

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 7 năm 2019

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Kèm theo quyết định số 337/QĐ-CDKTKT ngày 17 tháng 7 năm 2019
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Tp. Hồ Chí Minh)

Tên ngành, nghề: Marketing

Mã ngành, nghề: 6340116

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp Trung học phổ thông hoặc tương đương

Thời gian đào tạo: 2.5 năm.

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Người học sau khi tốt nghiệp sẽ đạt được trình độ Cử nhân thực hành (bậc 5 - Cao đẳng) ngành Marketing có phẩm chất chính trị, đạo đức kinh doanh và sức khỏe tốt; nắm vững kiến thức chung về kinh tế và tổ chức thực hiện được các hoạt động Marketing ở các doanh nghiệp; có khả năng tự học tập để thích ứng với môi trường ngành kinh doanh trong điều kiện hội nhập quốc tế.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

1.2.1. Kiến thức:

1.2.1.1. Kiến thức đại cương

- Nắm được kiến thức cơ bản về chủ nghĩa Mác- Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối của Đảng CSVN, pháp luật của Nhà nước Việt Nam;
- Hiểu biết cơ bản về truyền thống quý báu của dân tộc, của giai cấp công nhân và Công đoàn Việt Nam;
- Nhận thức được những vấn đề về quốc phòng an ninh trong tình hình mới.

1.2.1.2. Kiến thức cơ sở ngành

Biết, hiểu, phân biệt và áp dụng các kiến thức chung của khối ngành kinh tế và ngành Marketing như: Marketing căn bản, Quản trị, Kinh tế, Kế toán, Thống kê... để xác lập nền tảng, cơ sở khoa học cho việc tiếp thu kiến thức, rèn luyện kỹ năng chuyên môn.

1.2.1.3. Kiến thức chuyên ngành

- Nhận biết được xu hướng vận động của thị trường;
- Nhận biết được các mục tiêu, chiến lược marketing doanh nghiệp;

- Trình bày được quy trình lập kế hoạch các chương trình: Truyền thông, quảng cáo, tiếp thị, quảng bá thương hiệu...;

- Phân tích được tác động của các yếu tố môi trường đến hoạt động marketing của doanh nghiệp;

- Phân tích được ảnh hưởng về hành vi tiêu dùng của khách hàng đối với các chính sách marketing của doanh nghiệp;

- Dự đoán được những phản ứng của người tiêu dùng đối với việc lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp;

- Nhận biết và phân đoạn được các thị trường trọng điểm cho doanh nghiệp;

- Phân biệt được chiến lược marketing cho các nhóm khách hàng khác nhau.

1.2.2. Kỹ năng:

1.2.2.1. Kỹ năng cứng

- Hiểu biết được tổng quan các hoạt động, nghiệp vụ kinh doanh có liên quan nhằm hợp tác tốt với đối tác, đồng nghiệp trong công việc;

- Tổ chức được các hoạt động marketing cho doanh nghiệp;

- Thiết lập và duy trì được chính sách giá của sản phẩm, dịch vụ;

- Phân đoạn và lựa chọn được thị trường trọng điểm cho doanh nghiệp;

- Thực hiện được các chương trình: truyền thông, quan hệ công chúng, quảng cáo, tiếp thị, quảng bá thương hiệu...;

- Thiết lập được các kênh phân phối chào hàng, bán hàng các sản phẩm dịch vụ;

- Xây dựng được các kế hoạch marketing bộ phận.

1.2.2.2. Kỹ năng mềm

- Thực hiện được hợp tác, làm việc nhóm, có kỹ năng giao tiếp tốt với đồng nghiệp, với khách hàng;

- Hòa nhập được vào các môi trường làm việc khác nhau;

- Sử dụng tiếng Anh trong giao tiếp đạt trình độ tương đương B1 (khung năng lực 6 bậc Châu Âu);

- Ứng dụng các kỹ năng tin học vào công việc đạt trình độ tương đương IC3 (sử dụng máy tính và Internet) hoặc kỹ năng sử dụng Công nghệ thông tin cơ bản (theo quy định thông tư 03/2014/TT-BTTTT ban hành ngày 11/3/2014);

- Đạt chứng chỉ Kỹ năng mềm.

1.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Chấp hành chính sách, pháp luật của nhà nước, tự chịu trách nhiệm trước những công việc của bản thân;

- Thái độ cởi mở, thân tình, sẵn sàng phục vụ khách hàng và đối tác kinh doanh;

- Tinh thần hợp tác làm việc nhóm, thái độ thiện chí trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến công việc và đối tác;

- Rèn luyện được tác phong công nghiệp, trung thực trong công tác, đạt các tiêu chuẩn đạo đức chuyên môn;

- Định hướng được việc học tập, rèn luyện chuyên sâu về ngành đào tạo để có khả năng phát triển trong công việc và thích ứng với trong việc thay đổi của môi trường làm việc trong tương lai.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Người học sau khi tốt nghiệp có thể làm việc trong các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế và các tổ chức xã hội ... ở các vị trí:

- Nhân viên phụ trách marketing;
- Nhân viên quản lý và chăm sóc khách hàng;
- Nhân viên quan hệ công chúng, nhân viên truyền thông, nhân viên làm quảng cáo chuyên nghiệp và nhân viên tiếp thị;
- Trưởng nhóm phụ trách marketing;
- Nhân viên kinh doanh, bán hàng;
- Khởi nghiệp doanh nghiệp vừa và nhỏ.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học/ mô đun: 28 môn
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 84 Tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung/ đại cương: 435 giờ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1560 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 592 giờ; Thực hành, thực tập, kiểm tra: 1.403 giờ.

3. Nội dung chương trình:

Mã MH/MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Tổng số	Thời gian học tập (giờ)		
				Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/bài tập/thảo luận	Thi/ Kiểm tra
I	Các môn học chung	21	435	157	255	23
MH3108019	Giáo dục Chính trị	4	75	41	29	5
MH3108103	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH3109105	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH3109020	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	4	75	36	35	4
MH3101201	Tin học	3	75	15	58	2
MH3107206	Tiếng Anh 1	3	60	22	35	3
MH3107207	Tiếng Anh 2	3	60	20	37	3

II	Các môn học, mô đun chuyên môn	63	1560	435	1074	51
<i>II.1</i>	<i>Các môn học, mô đun cơ sở</i>	27	585	225	336	24
MH3104622	Lý thuyết thống kê kinh tế	3	60	30	28	2
MH3104623	Marketing căn bản	3	60	30	28	2
MĐ3104610	Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh	3	60	30	28	2
MH3104607	Quản trị học	2	45	15	29	1
MH3104624	Kinh tế học	4	75	45	27	3
MĐ3104611	Thương mại điện tử	3	75	15	56	4
MĐ3104603	Kế toán quản lý doanh nghiệp	3	75	15	56	4
MĐ3104618	Khởi tạo doanh nghiệp và xây dựng kế hoạch kinh doanh	3	75	15	56	4
MĐ3104609	Quản trị doanh nghiệp	3	60	30	28	2
<i>II.2</i>	<i>Các môn học, mô đun chuyên môn</i>	33	900	195	681	24
MH3104625	Hành vi người tiêu dùng	3	60	30	28	2
MH3104626	Tiếng Anh chuyên ngành	3	60	30	28	2
MĐ3104627	Nghiên cứu marketing	3	75	15	56	4
MH3104628	Marketing quốc tế	3	60	30	28	2
MĐ3104629	Marketing điện tử	3	75	15	57	3
MĐ3104630	Kỹ năng bán hàng và Quản lý kênh phân phối	4	90	30	56	4
MĐ3104631	Quản lý thương hiệu	2	45	15	29	1
MĐ3104632	Chiến lược định giá	2	45	15	29	1
MĐ3104633	Truyền thông marketing	3	75	15	55	5
MĐ3104940	Thực tập tại doanh nghiệp 1	2	90	0	90	0
MĐ3104941	Thực tập tại doanh nghiệp 2	5	225	0	225	0
<i>II.3</i>	<i>Các môn học, mô đun tự chọn</i>	3	75	15	57	3
MH 3104634	Marketing công nghiệp	3	75	15	57	3
MH 3104635	Marketing thương mại	3	75	15	57	3
MH 3104636	Marketing dịch vụ	3	75	15	57	3
	TỔNG CỘNG	84	1995	592	1329	74

4. Sơ đồ mối liên hệ và tiến trình đào tạo các môn học (đính kèm)

5. Hướng dẫn sử dụng chương trình: chương trình đào tạo theo hình thức tín chỉ

5.1. Các môn học chung bắt buộc thực hiện theo Quy định của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

5.2. Tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun:

Thời gian tổ chức kiểm tra hết môn học được xác định và có hướng dẫn cụ thể theo từng môn học, mô đun trong chương trình môn học, chương trình mô đun.

5.3. Thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp:

+ Điều kiện được thực tập doanh nghiệp:

Thực tập Doanh nghiệp 1: Người học phải đáp ứng điều kiện tiên quyết theo lưu đồ đào tạo.

Thực tập Doanh nghiệp 2: Người học phải tích lũy lớn hơn hoặc bằng 60 tín chỉ và đáp ứng điều kiện tiên quyết theo lưu đồ đào tạo.

+ Người học phải học hết chương trình đào tạo và thỏa mãn các điều kiện được quy định tại quy chế đào tạo hiện hành thì mới được xét tốt nghiệp.

+ Hiệu trưởng căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp và các qui định liên quan để xét cấp bằng tốt nghiệp và công nhận Danh hiệu cử nhân thực hành theo qui định của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

5.4. Các chú ý khác:

Ngoài những môn học trong chương trình đào tạo, người học cần phải học bổ sung các môn học như sau nhằm đảm bảo chuẩn đầu ra theo quy định:

+ Tiếng Anh: Học Tiếng Anh 3 và Tiếng Anh 4.

+ Tin học: Người học phải đạt Chứng chỉ ứng dụng CNTT Cơ bản hoặc tương đương.

+ Kỹ năng mềm: Tham gia lớp bồi dưỡng Kỹ năng mềm và được cấp Chứng nhận kỹ năng mềm.



TS. Phạm Đức Khiêm

**TRƯỞNG PHÒNG
QLĐT – KT**

Hồ Văn Nhật

TRƯỞNG KHOA

Trần Minh Quân