

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THẠC SĨ
NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
3 chuyên ngành: QTKD Tổng hợp, Marketing và Kinh doanh Quốc tế
NĂM 2018 – (Từ Khóa 12 và khóa 6 Tây Nam Bộ)
(Ban hành theo Quyết định số 1706/QĐ-ĐHTCM ngày 17 tháng 9 năm 2018 của
Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính - Marketing)

Trình độ đào tạo : **Thạc sĩ**
Ngành đào tạo : **Quản trị kinh doanh** Mã số: **8340101**
Hình thức đào tạo : **Không tập trung**
Thời gian đào tạo : **2 năm**

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

Đào tạo trình độ thạc sĩ nhằm giúp cho học viên bổ sung, cập nhật và nâng cao kiến thức ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Kinh doanh quốc tế, Marketing và Quản trị kinh doanh tổng hợp; tăng cường kiến thức liên ngành; có kiến thức chuyên sâu trong một lĩnh vực khoa học chuyên ngành hoặc kỹ năng vận dụng kiến thức đó vào hoạt động thực tiễn nghề nghiệp; có khả năng làm việc độc lập, tư duy sáng tạo và có năng lực phát hiện, giải quyết những vấn đề thuộc ngành Quản trị kinh doanh, chuyên ngành được đào tạo.

1.1. Kiến thức:

Làm chủ kiến thức chuyên ngành, có thể đảm nhiệm công việc của chuyên gia trong lĩnh vực được đào tạo; có tư duy phản biện; có kiến thức lý thuyết chuyên sâu trong một lãnh vực chuyên ngành, có kiến thức tổng hợp về pháp luật, quản lý và bảo vệ môi trường liên quan đến Quản trị kinh doanh;

1.2. Kỹ năng:

Có kỹ năng hoàn thành công việc phức tạp, không có tính quy luật, khó dự báo; có kỹ năng nghiên cứu độc lập để phát triển và thử nghiệm những giải pháp mới trong chuyên ngành QTKD;

Có kỹ năng nghề nghiệp và kỹ năng quản lý, đặc biệt là kỹ năng phân tích dữ liệu, kỹ năng phân tích chính sách... để lập kế hoạch kinh doanh, hoạch định chính sách trong quá trình quản trị doanh nghiệp và có kỹ năng ra quyết định chiến lược trung và dài hạn. Có khả năng sử dụng một số phần mềm ứng dụng trong phân tích dữ liệu.

Có kỹ năng ngoại ngữ ở mức có thể hiểu được một báo cáo hay bài phát biểu về hầu hết các chủ đề trong công việc liên quan đến ngành kinh tế chuyên ngành QTKD; có thể diễn đạt bằng ngoại ngữ trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường; có thể viết báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn; có thể trình bày rõ ràng các ý kiến và phản biện một vấn đề kỹ thuật bằng ngoại ngữ;

1.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc chuyên ngành QTKD và đề xuất những sáng kiến có giá trị; có khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, thích nghi với môi trường làm việc có tính cạnh tranh cao và năng lực dẫn dắt

chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về các vấn đề phức tạp của chuyên ngành QTKD; bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn; có khả năng xây dựng, thẩm định kế hoạch; có năng lực phát huy trí tuệ tập thể trong quản lý và hoạt động chuyên môn; có khả năng nhận định đánh giá và quyết định phương hướng phát triển nhiệm vụ công việc được giao; có khả năng dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề lớn.

2. CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

2.1. Chuẩn về kiến thức chuyên môn, năng lực chuyên môn

Ngoài các yêu cầu chung về đạo đức nghề nghiệp, thái độ tuân thủ pháp luật theo quy định hiện hành của BGD&ĐT, người học sau khi tốt nghiệp sẽ đạt chuẩn về các năng lực sau:

2.1.1. Kiến thức chuyên môn

Sau khi tốt nghiệp, học viên nắm vững và vận dụng thành thạo tại các doanh nghiệp các kiến thức nâng cao, chuyên sâu thuộc lĩnh vực quản trị kinh doanh, bao gồm các lý thuyết, mô hình hiện đại trong kinh tế học và quản trị kinh doanh và những ứng dụng của chúng; những công cụ hiện đại được sử dụng trong kinh doanh và quản trị rủi ro khủng hoảng trước các xu hướng phát triển của khu vực kinh doanh trên thế giới và tác động của chúng đến Việt Nam. Cụ thể:

- Nắm vững hệ thống kiến thức nâng cao về lĩnh vực quản trị kinh doanh, kiến thức chuyên sâu về hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra trong các lĩnh vực quản trị kinh doanh tổng hợp để giải quyết các tình huống thực tiễn tại doanh nghiệp;
- Có năng lực hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra để điều hành hoạt động của các tổ chức, doanh nghiệp trong và ngoài nước trong công tác quản trị tổng thể;
- Có năng lực thực hiện các nhiệm vụ quản trị chuyên sâu như: Quản trị marketing, Quản trị kinh doanh quốc tế, Quản trị chiến lược kinh doanh, Quản trị nguồn nhân lực, Quản trị vận hành và chuỗi cung ứng, Quản trị bán hàng,...
- Có năng lực phân tích thị trường và nhu cầu khách hàng như: nghiên cứu thị trường, phân tích hành vi khách hàng; dự báo nhu cầu thị trường, hoạch định mục tiêu, kế hoạch, chiến lược trong tổ chức và điều hành; lập dự án kinh doanh và kế hoạch khởi nghiệp hiệu quả.
- Đạt trình độ ngoại ngữ B2 theo khung tham chiếu Châu Âu hoặc tương đương.

2.1.2. Năng lực ứng dụng thực tiễn

- Vận dụng tốt những kiến thức chuyên môn sâu về các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để có thể vận hành và triển khai các chiến lược và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp;
- Giải quyết được các tình huống phức tạp trong kinh doanh và đưa ra được các quyết định quản trị hiệu quả phù hợp với đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp;
- Có năng lực phát hiện và giải quyết các vấn đề thuộc chuyên môn đào tạo và đề xuất những sáng kiến có giá trị; Có khả năng tự định hướng phát triển năng lực cá nhân, thích nghi với môi trường làm việc có tính cạnh tranh cao và năng lực dẫn dắt chuyên môn; đưa ra được những kết luận mang tính chuyên gia về các

vấn đề phức tạp của chuyên môn, nghiệp vụ; bảo vệ và chịu trách nhiệm về những kết luận chuyên môn; có khả năng xây dựng, thẩm định kế hoạch; Có năng lực phát huy trí tuệ tập thể trong quản lý và hoạt động chuyên môn; có khả năng nhận định đánh giá và quyết định phương hướng phát triển nhiệm vụ công việc được giao; có khả năng dẫn dắt chuyên môn để xử lý những vấn đề lớn.

- Nhận thức được trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp một cách đúng đắn để hài hoà các lợi ích trong xã hội và phát triển doanh nghiệp bền vững.

2.2. Chuẩn về kỹ năng

2.2.1. Kỹ năng nghề nghiệp

- Có kỹ năng hoàn thành công việc phức tạp, không thường xuyên xảy ra, không có tính quy luật, khó dự báo, có kỹ năng nghiên cứu độc lập để phát triển và thử nghiệm những giải pháp mới, phát triển các công nghệ mới trong lĩnh vực đào tạo;
- Phân tích, đánh giá, dự báo có luận cứ khoa học về những thay đổi của môi trường kinh tế vĩ mô cũng như môi trường hoạt động kinh doanh, qua đó đề ra các quyết sách đúng đắn phục vụ chiến lược phát triển doanh nghiệp trong dài hạn;
- Điều hành hiệu quả các nghiệp vụ kinh doanh của doanh nghiệp cụ thể.

2.2.2. Kỹ năng hỗ trợ

- Kỹ năng cá nhân: Lãnh đạo bản thân và tổ chức; phát triển được kỹ năng tiếp nhận, xử lý thông tin, phát hiện vấn đề kịp thời. Sáng tạo và vận dụng các kiến thức lý luận, phát huy các kinh nghiệm của bản thân trong việc phân tích và xử lý các tình huống quản trị kinh doanh.
- Kỹ năng phối hợp: làm việc nhóm trong phối hợp xây dựng và triển khai dự án kinh doanh;
- Kỹ năng sử dụng ngoại ngữ chuyên ngành: có thể đọc hiểu báo cáo về hầu hết các chủ đề trong công việc có liên quan đến ngành được đào tạo, có thể diễn đạt bằng ngoại ngữ trong hầu hết các tình huống chuyên môn thông thường, có thể viết báo cáo liên quan đến công việc chuyên môn, trình bày được các ý kiến và phản biện một vấn đề kỹ thuật một cách rõ ràng.

2.3. Phẩm chất đạo đức

- Có phẩm chất chính trị, đạo đức nghề nghiệp, công tâm, khách quan, chuyên nghiệp, tôn trọng chữ tín và luôn có trách nhiệm trong công việc, vì công việc;
- Có tinh thần tìm tòi khám phá, dám chấp nhận mọi khó khăn và áp lực để thực hiện các nghiên cứu tình huống nhằm phát hiện những vấn đề thực tiễn về kinh doanh hướng đến phục vụ tổ chức, cộng đồng
- Thái độ tích cực trong công việc, có tinh thần hợp tác tốt với cộng sự trong quá trình làm việc.

3. VỊ TRÍ VIỆC LÀM

Sau khi tốt nghiệp Chương trình thạc sĩ quản trị kinh doanh theo định hướng ứng dụng, người học có thể đảm nhiệm một trong số các vị trí công tác sau đây:

- Nhóm 1: Nhà quản trị cấp trung tại các doanh nghiệp, tập đoàn trong và ngoài nước;
- Nhóm 2: Chủ doanh nghiệp, Giám đốc điều hành (CEO) tại các doanh nghiệp,

tập đoàn trong và ngoài nước.

4. KHẢ NĂNG HỌC TẬP, NÂNG CAO TRÌNH ĐỘ SAU KHI TỐT NGHIỆP

Sau khi tốt nghiệp, người học có đủ kiến thức, năng lực chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp để tiếp tục học tập, nghiên cứu sâu hơn ở bậc tiến sỹ tại Đại học Tài chính Marketing với các điều kiện xét tuyển tương ứng theo quy định hoặc có thể theo học các Chương trình đào tạo trong và ngoài nước để trở thành chuyên gia cao cấp về lĩnh vực quản trị kinh doanh tại các doanh nghiệp, tập đoàn trong và ngoài nước.

5. THỜI GIAN ĐÀO TẠO: 2 năm

6. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC: 60 tín chỉ

7. ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH

Thí sinh đã tốt nghiệp đại học đúng chuyên ngành đào tạo hoặc các ngành gần hay ngành khác đều được tham gia thi tuyển sinh cao học của Trường (sau khi đã bổ sung 1 số kiến thức theo qui định của Trường Đại học Tài chính – Marketing)

8. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO – ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP:

8.1. Quy trình đào tạo

Theo Quy chế Đào tạo sau đại học (Thông tư 15/2014/TT-BGDĐT ngày 15 tháng 05 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo) và Quy định đào tạo trình độ Thạc sỹ của Trường Đại học Tài chính – Marketing (Ban hành theo quyết định số/QĐ/ĐHTCM-SĐH)

8.2. Điều kiện tốt nghiệp

Tích lũy đủ 60 tín chỉ khối kiến thức giáo dục chung và giáo dục chuyên nghiệp của Chương trình và thỏa các điều kiện theo trong Thông tư 15 - Quy chế chế Đào tạo sau đại học và theo Điều 39 tại Quy định đào tạo trình độ Thạc sỹ của Trường Đại học Tài chính – Marketing.

8.3. Luận văn tốt nghiệp

Học viên viết luận văn theo Điều ... thuộc Quy định đào tạo trình độ Thạc sỹ của Trường Đại học Tài chính – Marketing.

9. THANG ĐIỂM

Thang điểm đánh giá kết quả học tập các học phần của sinh viên theo quy định của Trường.

10. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

10.1. Cấu trúc chương trình đào tạo:

- Chương trình đào tạo trình độ thạc sỹ có thời lượng 60 tín chỉ.
- Một tín chỉ được quy định bằng 15 tiết học lý thuyết; 30 - 45 tiết thực hành, thí nghiệm hoặc thảo luận; 45 - 90 giờ thực tập tại cơ sở; 45 - 60 giờ viết tiểu luận, bài tập lớn hoặc luận văn tốt nghiệp.
- Đối với những học phần lý thuyết hoặc thực hành, thí nghiệm, để tiếp thu được một tín chỉ học viên phải dành ít nhất 30 giờ chuẩn bị cá nhân.
- Một tiết học được tính bằng 50 phút.
- Các môn học chiếm khoảng 80% thời lượng chương trình đào tạo trình độ thạc sỹ, bao gồm: phần kiến thức chung (môn Triết học và môn tiếng Anh) và phần kiến thức cơ sở và chuyên ngành.
- Mỗi môn học đều có đề cương, bài giảng và tài liệu tham khảo.

- Học viên tự học thêm môn ngoại ngữ để đạt yêu cầu khi tốt nghiệp.
- Luận văn thạc sỹ chiếm 7 tín chỉ. Đề tài luận văn thạc sỹ là một chuyên đề quản lý cụ thể do trường giao hoặc do học viên tự đề xuất, được người hướng dẫn đồng ý và được Hội đồng khoa học và đào tạo của trường chấp thuận.

10.2. Khối lượng kiến thức toàn khoá (tính bằng tín chỉ): bao gồm 60 TC

TT	MÃ SỐ MÔN HỌC		TÊN HỌC PHẦN	THỜI GIAN (TÍN CHỈ)			GHI CHÚ
	Phần chữ	Phần số		Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
I/ PHẦN KIẾN THỨC CHUNG				8	5	4	
1	ENM	5000	Anh văn	4	2	2	
2	POL	5000	Triết học	4	2	2	
II/ PHẦN KIẾN THỨC CƠ SỞ				6	4	2	
3	BUS	5200	Kinh tế học kinh doanh	3	2	1	
4	AOW	5000	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	3	2	1	
III/ PHẦN KIẾN THỨC NGÀNH				20			
5			Quản trị nguồn nhân lực nâng cao	3	2	1	
6	BUS	5201	Quản trị marketing toàn cầu	3	2	1	
7	BUS	5202	Quản trị chiến lược nâng cao	3	2	1	
8	BUS	5204	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	3	2	1	
9	MNA	5217	Kế toán quản trị	3	1	1	
10	STA		Kinh tế lượng ứng dụng trong Quản trị kinh doanh	3	2	1	
11	BUS	5210	Quản trị kinh doanh quốc tế	3	2	1	
IV/ PHẦN KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH (Chọn 1 trong 3 chuyên ngành)				18	12	6	
Chuyên ngành QTKD Tổng hợp							
12	BUS	5211	Quản trị bán hàng nâng cao (Advanced selling management)	3	2	1	
13	BUS	5209	Quản trị chất lượng nâng cao (Advanced quality management)	3	2	1	
14	BUS	5203	Quản trị sự thay đổi (Change management)	3	2	1	
15	BUS	5213	Quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng (Logitics & Supply Chain Management)	3	2	1	
16	BUS	5208	Quản trị dự án (Project Management)	3	2	1	

17	BUS	5218	Hành vi tổ chức (Organizational Behavior)	3	2	1	
Chuyên ngành Marketing							
18	MAR		Quản trị hiệu quả kênh phân phối (Effective distribution channel management)	3	2	1	
19	MAR		Quản trị thương hiệu (Brand management)	3	2	1	
20	MAR		Marketing kỹ thuật số (Digital marketing)	3	2	1	
21	MAR		Quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới (innovation management and new product development)	3	2	1	
22	MAR		Truyền thông marketing tích hợp (Integrated marketing communication)	3	2	1	
23	MAR		Quản trị khủng hoảng marketing (Crisis management in marketing)	3	2	1	
Chuyên ngành Kinh doanh Quốc tế							
18	COM		Luật Thương mại quốc tế (International Trade Laws)	3	2	1	
19	COM		Quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng (Logistics & Supply Chain Management)	3	2	1	
20	COM		Quản trị Xuất nhập khẩu (Export - import management)	3	2	1	
21	COM		Đầu tư quốc tế/ toàn cầu (International Investment)	3	2	1	
22	COM		Quản trị tài chính công ty đa quốc gia (Financial management of multinational companies)	3	2	1	
23	COM		Quản trị thương hiệu (Brnd management)	3	2	1	
IV/ LUẬN VĂN THẠC SĨ				7			

11. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY HOC KỲ 1

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Triết học (Philosophy)	4	2	2	

2		Kinh tế học kinh doanh (Business Economics)	3	2	1	
3		Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh (Research Methodology in Business)	3	2	1	
4		Kinh tế lượng ứng dụng trong Quản trị kinh doanh (Econometric in Business)	3	2	1	
5		Quản trị marketing toàn cầu (Global Marketing Management)	3	2	1	
6		Anh văn 1 (English 1)	2	2	1	
<u>Tổng cộng học kỳ 1</u>			18			

HOC KỲ 2

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Quản trị chiến lược nâng cao (Advanced Strategic Management)	3	2	1	
2		Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao (Advanced Finance Management)	3	2	1	
3		Quản trị kinh doanh quốc tế (International Business Management)	3	2	1	
4		Kế toán quản trị (Managerial Accounting)	3	2	1	
5		Quản trị nguồn nhân lực nâng cao (Advanced Human Resources Management)	3	2	1	
6		Anh văn 2 (English 2)	2			
<u>Tổng cộng học kỳ 2</u>			17			

HOC KỲ 3

Chuyên ngành QTKD Tổng hợp

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Quản trị bán hàng nâng cao (Advanced selling management)	3	2	1	
2		Quản trị chất lượng nâng cao (Advanced quality management)	3	2	1	

3		Quản trị sự thay đổi (Change management)	3	2	1	
4		Quản trị logistic (Logistics management)	3	2	1	
5		Quản trị dự án (Project Management)	3	2	1	
6		Hành vi tổ chức (Organizational Behavior)	3	2	1	
Tổng công học kỳ 3			18			

Chuyên ngành Marketing

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Quản trị hiệu quả kênh phân phối (Effective distribution channel management)	3	2	1	
2		Quản trị thương hiệu (Brand management)	3	2	1	
3		Marketing kỹ thuật số (Digital marketing)	3	2	1	
4		Quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới (innovation management and new product development)	3	2	1	
5		Truyền thông marketing tích hợp (Integrated marketing communication)	3	2	1	
6		Quản trị khủng hoảng marketing (Crisis management in marketing)	3	2	1	
Tổng công học kỳ 3			18			

Chuyên ngành Kinh doanh Quốc tế

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Luật Thương mại quốc tế (International Trade Laws)	3	2	1	
2		Quản trị Logistics (Logistics Management)	3	2	1	

3		Quản trị Xuất nhập khẩu (Export - import management)	3	2	1	
4		Đầu tư quốc tế/ toàn cầu (International Investment)	3	2	1	
5		Quản trị tài chính công ty đa quốc gia (Financial management of multinational companies)	3	2	1	
6		Quản trị Thương hiệu (Brand management)	3	2	1	
Tổng công học kỳ 3			18			

HỌC KỲ 4

TT	Mã số môn học	Tên học phần	Số TC			Ghi chú
			Tổng	Lý thuyết	Thực hành	
1		Luận văn tốt nghiệp	7			
		Tổng công học kỳ 4	7			

10. ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN THAM GIA GIẢNG DẠY

TT	MÃ SỐ MÔN HỌC		TÊN HỌC PHẦN	GIẢNG VIÊN PHỤ TRÁCH	GHI CHÚ
	Phần chữ	Phần số			
I/ PHẦN KIẾN THỨC CHUNG					
1	ENM	5000	Anh văn	TS. Nguyễn Hoàng Quế	
2	POL	5000	Triết học	TS. Phạm Lê Quang TS. Nguyễn Tấn Hưng	
II/ PHẦN KIẾN THỨC CƠ SỞ					
3	BUS	5200	Kinh tế học kinh doanh	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư TS. Đoàn Ngọc Phúc	
4	AOW	5000	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	PGS.TS Hà Nam Khánh Giao PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	
III/ PHẦN KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH					
5	BUS		Quản trị nguồn nhân lực nâng cao	TS. Huỳnh Thị Thu Sương TS. Cảnh Chí Hoàng	
6	BUS	5201	Quản trị marketing toàn cầu	TS. Nguyễn Xuân Trường TS. Trần Văn Thi	
7	BUS	5202	Quản trị chiến lược nâng cao	PGS.TS. Đào Duy Huân TS. Nguyễn Thanh Long	

8	BUS	5204	Quản trị tài chính doanh nghiệp nâng cao	PGS.TS Trần Huy Hoàng TS.GVC. Bùi Hữu Phước	
9	MNA	5217	Kế toán quản trị	TS. GVC. Đặng Thị Ngọc Lan PGS, TS. Trần Phước	
10	STA		Kinh tế lượng ứng dụng trong Quản trị kinh doanh	TS. Nguyễn Huy Hoàng TS. Đinh Kiệm	
11	BUS	5210	Quản trị kinh doanh quốc tế	PGS.TS. Hà Nam Khánh Giao PGS. TS. Bùi Thanh Tráng	

IV/ PHẦN KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH (Chọn một trong 3 định hướng)

Định hướng QTKD Tổng hợp

12	BUS	5211	Quản trị bán hàng nâng cao	1. TS. Nguyễn Văn Hiến 2. TS. Bảo Trung	
13	BUS	5209	Quản trị chất lượng nâng cao	1. TS. Ngô Thị Ánh 2. TS.GVC. Nguyễn Kim Định 3. PGS.TS. Trần Minh Tâm	
14	BUS	5203	Quản trị sự thay đổi	1. PGS. TS. Đào Duy Huân 2. VS.TSKH. Nguyễn Văn Đáng	
15	BUS	5213	Quản trị logistic & Chuỗi cung ứng	1. TS. Phạm Ngọc Dưỡng 2. TS. Huỳnh Thị Thu Sương	
16	BUS	5208	Quản trị dự án	1. VS.TSKH. Nguyễn Văn Đáng 2. PGS. TS. Cao Hào Thi	
17	BUS	5218	Quản trị hành vi tổ chức	1. VS.TSKH. Nguyễn Văn Đáng 2. TS. Cảnh Chí Hoàng	

Định hướng Marketing

12	MAR		Quản trị hiệu quả kênh phân phối (Effective distribution channel management)	1. TS. Trần Văn Thi 2. TS. Trương Đình Chiến	
13	MAR		Quản trị thương hiệu (Brand management)	1. TS. Bảo Trung 2. TS. Ngô Thị Thu	
14	MAR		Marketing kỹ thuật số (Digital marketing)	1. TS. Ao Thu Hoài 2. TS. Hoàng Anh Tuấn	
15	MAR		Quản trị đổi mới và phát triển sản phẩm mới (innovation management and new product development)	1. TS. Ao Thu Hoài 2. TS. Nguyễn Xuân Trường	
16	MAR		Truyền thông marketing tích hợp (Integrated)	1. TS. Ngô Thị Thu 2. TS. Vũ Chí Dũng	

			marketing communication)		
17	MAR		Quản trị khủng hoảng marketing (Crisis management in marketing)	1. TS. Ngô Thị Thu 2. TS. Vũ Chí Dũng	
Định hướng Kinh doanh Quốc tế					
12	COM		Luật Thương mại quốc tế (International Trade Laws)	1. PGS. TS. Nguyễn Tiến Hoàng 2. TS. Nguyễn Xuân Hiệp	
13	COM		Quản trị Logistics (Logistics Management)	1. TS. Phạm Ngọc Dưỡng 2. TS. Dương Hữu Tuyển	
14	COM		Quản trị Xuất nhập khẩu (Export - import management)	1. TS. Nguyễn Xuân Hiệp 2. TS. Lê Thị Ánh Tuyết	
15	COM		Đầu tư quốc tế/ toàn cầu (International Investment)	1. GS.TS. Võ Thanh Thu 2. PGS. TS. Hà Thị Ngọc Oanh	
16	COM		Quản trị tài chính công ty đa quốc gia (Financial management of multinational companies)	TS. Bùi Hữu Phước TS. Phan Thị Mỹ Hạnh	
17	COM		Quản trị thương hiệu (Brand management)	1. TS. Bảo Trung 2. TS. Ngô thị Thu	