

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**  
**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**

---

# **CHUẨN ĐẦU RA**

**Chương trình đào tạo Cử nhân đại học**  
**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Tp.HCM, Tháng 12 năm 2009**

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH KINH DOANH QUỐC TẾ**

## **Hệ đại học : 4 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Kinh doanh quốc tế có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh quốc tế như kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, vận tải quốc tế, có chi nhánh, cơ sở, văn phòng đại diện ở nước ngoài...; có khả năng hoạch định, triển khai thực hiện, điều hành các hoạt động trong doanh nghiệp có quá trình phát triển hoặc tạo lập doanh nghiệp mới.

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Kinh doanh quốc tế của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức:**

- Có kiến thức đại học đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; nắm vững các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững các kiến thức chuyên sâu về kinh doanh quốc tế như xuất nhập khẩu, giao nhận ngoại thương, marketing quốc tế...

#### **2. Kỹ năng:**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Nắm vững các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, nghiệp vụ ngoại thương, giao nhận, vận tải và bảo hiểm
  - o Biết cách hoạch định và thực hiện các kế hoạch kinh doanh xuất nhập khẩu, các dự án có yếu tố nước ngoài
  - o Biết cách phân tích và nhận định tình hình thị trường thế giới, biết cách triển khai hoạt động marketing quốc tế
- Kỹ năng làm việc: Có các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tiếp nhận và xử lý thông tin, phát hiện và giải quyết vấn đề, đàm phán, thương lượng... đạt yêu cầu mà nhà quản trị cấp cơ sở cần có.

#### **3. Thái độ:**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.
- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.

- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp và làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

#### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

#### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

#### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Ngay sau khi tốt nghiệp, các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Kinh doanh quốc tế có thể trở thành các chuyên viên nghiệp vụ về kinh doanh xuất nhập khẩu, xúc tiến thương mại, đầu tư ra nước ngoài, giao nhận, quản lý đơn hàng... ở các công ty đa quốc gia, các công ty có các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, các chi nhánh, văn phòng công ty ở nước ngoài. Ngoài ra còn có thể trở thành các chuyên viên nghiên cứu thị trường quốc tế hoặc giảng dạy các nghiệp vụ về kinh doanh quốc tế ở các trường nghiệp vụ, trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học.

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH DU LỊCH**

## **Hệ đại học : 4 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Du lịch có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành du lịch; có khả năng hoạch định, triển khai thực hiện, điều hành các hoạt động trong doanh nghiệp, và tạo lập doanh nghiệp mới.

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Du lịch của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức**

- Có kiến thức đại học đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; nắm vững các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững những kiến thức về quản trị trong ngành du lịch như quản trị hãng lữ hành, quản trị khách sạn nhà hàng, quản trị khu du lịch...

#### **2. Kỹ năng**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Thực hiện được các nghiệp vụ chuyên môn trong các hãng lữ hành, nhà hàng khách sạn, khu du lịch
  - o Biết cách tổ chức và giám sát thực hiện các kế hoạch, dự án kinh doanh du lịch, khách sạn, nhà hàng
- Kỹ năng làm việc: Các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tiếp nhận và xử lý thông tin, kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề, đàm phán, thương lượng... đạt yêu cầu mà nhà quản trị cấp cơ sở cần có.

#### **3. Thái độ**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.
- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.
- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp và làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

#### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

#### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

#### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Vị trí việc làm phù hợp cho các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Du lịch ngay sau khi tốt nghiệp là chuyên viên nghiệp vụ về quản trị quan hệ khách hàng, chăm sóc khách hàng, bán tour, tổ chức tour, quản lý tour... trong các hãng lữ hành; phụ trách quản lý thực đơn, tổ chức và quản lý yến tiệc, hội nghị, ở các nhà hàng...; quản lý lưu trú, các dịch vụ phục vụ phòng, ăn uống, thư giãn, giải trí... trong các khách sạn. Ngoài ra còn có thể giảng dạy các nghiệp vụ về kinh doanh du lịch ở các trường nghiệp vụ, trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học.

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH MARKETING**

## **Hệ đại học : 4 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Quản trị Marketing có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp; có khả năng hoạch định, triển khai thực hiện chiến lược Marketing cho doanh nghiệp; có khả năng quản lý điều hành các hoạt động Marketing như tổ chức các hoạt động truyền thông, lập kế hoạch và tổ chức thực hiện các chương trình quảng cáo sản phẩm, quảng bá thương hiệu, tổ chức nghiên cứu thị trường... ở các doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề đã có quá trình phát triển hoặc doanh nghiệp mới

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Marketing của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức**

- Có kiến thức đại học đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; nắm vững các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững những kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực Marketing như quản trị Marketing, nghiên cứu Marketing, truyền thông Marketing.....

#### **2. Kỹ năng**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Biết cách nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu khách hàng, phân tích - dự báo
  - o Biết cách xây dựng kế hoạch marketing, thiết lập và lựa chọn chiến lược marketing
  - o Có khả năng xây dựng chương trình marketing phù hợp cho doanh nghiệp: nghiên cứu và triển khai các hoạt động R&D, định giá, truyền thông, kích thích tiêu thụ, quan hệ công chúng, hoạch định hệ thống phân phối và kế hoạch hoạt động logistic của doanh nghiệp...
  - o Nắm vững cách triển khai, tổ chức giám sát các hoạt động marketing đề ra
- Kỹ năng làm việc: Các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tiếp nhận và xử lý thông tin, phát hiện và giải quyết vấn đề, diễn thuyết, tổ chức... đạt yêu cầu mà chuyên viên marketing cần có.

### **3. Thái độ**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.
- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.
- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp, làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Vị trí việc làm phù hợp cho các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Marketing ngay sau khi tốt nghiệp là chuyên viên nghiệp vụ marketing ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sản phẩm hoặc dịch vụ, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nghiên cứu thị trường, dịch vụ truyền thông marketing... Ngoài ra còn có thể giảng dạy các nghiệp vụ về marketing ở các trường nghiệp vụ, trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học.

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH NHÂN LỰC**

## **Hệ đại học : 4 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Quản trị nhân lực có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp; có khả năng hoạch định, triển khai thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp; điều hành các hoạt động về quản trị nhân sự trong các doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề đã có quá trình phát triển hoặc doanh nghiệp mới

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Nhân lực của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức**

- Có kiến thức đại học đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; nắm vững các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững những kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực quản trị nhân lực như tuyển dụng và đào tạo; đánh giá nhân viên; xây dựng kế hoạch trả lương, thưởng...

#### **2. Kỹ năng**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Nắm vững luật lao động; pháp luật và quy định về tiền lương, biết cách xác định tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm xã hội
  - o Nắm được cách phân tích và xác định nhu cầu lao động
  - o Biết cách lập kế hoạch tuyển dụng, đào tạo, phát triển nhân viên; lập kế hoạch bố trí và sử dụng nhân lực
  - o Đề xuất chính sách đãi ngộ nhân viên, quản lý và đánh giá thành tích của nhân viên
- Kỹ năng làm việc: Các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tiếp nhận và xử lý thông tin, kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề, thương lượng... đạt yêu cầu mà chuyên viên nhân sự cần có.

#### **3. Thái độ**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.



- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.
- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp và làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

#### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

#### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

#### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Vị trí việc làm phù hợp cho các Cử nhân ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Nhân lực ngay sau khi tốt nghiệp là chuyên viên nhân sự ở các doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước, các đơn vị hành chính sự nghiệp. Ngoài ra còn có thể giảng dạy các nghiệp vụ về quản trị nhân sự ở các trường nghiệp vụ, trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học.

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH BÁN HÀNG**

## **Hệ cao đẳng : 3 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo những Cử nhân cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Bán hàng có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi nhanh chóng với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp. Hoàn thành chương trình sinh viên sẽ thành thạo các kỹ năng thực hành nghiệp vụ, có thể tổ chức quản lý, triển khai thực hiện được một số loại hoạt động trong doanh nghiệp, hoặc tham gia tạo lập, điều hành doanh nghiệp mới.

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Bán hàng của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân cao đẳng, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức**

- Có kiến thức đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững những kiến thức chuyên sâu về quản trị bán hàng.

#### **2. Kỹ năng**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Có các kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng
  - o Biết cách thực hiện các hoạt động bán hàng, biết cách tổ chức lực lượng bán hàng
  - o Nắm được cách quản trị các hoạt động bán hàng
  - o Biết cách xây dựng mối quan hệ với khách hàng, cách thức duy trì và chăm sóc khách hàng
- Kỹ năng làm việc: Các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng tiếp nhận và xử lý thông tin, làm việc nhóm, thuyết phục ... đạt yêu cầu mà nhân viên bán hàng cần có.

#### **3. Thái độ**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.
- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.
- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp và làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

#### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

#### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

#### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Vị trí việc làm phù hợp cho các Cử nhân cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Bán hàng ngay sau khi tốt nghiệp là nhân viên bán hàng ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sản phẩm, dịch vụ; các siêu thị, cửa hàng, ngân hàng...

# **CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH, CHUYÊN NGÀNH KHÁCH SẠN – NHÀ HÀNG**

## **Hệ cao đẳng : 3 năm**

### **MỤC TIÊU ĐÀO TẠO**

Chương trình đào tạo những Cử nhân cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Khách sạn – nhà hàng có phẩm chất đạo đức tốt và có khả năng thích nghi nhanh chóng với môi trường làm việc năng động ở các khách sạn – nhà hàng. Hoàn thành chương trình sinh viên sẽ thành thạo các kỹ năng thực hành nghiệp vụ, có thể tổ chức quản lý, triển khai thực hiện được một số loại hoạt động trong doanh nghiệp, hoặc tham gia tạo lập, điều hành doanh nghiệp mới trong ngành khách sạn nhà hàng

### **CHUẨN ĐẦU RA**

Chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Khách sạn – nhà hàng của trường đại học Mở TP.HCM đào tạo ra các cử nhân cao đẳng, đạt chuẩn như sau:

#### **1. Kiến thức**

- Có kiến thức đại cương cơ bản và kiến thức cơ bản về kinh tế - xã hội; các kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh
- Nắm vững những kiến thức chuyên sâu về quản trị Khách sạn – nhà hàng.

#### **2. Kỹ năng**

- Kỹ năng chuyên môn:
  - o Có các kỹ năng và nghiệp vụ khách sạn, nhà hàng
  - o Có khả năng vận dụng kiến thức để thực hiện các công việc chuyên môn liên quan đến hoạt động kinh doanh của các khách sạn, nhà hàng
  - o Hiểu các cách tổ chức và quản trị các hoạt động trong khách sạn, nhà hàng
  - o Biết cách xây dựng mối quan hệ với khách hàng, cách thức duy trì và chăm sóc khách hàng
- Kỹ năng làm việc: Các kỹ năng giao tiếp, hội nhập vào môi trường làm việc, kỹ năng làm việc nhóm, tiếp nhận và xử lý thông tin, thuyết phục... đạt yêu cầu mà nhân viên làm việc ở các khách sạn nhà hàng cần có.

#### **3. Thái độ**

- Tuân thủ pháp luật, chấp hành nội quy nơi làm việc
- Có trách nhiệm đối với công việc phụ trách, có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp.
- Có tinh thần cầu tiến tiếp tục học tập để nâng cao trình độ, hoàn thiện bản thân.

- Giữ gìn đạo đức nghề nghiệp và làm việc vì cộng đồng, vì sự phát triển của đất nước.

#### **4. Ngoại ngữ**

- Đạt trình độ TOEFL 450 về tiếng Anh hoặc các trình độ khác tương đương

#### **5. Tin học**

- Trình độ Tin học đại cương (tương đương Tin học A quốc gia)

#### **6. Năng lực và vị trí làm việc sau khi ra trường**

Vị trí việc làm phù hợp cho các Cử nhân cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Khách sạn – nhà hàng ngay sau khi tốt nghiệp là nhân viên quản lý lưu trú, lễ tân, các tổ phục vụ bàn, phục vụ phòng... nhân viên tổ chức các yến tiệc, hội nghị, hội thảo... ở các khách sạn, nhà hàng...