

QUYẾT ĐỊNH

**V/v ban hành Bản mô tả chương trình đào tạo trình độ đại học
Ngành Thương mại điện tử, mã ngành 7340122**

**HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC**

Căn cứ Quyết định số 4010/QĐ-BCT ngày 06 tháng 10 năm 2016 của Bộ trưởng Bộ Công thương về việc Quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Trường Đại học Điện lực;

Căn cứ Quyết định số 20/QĐ-HĐT ngày 01/10/2019 của Chủ tịch Hội đồng Trường Đại học Điện lực ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Trường Đại học Điện lực;

Căn cứ Thông tư 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16 tháng 04 năm 2015 về việc ban hành quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo trình độ đại học, thạc sĩ, tiến sĩ;

Căn cứ Biên bản số 40/BB-ĐHDL ngày 09 tháng 01 năm 2019 của Hội đồng Khoa học và Đào tạo trường Đại học Điện lực;

Căn cứ Quyết định số 29/QĐ-ĐHDL ngày 09 tháng 01 năm 2019 của Hiệu trưởng Trường Đại học Điện lực về việc tổ chức đào tạo trình độ đại học ngành Thương mại điện tử;

Xét đề nghị của Ông Trưởng phòng Đào tạo.

QUYẾT ĐỊNH:

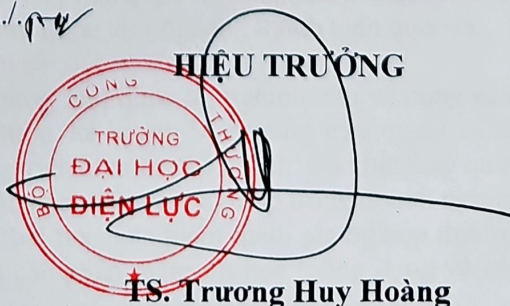
Điều 1. Ban hành Bản mô tả chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Thương mại điện tử, mã ngành 7340122 (có phụ lục kèm theo).

Điều 2. Bản mô tả chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử, mã ngành 7340122 có hiệu lực kể từ ngày ký. Được định kỳ cập nhật theo chu kỳ rà soát, cập nhật, đánh giá chương trình đào tạo.

Điều 3. Các Ông (bà) trưởng phòng Đào tạo, Khoa Kinh tế & Quản lý và các đơn vị liên quan căn cứ quyết định thi hành. /s/

Nơi nhận:

- Như điều 3;
- Lưu: VT, ĐT.

HIỆU TRƯỞNG

TS. Trương Huy Hoàng

BẢN MÔ TẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

(Ban hành theo Quyết định số 920/QĐ-ĐHDL, ngày 17 tháng 08 năm 20120 của Hiệu trưởng trường Đại học Điện lực)

Phần 1: Thông tin về chương trình đào

Chương trình đào tạo

Tên tiếng Việt: Thương Mại Điện Tử

Tên tiếng Anh: E-Commerce

Mã ngành đào tạo: 7340122

Trình độ đào tạo: Đại học

Thời gian đào tạo: 4 năm

Tên văn bằng sau tốt nghiệp: Bằng Cử nhân

Tên đơn vị cấp bằng: Trường Đại học Điện lực

Nhà trường được công nhận kiểm định chất lượng theo Quyết định số 226/QĐ-KĐCL ngày 30/6/2018 do Trung tâm Kiểm định chất lượng giáo dục Đại học Quốc gia Hà Nội cấp.

Thời điểm thiết kế/điều chỉnh bản mô tả: Năm học 2020- 2021

Phần 2: Mục tiêu chương trình, chuẩn đầu ra, học tập và đánh giá, cấu trúc chương trình đào tạo, mô tả học phần

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo cung cấp kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại, đặc biệt là trong môi trường kinh doanh trực tuyến. Nắm vững những kiến thức cơ bản và chuyên sâu về thương mại điện tử, có năng lực tổ chức và phát triển các giải pháp ứng dụng tin học hỗ trợ các hoạt động giao dịch điện tử, thương mại, kinh doanh điện tử, an toàn trong giao dịch điện tử. Nắm được các phương pháp phân tích, thiết kế hệ thống kinh doanh trực tuyến, thanh toán điện tử, công nghệ web và mạng xã hội, kỹ năng phân tích, tổng hợp.

1.2. Mục tiêu cụ thể

1.2.1. Kiến thức

Có kiến thức lý thuyết chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh thương mại trên nền tảng internet; nắm vững kỹ thuật và có kiến thức về các giải pháp tin học để có thể giải quyết các công việc liên quan; tích lũy được kiến thức nền tảng trong lĩnh vực thương mại điện tử; có kiến thức quản lý, điều hành, kiến thức pháp luật. Nắm vững các kiến thức về hoạt động sản xuất- kinh doanh thuộc môi trường kinh doanh trong nước và quốc tế, giúp sinh viên hiểu về kinh doanh thương mại quốc tế (xuất- nhập khẩu, chuyển giao công nghệ, giao nhận, vận tải và bảo hiểm quốc tế, Logistic, thanh toán quốc tế...).

1.2.2. Kỹ năng

Có kỹ năng quản lý và kinh doanh thương mại quốc tế; nghiên cứu về cung cầu; có kỹ năng hoạch định và triển khai chiến lược, kế hoạch Marketing trực tuyến và sử dụng các công cụ Marketing trực tuyến trong triển khai các kế hoạch. Có khả năng quản trị Website thương mại điện tử, triển khai các hoạt động tác nghiệp trong doanh nghiệp ứng dụng thương mại điện tử; sử dụng và khai thác các phần mềm tác nghiệp thương mại điện tử phổ biến; nâng cao về sử dụng các phần mềm tin học thông dụng và các

công cụ của mạng Internet. Có khả năng đánh giá, lựa chọn và triển khai các giải pháp về thương mại điện tử.

1.2.3. Thái độ

Có ý thức, sáng kiến trong quá trình thực hiện công việc kinh doanh trực tuyến; có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau; tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn; có khả năng giải quyết các vấn đề về kinh doanh thông thường và một số vấn đề kinh doanh phức tạp; có năng lực lập kế hoạch, điều phối, phát huy trí tuệ tập thể; có năng lực đánh giá và cải tiến các hoạt động kinh doanh.

1.2.4. Vị trí làm việc sau tốt nghiệp

Đối với chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp

Sinh viên sau khi tốt nghiệp có khả năng đảm nhiệm các vị trí công tác sau:

- Quản lý, vận hành các giải pháp kinh doanh thương mại điện tử trực tuyến.
- Thực hiện giao dịch, xử lý đơn hàng, phân tích các dữ liệu đơn hàng, thu thập dữ liệu khách hàng trong kinh doanh TMĐT.
- Quản lý các trang bán hàng trực tuyến.
- Quản lý hệ thống phân phối và giao nhận kho vận phục vụ kinh doanh thương mại điện tử.
- Quản lý và thực hiện các giao dịch trong kinh doanh thương mại quốc tế.
- Chuyên gia phân tích dữ liệu marketing và dữ liệu thị trường.
- Khởi nghiệp dựa trên khả năng phát hiện các cơ hội đầu tư.

2. Chuẩn đầu ra: Chuẩn đầu ra chung cho ngành Quản trị kinh doanh

(11 + 4 = 15 CDR phù hợp với Khung năng lực quốc gia QĐ 1982/2016)

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	1	Hiểu và vận dụng các kiến thức, kỹ thuật, kỹ năng và công cụ tiên tiến trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý;
	2	Áp dụng các kiến thức khoa học xã hội để lĩnh hội chuyên môn, giải quyết các tình huống trong quản lý công việc;
	3	Vận dụng kiến thức công nghệ thông tin trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý.
	4	Vận dụng kiến thức để lập kế hoạch, tổ chức và giám sát các quá trình trong quá trình thực hiện kinh doanh - quản lý.
	5	Vận dụng các kiến thức cơ bản trong quản lý, điều hành trong hoạt động kinh doanh - quản lý.
CDR – Kỹ năng	9	Có khả năng phát hiện, phân tích và giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh - quản lý;
	10	Có kỹ năng dẫn dắt, hướng dẫn người khác thực hiện của công việc do mình quản lý, tư vấn.
	11	Có kỹ năng phản biện, phê phán và đưa ra các biện pháp xử lý khác nhau trong kinh doanh - quản lý

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
	12	Có kỹ năng đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả của các thành viên trong nhóm
	13	Có khả năng viết, thuyết trình, sử dụng các công cụ biểu đồ, hình ảnh cho việc trao đổi thông tin, kiến thức kinh doanh - quản lý; có khả năng tìm kiếm và sử dụng các tài liệu chuyên môn, các chuẩn mực ngành nghề và các quy định pháp lý khác phục vụ cho công việc;
	14	Có năng lực ngoại ngữ bậc 3/6 Khung năng lực ngoại ngữ Việt Nam.
CDR – Mức tự chủ và tự chịu trách nhiệm	18	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm theo nhóm; biết tự chịu trách nhiệm với kết quả làm việc của cá nhân và với nhóm.
	19	Có trách nhiệm trong hướng dẫn cũng như giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ đặt ra.
	20	Có hiểu biết về những ảnh hưởng, tác động công việc thực hiện tới xã hội và các bên liên quan; Có đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp cao, tôn trọng niềm tin các bên liên quan
	21	Có ý thức về đảm bảo chất lượng theo chính sách quản lý chất lượng công việc, quản lý các nguồn lực và liên tục cải tiến trong công tác; Có ý thức không ngừng học hỏi và trau dồi nghề nghiệp, có khả năng tự định hướng để phát triển sự nghiệp

2.2. Chuẩn đầu ra chuyên biệt ngành thương mại điện tử (4 CDR)

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	6	Vận dụng các kiến thức về quản lý, triển khai hoạt động kinh doanh trên nền tảng số và kết nối internet (giao dịch trực tuyến)
	7	Ứng dụng các công cụ giao dịch trực tuyến (vd. thanh toán điện tử, đặt hàng trực tuyến), và quản lý bán hàng và quảng bá (e-marketing) và các hoạt động phụ trợ (back-office) bán hàng trực tuyến (e-logistics...).
CDR – Kỹ năng	15	Có kỹ năng triển khai các phương thức, các công cụ và tiện ích kinh doanh trực tuyến
	16	Có kỹ năng quản lý quan hệ khách hàng trực tuyến và quản lý các dịch vụ hỗ trợ trực tuyến

2.3. Chuẩn đầu ra chuyên biệt chuyên ngành kinh doanh thương mại trực tuyến (2 CDR)

Nhóm CDR	Mã CDR	Chi tiết
CDR – Kiến thức	8	Vận dụng hệ thống kinh doanh trực tuyến, lựa chọn sản phẩm và bán hàng trực tuyến,
CDR – Kỹ năng	17	Có kỹ năng thiết kế các sản phẩm dịch vụ trực tuyến, có kỹ năng về quản lý các hoạt động phụ trợ (back-office) phục vụ bán hàng trực tuyến

3. Khối lượng kiến thức toàn khóa: 130 Tín chỉ

(Không kể khối lượng Giáo dục thể chất, Giáo dục Quốc phòng – An ninh)

4. Đối tượng tuyển sinh:

- Đã tốt nghiệp PTTH (giáo dục chính quy hoặc giáo dục thường xuyên), hoặc đã tốt nghiệp trung cấp;
- Có đủ sức khỏe để học tập theo quy định hiện hành;
- Không vi phạm pháp luật, không trong thời gia bị truy cứu trách nhiệm hình sự.
- Hình thức tuyển sinh: Tham dự kỳ thi tuyển sinh đại học theo quy định hiện hành của Bộ Giáo dục và Đào tạo

5. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp và điểm đánh giá học phần, tốt nghiệp:

Tổ chức thi, kiểm tra và công nhận tốt nghiệp theo Quy chế đào tạo hiện hành của Bộ giáo dục và Đào tạo.

6. Cách thức đánh giá: Chấm điểm theo thang điểm 10 và quy đổi theo thang điểm chữ theo quy định tại Quy chế đào tạo hiện hành.