

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH  
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**NGÀNH, NGHỀ: MARKETING**  
**MÃ NGÀNH, NGHỀ: 6340116**  
**TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

*Ban hành kèm theo Quyết định số 376/QĐ-CDKTKT ngày 1 tháng 5 năm 2024  
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh*

**NĂM 2024**



## **CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**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 khóa học: 2.5 năm (năm học)**

### **1. Giới thiệu chương trình/ mô tả ngành, nghề đào tạo:**

Nghề Marketing trình độ cao đẳng là nghề thực hiện các công việc hướng tới khách hàng nhằm thỏa mãn nhu cầu và mong muốn của khách hàng, thông qua quá trình tiếp thị sản phẩm, phát triển thương hiệu đáp ứng yêu cầu bậc 5 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.s

Người học sau khi tốt nghiệp có thể thực hiện các công việc tổ chức, quản lý và điều khiển các hoạt động nhằm tạo ra khả năng và đạt được mục tiêu tiêu thụ sản phẩm hiệu quả của một tổ chức, đơn vị. Các hoạt động cụ thể của nghề bao gồm: nghiên cứu hành vi khách hàng, nghiên cứu sản phẩm mới, sử dụng các công cụ quảng cáo, sử dụng các công cụ truyền thông và quan hệ với khách hàng trong cung ứng giá trị, phân tích, ra quyết định, tổ chức triển khai các quyết định sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến thương mại trong kinh doanh thương mại bán buôn, bán lẻ...

Người hành nghề Marketing có thể làm việc tại các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế như các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại - dịch vụ, các cơ quan, tổ chức phi lợi nhuận. Công việc Marketing gắn liền với bộ phận nghiên cứu và phát triển, chăm sóc khách hàng, nghiên cứu thị trường... Đồng thời, người hành nghề marketing có thể tham gia vào mọi công việc từ lên ý tưởng sản phẩm đến giao hàng tới khách hàng.

Để hành nghề, người lao động làm việc ở những vị trí này phải có sức khỏe tốt, có ngoại hình phù hợp, đạo đức nghề nghiệp tốt, có đủ kiến thức chuyên môn kỹ năng nghề đáp ứng với vị trí công việc. Bên cạnh đó, người làm nghề marketing là người hướng ngoại và hòa đồng, đòi hỏi kỹ năng quan sát tốt, luôn cập nhật thông tin và xu hướng, những thay đổi về thị hiếu người tiêu dùng, có kỹ năng giao tiếp và kỹ năng thuyết phục. Ngoài ra, họ cần phải thường xuyên học tập để nâng cao khả năng giao tiếp bằng ngoại ngữ, mở rộng kiến thức xã hội, rèn luyện tính cẩn thận, chi-tiết, rõ ràng; xây dựng ý thức nghề và sự say mê nghề.

### **2. Mục tiêu đào tạo:**

#### **2.1. 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.

## 2.2. Mục tiêu cụ thể:

### 2.2.1. Kiến thức:

#### 2.2.1.1. Kiến thức đại cương

- Biết được các kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất trong học tập, rèn luyện, lao động và các hoạt động khác;
- Biết được các kiến thức về công nghệ thông tin cơ bản;
- Biết được các kiến thức về ngoại ngữ cơ bản.

#### 2.2.1.2. 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, Lý thuyết thống kê kinh tế, Quản trị học... để xác lập nền tảng, cơ sở khoa học cho việc tiếp thu kiến thức, rèn luyện kỹ năng chuyên môn

#### 2.2.1.3. Kiến thức chuyên ngành

- Trình bày được khái niệm cơ bản trong lĩnh vực nghiên cứu thị trường, quản lý nhân hàng, digital marketing, truyền thông, quảng cáo, phát triển sản phẩm, bán hàng;
- Xác định được nội dung và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động của tổ chức;
- Liệt kê được các trách nhiệm và nhiệm vụ của bản thân khi làm việc nhóm;
- Xác định được cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp với loại hình tổ chức;
- Giải thích được hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức;
- Xác định được quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Xác định được quy trình thực hiện công việc, nhật ký công việc;
- Mô tả được quy trình và cách thức thực hiện công việc trong hoạt động marketing;
- Giải thích được các quy luật kinh tế, các biến số môi trường kinh doanh tác động đến hoạt động của tổ chức;
- Cập nhật được các quy định, chính sách về hoạt động marketing;
- Giải thích được các quy định của an ninh quốc phòng liên quan đến công việc.

### 2.2.2. Kỹ năng:

#### 2.2.2.1. Kỹ năng cứng

- Lập được kế hoạch thực hiện công việc;
- Vận hành được quy trình marketing sẵn có tại đơn vị một cách hiệu quả;
- Tìm kiếm được khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp;
- Lập được báo cáo kết quả hoạt động marketing của đơn vị;
- Cung cấp được các thông tin kinh tế - xã hội về hoạt động marketing của đơn vị để phục vụ cho yêu cầu lãnh đạo và quản lý kinh tế ở đơn vị và các cơ quan quản lý có liên quan;
- Xác định được mục tiêu marketing;
- Tham mưu cho lãnh đạo những ý kiến cải tiến hoạt động marketing phù hợp với từng giai đoạn kinh doanh;





- Giao tiếp hiệu quả thông qua văn bản viết, thuyết trình, thảo luận và làm chủ tình huống;
- Thiết lập được mối quan hệ giữa đơn vị với các đối tác;
- Giải quyết được những khiếu nại, thắc mắc của khách hàng trong mọi trường hợp;
- Hỗ trợ được các thành viên trong nhóm hay bộ phận để đảm bảo đạt mục tiêu đã đề ra;
- Sử dụng được các phần mềm phục vụ cho chuyên ngành, quản lý và tổ chức hoạt động marketing;
- Thực hiện được các biện pháp vệ sinh an toàn lao động;
- Phát hiện và đề phòng được rủi ro và mối nguy hại tại nơi làm việc;
- Giải quyết được các sự cố thường gặp;
- Ứng dụng được nguyên vật liệu, công nghệ thân thiện với môi trường trong hoạt động nghề.

#### 2.2.2.2. Kỹ năng mềm

- Thực hiện được hợp tác, làm việc nhóm, có kỹ năng giao tiếp tốt với đồng nghiệp và khách hàng, đàm phán trong tìm kiếm việc làm và hòa nhập được vào các môi trường làm việc khác nhau.
- Ứng dụng được tiếng Anh vào công việc chuyên môn của ngành, nghề.
- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc chuyên môn của ngành, nghề.
- Giao tiếp hiệu quả; giải quyết vấn đề một cách sáng tạo, làm việc nhóm và quản lý thời gian hiệu quả; thích nghi với môi trường làm việc trong tương lai.

#### 2.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Chấp hành nghiêm chỉnh đường lối chính sách của Đảng, pháp luật nhà nước và nội quy làm việc tại doanh nghiệp, đơn vị;
- Có ý thức trách nhiệm trong công việc với cộng đồng xã hội; có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, có ý thức tự nghiên cứu, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn để nâng cao trình độ;
- Làm việc theo chuẩn đạo đức nghề nghiệp và tuân thủ đúng Luật doanh nghiệp, Luật lao động, chuẩn mực đạo đức trong kinh doanh;
- Làm việc có phương pháp khoa học có tính tổ chức kỷ luật và trách nhiệm với công việc; biết phân tích, giải quyết vấn đề, đúc kết kinh nghiệm, cải tiến công việc được giao; có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi, biết đoàn kết và phối hợp, hợp tác, tự tin, sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm với đồng nghiệp trong công việc;
- Thích nghi được với môi trường làm việc khác nhau;
- Ý thức trách nhiệm, tự giác tham gia các hoạt động bảo vệ môi trường;
- Thích ứng được với sự thay đổi trong bối cảnh hội nhập quốc tế và Cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

### 3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Sau khi tốt nghiệp người học có năng lực đáp ứng các yêu cầu tại các vị trí việc làm

của ngành, nghề bao gồm:

- Khảo sát thị trường;
- Quản lý nhân hàng;
- Digital Marketing;
- Truyền thông;
- Quảng cáo;
- Phát triển sản phẩm;
- Bán hàng.

#### 4. Khối lượng kiến thức và thời gian học tập:

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 89 tín chỉ
- Số lượng môn học, mô đun: 32 môn.
- Khối lượng học tập các môn học chung: 435 giờ
- Khối lượng học tập các môn học, mô đun chuyên môn: 1575 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 617 giờ (30,7%); Thực hành, thực tập, kiểm tra: 1393 giờ (69,3%).

#### 5. Bảng tổng hợp năng lực ngành, nghề:

| TT        | Mã năng lực             | Tên năng lực                                                          |
|-----------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>I</b>  | <b>Năng lực cơ bản</b>  |                                                                       |
| 1         | NLCB-01                 | Ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc văn phòng                |
| 2         | NLCB-02                 | Sử dụng thành thạo các thiết bị văn phòng                             |
| 3         | NLCB-03                 | Làm việc hiệu quả trong nhóm                                          |
| 4         | NLCB-04                 | Tham gia xây dựng văn hóa làm việc và văn hóa giao tiếp trong công sở |
| 5         | NLCB-05                 | Sử dụng ngoại ngữ trong giao tiếp, chuyên ngành                       |
| 6         | NLCB-06                 | Vận dụng kiến thức Kinh doanh thương mại đại cương                    |
| 7         | NLCB-07                 | Vận dụng kiến thức nguyên lý thông kê                                 |
| 8         | NLCB-08                 | Vận dụng kiến thức Quản trị học                                       |
| 9         | NLCB-09                 | Tuân thủ hướng dẫn an toàn lao động và sức khỏe nghề nghiệp           |
| 10        | NLCB-10                 | Vận dụng kiến thức pháp luật đại cương                                |
| 11        | NLCB-11                 | Tuân thủ quy định an ninh quốc phòng                                  |
| <b>II</b> | <b>Năng lực cốt lõi</b> |                                                                       |
| 12        | NLCL-01                 | Chuẩn bị, lập kế hoạch làm việc và lập các loại báo cáo               |
| 13        | NLCL-02                 | Quản lý, sắp xếp, cập nhật, lưu trữ hồ sơ                             |
| 14        | NLCL-03                 | Tổ chức công việc và đánh giá hiệu quả công việc cá nhân              |
| 15        | NLCL-04                 | Hành nghề theo đúng Pháp luật                                         |



|            |                          |                                                                                                                                                                                                       |
|------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16         | NLCL-05                  | Tìm hiểu, xác định nhu cầu của khách hàng                                                                                                                                                             |
| 17         | NLCL-06                  | Xây dựng và phát triển mối quan hệ với khách hàng                                                                                                                                                     |
| 18         | NLCL-07                  | Tư vấn và đàm phán khách hàng                                                                                                                                                                         |
| 19         | NLCL-08                  | Giao tiếp với khách hàng                                                                                                                                                                              |
| 20         | NLCL-09                  | Phân tích thị trường                                                                                                                                                                                  |
| 21         | NLCL-10                  | Xây dựng kế hoạch ngân sách                                                                                                                                                                           |
| <b>III</b> | <b>Năng lực nâng cao</b> |                                                                                                                                                                                                       |
| 22         | NLNC-01                  | Phân tích khách hàng - sản phẩm - môi trường; thu thập, sử dụng và phân tích dữ liệu                                                                                                                  |
| 23         | NLNC-02                  | Xây dựng và triển khai chiến lược Marketing của nhãn hàng                                                                                                                                             |
| 24         | NLNC-03                  | Lập kế hoạch Marketing; kế hoạch triển khai thực hiện Marketing Digital, chiến dịch quảng cáo                                                                                                         |
| 25         | NLNC-04                  | Tổ chức thực hiện và kiểm tra, đánh giá hiệu quả các chương trình marketing; Tổ chức các hoạt động nghiên cứu thị trường của các nhãn phụ trách                                                       |
| 26         | NLNC-05                  | Xây dựng ý tưởng phát triển sản phẩm mới của nhóm sản phẩm                                                                                                                                            |
| 27         | NLNC-06                  | Đào tạo kiến thức sản phẩm nhãn phụ trách cho bán hàng, các bộ phận liên quan                                                                                                                         |
| 28         | NLNC-07                  | Thiết kế, xây dựng chiến lược nội dung, hình ảnh và web bán hàng; Xây dựng chiến lược kênh truyền thông                                                                                               |
| 29         | NLNC-08                  | Tư vấn đề thông điệp đến đúng đối tượng khách hàng tiềm năng; Giải quyết các vấn đề có liên quan đến tuyên thông                                                                                      |
| 30         | NLNC-09                  | Thu thập thông tin, nghiên cứu và phân tích, đưa ra ý kiến liên quan đến hình ảnh thương hiệu; Viết và biên tập lại các văn bản, tài liệu liên quan; Dự báo và đưa ra giải pháp ngăn ngừa khủng hoảng |
| 31         | NLNC-10                  | Nghiên cứu dữ liệu, đo lường hiệu quả của các mẫu, kênh quảng cáo; Báo cáo, phân tích phương án để tối ưu hiệu quả của mẫu quảng cáo                                                                  |
| 32         | NLNC-11                  | Khai thác nghiên cứu ra các sản phẩm mới; Tìm hiểu và tham gia các sự kiện, hội thảo, triển lãm về tiếp thị sản phẩm; Đề xuất cải tiến mẫu mã, đóng gói, bao bì, nhãn hiệu của sản phẩm               |
| 33         | NLNC-12                  | Giới thiệu sản phẩm cho khách hàng; Chăm sóc khách hàng; Trưng bày, sắp xếp hàng hóa tại quầy.                                                                                                        |
| 34         | NLNC-13                  | Nhập hàng; Kiểm kê và bảo quản hàng hóa; Quản lý hàng tồn kho                                                                                                                                         |
| 35         | NLNC-14                  | Thực hiện hoạt động bán hàng; Giải quyết sự cố phát sinh                                                                                                                                              |

**6. 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 | Kiểm tra  |
| <b>I</b>    | <b>Các môn học chung</b>              | <b>21</b>  | <b>435</b>  | <b>157</b>              | <b>255</b>                           | <b>23</b> |
| MH3108021   | Giáo dục chính trị                    | 5          | 75          | 41                      | 29                                   | 5         |
| MH3108103   | Pháp Luật                             | 2          | 30          | 18                      | 10                                   | 2         |
| MH3109105   | Giáo dục thể chất                     | 2          | 60          | 5                       | 51                                   | 4         |
| MH3109022   | Giáo dục Quốc phòng và an ninh        | 3          | 75          | 36                      | 35                                   | 4         |
| MH3107209   | Tiếng Anh 1                           | 2          | 60          | 22                      | 35                                   | 3         |
| MH3107210   | Tiếng Anh 2                           | 2          | 60          | 20                      | 37                                   | 3         |
| MH3101201   | Tin học                               | 3          | 75          | 15                      | 58                                   | 2         |
| <b>II</b>   | <b>Các môn học, mô đun chuyên môn</b> | <b>68</b>  | <b>1575</b> | <b>460</b>              | <b>1029</b>                          | <b>86</b> |
| <i>II.1</i> | <i>Môn học, mô đun cơ sở</i>          | <i>8</i>   | <i>165</i>  | <i>63</i>               | <i>90</i>                            | <i>12</i> |
| MH3104622   | Lý thuyết thống kê kinh tế            | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042411   | Marketing                             | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3104607   | Quản trị học                          | 2          | 45          | 11                      | 30                                   | 4         |
| <i>II.2</i> | <i>Môn học, mô đun chuyên môn</i>     | <i>57</i>  | <i>1350</i> | <i>371</i>              | <i>909</i>                           | <i>70</i> |
| MH3042425   | Giao tiếp trong kinh doanh            | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042418   | Quản trị hành chính văn phòng         | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042434   | Pháp luật thương mại                  | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042415   | Khởi sự kinh doanh                    | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042435   | Kinh doanh thương mại                 | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042416   | Quản trị Marketing                    | 3          | 45          | 11                      | 30                                   | 4         |
| MH3042436   | Tổ chức sự kiện                       | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042446   | Tiếng Anh chuyên ngành Marketing      | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MĐ3042437   | Nghiên cứu marketing                  | 3          | 75          | 15                      | 57                                   | 3         |
| MH3042428   | Quản trị quan hệ khách hàng           | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |
| MH3042438   | Digital marketing                     | 3          | 60          | 26                      | 30                                   | 4         |



|                  |                                    |           |             |            |             |            |
|------------------|------------------------------------|-----------|-------------|------------|-------------|------------|
| MĐ3042217        | Kỹ năng bán hàng                   | 3         | 75          | 15         | 57          | 3          |
| MH3042439        | Quản trị kênh phân phối            | 2         | 45          | 11         | 30          | 4          |
| MH3042440        | Quản trị thương hiệu               | 2         | 45          | 11         | 30          | 4          |
| MH3042441        | Quản trị sản phẩm                  | 2         | 45          | 11         | 30          | 4          |
| MH3042442        | Chiến lược định giá                | 2         | 45          | 11         | 30          | 4          |
| MH3042443        | Truyền thông marketing tích hợp    | 3         | 60          | 26         | 30          | 4          |
| MH3042427        | Thương mại điện tử                 | 3         | 60          | 26         | 30          | 4          |
| MĐ3042426        | Thực tập doanh nghiệp 1            | 2         | 90          | 0          | 90          | 0          |
| MĐ3104941        | Thực tập doanh nghiệp 2            | 5         | 225         | 0          | 225         | 0          |
| <b>II.3</b>      | <b>Các môn học, mô đun tự chọn</b> | <b>3</b>  | <b>60</b>   | <b>26</b>  | <b>30</b>   | <b>4</b>   |
| MH3042444        | Marketing thương mại               | 3         | 60          | 26         | 30          | 4          |
| MH3042445        | Marketing dịch vụ                  | 3         | 60          | 26         | 30          | 4          |
| <b>Tổng cộng</b> |                                    | <b>89</b> | <b>2010</b> | <b>617</b> | <b>1284</b> | <b>109</b> |

## 7. Hướng dẫn sử dụng chương trình:

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

- Khối lượng học tập đối với các môn học chung theo quy định được quy đổi thành tín chỉ tại Phụ lục 05 của Thông tư 01/2024/TT-BLĐTBXH ngày 19 tháng 2 năm 2024 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội quy định quy trình xây dựng thẩm định và ban hành chương trình đào tạo; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định, duyệt và sử dụng giáo trình trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

- Môn Giáo dục Chính trị thực hiện theo Thông tư số 24/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Giáo dục Chính trị thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

- Môn Pháp luật thực hiện theo Thông tư số 13/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Pháp luật thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

- Môn Giáo dục thể chất thực hiện theo Thông tư số 12/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Giáo dục thể chất thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

- Môn Giáo dục Quốc phòng và An ninh thực hiện theo Thông tư số 10/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Giáo dục Quốc phòng và An ninh thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;



- Môn Tin học thực hiện theo Thông tư số 11/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Tin học thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

- Môn Tiếng Anh thực hiện theo Thông tư số 03/2019/TT-BLĐTBXH ngày 17 tháng 01 năm 2019 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội Ban hành Chương trình môn học Tiếng Anh thuộc khối các môn học chung trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng.

## 7.2. Tổ chức thực hiện chương trình đào tạo:

- Chương trình đào tạo được tổ chức thực hiện theo phương thức tích lũy mô đun, tín chỉ của Thông tư số 04/2022/TT-BLĐTBXH ngày 30/3/2022 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội.

- Việc tổ chức giảng dạy các môn học, mô đun được thực hiện theo Kế hoạch phân bổ môn học, mô đun (đính kèm).

## 7.3. Tổ chức kiểm tra, đánh giá thường xuyên, định kỳ và thi kết thúc môn học, mô đun:

- Phương pháp, thời gian tổ chức kiểm tra thường xuyên, định kỳ, thi kết thúc môn học, mô đun được xác định và có hướng dẫn cụ thể theo từng chương trình môn học, chương trình mô đun.

- Thời gian kiểm tra, thi lý thuyết tính vào giờ lý thuyết; thời gian kiểm tra, thi thực hành, tích hợp tính vào giờ thực hành.

## 7.5. Thực tập tại doanh nghiệp, thực tập tốt nghiệp:

- Người học phải tích lũy 2/3 tổng số tín chỉ của chương trình đào tạo mới được đi thực tập doanh nghiệp, thực tập tốt nghiệp.

- Người học có thể làm khóa luận (nếu có) hoặc học các môn thay thế

## 7.6. Xét công nhận tốt nghiệp:

- Người học phải tích lũy đủ số tín chỉ quy định trong 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 trình độ cao đẳng và các qui định liên quan để xét cấp bằng tốt nghiệp cho người học theo qui định.

- Hiệu trưởng căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp trình độ cao đẳng và các qui định liên quan để xét cấp bằng tốt nghiệp và công nhận cho người học "Danh hiệu cử nhân thực hành" theo qui định.

- Ngoài những môn học, mô đun trong chương trình đào tạo, người học cần phải đạt chuẩn đầu ra tin học, ngoại ngữ, kỹ năng mềm theo quy định của nhà trường.

K. HIỆU TRƯỞNG  
PHÒNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG  
TRƯỜNG CAO ĐẲNG  
KINH TẾ - KỸ THUẬT  
THÀNH PHỐ  
HỒ CHÍ MINH  
QUẬN 10, TP. HCM  
Phạm Ngọc Diễm

TRƯỞNG PHÒNG  
ĐÀO TẠO  
Lâm Văn Chi

TRƯỞNG KHOA  
Nguyễn Hải Anh

HỒ CHÍ MINH