

CHUẨN ĐẦU RA NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

(Ban hành theo Quyết định số 242/QĐ-SIU ngày 28 tháng 5 năm 2025 của Hiệu trưởng Trường Đại học Quốc tế Sài Gòn)

- | | | |
|-----------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1. Tên ngành đào tạo: | Tên tiếng Việt
(tên Tiếng Anh) | Thương mại điện tử
E-commerce |
| 2. Trình độ đào tạo: | | Đại học |
| 3. Mục tiêu: | | |

3.1. Mục tiêu chung:

Chương trình đào tạo Thương mại điện tử (TMĐT) đào tạo cử nhân có phẩm chất đạo đức và sức khỏe tốt; có kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực TMĐT; có khả năng vận dụng kiến thức, kỹ năng về công nghệ thông tin và hoạch định chiến lược, chính sách kinh doanh TMĐT. Người học biết tổ chức và điều hành hoạt động kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó biết vận dụng kiến thức thương mại điện tử để thúc đẩy nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0 ngày nay.

3.2. Mục tiêu cụ thể:

- **PO1:** Người học được trang bị kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, khoa học xã hội và nhân văn, chính trị, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất; có kỹ năng ngoại ngữ và các kỹ năng mềm đáp ứng được yêu cầu công việc trong môi trường quốc tế.
- **PO2:** Người học vận dụng kiến thức chuyên môn cả về lý thuyết và thực hành trong quá trình giải quyết những vấn đề thực tế của lĩnh vực thương mại điện tử, có khả năng đưa ra ý tưởng, giải pháp và giải quyết các bài toán một cách khoa học và hiệu quả.
- **PO3:** Người học thực hiện việc tự học, tự nghiên cứu để phát triển chuyên môn và có thể tiếp tục học ở trình độ cao hơn; có ý thức và tinh thần khởi nghiệp trong lĩnh vực Thương mại điện tử.
- **PO4:** Người học có thái độ làm việc chuyên nghiệp, có kỹ năng và tác phong làm việc theo tiêu chuẩn quốc tế, tuân thủ pháp luật, có trách nhiệm và đạo đức trong công việc, có tinh thần ham muốn học hỏi và học tập suốt đời.

4. Chuẩn đầu ra:

Nhóm các PLOs	Nội dung chuẩn đầu ra
Kiến thức	PLO1: Phát hiện các vấn đề thuộc hoạt động kinh doanh trực tuyến thông qua vận dụng kiến thức khoa học tự nhiên, triết học, chính trị và pháp luật.
	PLO2: Nhận dạng các vấn đề thuộc hoạt động kinh doanh trực tuyến thông qua kiến thức về kinh doanh và cơ sở ngành bao gồm: kinh tế, quản trị, marketing - bán hàng và tài chính.
	PLO3: Phân tích các giải pháp về thương mại điện tử thông qua kiến thức chuyên ngành bao gồm các học phần: Marketing số, bán hàng trực tuyến, sáng tạo nội dung và giao nhận nhằm nâng cao hiệu quả vận hành hệ thống.
Kỹ năng	PLO4: Thể hiện kỹ năng đàm phán, thuyết trình, làm việc nhóm, giao tiếp và quản lý thông qua các học phần: Quản trị học, quản trị tài chính, marketing căn bản, công cụ phân tích và trực quan dữ liệu một cách thuần thục.
	PLO5: Phối hợp kinh doanh từ phát triển nền tảng trực tuyến thông qua các học phần marketing, thanh toán, phân tích dữ liệu, chăm sóc khách hàng, chiến lược tiếp thị cho đến điều phối chuỗi cung ứng nhằm tối ưu hiệu quả hoạt động kinh doanh trong thương mại điện tử.
Mức tự chủ và trách nhiệm	PLO6: Tham gia thảo luận nhóm một cách hiệu quả và tôn trọng các hoạt động chung thuộc hoạt động kinh doanh trực tuyến.
	PLO7: Bày tỏ quan điểm cá nhân một cách cầu thị và tôn trọng các quy tắc chung thuộc chuyên ngành thương mại điện tử.

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

Sau khi tốt nghiệp ngành Thương mại điện tử, cử nhân Thương mại điện tử có thể đảm nhiệm các vị trí sau:

- Giám đốc điều hành tại Doanh nghiệp hoạt động thương mại điện tử (TMĐT).
- Chuyên viên hoặc quản lý tại Doanh nghiệp hoạt động thương mại điện tử.
- Chuyên viên phân tích, thiết kế website thương mại, khai thác ứng dụng TMĐT.
- Bộ phận quản trị dự án TMĐT.
- Bộ phận kinh doanh TMĐT như marketing và quan hệ khách hàng điện tử, logistics, mua hàng, bán hàng, thanh toán điện tử...).

- Bộ phận nghiên cứu và phát triển TMĐT ở các tổ chức kinh tế, tổ chức chính phủ và phi chính phủ, các viện nghiên cứu, các cơ sở đào tạo và các bộ phận có liên quan đến quản lý Nhà nước.
- Cử nhân TMĐT có khả năng làm việc ở các lĩnh vực khác như: quản trị nhân lực, quản trị tác nghiệp, quản trị tài chính... ở các loại hình doanh nghiệp sản xuất, thương mại dịch vụ, đầu tư.

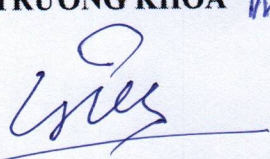
6. Khả năng học tập nâng cao trình độ sau khi ra trường:

- Vận dụng được kiến thức đã học để tiếp tục học tập, nghiên cứu sau đại học trong và ngoài nước.
- Có khả năng tự học tập, nghiên cứu và thực hiện các hoạt động để phát triển thành các nhà quản lý ở các cấp khác nhau.
- Đủ điều kiện để học bằng đại học thứ 2 của các chuyên ngành liên quan.
- Đủ khả năng học bậc sau đại học (thạc sỹ, tiến sỹ) của các chuyên ngành kinh tế, thương mại điện tử tại các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước..
- Hoặc tham gia làm giảng viên giảng dạy ở các trường đại học, cao đẳng, trung cấp nghề có đào tạo thương mại điện tử.

7. Các chuẩn đầu ra đã tham khảo

STT	Chương trình tham khảo	Tên trường đại học
Chương trình, tài liệu trong nước		
1	CTĐT ngành Kinh doanh thương mại	Trường Đại học Công nghệ TP.HCM
2	CTĐT ngành Kinh doanh thương mại	Trường Đại học Văn Hiến
3	CTĐT ngành Kinh doanh thương mại	Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
4	CTĐT ngành Thương mại điện tử	Trường Đại học Kinh tế - Luật
5	CTĐT ngành Quản trị thương mại điện tử	Trường Đại học Thương mại
Chương trình, tài liệu quốc tế		
1	CTĐT ngành Logistics Thương mại điện tử	Trường Đại học Vizja
2	CTĐT ngành Thương mại điện tử	Trường Đại học Khoa học Ứng dụng Kỹ thuật Rosenheim.
3	CTĐT ngành Thương mại điện tử	Trường Đại học Bách khoa Macao
4	CTĐT ngành Digital Marketing và TMĐT	Trường Đại học Kinh doanh Clearmont
5	CTĐT ngành Thương mại điện tử	Trường Đại học Nghệ thuật và Khoa học Sri Krishna


HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG
ĐẠI HỌC TỰ THIÊN
QUỐC TẾ
SÀI GÒN
TS. Phạm Quý Ty

TRƯỞNG KHOA

PGS. TS. NGUYỄN TẤN VIÊN