

CHUẨN ĐẦU RA

NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Tên ngành, nghề	: Kinh doanh thương mại
Mã ngành, nghề	: 6340101
Trình độ đào tạo	: Cao Đẳng
Hình thức đào tạo	: Chính quy
Đối tượng tuyển sinh	: Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương
Thời gian đào tạo	: 2- 3 năm

1. Giới thiệu chung về ngành, nghề

Kinh doanh thương mại là ngành, nghề thuộc nhóm ngành kinh doanh và quản lý, đào tạo các kiến thức và kỹ năng chuyên sâu liên quan trực tiếp đến các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có khả năng vận dụng các kiến thức chuyên môn vào thực tiễn, đáp ứng được yêu cầu bậc 5 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Ngành, nghề Kinh doanh thương mại là ngành đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, cung cấp nguồn nhân lực chất lượng trong lĩnh vực thương mại thuộc các loại hình doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh thương mại.

Chương trình đào tạo "Kinh doanh thương mại" trình độ cao đẳng được xây dựng nhằm đào tạo người học trở thành nhân viên kinh doanh, có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt; có kiến thức và kỹ năng thực hành nghiệp vụ kinh doanh thương mại. Sau khi kết thúc khóa học, người học có thể vận dụng kiến thức lý luận vào thực tế nghề nghiệp, có thể làm việc tại các doanh nghiệp kinh doanh thương mại - dịch vụ thuộc các thành phần kinh tế, với nhiệm vụ đảm nhiệm các khâu nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Người học cũng có thể tiếp tục học tập nâng cao trình độ đáp ứng yêu cầu phát triển của bản thân và xã hội.

2. Yêu cầu về Kiến thức, Kỹ năng, Năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm

Người học sau khi tốt nghiệp nghề kinh doanh thương mại trình độ Cao đẳng phải đáp ứng yêu cầu:

2.1. Kiến thức

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh đáp ứng yêu cầu công việc nghề nghiệp và hoạt động xã hội thuộc lĩnh vực kinh doanh thương mại.

- Trình bày được kiến thức cơ bản về kinh tế vi mô, nguyên lý kế toán, tâm lý khách hàng, kỹ năng giao tiếp, marketing, quản lý chất lượng, khoa học hàng hóa, tài chính doanh nghiệp

- Trình bày được kiến thức cơ bản về quản lý, nguyên tắc và phương pháp lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và giám sát, đánh giá các quá trình thực hiện trong phạm vi của ngành kinh doanh thương mại.

- Cập nhật được các kiến thức về pháp luật, ngoại ngữ, công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu công việc trong ngành kinh doanh thương mại.

2.2. Kỹ năng:

- Đảm nhiệm được vị trí, vai trò của nhân viên kinh doanh thương mại;
- Thực hiện tốt kỹ năng giao tiếp trong công việc;
- Truyền đạt hiệu quả các thông tin, ý tưởng, giải pháp tới người khác tại nơi làm việc;
- Phân tích, đánh giá được các thông tin về các mặt hàng kinh doanh thương mại
- Thực hiện được các công việc trong kinh doanh thương mại.
- Phân tích, đánh giá được các thông tin về nhu cầu thị trường, nguồn cung ứng...
- Giải quyết được phần lớn các công việc quản lý phức tạp trong phạm vi của ngành kinh doanh thương mại;
- Đạt trình độ ngoại ngữ bậc 2/6 Khung năng lực ngoại ngữ Việt Nam
- Sử dụng thành thạo máy vi tính trong công tác chuyên môn, biết khai thác thông tin trên Internet và đạt chuẩn kỹ năng sử dụng CNTT cơ bản (theo Thông tư số 03/2014/TT-BTTTT ngày 11/3/2014);

2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có khả năng thích nghi với môi trường làm việc; có năng lực làm việc khoa học và hợp lý.
- Làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, giải quyết công việc, vấn đề phức tạp trong điều kiện làm việc thay đổi.
- Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ xác định; chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm.
- Đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả thực hiện của các thành viên trong nhóm.
- Có khả năng tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn.

3. Vị trí làm việc sau tốt nghiệp

+ Sau khi học xong người học có được các kiến thức và kỹ năng cần thiết để làm việc tại các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại. Các cơ hội việc làm tiêu biểu:

- Chuyên viên tại các cơ quan quản lý, nghiên cứu, hoạch định chính sách thương mại ở Trung ương và địa phương.
- Nhân viên kinh doanh, quản trị kinh doanh ở các DN.
- Nhân viên tư vấn thương mại ở các trung tâm tư vấn.
- Tự thành lập doanh nghiệp.

+ Cơ hội phát triển nghề nghiệp: sau khi tốt nghiệp, tham gia công tác thực tế và tích lũy đủ kinh nghiệm, có đủ năng lực, điều kiện theo quy định người học có thể đảm nhiệm vị trí quản lý như trưởng, phó phòng kinh doanh, giám đốc kinh doanh...

4. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi tốt nghiệp

- Khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học phải đạt được sau khi tốt nghiệp ngành, nghề kinh doanh thương mại, trình độ cao đẳng có thể tiếp tục phát triển ở các trình độ cao hơn;

- Người học sau tốt nghiệp có năng lực tự học, tự cập nhật những tiến bộ khoa học công nghệ trong phạm vi ngành, nghề để nâng cao trình độ hoặc học liên thông lên trình độ cao hơn trong nhóm ngành, nghề hoặc trong cùng lĩnh vực đào tạo./.