

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ CẦN THƠ
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT CẦN THƠ



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NGÀNH/NGHỀ: **KINH DOANH THƯƠNG MẠI**
MÃ NGÀNH/NGHỀ: **6340101**

TRÌNH ĐỘ: **CAO ĐẲNG** (hệ tốt nghiệp THPT)

*Ban hành kèm theo Quyết định số: 299/QĐ-KTKT, ngày 15 tháng 8 năm 2024
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Cần Thơ*

NĂM 2024

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành, nghề: KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Mã ngành, nghề: 6340101

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Đối tượng tuyển sinh: tốt nghiệp THPT hoặc tương đương

Thời gian khóa học: 3,0 năm

1. Giới thiệu chương trình/mô tả ngành, nghề đào tạo

Kinh doanh thương mại là ngành đào tạo chuyên sâu các kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm liên quan đến thương mại. Về chương trình học, ngành Kinh doanh thương mại cung cấp các kiến thức nền tảng về thương mại như nghiệp vụ kinh doanh thương mại, quản trị bán hàng, quản trị chuỗi cung ứng, thương mại điện tử, marketing thương mại, quản trị quan hệ khách hàng,... và các kỹ năng nghề nghiệp như kỹ năng giao tiếp, soạn thảo thư tín thương mại, bán hàng hiệu quả, giao tiếp anh văn thương mại. Đặc biệt, sinh viên theo học ngành Kinh doanh thương mại còn được tạo điều kiện tiếp cận thực tiễn thông qua các hoạt động kiến tập và thực tập thực tế tại các doanh nghiệp.

Sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh doanh thương mại có khả năng làm việc và thành công trong công tác quản lý, các hoạt động thương mại tại các đơn vị sản xuất kinh doanh, các công ty thương mại, các công ty xuất nhập khẩu, các văn phòng đại diện, các công ty đa quốc gia, các đơn vị dịch vụ, đại lý vận tải, bảo hiểm,...

2. Mục tiêu đào tạo

2.1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ cao đẳng nhằm đào tạo sinh viên sau khi tốt nghiệp có chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, có năng lực tư duy khoa học, tổ chức công việc hiệu quả và bản lĩnh trong kinh doanh. Cử nhân ngành Kinh doanh thương mại được trang bị những lý luận cơ bản về kinh tế, chính trị, xã hội và am hiểu những kiến thức chuyên môn. Từ đó, sinh viên có thể thực hành thành thạo các nghiệp vụ kinh doanh thương mại và vận dụng hiệu quả các kiến thức chuyên môn vào thực tiễn tổ chức, điều hành hoạt động kinh doanh tại các đơn vị kinh doanh thương mại. Sinh viên cũng được rèn luyện các kỹ năng để thích ứng tốt với môi trường kinh doanh năng động, điều kiện làm việc áp lực cao. Đồng thời, trong quá trình học, sinh viên còn bồi dưỡng những phẩm chất đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp và ý thức tôn trọng pháp luật.

2.2. Mục tiêu cụ thể

2.2.1 Kiến thức

- Hiểu rõ kiến thức cơ bản về chủ nghĩa Mác-Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh; đường lối, chính sách của Đảng Cộng sản Việt Nam; có sức khỏe; có kiến thức về giáo dục quốc phòng đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ Tổ quốc; có kiến thức cơ bản về pháp luật đại cương; có kiến thức cơ bản về tiếng anh, về tin học văn phòng.

- Hiểu rõ kiến thức cơ sở của khối ngành kinh tế như: những nguyên lý kinh tế để phân tích và giải thích các vấn đề kinh tế tầm vĩ mô và vi mô; về thống kê, phân tích định tính và định lượng trong lĩnh vực kinh doanh/thương mại; về tài chính doanh nghiệp, về nguyên lý kế toán; về quản trị và vận hành các doanh nghiệp thương mại trong nền kinh tế thị trường...

- Hiểu rõ kiến thức chuyên sâu của ngành Kinh doanh thương mại, gồm: nghiệp vụ kinh doanh thương mại, quản trị bán hàng, marketing thương mại, anh văn thương mại, quản trị quan hệ khách hàng, quản trị dịch vụ, thương mại điện tử, nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, soạn thảo thư tín thương mại, quản trị thương hiệu,... để định hướng nghiên cứu chuyên sâu về ngành đào tạo, từ đó có bản lĩnh, tự tin và đạt hiệu quả cao trong công việc.

2.2.2 Kỹ năng

✓ Kỹ năng cứng:

- Phân tích và tổng hợp vấn đề và ra quyết định kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại;

- Vận dụng kỹ năng định lượng/toán học trong nghiên cứu, khám phá và giải quyết các vấn đề kinh tế/kinh doanh.

- Điều hành và/hoặc phối hợp các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại bao gồm nhân sự, tài chính, marketing, cung ứng;

- Thu thập, phân tích và xử lý thông tin, nghiên cứu thị trường và đề xuất các chính sách marketing trong doanh nghiệp thương mại;

- Xây dựng và thực thi các chính sách thương mại như đàm phán, mua bán, dự trữ, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại;

- Vận dụng công nghệ thông tin vào việc xây dựng hệ thống thông tin trong doanh nghiệp thương mại và phát triển thương mại điện tử.

✓ Kỹ năng mềm:

Chương trình đào tạo còn được thiết kế nhằm trang bị và rèn luyện các kỹ năng giúp sinh viên tư duy, sống và làm việc trong mối quan hệ tương tác với tập thể, tổ chức, cộng đồng, xã hội, phục vụ cho cuộc sống và công việc, cụ thể như sau:

- Kỹ năng lập kế hoạch và tổ chức công việc; kỹ năng lãnh đạo; kỹ năng bán hàng, kỹ năng quản trị nguồn nhân lực

- Kỹ năng tìm kiếm, tổng hợp, phân tích và đánh giá thông tin; kỹ năng giải quyết vấn đề; kỹ năng ra quyết định;

- Kỹ năng làm việc nhóm: xây dựng, lãnh đạo, tổ chức hoạt động và phát triển nhóm;

- Kỹ năng giao tiếp: hình thành chiến lược giao tiếp, tổ chức giao tiếp, sử dụng các phương tiện giao tiếp hiệu quả để đàm phán, và biết phương pháp thuyết trình và thu hút trong giao tiếp;

- Kỹ năng sử dụng thành thạo công nghệ thông tin và ngoại ngữ để đảm bảo phục vụ công việc chuyên môn.

- Kỹ năng làm việc độc lập; làm việc có kế hoạch, phân bổ công việc hợp lý, biết cách quản lý thời gian, và có kế hoạch phát triển nghề nghiệp của mình.

2.2.3 Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có ý thức kỷ luật và tôn trọng pháp luật;

- Có đạo đức cá nhân và đạo đức nghề nghiệp tốt; có trách nhiệm cao trong công việc;

- Quan hệ tốt với cộng đồng và có tinh thần phục vụ cộng đồng;

- Năng động và tự tin trong công việc; có bản lĩnh và ý chí vươn lên khẳng định bản thân, phát triển nghề nghiệp.

3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi học xong chương trình này và tốt nghiệp ra trường, người học có thể thực hiện tốt công việc chuyên môn tại các vị trí sau:

- Làm việc phù hợp tại bộ phận marketing, quản lý bán hàng, dịch vụ khách hàng, bộ phận thu mua,... của các đơn vị thương mại;

- Tự khởi nghiệp, tạo lập và quản lý đơn vị kinh doanh của bản thân và gia đình;

- Làm chuyên viên, tư vấn viên cho các đơn vị thương mại;

- Học liên thông lên đại học để nâng cao trình độ chuyên môn và mở rộng cơ hội nghề nghiệp.

4. Khối lượng kiến thức và thời gian học tập

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 2.115/85 (giờ/tín chỉ)

- Số lượng môn học: 29 môn học

- Khối lượng học tập các môn học chung: 435/19 (giờ/tín chỉ)

- Khối lượng học tập các môn học chuyên môn: 1.680/66 (giờ/tín chỉ)

- Khối lượng lý thuyết: 705 (giờ) (chiếm 33,33%); thực hành, thực tập: 1.410 (giờ) (chiếm 66,67%)

5. Tổng hợp các năng lực của ngành, nghề

| TT | Mã năng lực | Tên năng lực |
|------------|---|---|
| I | Năng lực cơ bản (năng lực chung) | |
| 1 | NLCB-01 | Năng lực sử dụng tiếng Anh giao tiếp ở cấp độ cơ bản (Bậc 2 theo KNLNNVN, tương đương CEFR A2) |
| 2 | NLCB-02 | Năng lực sử dụng công nghệ thông tin đạt chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo quy định tại Thông tư số 03/2014/TT-BTTTT của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông. Xác nhận trình độ kỹ năng, sử dụng hiệu quả Windows, Word, Excel, PowerPoint, Internet |
| 3 | NLCB-03 | Năng lực hiểu biết về chính trị, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối của Đảng, chủ trương, chính sách nhà nước. |
| 4 | NLCB-04 | Năng lực hiểu biết về Nhà nước và pháp luật. Tôn trọng, sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật. Vận dụng kiến thức pháp luật vào thực tiễn. |
| 5 | NLCB-05 | Năng lực hiểu biết về hệ thống chính trị, pháp luật và quốc phòng - an ninh của nhà nước Việt Nam, tham gia xây dựng và bảo vệ Tổ quốc |
| 6 | NLCB-06 | Đảm bảo khả năng đáp ứng về thể chất, sức khỏe đáp ứng yêu cầu của nghề nghiệp. |
| II | Năng lực cốt lõi (năng lực chuyên môn) | |
| 1 | NLCL-01 | Hoàn thiện được các yếu tố về môi trường vi mô, môi trường vĩ mô trong kinh doanh thương mại |
| 2 | NLCL-02 | Thống kê, tính toán, phân tích định tính và định lượng trong lĩnh vực kinh doanh thương mại |
| 3 | NLCL-03 | Quản trị và vận hành các hoạt động của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường; hiểu biết về hành vi tổ chức và quản trị sự |
| 4 | NLCL-04 | Điều hành và/hoặc phối hợp các bộ phận chức năng trong doanh nghiệp thương mại bao gồm nhân sự, tài chính, marketing, cung |
| 5 | NLCL-05 | Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp thương mại như: quản trị bán hàng, quản trị mua hàng và lưu kho, marketing thương mại, quản trị dịch vụ, thương mại |
| 6 | NLCL-06 | Thực hiện nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, nghiệp vụ soạn thảo thư tín thương mại, xúc tiến thương mại, chăm sóc khách hàng trong các doanh nghiệp thương mại. |
| III | Năng lực nâng cao | |

| | | |
|-----------|------------------------|--|
| 1 | NLNC-01 | Đảm bảo các kiến thức, kỹ năng mềm và nghề nghiệp giúp phát triển bản thân, tham gia hội nhập, khởi nghiệp sau khi tốt nghiệp. |
| 2 | NLNC-02 | Tự khởi sự kinh doanh, xây dựng kế hoạch kinh doanh. |
| 3 | NLNC-03 | Phân tích, xây dựng các chiến lược, chính sách kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại. |
| 4 | NLNC-04 | Xây dựng được một kế hoạch bán hàng, quy trình bán hàng hoàn |
| 5 | NLNC-05 | Thu thập, phân tích và xử lý thông tin, nghiên cứu thị trường và đề xuất các chính sách marketing trong doanh nghiệp thương mại. |
| 6 | NLNC-06 | Xây dựng được kế hoạch tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực. |
| 7 | NLNC-07 | Xây dựng và thực thi các chính sách thương mại: đàm phán, mua bán, dự trữ, chăm sóc khách hàng. |
| 8 | NLNC-08 | Xây dựng, duy trì, và phát triển mối quan hệ với khách hàng. |
| 9 | NLNC-09 | Vận dụng công nghệ thông tin vào việc xây dựng hệ thống thông tin trong doanh nghiệp thương mại và phát triển thương mại điện |
| 10 | NLNC-10 | Thực hành kỹ năng giao tiếp tiếng anh thương mại, soạn thảo văn bản, thư tín trong kinh doanh thương mại để đi đến ký kết hợp |
| IV | Năng lực bổ trợ | |
| 1 | NLBT-01 | Có kỹ năng thuyết trình; kỹ năng đàm phán; kỹ năng định hướng và phát triển nghề nghiệp; kỹ năng làm việc trong môi trường áp lực; |
| 2 | NLBT-02 | Có kỹ năng lãnh đạo; kỹ năng quản lý điều hành; kỹ năng xây dựng đội ngũ vững mạnh; |
| 3 | NLBT-03 | Có kỹ năng quản lý và giải quyết xung đột; kỹ năng nghiên cứu khoa học, công nghệ; |

6. Nội dung chương trình

| Mã môn học | Tên môn học | Số tín chỉ | Tổng số | Thời gian học tập (giờ) | | |
|------------|--------------------------|------------|------------|-------------------------|---|---------------|
| | | | | Trong đó | | |
| | | | | Lý thuyết | Thực hành/ thực tập / thí nghiệm/ thảo luận | Thi/ Kiểm tra |
| I | Các môn học chung | 19 | 435 | 157 | 255 | 23 |
| CMC211 | Tiếng Anh | 4 | 120 | 42 | 72 | 6 |

| | | | | | | |
|-------------|--|-----------|-------------|------------|-------------|-----------|
| CMC103 | Tin học | 3 | 75 | 15 | 58 | 2 |
| CMC113 | Giáo dục Chính trị | 5 | 75 | 41 | 29 | 5 |
| CMC204 | Pháp luật | 2 | 30 | 18 | 10 | 2 |
| CMC114 | Giáo dục Quốc phòng và An ninh | 3 | 75 | 36 | 35 | 4 |
| CMC202 | Giáo dục thể chất | 2 | 60 | 5 | 51 | 4 |
| II | Các môn học chuyên môn | 66 | 1680 | 474 | 1155 | 51 |
| II.1 | Môn học cơ sở | 19 | 345 | 206 | 120 | 19 |
| CKD101 | Kinh tế vi mô | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| CKD201 | Kinh tế vĩ mô | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| CKD203 | Marketing căn bản | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| CKD205 | Nguyên lý thống kê | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CNH307 | Tài chính doanh nghiệp | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKT201 | Nguyên lý kế toán | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| CKD102 | Quản trị học | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| CTM201 | Tổng quan kinh doanh thương mại | 3 | 45 | 42 | 0 | 3 |
| II.2 | Môn học chuyên môn | 43 | 1245 | 242 | 975 | 28 |
| CKD306 | Thống kê doanh nghiệp | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM405 | Phương pháp nghiên cứu khoa học | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD409 | Quản trị tài chính | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| CTM502 | Marketing thương mại | 3 | 45 | 42 | 0 | 3 |
| CTM303 | Nghiệp vụ kinh doanh thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD503 | Quản trị quan hệ khách hàng | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| CKD303 | Quản trị bán hàng | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM403 | Quản trị dịch vụ | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| CKD302 | Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD305 | Quản trị nguồn nhân lực | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM202 | Thương mại điện tử | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD505 | Quản trị chuỗi cung ứng | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM504 | Kinh doanh quốc tế | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM507 | Thực tập doanh nghiệp/ Rèn nghề Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại | 3 | 135 | 0 | 135 | 0 |
| CTM603 | Thực tập doanh nghiệp/ Rèn nghề Phân tích dữ liệu Kinh doanh thương mại | 2 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| CTM506 | Thực tập doanh nghiệp 1 | 3 | 135 | 0 | 135 | 0 |

| | | | | | | |
|-------------------|----------------------------------|-----------|-------------|------------|-------------|-----------|
| CTM602 | Thực tập doanh nghiệp 2 | 2 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| CKL555 | Thực tập tốt nghiệp | 5 | 225 | 0 | 225 | 0 |
| CXH101 | Công tác xã hội | 1 | 60 | 0 | 60 | 0 |
| II.3 | Môn học tự chọn, nâng cao | 4 | 90 | 26 | 60 | 4 |
| CTM406 | Anh văn thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CTM505 | Soạn thảo thư tín thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD411 | Quản trị thương hiệu | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| CKD504 | Quản trị chiến lược | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| Tổng cộng: | | 85 | 2115 | 631 | 1410 | 74 |

7. Kế hoạch giảng dạy:

Học kỳ 1:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|-------------------------|--------|--------------------------------|------------|-------------|----------------|------------|--------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| Môn học bắt buộc | | | 13 | 255 | 110 | 132 | 13 |
| 1 | CMC113 | Giáo dục chính trị | 5 | 75 | 41 | 29 | 5 |
| 2 | CMC204 | Pháp luật | 2 | 30 | 18 | 10 | 2 |
| 3 | CMC114 | Giáo dục Quốc phòng và An ninh | 3 | 75 | 36 | 35 | 4 |
| 4 | CMC103 | Tin học | 3 | 75 | 15 | 58 | 2 |
| 5 | CXH101 | Công tác xã hội | 1 | 60 | 0 | 60 | 0 |
| Tổng cộng: | | | 13 | 255 | 110 | 132 | 13 |

Học kỳ 2:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|-------------------------|--------|---------------------------------|------------|-------------|----------------|------------|--------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| Môn học bắt buộc | | | 16 | 360 | 157 | 183 | 20 |
| 1 | CMC202 | Giáo dục thể chất | 2 | 60 | 5 | 51 | 4 |
| 2 | CMC211 | Tiếng Anh | 4 | 120 | 42 | 72 | 6 |
| 3 | CKD101 | Kinh tế vi mô | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| 4 | CKD102 | Quản trị học | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| 5 | CTM201 | Tổng quan kinh doanh thương mại | 3 | 45 | 42 | 0 | 3 |
| 6 | CTM202 | Thương mại điện tử | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| Tổng cộng | | | 16 | 360 | 157 | 183 | 20 |

Học kỳ 3:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|----|--------|---------------------------------|------------------|-------------------|----------------|------------|-----------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| | | Môn học bắt buộc | 17 | 315 | 178 | 120 | 17 |
| 1 | CKD201 | Kinh tế vĩ mô | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| 2 | CKD203 | Marketing căn bản | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| 3 | CKD205 | Nguyên lý thống kê | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 4 | CKT201 | Nguyên lý kế toán | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| 5 | CKD503 | Quản trị quan hệ khách hàng | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| 6 | CKD303 | Quản trị bán hàng | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 7 | CTM303 | Nghiệp vụ kinh doanh thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 8 | CTM403 | Quản trị dịch vụ | 2 | 30 | 28 | 0 | 2 |
| | | Tổng cộng | 17 | 315 | 178 | 120 | 17 |

Học kỳ 4:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|----|--------|--|------------------|-------------------|----------------|------------|-----------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| | | Môn học bắt buộc | 16 | 330 | 134 | 180 | 16 |
| 1 | CNH307 | Tài chính doanh nghiệp | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 2 | CKD306 | Thống kê doanh nghiệp | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 3 | CKD302 | Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 4 | CTM502 | Marketing thương mại | 3 | 45 | 42 | 0 | 3 |
| 5 | CTM405 | Phương pháp nghiên cứu khoa học | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 6 | CKD305 | Quản trị nguồn nhân lực | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 7 | CKD409 | Quản trị tài chính | 3 | 60 | 27 | 30 | 3 |
| | | Tổng cộng | 16 | 330 | 134 | 180 | 16 |

Học kỳ 5:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|----|--------|-------------------------|------------------|-------------------|----------------|-----------|-----------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| | | Môn học bắt buộc | 4 | 90 | 26 | 60 | 4 |
| 1 | CKD505 | Quản trị chuỗi cung ứng | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 2 | CTM504 | Kinh doanh quốc tế | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| | | Môn học tự chọn | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |

| | | | | | | | |
|---|--------|---|-----------|------------|-----------|------------|----------|
| 1 | CTM406 | Anh văn thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 2 | CKD411 | Quản trị thương hiệu | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| | | Thực tập | 6 | 270 | 0 | 270 | 0 |
| 1 | CTM507 | Thực tập doanh nghiệp/ Rèn nghề Nghiệp vụ Kinh doanh thương mại | 3 | 135 | 0 | 135 | 0 |
| 2 | CTM506 | Thực tập doanh nghiệp 1 | 3 | 135 | 0 | 135 | 0 |
| | | Tổng cộng | 12 | 405 | 39 | 360 | 6 |

Học kỳ 6:

| TT | Mã MH | Môn học | Số tín chỉ | Tổng số giờ | Phân bố số giờ | | |
|----|---------|---|------------|-------------|----------------|------------|--------------|
| | | | | | LT | TH | Thi/kiểm tra |
| | | Môn học tự chọn | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 1 | CTM505 | Soạn thảo thư tín thương mại | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| 2 | CKD504 | Quản trị chiến lược | 2 | 45 | 13 | 30 | 2 |
| | | Thực tập | 9 | 405 | 0 | 405 | 0 |
| 1 | CTM603 | Thực tập doanh nghiệp/ Rèn nghề Phân tích dữ liệu Kinh doanh thương mại | 2 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| 2 | CTM602 | Thực tập doanh nghiệp 2 | 2 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| 3 | CKL5555 | Thực tập tốt nghiệp | 5 | 225 | 0 | 225 | 0 |
| | | Tổng cộng | 11 | 450 | 13 | 435 | 2 |

8. Hướng dẫn sử dụng chương trình

- Đối với chương trình các môn học chung được thực hiện theo quy định của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội phối hợp với các Bộ/ngành tổ chức xây dựng và ban hành để áp dụng giảng dạy, cụ thể:

1. Môn Giáo dục quốc phòng - An ninh: Thực hiện theo Thông tư 10/2018/TT-BLĐTĐBXH ngày 26/9/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định chương trình, tổ chức dạy học và đánh giá kết quả môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng

2. Môn Tin học: Thực hiện theo Thông tư 11/2018/TT-BLĐTĐBXH ngày 26/9/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương trình môn học tin học thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng; Công văn số 2468/TCGDNN-ĐTCQ ngày 23/11/2023 của Tổng cục giáo dục nghề nghiệp về việc khai thác, sử dụng mô đun đào tạo “Năng lực số”;

3. Môn Giáo dục thể chất: Thực hiện theo Thông tư 12/2018/TT-BLĐTĐBXH ngày 26/9/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương

trình môn học Giáo dục thể chất thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng.

4. Môn Pháp Luật: Thực hiện theo Thông tư 13/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26/9/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương trình môn học Pháp luật thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng.

5. Môn Giáo dục chính trị: Thực hiện theo Thông tư 24/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06/12/2018 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương trình môn học Giáo dục chính trị thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng.

6. Môn Anh Văn: Thực hiện theo Thông tư 03/2019/TT-BLĐTBXH ngày 17/01/2019 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành chương trình môn học Anh Văn thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, cao đẳng.

- Đối với chương trình đào tạo chuyên ngành Kinh doanh thương mại trình độ Cao đẳng được thực hiện theo phương thức đào tạo tín chỉ. Chương trình có tổng số tín chỉ: 85 tín chỉ với các môn học và khối lượng được xây dựng như trên là những quy định bắt buộc bao gồm các nội dung sau:

+ Các môn học chuyên môn: bao gồm kiến thức cơ sở, kiến thức chuyên môn và kiến thức tự chọn.

+ Các kiến thức, kỹ năng bổ trợ, như: kỹ năng đàm phán, kỹ năng tìm việc, quản lý tài chính,... (theo Thông tư số 32/2021/TT-BLĐTBXH ngày 28/12/2021 Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định về lồng ghép giáo dục kiến thức, kỹ năng bổ trợ cho HSSV trong các cơ sở giáo dục nghề nghiệp)

- Đối với chương trình đào tạo chuyên ngành:

+ Được thực hiện theo phương thức tích lũy tín chỉ để đo khối lượng học tập của người học, thời gian của các hoạt động trong khóa học được tính theo giờ và quy ra đơn vị tín chỉ để xác định khối lượng học tập, mỗi năm học được chia làm 02 học kỳ (5 tháng/1 học kỳ).

+ Một tín chỉ được quy định tối thiểu bằng 15 giờ học lý thuyết; hoặc bằng 30 giờ thực hành, thí nghiệm, thảo luận; hoặc bằng 45 giờ thực tập, làm tiểu luận, bài tập lớn, đồ án, khóa luận tốt nghiệp. Thời gian người học tự học, tự chuẩn bị có hướng dẫn là điều kiện cần để người học có thể tiếp thu được kiến thức, kỹ năng của nghề nhưng không được tính để quy đổi ra tín chỉ trong chương trình đào tạo.

+ Một giờ học lý thuyết là 45 phút, một giờ học thực hành/tích hợp/thực tập là 60 phút.

+ Khối lượng kiến thức lý thuyết và kỹ năng thực hành tùy theo từng ngành, nghề đào tạo phải đảm bảo tỷ lệ: Tỷ lệ giữa lý thuyết và thực hành: lý thuyết chiếm từ 30% - 50%; Thực hành, thực tập, thí nghiệm từ 50% - 70%

- Thực hiện nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa:

+ Các hoạt động xã hội, kỹ năng mềm được thực hiện theo Thông tư số 32/2021/TT-BLĐTBXH ngày 28/12/2021 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội Quy định về lồng ghép giáo dục kiến thức, kỹ năng bổ trợ cho HSSV trong các cơ sở giáo dục nghề nghiệp; Quyết định số 338/QĐ-KTKT, ngày 19/9/2022 của Hiệu trưởng Trường về việc ban hành Quy định về lồng ghép giáo dục kiến thức, kỹ năng bổ trợ cho học sinh, sinh viên; đồng thời được lồng ghép với thực hiện Chương trình môn học Công tác xã hội thực hiện theo Quyết định số 476/QĐ-KTKT ngày 01/12/2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Cần Thơ về việc ban hành Chương trình môn học Công tác xã hội áp dụng cho HSSV các lớp cao đẳng, trung cấp hệ chính quy.

+ Các hoạt động dã ngoại, trải nghiệm: Tổ chức giao lưu, sinh hoạt, tọa đàm trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên môn, hoạt động câu lạc bộ chuyên ngành, tham quan trải nghiệm thực tế tại doanh nghiệp để tìm hiểu, định hướng về nghề nghiệp, tư vấn tuyển dụng làm việc,... được thực hiện vào đầu khóa học, giữa khóa và cuối khóa trước khi sinh viên tốt nghiệp; Tham quan, tìm hiểu các di tích lịch sử, các danh lam thắng cảnh trong và ngoài tỉnh thực hiện vào đan xen trong khóa học; Các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục, thể thao, cắm trại, hoạt động tình nguyện, hoạt động giao lưu với các đơn vị,... do Nhà trường, Đoàn trường, Hội sinh viên tổ chức.

- Thực hiện tổ chức thi kết thúc môn học: Việc tổ chức thi kết thúc môn học thực hiện theo Quy chế tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo phương thức tích lũy tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp được áp dụng theo quy định hiện hành của Trường.

- Thực hiện xét công nhận tốt nghiệp: Người học phải học xong chương trình và phải tích lũy đủ số tín chỉ theo quy định trong Chương trình đào tạo sẽ được Hội đồng xét tốt nghiệp xét đủ điều kiện để công nhận và cấp bằng tốt nghiệp trình độ Cao đẳng với ngành/ngành được đào tạo, cụ thể:

+ Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học được đánh giá theo thang điểm 4 đạt từ 2,00 trở lên.

+ Không trong thời gian: bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

- Về điều kiện Tin học, Ngoại ngữ: Thực hiện theo quy định của Thông tư số 12/2017/TT-BLĐTBXH ngày 20/4/2017 quy định khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng, cụ thể như sau:

+ Có trình độ tin học đạt chuẩn kỹ năng sử dụng CNTT cơ bản theo quy định tại Thông tư 03/2014/TT-BTTTT của Bộ Thông Tin và Truyền Thông, đáp ứng yêu cầu công việc.

+ Có năng lực ngoại ngữ bậc 2/6 Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành trở lên.

- Trường cấp bằng tốt nghiệp cho người học:

+ Trình độ: Cao đẳng

+ Danh hiệu: Cử nhân thực hành

9. Các chú ý khác

Chương trình này có giá trị sử dụng sau khi được thẩm định và có quyết định ban hành triển khai thực hiện kể từ ngày ký.

Cần Thơ, ngày 08 tháng 08 năm 2024

HIỆU TRƯỞNG



Nguyễn Thành Long