

NỘI DUNG, TIÊU CHÍ, THANG ĐIỂM XÉT TUYỂN

Ngành/Chương trình: Thạc sỹ Kinh doanh thương mại

1. Mục đích và yêu cầu

- Đánh giá động cơ, mục đích, mức độ cam kết, kế hoạch hoàn thành chương trình đào tạo của ứng viên;
- Đánh giá mức nắm vững kiến thức cơ bản của ngành học, khả năng ứng dụng các kiến thức này vào thực tế và việc cập nhật tình hình thời sự liên quan đến ngành học của ứng viên;
- Đánh giá kỹ năng và các phẩm chất khác của ứng viên cần thiết cho việc học và làm nghề sau này.

2. Nội dung, kiến thức cơ bản cần đánh giá

2.1. Hồ sơ của người dự tuyển

Văn bằng đại học, Lý lịch và Thư bày tỏ nguyện vọng thể hiện rõ động cơ, mục đích, mức độ cam kết, kế hoạch hoàn thành chương trình đào tạo của ứng viên.

2.2. Nội dung phỏng vấn

Câu hỏi phỏng vấn được chia làm 3 phần:

Phần 1: Đánh giá về động cơ, mục đích, mức độ cam kết, kế hoạch học tập dự kiến của thí sinh khi tham gia CTĐT trình độ Thạc sỹ ngành Kinh doanh thương mại;

Câu hỏi ví dụ:

- Tại sao anh/chị muốn tham gia CTĐT trình độ Thạc sỹ ngành Kinh doanh thương mại?
- Định hướng công việc/ngành nghề nghiệp của anh/chị sau khi hoàn thành CTĐT trình độ Thạc sỹ ngành Kinh doanh thương mại là gì?
- Nếu trúng tuyển, anh/chị sắp xếp công việc thế nào để có thể tham gia và hoàn thành đúng hạn chương trình học?

Phần 2: Đánh giá về kiến thức của ứng viên liên quan đến ngành học, tình hình thời sự liên quan đến ngành học, thực tiễn áp dụng các kiến thức của ngành học vào vị trí công việc;

Câu hỏi ví dụ:

1. Anh chị hãy cho biết khái niệm và phân loại doanh nghiệp? Hãy cho biết các đặc điểm của loại hình doanh nghiệp mà anh chị đang công tác hoặc anh chị biết?
2. Theo anh chị mục tiêu của doanh nghiệp là gì? Nếu là chủ doanh nghiệp, anh chị sẽ coi trọng mục tiêu gì nhất?
3. Anh chị hiểu như thế nào về tối đa hóa lợi nhuận và quyết định cung của doanh nghiệp? Hãy cho ví dụ minh họa?
4. Anh chị hãy cho biết khái niệm và các hình thức của thương mại quốc tế? Theo anh chị giữa thương mại hàng hóa (hữu hình) và thương mại dịch vụ (vô hình) khác nhau ở điểm gì?
5. Hãy cho biết sự khác biệt giữa thương mại quốc tế và thương mại trong nước? Theo anh chị, trong bối cảnh hiện nay, thương mại quốc tế tác động như thế nào đến sự phát triển kinh tế của một nước?

Phần 3: Đánh giá ứng viên về các kỹ năng cơ bản, các kỹ năng chuyên môn của ngành học (giao tiếp, trình bày, làm việc cá nhân, làm việc nhóm, lãnh đạo, ...) và các phẩm chất cần thiết khác cho việc học và làm nghề sau này (ham hiểu biết, sáng tạo, kỷ luật, trung thực, khả năng tổ chức sắp xếp công việc, tính kiên định, ...), khả năng xử lý tình huống.

Câu hỏi ví dụ:

1. Anh chị đã bao giờ mất bình tĩnh khi xử lý tình huống trong công việc chưa? Anh/chị rút ra được bài học gì từ tình huống đó?
2. Khi bị lãnh đạo phê bình về kết quả công việc của anh chị, anh chị sẽ xử lý tình huống này ra sao?
3. Anh/chị sẽ xử lý thế nào khi nhận được khiếu nại của khách hàng về hàng hóa hoặc dịch vụ do công ty mình cung cấp?

3. Tiêu chí và thang điểm đánh giá

Phần điểm hồ sơ của người dự tuyển: tối đa 30 điểm

Đánh giá qua văn bằng mà ứng viên nộp.

NỘI DUNG VÀ TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ		ĐIỂM TỐI ĐA QUY ĐỔI	ĐIỂM CỦA ỨNG VIÊN
Ngành đúng, ngành gần	Xuất sắc	30	
	Giỏi	25	
	Khá	20	
	Trung bình khá	15	
	Trung bình	10	
Ngành khác đã học BSKT theo quy định	Không tính xếp loại	20	
TỔNG ĐIỂM ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ (I)			/30

Phần điểm phỏng vấn của người dự tuyển: tối đa 70 điểm

CÁC TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ		ĐIỂM TỐI ĐA QUY ĐỔI	ĐIỂM CỦA ỨNG VIÊN
1	Động cơ rõ ràng, mục đích cụ thể, mức độ cam kết cao và có kế hoạch cụ thể để hoàn thành chương trình đào tạo	20	
2	Nắm vững kiến thức cơ bản của ngành học, có khả năng liên hệ các kiến thức này với thực tiễn, cập nhật tình hình thời sự liên quan đến ngành học	30	
3	Có kinh nghiệm xử lý tình huống trong công việc, có các kỹ năng cơ bản, các kỹ năng chuyên môn của ngành học (giao tiếp, trình bày, làm việc cá nhân, làm việc nhóm, lãnh đạo, ...), các phẩm chất cần thiết khác cho việc học và làm nghề sau này (<i>ham hiểu biết, sáng tạo, kỷ luật, trung thực, khả năng tổ chức sắp xếp công việc, tính kiên định, ...</i>)	20	
TỔNG ĐIỂM PHỎNG VẤN CỦA NGƯỜI DỰ TUYỂN (II)			/70
TỔNG ĐIỂM ĐÁNH GIÁ CUỐI CÙNG: I+II			/100

Ghi chú: Điểm đánh giá người dự tuyển chấm trên thang điểm 100, điểm lẻ đến 0,1 và điểm cuối cùng làm tròn đến 0,1.

4. Nội dung và tài liệu ôn tập

4.1. Nội dung ôn tập

Nội dung 1: Mục tiêu kinh doanh và các lý thuyết về doanh nghiệp

- Khái niệm về doanh nghiệp
- Phân loại doanh nghiệp
- Tối đa hóa lợi nhuận và quyết định cung của doanh nghiệp
- Tối đa hóa doanh thu

Nội dung 2: Phân tích cầu

- Phân tích cầu, hàm cầu, đường cầu và cầu của thị trường
- Cầu và doanh thu
- Độ co giãn của cầu với doanh thu và doanh thu cận biên

Nội dung 3: Sản xuất và chi phí

- Hàm cung
- Hàm sản xuất
- Phân tích về đường đồng lượng
- Phân tích đường đẳng phí
- Hàm chi phí
- Tính kinh tế theo quy mô

Nội dung 4: Thương mại quốc tế

- Khái niệm và các hình thức của thương mại quốc tế
- Sự khác biệt giữa thương mại quốc tế và thương mại trong nước
- Điều kiện để thương mại quốc tế hình thành và phát triển
- Vai trò của thương mại quốc tế
- Mối quan hệ giữa thương mại quốc tế với sản xuất, đầu tư và tiêu dùng
- Một số lý thuyết về thương mại quốc tế.

4.2. Tài liệu ôn tập

- Tài liệu ôn tập do Viện KT&KDQT phát hành xem [tại đây](#);
- Cập nhật tình hình thời sự liên quan đến ngành học trên các phương tiện thông tin đại chúng.

HIỆU TRƯỞNG DUYỆT

(Đã ký)

VIỆN TRƯỞNG

(Đã ký)