UBND TỈNH KHÁNH HOÀ

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHÁNH HOÀ

KHOA DU LỊCH

SỔ TAY CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành/chuyên ngành: Quản trị kinh doanh (Quản lý Bán lẻ)

[Khoá: …….]



Phòng ……, Cơ sở ….., Trường Đại học Khánh Hoà
(Địa chỉ) ……..…
ĐT: …….. Email:…….……..
Website: …….……..

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành/Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh (Quản lý Bán lẻ)

I. Sứ mạng, tầm nhìn, triết lý giáo dục và giá trị cốt lõi của Trường

1. Sứ mạng

Trường Đại học Khánh Hòa là trường đại học công lập, tự chủ, định hướng ứng dụng; đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đa lĩnh vực, nghiên cứu khoa học và cung cấp các dịch vụ phục vụ cộng đồng, góp phần phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập quốc tế.

2. Tầm nhìn

Đến năm 2035, Trường Đại học Khánh Hòa đạt chuẩn quốc gia và khu vực, hướng tới trở thành trường đại học "*Thông minh và Xanh*".

3. Giá trị cốt lõi: Chuyên nghiệp - Sáng tạo - Kết nối - Nhân văn.

II. Lịch sử thành lập Khoa

Khoa Du lịch một trong những khoa thế mạnh của Trường Đại học Khánh Hòa, được kế thừa từ khoa Du lịch của trường CĐ VHNT&DL Nha Trang và khoa Văn hóa du lịch, trường CĐ Sư phạm Nha Trang với bề dày 20 năm. Là cơ sở đào tạo du lịch có uy tín ở Duyên hải Nam trung bộ và Tây Nguyên, mỗi năm Khoa cung cấp một số lượng lớn nhân lực du lịch chất lượng cao cho tỉnh Khánh Hòa và các tỉnh lân cận, đáp ứng được nhu cầu tuyển dụng khắt khe của các doanh nghiệp du lịch có dịch vụ cao cấp.

Trong những năm đầu thành lập, Trường Đại học Khánh Hòa đã liên kết với các trường: Trường Jeanne d'Arc St.Ivy, Pontivy, Morbihan, Pháp, các doanh nghiệp như: Amiana Resort Nha Trang, An Lam Ninh Van Bay Villas, Evason Ana Mandara Nha Trang Resort, Havana Hotel, InterContinental Nha Trang, Mia Resort Nha Trang, Novotel Nha Trang, Sheraton Nha Trang Hotel & Spa, Vinpearl Nha Trang Resort, An Lâm Retreat Resort, Six Senses Ninh Vân Bay Resort, Selectum Noa Resort, Sunrise Hotel Nha Trang, … và các công ty Lữ hành: Sài Gòn Tourist, VietTravel, Du lịch Long Phú, Nha Trang Trẻ, …để hợp tác đào tạo du lịch. Sự liên kết này đã tạo điều kiện thúc đẩy chất lượng đào tạo ngành Du lịch tại Trường Đại học Khánh Hòa. Để đáp ứng nhu cầu ngày một tăng về nguồn nhân lực cao của tỉnh Khánh Hòa, của các vùng khu vực lân cận và các địa phương khác trên cả nước.

Chúng tôi tự hào khi sở hữu đội ngũ các giảng viên trẻ năng động, sáng tạo, đầy nhiệt huyết, 50% giảng viên đã từng công tác tại các doanh nghiệp du lịch, 30% giảng viên hiện vẫn làm nghề du lịch.

Khoa Du lịch luôn quan tâm đến vấn đề xây dựng và bồi dưỡng đội ngũ giảng viên. Trong tổng số 30 giảng viên cơ hữu có 3 TS, 4 NCS, 23 ThS; 8 giảng viên đồng thời là Đào tạo viên của Hội đồng cấp chứng chỉ Nghiệp vụ Du lịch Việt Nam (Hội đồng VTCB – Vietnam Tourism Certification Board) và người giảng viên cơ hữu là các chuyên gia công tác lâu năm trong các lĩnh vực lữ hành, lưu trú, nhà hàng, marketing. Hợp tác trong nước và quốc tế là một trong những thế mạnh của Khoa Du lịch, hàng năm khoa mời được nhiều giảng viên từ các trường đại học uy tín, nhà khoa học, cán bộ quản lý doanh nghiệp du lịch tham gia thỉnh giảng.

III. Ban chủ nhiệm Khoa

- Trưởng Khoa: **NCS. Nguyễn Thị Hồng Cẩm**

Chức vụ: Phó Trưởng Khoa Du lịch - Phụ Trách Khoa
Chức danh: Giảng viên
Chuyên ngành: Quản trị Du lịch và Khách sạn
Email: nguyenthihongcam@ukh.edu.vn

- Phó Trưởng Khoa: **Ths. Đậu Minh Đức**

Chức vụ: Phó trưởng Khoa Du lịch
Chức danh: Giảng viên chính

Chuyên ngành: Du lịch
Email: dauminhduc@ukh.edu.vn
Ths. Phạm Thị Hương Giang
Chức vụ: Phó trưởng Khoa Du lịch
Chức danh: Giảng viên
Chuyên ngành: Văn hóa học
Email: phamthihuonggiang@ukh.edu.vn

IV. Các ngành/chuyên ngành đào tạo

TT	NGÀNH ĐÀO TẠO	MÃ NGÀNH
1	Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành	7810103
2	Quản trị kinh doanh (Khách sạn – Nhà hàng)	7340101
3	Quản trị kinh doanh (Quản lí bán lẻ)	7340101A
4	Quản trị kinh doanh (Marketing)	7340101B
5	Quản trị khách sạn	7810201
6	Việt Nam học (Hướng dẫn du lịch)	7310630
7	Quản trị kinh doanh (Nhà hàng và Dịch vụ ăn uống)	7340101

V. Chương trình đào tạo ngành/chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH (QUẢN LÝ BÁN LẺ)

A. Nội dung

1. Kiến thức Giáo dục đại cương (số TC)

Tổng số tín chỉ phải tích lũy: 130 tín chỉ.

Khung chương trình cơ bản như sau:

STT	Khối Kiến thức	Số tín chỉ
1. Kiến thức giáo dục đại cương		**35**
Bắt buộc		***26***
1	Triết học Mác –Lênin	3
2	Kinh tế chính trị Mác –Lênin	2
3	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2
4	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2
5	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2
6	Pháp luật đại cương	2
7	Giáo dục thể chất (*)	3
8	Giáo dục Quốc phòng và An ninh (*)	8
9	Tin học đại cương	3
10	Tiếng Anh 1	4
11	Tiếng Anh 2	3
12	Tiếng Anh 3	3
Tự chọn (9/17 tín chỉ)		***9***
13	Toán kinh tế	3
14	Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh	2

15	Thống kê	3
16	Đạo đức kinh doanh	2
17	Tâm lý học trong kinh doanh	2
18	Kỹ năng giao tiếp	2
19	Luật kinh tế	3
2. Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp		**95**
2.1. Kiến thức cơ sở ngành, khối ngành		***10***
20	Quản trị học	3
21	Kinh tế học	4
22	Marketing căn bản	3
2.2 Kiến thức ngành		***33***
Bắt buộc		***24***
23	Nguyên lý kế toán	3
24	Quản trị nguồn nhân lực	3
25	Quản trị tài sản	3
26	Marketing dịch vụ	3
27	Quản trị chất lượng dịch vụ	3
28	Quản trị chuỗi cung ứng	3
29	Quản trị quan hệ khách hàng	3
30	Thực tế chuyên môn 1	1
31	Thực tế chuyên môn 2	1
32	Thực tế chuyên môn 3	1
Tự chọn (9/18)		**9**
33	Kinh doanh thương mại quốc tế	3
34	Văn hóa doanh nghiệp	2
35	Quản trị tài chính	3
36	Thanh toán quốc tế	2
37	Thương mại điện tử	2
38	Quản trị rủi ro	3
39	Hành vi người tiêu dùng	2
40	Quan hệ công chúng và truyền thông	2
41	Tổ chức sự kiện	2
42	Quản trị sự đổi mới	2

2.3. Kiến thức chuyên ngành		***34***
43	Nhập môn quản lý bán lẻ	2
44	Quản trị bán hàng	3
45	Quản lý hàng hóa	3
46	Bán lẻ điện tử	3
47	Nghiệp vụ bán hàng	3
48	Nghiệp vụ thu ngân	2
49	Trưng bày hàng hóa	3
50	Kế toán bán lẻ	3
51	Quản trị chuỗi cửa hàng	3
52	Hệ thống thông tin bán lẻ	3
53	Tiếng Anh chuyên ngành Bán lẻ 1	3
54	Tiếng Anh chuyên ngành Bán lẻ 2	3
2.4. Thực tập nghề nghiệp và khóa luận tốt nghiệp		***18***
55	Thực tập tốt nghiệp	8
56	Khóa luận tốt nghiệp	10
Học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp (chọn 10/15 tín chỉ)		***10***
57	Quản trị thương hiệu	3
58	Quản trị chiến lược	4
59	Khởi sự kinh doanh	3
60	Hành vi tổ chức	4
61	Đàm phán và thương lượng trong kinh doanh	3
Tổng cộng		**130**

(*) Không tính học phần Giáo dục quốc phòng-An ninh 1, 2 và Giáo dục thể chất 1, 2

5. Điều kiện tốt nghiệp:

Theo "Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ" ban hành theo Quyết định số 642/QĐ-ĐHKH-ĐT ngày 01/8/2016 của Hiệu trưởng Trường Đại học Khánh Hòa. Sau khi hoàn thành chương trình khóa học, sinh viên phải làm khóa luận tốt nghiệp hoặc học bổ sung các học phần với thời lượng tương đương để được xét công nhận tốt nghiệp.

- Số TC tích luỹ tối thiểu: 130 TC
- Các chứng chỉ bắt buộc:

+ Trình độ Ngoại ngữ: Đạt trình độ B1 tiếng Anh (bậc 3 theo khung NLNN) hoặc có chứng chỉ quốc tế tương đương.

+ Trình độ Tin học: Đạt chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin cơ bản theo quy định hiện hành về Chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin do Bộ Thông tin và Truyền thông ban hành (có chứng chỉ Ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản).

- Lưu ý: …… (nếu có)……

B. Phân bố chương trình theo học kỳ

Học kỳ 1

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				LT	BT/ TL	TH		
1	Tin học đại cương	3	75	15	0	60	150	
2	Tiếng Anh 1	4	60	28	32		120	
3	Triết học Mác -Lênin	3	45	30	15		90	
4	Giáo dục thể chất 1 (*)	2						
5	Giáo dục quốc phòng-an ninh 1 (*)	4						
6	Nhập môn Quản lý bán lẻ	2	30	20	10		60	
Học phần tự chọn (chon2/4 TC*)*		***2***	***30***	***20***	***10***		***60***	
7	Tâm lý học trong kinh doanh	2	30	20	10		60	
8	Kỹ năng giao tiếp	2	30	20	10		60	
TỔNG CỘNG		**14**	**240**	**113**	**67**	**60**	**480**	

(*) Không tính học phần Giáo dục quốc phòng-an ninh 1 và Giáo dục thể chất 1

Học kỳ 2

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				LT	BT/ TL	TH		
1	Tiếng Anh 2	3	45	21	24		90	
2	Quản trị học	3	45	30	15		90	
3	Kinh tế học	4	60	40	20		120	
4	Marketing căn bản	3	45	30	15		90	
5	Thực tế chuyên môn 1	1	30			30	60	
Học phần tự chọn (Chọn 2/4 TC)		**2**	**30**	**20**	**10**		**60**	
6	Văn hóa doanh nghiệp	2	30	20	10		60	
7	Hành vi người tiêu dùng	2	30	20	10		60	

TỔNG CỘNG	16	255	141	84	30	510	0

Học kỳ 3

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học	
				LT	BT/ TL	TH		
1	Tiếng Anh 3	3	45	21	24		90	
2	Giáo dục thể chất 2 (*)	1						
3	Giáo dục quốc phòng-an ninh 2 (*)	4						
4	Trưng bày hàng hóa	3	105	15		90	210	
5	Nguyên lý kế toán	3	45	30	15		90	
6	Nghiệp vụ bán hàng	3	45	30	15		90	
Học phần tự chọn (Chọn 3/9 TC)		***3***	***45***	***30***	***15***		***90***	
7	Thống kê	3	45	30	15		90	
8	Toán kinh tế	3	45	30	15		90	
9	Luật kinh tế	3	45	30	15		90	
TỔNG CỘNG		**15**	**285**	**126**	**69**	**90**	**570**	

(*) Không tính học phần Giáo dục quốc phòng-an ninh 2 và Giáo dục thể chất 2

Học kỳ 4

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học	
				LT	BT / TL	TH		
1	Kinh tế chính trị Mác -Lênin	2	30	20	10		60	
2	Pháp luật đại cương	2	30	26	4		60	
3	Tiếng Anh chuyên ngành Bán lẻ 1	3	45	24	21		90	
4	Kế toán bán lẻ	3	45	30	15		90	
5	Nghiệp vụ thu ngân	2	45	15		30	90	
6	Thực tế chuyên môn 2	1	30			30	60	
Học phần tự chọn (Chọn 4/6 TC)		**4**	**60**	**40**	**20**		**120**	
7	Thương mại điện tử	2	30	20	10		60	
8	Thanh toán quốc tế	2	30	20	10		60	
9	Quan hệ công chúng và truyền thông	2	30	20	10		60	
TỔNG CỘNG		**17**	**285**	**155**	**70**	**60**	**580**	

Học kỳ 5

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				LT	BT/ TL	TH		
1	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	30	20	10		60	
2	Quản trị nguồn nhân lực	3	45	30	15		90	
3	Tiếng Anh chuyên ngành Bán lẻ 2	3	45	24	21		90	
2	Quản trị quan hệ khách hàng	3	45	30	15		90	
5	Marketing dịch vụ	3	45	30	15		60	
Học phần tự chọn (Chọn 3/9 TC)		**3**	**45**	**30**	**15**		**90**	
6	Kinh doanh thương mại quốc tế	3	45	30	15		90	
7	Quản trị rủi ro	3	45	30	15		90	
8	Quản trị tài chính	3	45	30	15		90	
TỔNG CỘNG		**17**	**255**	**164**	**91**		**480**	

Học kỳ 6

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				LT	BT/TL	TH		
1	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	30	20	10		60	
3	Quản trị chuỗi cung ứng	3	45	30	15		90	
3	Bán lẻ điện tử	3	45	30	15		90	
4	Quản trị tài sản	3	45	30	15		90	
5	Quản trị bán hàng	3	45	30	15		90	
6	Thực tế chuyên môn 3	1	30			30	60	
Học phần tự chọn (Chọn 2/4TC)		2	**30**	**20**	**10**		**60**	
7	Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh	2	30	20	10		60	
8	Tổ chức sự kiện	2	30	20	10		60	
TỔNG CỘNG		**17**	**270**	**160**	**80**	**30**	**540**	

Học kỳ 7

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				LT	BT/TL	TH		

1	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	30	20	10		60	
2	Quản trị chất lượng dịch vụ	3	45	30	15		90	
3	Quản trị chuỗi cửa hàng	3	45	30	15		90	
4	Hệ thống thông tin Bán lẻ	3	45	30	15		90	
5	Quản lý hàng hóa	3	45	30	15		90	
Học phần tự chọn (chọn 2/4 TC)		**2**	**30**	**20**	**10**		60	
6	Quản trị sự đổi mới	2	30	20	10		60	
7	Đạo đức kinh doanh	2	30	20	10		60	
TỔNG CỘNG		**16**	**240**	**160**	**80**	**0**	**480**	

Học kỳ 8

TT	Khối kiến thức/ Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại giờ, tín chỉ				Ghi chú
				Lên lớp			Tự học, tự NC	
				Lý thuyết	BT/TL	TH		
1	Thực tập tốt nghiệp	8	240			240	480	
2	Khóa luận tốt nghiệp	10	300			300	600	
Học phần thay thế khóa luận tốt nghiệp (10/15 tín chỉ)		**10**	**150**	**105**	**45**		**300**	
3	Quản trị thương hiệu	3	45	30	15		90	
4	Quản trị chiến lược	4	60	45	15		120	
5	Khởi sự kinh doanh	3	45	30	15		90	
6	Hành vi tổ chức	4	60	45	15		120	
7	Đàm phán và thương lượng trong kinh doanh	3	45	30	15		90	
TỔNG CỘNG		**18**						

VI. Cơ hội nghề nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, sinh viên có thể đảm nhận công việc sau:

- Có khả năng đáp ứng những vị trí nhân viên: bán hàng, thu ngân, kinh doanh, kho hàng, thu mua.
- Giám sát bán hàng, Giám sát ngành hàng, Tổ trưởng, trưởng ngành hàng.
- Trưởng cửa hàng bán lẻ.
- Phụ trách các bộ phận quản lý trong doanh nghiệp bán lẻ, quản lý thu mua kho hàng.
- Cơ hội phát triển: Giám đốc bán hàng vùng, khu vực, giám đốc siêu thị, quản lý Trung tâm Thương mại, tự thành lập doanh nghiệp và điều hành doanh nghiệp.