

Tp. Hồ Chí Minh, ngày __ tháng __ năm 2023

CHUẨN ĐẦU RA

(Ban hành tại Quyết định số __/QĐ-ĐHKTL ngày __ tháng __ năm ____
của Hiệu trưởng Trường ĐH Kinh Tế - Luật)

- Tên chương trình: **Thương mại điện tử (Electronic Commerce)**
- Trình độ đào tạo: **ĐẠI HỌC**
- Ngành đào tạo: **Thương mại Điện tử**
- Loại hình đào tạo: **Chính Quy tập trung**
- Mã ngành đào tạo: **7340122**
- Bằng tốt nghiệp: **Cử Nhân**
- Phụ trách Bộ môn: **Thương Mại Điện Tử**
- Mục tiêu chương trình đào tạo:

Mục tiêu chung	
Đào tạo nguồn nhân lực có khả năng lập kế hoạch, phân tích, thiết kế, tư vấn và triển khai các giải pháp Thương mại điện tử nhằm giải quyết các vấn đề kinh doanh, quản lý, chuyển đổi số và đáp ứng nhu cầu xã hội về nguồn nhân lực chất lượng cao trong thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và hội nhập quốc tế.	
Mục tiêu cụ thể	
PO 1	Đào tạo cử nhân ngành Thương mại điện tử có đầy đủ kiến thức chuyên môn cần thiết trong lĩnh vực thương mại điện tử: nắm vững ng nghiệp vụ kinh doanh và thành thạo công nghệ thông tin ứng dụng trong kinh doanh, quản lý và ra quyết định dựa trên dữ liệu (Data-driven decision) tại doanh nghiệp.
PO 2	Đào tạo đội ngũ quản lý có kiến thức vững vàng trong hoạch định, xây dựng và triển khai hoạt động thương mại điện tử tại doanh nghiệp và khả năng quản lý tại các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại điện tử.
PO 3	Đào tạo nền tảng cho đội ngũ những chuyên gia Thương mại điện tử có khả năng lập kế hoạch, xây dựng, triển khai, đánh giá các chiến lược

	thương mại điện tử trong các doanh nghiệp, có khả năng nhận biết và giải quyết các vấn đề của hoạt động thương mại điện tử trong kỷ nguyên số .
PO 4	Đào tạo nền tảng cho chuyên gia Thương mại điện tử có khả năng lên kế hoạch, tổ chức, thực hiện, quản trị quá trình số hóa dữ liệu, ứng dụng số hóa và chuyển đổi số toàn bộ quá trình kinh doanh trên nền tảng giải pháp thương mại điện tử trong doanh nghiệp.
PO 5	Đào tạo nguồn nhân lực có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp tốt, khả năng tự chủ và có trách nhiệm với cộng đồng, xã hội, năng lực học tập suốt đời.

9. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

Nội dung	Mã Chuẩn đầu ra	Mô tả chuẩn đầu ra	Mức độ *
A. Kiến thức	PLO 1	Áp dụng được các kiến thức khoa học xã hội, pháp luật, chính trị, kinh tế và kinh doanh để giải quyết các vấn đề thực tiễn	4
	PLO 2	Áp dụng các kiến thức cơ sở ngành, khối ngành về kinh doanh quản lý để phân tích, thiết kế các giải pháp và phân tích dữ liệu hỗ trợ ra quyết định trong TMĐT	4
	PLO 3	Vận dụng các kiến thức chuyên ngành nhằm phát triển, quản trị hệ thống, triển khai ứng dụng, tích hợp quy trình kinh doanh với các giải pháp TMĐT	4
	PLO 4	Phác thảo các chiến lược kinh doanh TMĐT để lập kế hoạch kinh doanh và điều hành các hoạt động chuyên môn	4

	PLO 5	Lập kế hoạch triển khai vận hành giải pháp TMĐT	5
B. Kỹ năng	PLO 6	Đề xuất các giải pháp thương mại điện tử nhằm nâng cao hiệu quả trong kinh doanh trực tuyến, marketing trực tuyến.	5
	PLO 7	Thể hiện khả năng phản biện, tư duy hệ thống trong việc nhận diện cơ hội kinh doanh, khởi nghiệp thông qua các mô hình kinh doanh thương mại điện tử.	5
	PLO 8	Hình thành ý tưởng các mô hình hệ thống, thiết kế và phát triển các giải pháp thương mại điện tử	5
	PLO 9	Thực hiện được quá trình giao tiếp đa phương tiện trong kỷ nguyên số, kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh.	4
C. Mức tự chủ và trách nhiệm	PLO 10	Thể hiện năng lực làm việc độc lập và làm việc nhóm trong các điều kiện khác nhau, ý thức trách nhiệm xã hội và phục vụ cộng đồng.	4
	PLO 11	Thể hiện thái độ và tinh thần học tập tích cực, năng lực tự học, rèn luyện và phát triển bản thân suốt đời.	4
	PLO 12	Nhận dạng vấn đề, tổng hợp kiến thức, đánh giá và lập kế hoạch cải thiện hiệu quả các hoạt động của cá nhân và tổ chức.	4

10. Danh sách các chỉ báo của Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

Ký hiệu	Chủ đề chuẩn đầu ra	Trọng số (%)	Mức độ *
PLO 1	Áp dụng được các kiến thức khoa học xã hội, pháp luật, chính trị, kinh tế và kinh doanh để giải quyết các vấn đề thực tiễn		4
PI 1.1	Kiến thức Toán học kinh tế, xác suất, thống kê, kinh tế lượng	30	2
PI 1.2	Kiến thức Pháp luật, chính trị, an ninh quốc phòng	30	4
PI 1.3	Kiến thức về kinh tế và kinh doanh	20	4
PI 1.4	Kiến thức văn hóa, xã hội, tâm lý trong kỷ nguyên số	20	4
PLO 2	Áp dụng các kiến thức cơ sở ngành, khối ngành về kinh doanh quản lý để phân tích, thiết kế các giải pháp và phân tích dữ liệu hỗ trợ ra quyết định trong TMĐT		4
PI 2.1	Vận dụng các kiến thức kế toán, tài chính và kinh doanh quản lý để giải quyết các vấn đề trong TMĐT	25	3
PI 2.2	Áp dụng các kiến thức về CNTT, TMĐT, an toàn bảo mật để phân tích và thiết kế giải pháp trong TMĐT	25	4
PI 2.3	Phân tích dữ liệu và khoa học ra quyết định	20	4

PI 2.4	Quản lý chuỗi cung ứng trong kỷ nguyên số	20	4
PI 2.5	Nền tảng công nghệ trong kỷ nguyên số	10	3
PLO 3	Vận dụng các kiến thức chuyên ngành nhằm phát triển, quản trị hệ thống, triển khai ứng dụng, tích hợp quy trình kinh doanh với các giải pháp TMĐT		4
PI 3.1	Các công cụ quản trị hệ thống Thương mại điện tử	20	3
PI 3.2	Phát triển hệ thống TMĐT	20	3
PI 3.3	Marketing điện tử	20	4
PI 3.4	Quản lý và phân tích dữ liệu trong Thương mại điện tử	20	4
PI 3.5	Các mô hình tích hợp quy trình kinh doanh với các giải pháp thương mại điện tử	20	4
PLO 4	Phác thảo các chiến lược kinh doanh TMĐT để lập kế hoạch kinh doanh và điều hành các hoạt động chuyên môn		4
PI 4.1	Lên kế hoạch chiến lược kinh doanh TMĐT	20	4
PI 4.2	Xây dựng chiến lược kinh doanh TMĐT	20	4
PI 4.3	Hình thành chiến lược giải quyết vấn đề (Giải pháp và khuyến nghị)	30	4
PI 4.4	Áp dụng kiến thức đơn ngành, đa ngành, liên ngành để giải	30	4

	quyết vấn đề		
PLO 5	Lập kế hoạch triển khai vận hành giải pháp TMDT		5
PI 5.1	Triển khai quá trình thực hiện số hóa dữ liệu	15	4
PI 5.2	Tích hợp hệ thống thương mại điện tử	20	4
PI 5.3	Thử nghiệm và đánh giá hệ thống	15	4
PI 5.4	Quản lý vận hành dự án tích hợp ứng dụng công nghệ trong chuyên đổi số và thương mại điện tử	25	5
PI 5.5	Lên kế hoạch đào tạo và thủ tục thực hiện (Huấn luyện và vận hành)	25	5
PLO 6	Đề xuất các giải pháp thương mại điện tử nhằm nâng cao hiệu quả trong kinh doanh trực tuyến, marketing trực tuyến.		5
PI 6.1	Xây dựng, kiểm định và bảo vệ giả thuyết	20	4
PI 6.2	Sử dụng các kỹ thuật khảo sát	20	5
PI 6.3	Kỹ năng tiếp cận và khai thác hiệu quả các phương tiện - công nghệ mới.	20	5
PI 6.4	Phân tích dữ liệu	20	4
PI 6.5	Các công cụ hiệu quả cho công nghệ Marketing	20	
PLO 7	Thể hiện khả năng phản biện, tư duy hệ thống trong		5

	việc nhận diện cơ hội kinh doanh, khởi nghiệp thông qua các mô hình kinh doanh thương mại điện tử.		
PI 7.1	Phân tích được tác động của TMĐT đối với môi trường và xã hội	15	4
PI 7.2	Nắm bắt thích ứng được với bối cảnh xã hội, cơ cấu, văn hóa doanh nghiệp trong lĩnh vực TMĐT	15	4
PI 7.3	Phát triển một quan điểm toàn cầu về Thương mại điện tử dựa trên bối cảnh lịch sử và văn hóa	15	4
PI 7.4	Quản trị chuyển đổi số	20	3
PI 7.5	Xác định chiến lược, mục tiêu, và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp	20	5
PI 7.6	Nhận diện cơ hội kinh doanh, khởi nghiệp thông qua các mô hình kinh doanh TMĐT	15	4
PLO8	Hình thành ý tưởng các mô hình hệ thống, thiết kế và phát triển các giải pháp thương mại điện tử		4
PI 8.1	Khảo sát hiện trạng, xác định nguồn lực doanh nghiệp	15	4
PI 8.2	Xác định nhu cầu và thiết lập các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp	15	4
PI 8.3	Xác định chức năng, nguyên lý	15	3

	và kiến trúc của hệ thống thương mại điện tử		
PI 8.4	Xác định các vấn đề liên quan đến phát triển và quản lý dự án tích hợp	15	3
PI 8.5	Xây dựng kế hoạch chiến lược kinh doanh Thương mại điện tử	20	4
PI 8.6	Lập kế hoạch quản lý vận hành, kiểm tra và đánh giá giải pháp Thương mại điện tử	20	4
PLO 9	Thực hiện được quá trình giao tiếp đa phương tiện trong kỹ nguyên số, kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh.		4
PI 9.1	Kỹ năng giao tiếp đa phương tiện trong thời đại số	20	3
PI 9.2	Thuyết trình	20	3
PI 9.3	Đàm phán, thỏa hiệp và giải quyết xung đột trong môi trường toàn cầu	20	4
PI 9.4	Kỹ năng kết nối nhiều người khác nhau để giao tiếp, thăm dò và dự đoán sự phản ứng trong công việc trên môi trường mạng	20	4
PI 9.5	Giao tiếp bằng tiếng Anh (TOEIC 4 kỹ năng: Nghe, đọc 500; Nói viết 221 hoặc các chứng chỉ khác tương đương với bậc 3/6 khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam)	20	3

PLO 10	Thể hiện năng lực làm việc độc lập và làm việc nhóm trong các điều kiện khác nhau, ý thức trách nhiệm xã hội và phục vụ cộng đồng.		4
PI 10.1	Kỹ năng làm việc độc lập trong các điều kiện khác nhau	25	4
PI 10.2	Kỹ năng làm việc nhóm, quản lý, truyền cảm hứng và tạo động lực cho nhóm	25	4
PI 10.3	Kỹ năng làm việc đa ngành, đa văn hóa và đa nền tảng	25	3
PI 10.4	Ý thức trách nhiệm xã hội và phục vụ cộng đồng	25	3
PLO 11	Thể hiện thái độ và tinh thần học tập tích cực, năng lực tự học, rèn luyện và phát triển bản thân suốt đời		4
PI 11.1	Sáng tạo và sẵn sàng ra quyết định chấp nhận rủi ro	20	4
PI 11.2	Kiên trì, sẵn sàng và quyết tâm, tháo vát và linh hoạt	20	4
PI 11.3	Sự tự nhận thức và tích hợp kiến thức liên ngành	20	4
PI 11.4	Học tập và rèn luyện suốt đời	20	3
PI 11.5	Khả năng tổ chức và quản lý thời gian	20	4
PLO 12	Nhận dạng vấn đề, tổng hợp kiến thức, đánh giá và lập kế hoạch cải thiện hiệu quả các hoạt động của cá nhân và tổ chức.		4

PI 12.1	Khả năng nhận dạng vấn đề và đề xuất các giải pháp xử lý	20	4
PI 12.2	Có tầm nhìn và định hướng trong cuộc sống	20	4
PI 12.3	Cập nhật kiến thức và thông tin trong lĩnh vực kinh doanh, quản lý và Thương mại điện tử	20	4
PI 12.4	Khả năng hội nhập, chấp nhận sự khác biệt và công bằng	20	4
PI 12.5	Chịu áp lực cao, tin cậy và gắn bó với tổ chức	20	4

* *Ghi chú: Điểm mức độ yêu cầu theo thang năng lực Bloom: Kiến thức (1-6), Dave: Kỹ năng (1-5), Krathwohl: Mức tự chủ và trách nhiệm/ Đạo đức trách nhiệm (1-5)*

11. Vị trí việc làm của người học sau tốt nghiệp:

Sinh viên sau khi tốt nghiệp, cử nhân ngành thương mại điện tử có thể làm việc tốt tại các vị trí cũng như các loại hình công ty như sau:

Các công ty, tập đoàn trong và ngoài nước cung cấp các giải pháp công nghệ thông tin, thanh toán điện tử, an toàn thông tin cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh về thương mại điện tử.

Các công ty xuất nhập khẩu ở các vị trí phát triển mở rộng thị trường, các công ty cung cấp nền tảng thương mại điện tử, các doanh nghiệp thực hiện việc chuyển đổi số.

Các doanh nghiệp có các hoạt động liên quan tới nghiên cứu thị trường trực tuyến, kinh doanh trực tuyến và truyền thông xã hội.

Các cơ quan quản lý nhà nước, hoạch định chính sách về thương mại điện tử, có khả năng học tập nâng cao và giảng dạy ở các Trường cao đẳng, đại học liên quan tới lĩnh vực thương mại điện tử.

Các hướng nghề nghiệp có thể lựa chọn như: Khởi nghiệp TMĐT, xây dựng Chiến lược kinh doanh TMĐT, Phân tích dữ liệu và giải pháp hỗ trợ ra quyết định trong TMĐT, xây dựng và phát triển hạ tầng TMĐT, Marketing điện tử, thanh toán điện tử và pháp luật trong TMĐT, cũng như nghề nghiệp liên quan tới quản lý quan hệ khách hàng và chuỗi cung ứng trong TMĐT.

Nắm vững các kiến thức cơ bản của ngành về kinh tế chính trị xã hội vào việc xác định, phân tích và triển khai các giải pháp để giải quyết các vấn đề về kinh tế và xã hội trong thực tiễn.

12. Khả năng học tập nâng cao trình độ sau khi ra trường:

Sinh viên có khả năng nâng cao trình độ chuyên môn ở các cấp đào tạo cao hơn như Thạc sĩ, tiến sĩ ở các trường đại học trong nước và quốc tế.

13. Các chương trình, tài liệu, chuẩn quốc tế mà Khoa tham khảo:

-Chương trình đào tạo ngành thương mại điện tử, Đại học Thành phố HongKong (Hongkong).

-Chương trình đào tạo ngành thương mại điện tử, ĐH Cơ sở hạ tầng Kuala Lumpur (Malaysia).

-Chương trình đào tạo ngành thương mại điện tử, Đại học Toledo (Mỹ).

TRƯỞNG KHOA



TS. Lê Hoàng Sử