

CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số 1.12.../QĐ-ĐHTM ngày 13 tháng 02... năm 2023
của Hiệu trưởng Trường Đại học Thương mại)

Chương trình đào tạo:	Thương mại quốc tế (International Trade)
Trình độ đào tạo:	Đại học
Ngành đào tạo:	Kinh doanh quốc tế
Mã ngành:	7340120
Chuyên ngành đào tạo:	Thương mại quốc tế
Ngôn ngữ đào tạo:	Tiếng Việt

1. Mục tiêu của chương trình đào tạo

- Mục tiêu chung

Chương trình Thương mại quốc tế là CTĐT định hướng ứng dụng, nhằm mục tiêu đào tạo cử nhân Thương mại quốc tế có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt, có đủ kiến thức cơ bản về kinh tế, xã hội, pháp luật nói chung và có kiến thức chuyên sâu, kỹ năng nghề nghiệp về Thương mại quốc tế; từ đó sinh viên sau khi tốt nghiệp có khả năng vận dụng các kiến thức, kỹ năng nhằm phân tích, giải quyết vấn đề, tham gia hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh trên thị trường quốc tế; Sinh viên tốt nghiệp có khả năng làm việc tại các bộ phận có liên quan đến hoạt động Thương mại quốc tế của các doanh nghiệp, tổ chức trong và ngoài nước; ngoài ra có thể làm việc ở các cơ quan quản lý các cấp về hoạt động kinh doanh quốc tế đồng thời có cơ hội tiếp tục học tập và cơ hội làm việc tại các cơ sở giáo dục, cơ sở nghiên cứu.

- Mục tiêu cụ thể

Chương trình đào tạo cử nhân Thương mại quốc tế cung cấp cho người học các kiến thức giáo dục đại cương theo chuẩn chương trình đào tạo quốc gia chuyên ngành Thương mại quốc tế, kiến thức nền tảng về nền kinh tế và kiến thức cơ sở ngành Kinh doanh quốc tế cùng các kiến thức chuyên sâu và thực tiễn về ngành và chuyên ngành Thương mại quốc tế, có khả năng làm việc trong môi trường đa văn hóa. Đồng thời người học cũng có các kiến thức bổ trợ để phát triển sang các ngành đào tạo khác của trường và các trường trong

ngành Kinh doanh quốc tế, hoặc sang ngành Kinh tế quốc tế hoặc sang các ngành khác thuộc khối ngành Kinh tế - Quản lý - Kinh doanh.

Người học sau khi hoàn thành khóa học được trang bị đầy đủ các kỹ năng về nghề nghiệp của ngành Kinh doanh quốc tế và kỹ năng chuyên sâu của chuyên ngành Thương mại quốc tế như kỹ năng lập và triển khai kế hoạch nghiên cứu và phát triển, giải quyết các vấn đề về Thương mại quốc tế của doanh nghiệp; Kỹ năng giao dịch, soạn thảo hợp đồng và các văn bản chứng từ xuất nhập khẩu hàng hóa; đồng thời có khả năng tư duy và giải quyết vấn đề cũng như các kỹ năng hỗ trợ như kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng thuyết trình; kỹ năng công nghệ thông tin, kỹ năng tiếng anh.

Khóa học cũng nhằm đào tạo người học thành một công dân có ý thức chấp hành nghiêm chủ trương, đường lối của Đảng, chính sách pháp luật của nhà nước, Tuân thủ các quy tắc ứng xử đạo đức nghề nghiệp và có thái độ nghiêm túc trong thực hiện nhiệm vụ, ý thức tổ chức kỷ luật lao động và tôn trọng nội qui của cơ quan, doanh nghiệp; tự giác, có trách nhiệm đối với công việc, có tác phong làm việc khoa học, thái độ làm việc đúng mực, có khả năng làm việc độc lập, tự chủ trong thực hiện nhiệm vụ.

2. Yêu cầu về kiến thức

Sinh viên tốt nghiệp CTĐT Thương mại quốc tế đạt chuẩn kiến thức giáo dục đại cương theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo, có kiến thức lý thuyết chuyên sâu trong lĩnh vực Kinh doanh quốc tế; nắm vững những nguyên lý quy luật tự nhiên, xã hội; có đủ kiến thức về lý luận chính trị, kinh tế xã hội, kiến thức của ngành và chuyên ngành đào tạo bao gồm:

PLO1: Có khả năng vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, chính trị, pháp luật; công nghệ thông tin và ngoại ngữ để giải quyết vấn đề chuyên môn trong lĩnh vực Thương mại quốc tế.

PLO2: Vận dụng được kiến thức cơ bản về kinh tế học bao gồm các kiến thức về Kinh tế học vi mô và vĩ mô và các nhánh của Kinh tế học, từ đó có khả năng phân tích các vận động của nền kinh tế trong nước và thế giới, các vấn đề nảy sinh trong quá trình hội nhập Kinh tế quốc tế; nghiên cứu và dự báo các tình huống, các biến động môi trường kinh tế, Thương mại quốc tế trong thực tế.

PLO3: Vận dụng được các nguyên lý chung về Thương mại quốc tế để có thể đánh giá các vấn đề, các tình huống Thương mại quốc tế trong thực tế.

PLO4: Vận dụng các kiến thức lý thuyết chuyên sâu thuộc chuyên ngành để có thể đánh giá các vấn đề Thương mại quốc tế trong các tổ chức trong nước và quốc tế, các doanh nghiệp, tập đoàn trong nước và các tập đoàn đa quốc gia, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài.

PLO5: Vận dụng được các kiến thức hỗ trợ trong tiếp cận và giải quyết các vấn đề chuyên môn thuộc chuyên ngành Thương mại quốc tế và có thể liên thông sang các ngành đào tạo khác thuộc khối ngành kinh tế, kinh doanh và quản lý.

3. Yêu cầu về kỹ năng

Sinh viên tốt nghiệp CTĐT Thương mại quốc tế có kỹ năng chuyên nghiệp về kinh doanh quốc tế ở các cấp độ khác nhau, từ thực hành tác nghiệp đến hoạch định chính sách, bao gồm:

PLO6: Có khả năng, kỹ năng nghề nghiệp nhằm hoạch định chiến lược, chính sách, quy hoạch và quản lý hoạt động Thương mại quốc tế của các tổ chức, tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Kỹ năng lập và triển khai kế hoạch nghiên cứu và phát triển, giải quyết các vấn đề về Thương mại quốc tế của doanh nghiệp

PLO7: Có khả năng kỹ năng nghề nghiệp nhằm xây dựng, tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát các hoạt động Thương mại quốc tế tại các các tổ chức, các doanh nghiệp, tập đoàn đa quốc gia bao gồm: Kỹ năng nghiên cứu và đánh giá các thị trường, Kỹ năng giao dịch, soạn thảo hợp đồng và các văn bản chứng từ xuất nhập khẩu hàng hóa, Kỹ năng lập chương trình vượt rào cản thuế quan và các rào cản phi thuế khác như hàng rào kỹ thuật, chống bán phá giá, trợ cấp, tự vệ trong xuất nhập khẩu hàng hóa.

PLO8: Có khả năng kỹ năng nghề nghiệp nhằm xây dựng, tổ chức thực hiện và giám sát các hoạt động Thương mại quốc tế khác tại các tổ chức, các doanh nghiệp, tập đoàn đa quốc gia.

PLO9: Vận dụng đúng các quy định của pháp luật trong lĩnh vực kinh tế quốc tế nói chung và Thương mại quốc tế nói riêng để giải quyết các vấn đề có liên quan; có kỹ năng dẫn dắt, khởi nghiệp, tạo việc làm cho mình và cho người khác.

4. Yêu cầu về mức độ tự chủ và trách nhiệm

Người học sau khi tốt nghiệp CTĐT Thương mại quốc tế:

PLO10: Có khả năng giao tiếp, thuyết trình, phản biện, khả năng tư duy giải quyết vấn đề; tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ được quan điểm cá nhân; có thể lập kế hoạch, điều phối, quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động; Kỹ năng cần thiết để có thể giải quyết các vấn đề phức tạp;

PLO11: Có kỹ năng xây dựng và làm việc nhóm, có khả năng làm việc độc lập, tự chủ trong thực hiện nhiệm vụ, thích ứng với những thay đổi của môi trường, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm; hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ xác định, có kỹ năng đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả thực hiện của các thành viên trong nhóm; Kỹ năng truyền đạt vấn đề và giải pháp tới người khác tại nơi làm việc; chuyển tải, phổ biến kiến thức, kỹ năng trong việc thực hiện những nhiệm vụ cụ thể hoặc phức tạp.

PLO12: Tuân thủ các quy tắc ứng xử đạo đức nghề nghiệp và có thái độ nghiêm túc trong thực hiện nhiệm vụ, ý thức tổ chức kỷ luật lao động và tôn trọng nội qui của cơ quan, doanh nghiệp; tự giác, có trách nhiệm đối với công việc, có tác phong làm việc khoa học, thái độ làm việc đúng mực.

PLO13: Có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

5. Yêu cầu về ngoại ngữ và tin học

PLO13: Đạt chuẩn Tiếng Anh trình độ bậc 3 theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam theo Quy định chuẩn đầu ra Tiếng Anh đối với sinh viên trình độ đại học của Trường Đại học Thương mại ban.

PLO14: Đạt chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo Quy định về yêu cầu chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin đối với sinh viên trình độ đại học của Trường Đại học Thương mại.

6. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp

Sinh viên tốt nghiệp và đạt chuẩn đầu ra ngành Kinh doanh quốc tế, chuyên ngành Thương mại quốc tế của Trường Đại học Thương mại có thể làm việc tại các bộ phận như sau:

6.1 Làm việc phù hợp và tốt ở các bộ phận sau

- Chuyên viên quản trị chiến lược, lập chính sách và kế hoạch kinh doanh Thương mại quốc tế.
- Chuyên viên phát triển thị trường, tìm kiếm đối tác cho hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp.
- Chuyên viên quản trị tác nghiệp xuất, nhập khẩu (Lập phương án kinh doanh, giao dịch, đàm phán, ký kết và tổ chức thực hiện hợp đồng xuất, nhập khẩu);
- Chuyên viên xúc tiến thương mại, đầu tư xuất nhập khẩu
- Chuyên viên quản trị chất lượng, phát triển sản phẩm, dịch vụ xuất nhập khẩu.
- Chuyên viên quản trị kênh và mạng lưới phân phối xuất, nhập khẩu.
- Chuyên viên quản trị logistic quốc tế.
- Chuyên viên quản trị tài chính quốc tế
- Chuyên viên hải quan
- Chuyên viên các văn phòng đại diện thương mại của nước ngoài tại Việt Nam, cơ quan ngoại giao, cơ quan thương mại của Việt Nam ở nước ngoài;
- Chuyên viên nghiên cứu, hoạch định chính sách Thương mại quốc tế tại các cơ quan quản lý Nhà nước;
- Giảng dạy, nghiên cứu tại các cơ sở đào tạo, viện nghiên cứu về lĩnh vực kinh doanh quốc tế.

- Có khả năng tự nghiên cứu chuyển đổi nhanh để làm việc được ở các bộ phận thuộc chức năng, quá trình quản trị kinh doanh khác (quản trị nhân lực, quản trị tác nghiệp, quản trị tài chính kinh doanh...) ở các doanh nghiệp

6.2. Các loại hình tổ chức và doanh nghiệp có khả năng và cơ hội làm việc phù hợp

- Các loại hình doanh nghiệp thương mại, đầu tư và sở hữu trí tuệ có hoạt động Thương mại quốc tế

- Các loại hình doanh nghiệp sản xuất- kinh doanh có hoạt động Thương mại quốc tế - Các bộ phận nghiên cứu, giảng dạy kinh doanh quốc tế ở các tổ chức kinh tế, tổ chức phi lợi nhuận, các viện nghiên cứu, các trường trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học.

- Các bộ phận có liên quan đến quản lý thị trường và Thương mại quốc tế ở các cơ quan quản lý nhà nước các cấp.

7. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra tốt nghiệp

Trên nền tảng các kiến thức và kỹ năng đã được trang bị, sinh viên sau khi tốt nghiệp có khả năng:

- Tự nghiên cứu, học tập, bổ sung các tri thức và kỹ năng còn thiếu nhằm đáp ứng với yêu cầu của vị trí và môi trường công tác cụ thể.

- Học chuyển đổi sang các ngành đào tạo khác của trường

- Sinh viên có khả năng tiếp tục học tập ở bậc cao hơn (thạc sỹ, tiến sỹ) ngành Quản trị kinh doanh, Quản lý kinh tế và Kinh doanh thương mại.

8. Các chương trình, chuẩn đầu ra quốc tế đã tham khảo

8.1. Trong nước

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế của Trường Đại học Kinh tế quốc dân

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế của Trường Đại học quốc gia Hà Nội.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế của Trường Đại học Ngoại thương

- Chương trình đào tạo ngành kinh doanh quốc tế, Trường Học viện Ngân hàng

- Chương trình đào tạo ngành kinh doanh quốc tế Trường Đại học Tôn Đức Thắng.

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế của Trường Đại học Đà Nẵng

- Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế của Trường Đại học Kinh tế

TP.HCM

8.2. Ngoài nước

- Chuẩn đầu ra của Trường đại học California (CSULB), Long Beach, Hoa Kỳ.

- Chuẩn đầu ra của Trường đại học California (CSUSB), San bernadino, Hoa Kỳ.

- Chuẩn đầu ra của Trường đại học York Saint John, Vương Quốc Anh.
- Chuẩn đầu ra của Trường đại học Mahidol, Thái Lan.
- Chuẩn đầu ra của Trường đại học Auckland, New zeland.
- The George Washington University, Department of International Business:
Introduction to International Business, 2006
- New York University, Leonard Stern School of Business, International Business
Management, 2009
- BA in International Business- Liverpool University
- Central Michigan USA: International Business Maor
- Ohio University- International Business Major (B.B.A) Program Requirement

HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG
ĐẠI HỌC
THƯƠNG MẠI
PGS, TS Nguyễn Hoàng

TRƯỜNG KHOA
TS. Nguyễn Duy Đạt