín chỉ, quá trình đào tạo tuân theo quy định của Bộ GD&ĐT và trường Đại học công nghệ thông tin và truyền thông Việt Hàn. Thời gian đào tạo trong 4 năm. Mỗi năm học gồm hai học kỳ chính (từ giữa tháng 8) và học kỳ hè (từ tháng 6). Theo lộ trình được thiết kế, sinh viên được học các học phần thuộc khối kiến thức cơ bản và cơ sở ngành từ học kỳ 1 đến học kỳ 4, các kiến thức chuyên ngành được học trong 4 học kỳ tiếp theo.

## 3. Điều kiện tốt nghiệp

Sinh viên muốn tốt nghiệp phải đáp ứng các điều kiện sau:

1. Tích lũy đủ số học phần và khối lượng của chương trình đào tạo đạt 125 tín chỉ;
2. Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học đạt từ 2.0 trở lên;
3. Đạt chuẩn đầu ra về trình độ tiếng Anh và tin học theo quy định chung của nhà trường;
  - Có năng lực ngoại ngữ bậc 3/6 khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam. Trường hợp sinh viên có chứng chỉ tiếng Anh quốc tế Toeic, yêu cầu tối thiểu 500.
  - Đạt chuẩn kỹ năng sử dụng Công nghệ thông tin cơ bản theo thông tư 03/2014/TT-BTTTT của Bộ Thông tin và Truyền Thông.
4. Có chứng chỉ Giáo dục Quốc phòng-An ninh và Giáo dục thể chất.

## D. CẤU TRÚC VÀ KHUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### I. Cấu trúc chương trình đào tạo

Cấu trúc CTĐT được chia thành 4 khối kiến thức, trong đó có các học phần bắt buộc và học phần tự chọn với số tín chỉ trong mỗi khối được cho trong Bảng 5.

**Bảng 1. Các khối kiến thức và số tín chỉ**

Số TT	Khối kiến thức	Số tín chỉ	
		Bắt buộc	Tự chọn
I	Khối kiến thức chung	31	0
II	Khối kiến thức tăng cường	8	0
II	Khối kiến thức cơ sở ngành	42	0
III	Khối kiến thức chuyên ngành	26	10

Số TT	Khối kiến thức	Số tín chỉ	
		Bắt buộc	Tự chọn
	Tổng	116	10

**Ghi chú:** Chương trình trên chưa bao gồm các học phần bắt buộc về Giáo dục thể chất, Giáo dục quốc phòng - An ninh và ngoại ngữ.

**II. Khung chương trình đào tạo****Bảng 2. Khung chương trình đào tạo**

Số TT	Mã HP	Học phần	Số tín chỉ				Loại học phần		Ghi chú
			LT	TH/TN	Thực tập	Tổng	Bắt buộc	Tự chọn	
<b>I</b>	<b>Kiến thức giáo dục đại cương</b>		<b>30</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>0</b>	
1		Tin học đại cương	2	1	0	3	3	0	
2		Triết học Mác-Lênin	3	0	0	3	3	0	
3		Kinh tế chính trị Mác-Lênin	2	0	0	2	2	0	
4		Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	0	0	2	2	0	
5		Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam	2	0	0	2	2	0	
6		Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	0	0	2	2	0	
7		Pháp luật đại cương	2	0	0	2	2	0	
8		Tiếng Anh 1	3	0	0	3	3	0	
9		Tiếng Anh 2	2	0	0	2	2	0	
10		Tiếng Anh 3	2	0	0	2	2	0	
11		Nhập môn kinh doanh	3	0	0	2	2	0	
12		Đạo đức trong kinh doanh	2	0	0	2	2	0	
13		Xác suất thống kê	2	0	0	2	2	0	
14		Nhập môn ngành & kỹ năng mềm	1	1	0	2	2	0	
<b>II</b>	<b>Khôi kiến thức tăng cường</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	
15		Tiếng Anh chuyên ngành 1	1	1	0	2	2	0	
16		Tiếng Anh chuyên ngành 2	1	1	0	2	2	0	
17		Tiếng Anh chuyên	1	1	0	2	2	0	
18		Tiếng Anh chuyên	1	1	0	2	2	0	
<b>III</b>	<b>Kiến thức cơ sở ngành</b>		<b>36</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>0</b>	
19		Khởi sự kinh doanh	3	0	0	3	3	0	
20		Kinh doanh quốc tế cơ	2	0	0	2	2	0	
21		Quản trị học	3	0	0	3	3	0	

22		Kinh tế vĩ mô	2	0	0	2	2	0	
23		Kinh tế vi mô	2	0	0	2	2	0	
24		Marketing căn bản	3	0	0	3	3	0	
25		Luật kinh doanh	3	0	0	3	3	0	
26		Thống kê kinh doanh	3	0	0	3	3	0	
27		Nguyên lý kế toán	3	0	0	3	3	0	
28		Quản trị tài chính	3	0	0	3	3	0	
29		Kỹ thuật đồ họa ứng	2	1	0	3	3	0	
30		Quản trị nguồn nhân	3	0	0	3	3	0	
31		Hệ thống thông tin	2	0	0	2	2	0	
32		Toán ứng dụng trong	2	0	0	2	2	0	
33		Đề án 1	0	2	0	2	2	0	
34		Đề án 2	0	2	0	2	2	0	
<b>III</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành</b>		<b>23</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>36</b>	<b>36</b>		
<b>QUẢN TRỊ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ</b>									
<b>III.1</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành</b>		<b>14</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>16</b>		
<b>3.1.1</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành bắt buộc</b>		<b>9</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>12</b>		
35		Hành vi người tiêu dùng	1	1	0	2	2	0	
36		Truyền thông marketing tích hợp (IMC)	2		0	2	2	0	
37		Nghiên cứu marketing	2		0	2	2	0	
38		Digital marketing	1	1	0	2	2	0	
39		Đề án 3	3		0	3	3	0	
40		Hành vi người tiêu dùng		1	0	1	1	0	
<b>3.1.2</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành tự chọn (4 tín chỉ)</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		
41		Tiếng Hàn 1	2	0	0	2	0	2	
42		Tiếng Hàn 2	3	0	0	3	0	2	
43		Hành vi người tiêu dùng	2	0	0	2	0	2	
44		Truyền thông	2	0	0	2	0	2	
45		Quản trị bán hàng	1	1	0	2	0	2	
46		Chuyên đề 1	1	1	0	2	0	2	
<b>III.2</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành</b>		<b>9</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		
<b>3.2.1</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành bắt buộc</b>		<b>6</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>14</b>		
47		An toàn và bảo mật	1	1	0	2	2	0	
48		Thiết kế Website	1	1	0	2	2	0	

49		Thiết kế Website Thương mại điện tử 2	1	1	0	2	2	0	
50		Quản trị tác nghiệp thương mại điện tử	1	1	0	2	2	0	
51		Quản trị thương hiệu	2	0	0	2	2	0	
52		Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp	1	1	0	2	2	0	
53		Đề án 4	0	1	0	1	1	0	
54		Đề án 5	0	1	0	1	1	0	
<b>3.2.2</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành tự chọn (6 tín chỉ)</b>		<b>3</b>	<b>3</b>		<b>6</b>	<b>6</b>		
55		Thanh toán điện tử	1	1	0	2	0	2	
56		Chiến lược kinh doanh điện tử	2	0	0	2	0	2	
57		Thương mại di động (Mobile Commerce)	2	0	0	2	0	2	
58		Thương mại qua Facebook	1	1	0	2	0	2	
59		Chuyên đề 2	1	1	0	2	0	2	
		Tiếng Hàn 1	2	0	0	2		2	
		Tiếng Hàn 2	3	0	0	3		3	
<b>MARKETING KỸ THUẬT SỐ (DIGITAL MARKETING)</b>									
<b>IV.1</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành</b>		<b>14</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>16</b>		
<b>4.1.1</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành bắt buộc</b>		<b>11</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>12</b>		
35	DE2028	Hành vi người tiêu dùng	3	0	0	3	3	0	
36	DE2045	Truyền thông marketing tích hợp (IMC)	3	0	0	3	3	0	
37	DE2046	Nghiên cứu marketing	3	0	0	3	3	0	
38	DE2024	Digital marketing	2	0	0	2	2	0	
39	DE2047	Đề án 3	0	1	0	1	1	0	
<b>4.1.2</b>	<b>Kiến thức cơ sở chuyên ngành tự chọn (4 tín chỉ)</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		
40	DE2022	Phương pháp NCKH trong kinh doanh	1	1	0	2	0	2	
41	DE2036	Quản trị thương hiệu	2	0	0	2	0	2	
42	DE2048	Quản trị Marketing	2	0	0	2	0	2	
43	DE2049	Chiến lược Marketing	2	0	0	2	0	2	
44	DE2050	Marketing dịch vụ	2	0	0	2	0	2	

45	DE2051	Phát triển sản phẩm mới	2	0	0	2	0	2	
46	DE2052	Thương mại điện tử cơ bản	2	0	0	2	0	2	
47	FL2022	Tiếng Hàn 1	2	0	0	2	0	2	
48	FL2023	Tiếng Hàn 2	3	0	0	3	0	3	
<b>IV.2</b>	<b>Kiến thức</b>		<b>9</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		
<b>4.2.1</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành bắt buộc</b>		<b>6</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>14</b>		
49	DE2053	Marketing bằng công cụ tìm kiếm	1	1	0	2	2	0	
50	DE2054	Phân tích Marketing số	1	1	0	2	2	0	
51	DE2055	Marketing nội dung	1	1	0	2	2	0	
52	DE2056	Marketing truyền thông xã hội	1	1	0	2	2	0	
53	DE2057	Quảng cáo hiển thị và video	1	1	0	2	2	0	
54	DE2058	Chuyên đề 1	1	1	0	2	2	0	
55	DE2059	Đề án 4	0	1	0	1	1	0	
56	DE2060	Đề án 5	0	1	0	1	1	0	
<b>4.2.2</b>	<b>Kiến thức chuyên ngành tự chọn (6 tín chỉ)</b>		<b>3</b>	<b>3</b>		<b>6</b>	<b>6</b>		
57	DE2025	Quản trị quan hệ khách hàng	1	1	0	2	2	2	
58	DE2061	Marketing thư điện tử	1	1	0	2	2	2	
59	DE2062	Chuyên đề 2	1	1	0	2	2	2	
60	DE2063	Hoạch định & tích hợp chiến lược digital marketing	2	0	0	2	2	2	
61	DE2064	Quản trị trải nghiệm khách hàng	2	0	0	2	2	2	
<b>V</b>	<b>Thực tập và Luận văn tốt nghiệp</b>			<b>10</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	
62	DE3001	Thực tập tốt nghiệp	0		2	2	2	0	
63	DE3002	Luận văn tốt nghiệp	0	8		8	8	0	
<b>Tổng cộng</b>			<b>95</b>	<b>30</b>	<b>2</b>	<b>127</b>	<b>115</b>	<b>10</b>	

