

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

<b>Tên chương trình:</b>	<b>QUẢN TRỊ KINH DOANH. Business Administration.</b>
<b>Trình độ đào tạo:</b>	<b>Thạc sĩ.</b>
<b>Ngành đào tạo:</b>	<b>Quản trị kinh doanh.</b>
<b>Mã số:</b>	<b>8340101</b>
<b>Định hướng đào tạo:</b>	<b>Ứng dụng.</b>
<b>Khối lượng kiến thức:</b>	<b>60 tín chỉ.</b>
<b>Thời gian đào tạo:</b>	<b>2 năm đối với hình thức toàn thời gian, 2,5 năm đối với hình thức bán thời gian.</b>
<b>Khoa/Viện đào tạo:</b>	<b>Kinh tế.</b>
<b>Quyết định ban hành:</b>	<b>Số 1139/QĐ-ĐHNT ngày 24/9/2018.</b>

### I. Giới thiệu chương trình

Chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh định hướng ứng dụng nhằm đào tạo các nhà quản trị cấp trung và cấp cao, các chuyên gia có trình độ cao, có khả năng hoạch định chiến lược và điều hành thực thi các chính sách, triển khai có hiệu quả các quyết định quản trị trong các doanh nghiệp hoặc tổ chức kinh doanh.

### II. Mục tiêu đào tạo

Chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh định hướng ứng dụng trang bị cho học viên kiến thức nâng cao về quản trị kinh doanh và kỹ năng hoạt động nghề nghiệp chuyên sâu; năng lực làm việc độc lập cũng như làm việc nhóm; khả năng tổ chức thực hiện các công việc phức tạp trong thực tiễn quản trị và kinh doanh.

### III. Chuẩn đầu ra

Sau khi hoàn thành chương trình đào tạo, học viên có khả năng:

- 1) Nắm vững những kiến thức nâng cao về tư duy chiến lược, hoạch định và triển khai chiến lược phát triển tổng thể và các chiến lược chức năng của doanh nghiệp.
- 2) Phân tích và dự báo có luận cứ khoa học về những thay đổi của môi trường kinh doanh và tư vấn các chính sách quản trị.
- 3) Vận dụng được những kiến thức chuyên môn nâng cao vào các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp như: lãnh đạo tổ chức, quản trị marketing, quản trị nguồn nhân lực, quản trị tài chính, quản trị sản xuất.
- 4) Ứng dụng các mô hình quản trị hiện đại trong điều hành doanh nghiệp.
- 5) Thành thạo và vận dụng hiệu quả các kỹ năng làm việc nhóm và làm việc cá nhân trong tổ chức; và thích ứng tốt với thực tiễn công việc.
- 6) Tuân thủ đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh.

#### IV. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

- 1) Quản lý điều hành trong các doanh nghiệp và tổ chức kinh doanh.
- 2) Giảng viên trong các tổ chức đào tạo.
- 3) Chuyên gia tư vấn và hoạch định chiến lược, chính sách cho các doanh nghiệp

#### V. Đối tượng tuyển sinh và các môn thi tuyển

##### 1. Điều kiện về văn bằng và thâm niên công tác chuyên môn:

TT.	Ngành đào tạo	Hình thức đào tạo	Hạng tốt nghiệp	Yêu cầu bổ sung kiến thức	Thâm niên công tác
1	<b>Ngành đúng, phù hợp</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Quản trị kinh doanh</li><li>- Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành,</li><li>- Quản trị khách sạn,</li><li>- Kinh doanh thương mại,</li><li>- Quản trị kinh doanh quốc tế</li><li>- Quản trị nhân lực</li><li>- Marketing</li></ul>	Chính quy, Vừa học vừa làm (Tại chức)	Trung bình	Không	0
2	<b>Ngành gần</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kinh doanh nông nghiệp</li><li>- Quản lý công nghiệp</li><li>- Kinh tế (Kinh tế phát triển, Kinh tế nông nghiệp, Kinh tế thủy sản, Kinh tế du lịch, Kinh tế tài nguyên môi trường, Kinh tế vận tải, Kinh tế xây dựng, Kinh tế công nghiệp, Kinh tế kế hoạch đầu tư, Kinh tế quốc tế, Kinh tế thương mại, Luật kinh tế, Kinh tế đối ngoại) ...</li><li>- Tài chính – Ngân hàng (Tài chính doanh nghiệp, Tài chính công, Ngân hàng), Kế toán (Kế toán doanh nghiệp, Kế toán hành chính sự nghiệp), Kiểm toán, ...</li><li>- Khoa học quản lý, Hệ thống thông tin quản lý.</li></ul>	Chính quy, Vừa học vừa làm (Tại chức)	Trung bình	Có	0
3	<b>Ngành khác</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Các ngành thuộc khối kỹ thuật, công nghệ thông tin</li><li>- Các ngành thuộc khối khoa học xã hội và nhân văn</li></ul>	Chính quy	Trung bình	Có	2

## 2. Danh mục học phần bổ sung kiến thức:

Tùy theo chương trình học ghi trong bảng điểm, học viên thuộc đối tượng có bằng đại học ngành gần hoặc ngành khác phải học bổ túc tổng khối lượng các học phần không quá 12 tín chỉ. Học viên sẽ chọn trong số các học phần sau:

TT.	Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ
1	ECS329	Kinh tế vi mô	2(2-0)
2	ECS330	Kinh tế vĩ mô	2(2-0)
3	ECS332	Kinh tế lượng	2(2-0)
4	BUA325	Quản trị học	2(2-0)
5	ECS335	Marketing căn bản	2(2-0)
6	FIB343	Quản trị tài chính	2(2-0)

## 3. Các môn thi tuyển:

TT.	Môn thi
1	Toán cao cấp
2	Kinh tế học
3	Tiếng Anh

## VI. Cấu trúc và nội dung chương trình:

TT.	Nội dung	Số học phần	Số tín chỉ
1	Phần kiến thức chung	<b>4</b>	<b>10</b>
	- Bắt buộc	2	8
	- Tự chọn	2	2
2	Phần kiến thức cơ sở và chuyên ngành	<b>19</b>	<b>35</b>
	- Bắt buộc	11	23
	- Tự chọn	8	12
3	Luận văn thạc sĩ	1	<b>15</b>
	<b>Tổng</b>	<b>24</b>	<b>60</b>

## VII. Nội dung chương trình

### 1. Danh mục học phần

Mã học phần	Tên học phần	Số tín chỉ	Đáp ứng CDR	Học phần tiên quyết
<b>1. Kiến thức chung</b>		10		
<b>1.1 Các học phần bắt buộc</b>		8		
POS502	Triết học/ <i>Philosophy</i>	4(4-0)	5, 6	
FLS501	Tiếng Anh/ <i>English</i>	4 (4-0)		
1.2 Các học phần tự chọn		2		
BUA521	Khoa học quản lý/ <i>Scientific Management</i>	2(2-0)	3, 4, 5	

BUA506	Luật kinh tế/ <i>Economic Law</i>	2(2-0)	2, 3, 6	
<b>2. Kiến thức cơ sở và chuyên ngành</b>		<b>35</b>		
<b>2.1. Các học phần bắt buộc</b>		<b>23</b>		
ECS505	Kinh tế vi mô nâng cao/ <i>Advanced Microeconomics</i>	2(2-0)	2, 3	
ECS506	Kinh tế vĩ mô nâng cao/ <i>Advanced Macroeconomics</i>	2(1-1)	2, 3	
FIB508	Quản trị tài chính/ <i>Financial Management</i>	2(2-1)	1, 3, 4	ECS505, ECS506
BUA501	Quản trị chiến lược/ <i>Strategic Management</i>	3(2-1)	1, 2, 3, 4	ECS505,
BUA517	Quản trị nguồn nhân lực/ <i>Human Resource Management</i>	2(1,5-0,5)	1, 3, 4, 5	ECS505. ECS506
MAR501	Quản trị Marketing/ <i>Marketing Management</i>	2(1,5-0,5)	1, 3, 4, 5	BUA517
BUA519	Nghệ thuật lãnh đạo/ <i>Leadership</i>	2(2-0)	4, 5, 6	BUA517
BUA518	Quản trị sản xuất/ <i>Production Management</i>	2(1-1)	1, 3, 4	ECS505, BUA501
BUA502	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh/ <i>Business Research Methods</i>	2(1,5-0,5)	BUA502	ECS505
BUA503	Quản trị rủi ro/ <i>Risk Management</i>	2(2-0)	1, 2, 3, 4	FIB508 BUA501
BUA520	Hành vi tổ chức/ <i>Organisational Behavior</i>	2(2-0)	3, 4, 5	BUA501, BUA517
<b>2.2. Các học phần tự chọn</b>		<b>12</b>		
BUA505	Quản trị công nghệ và đổi mới/ <i>Management of Technology and Innovation</i>	2(1,5-0,5)	1, 2, 3, 4	ECS505, ECS506
BUA504	Đạo đức kinh doanh/ <i>Business Ethics</i>	2(1,5-0,5)	5, 6	ECS505, ECS506
FIB507	Phân tích và đánh giá dự án/ <i>Project Appraisal and Analysis</i>	2(2-0)	3, 4	FIB508
TRE505	Luật thương mại quốc tế/ <i>International Trade Laws</i>	2(1-1)	2, 3	FIB508
TRE509	Quản trị kinh doanh quốc tế/ <i>International Business Management</i>	2(1,5-0,5)	2, 3, 4	BUA517
MAR502	Quản trị thương hiệu/ <i>Brand Management</i>	2(1,5-0,5)	3, 5, 6	BUA501, BUA517
TRE507	Quản trị chuỗi cung ứng/ <i>Supply Chain Management</i>	2(1-1)	3, 4	ECS505, ECS506
BUA522	Chuyên đề cuối khóa	2 (2-0)	3, 4, 5	
<b>3. Luận văn</b>		<b>15</b>		
BUA600	Luận văn thạc sĩ/ <i>Master Thesis</i>	15	3, 5	
<b>Tổng cộng:</b>		<b>60</b>		

## 2. Mô tả các học phần

- POS502** **Triết học** **4(4-0)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về Triết học bao gồm: khái luận về triết học; những nội dung cơ bản thuộc về thế giới quan và phương pháp luận chung của nhận thức và thực tiễn; những nội dung lý luận triết học về xã hội và con người được thể hiện trong học thuyết hình thái kinh tế - xã hội, triết học chính trị, ý thức xã hội và triết học về con người.
- BUA521** **Khoa học quản lý** **2(2-0)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về khoa học quản lý bao gồm: hệ thống tri thức liên quan tới bản chất của quản lý; các nguyên tắc và phương pháp quản lý cơ bản; phong cách quản lý và nghệ thuật quản lý trong thế kỷ XXI; các quan điểm tiếp cận mới đối với các chức năng quản lý: lập kế hoạch và ra quyết định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra.
- BUA506** **Luật kinh tế** **2(2-0)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về luật kinh tế bao gồm: kiến thức tổng quan về pháp luật kinh tế; phân tích một số lĩnh vực pháp luật nền tảng cho nền kinh tế thị trường, tập trung vào pháp luật về tài sản; đánh giá về những thay đổi của Luật doanh nghiệp; trình bày về chính sách và pháp luật cạnh tranh trong kinh doanh.
- ECS505** **Kinh tế vi mô nâng cao** **2(2-0)**  
Học phần cung cấp cho người học những kiến thức về lý thuyết sản xuất và tiêu dùng trong thị trường cạnh tranh, thị trường độc quyền; các quyết định kinh doanh thông qua phân tích lý thuyết trò chơi; lý thuyết về những biến dạng của thị trường như thông tin bất cân xứng, hàng hóa công, ngoại tác; và vận dụng các lý thuyết kinh tế để giải quyết các vấn đề của thực tiễn cũng như làm nền tảng cho các môn học chuyên ngành.
- ECS506** **Kinh tế vĩ mô nâng cao** **2(1-1)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về kinh tế vĩ mô bao gồm: phương pháp hạch toán thu nhập quốc dân; tăng trưởng kinh tế; tỷ giá hối đoái và các chính sách kinh tế vĩ mô trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập.
- FIB508** **Quản trị tài chính** **2(1-1)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị tài chính bao gồm: tổng quan về quản trị tài chính; phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp; quản trị tài sản ngắn hạn; cấu trúc vốn và hệ thống đòn bẩy trong doanh nghiệp; chính sách cổ tức; quyết định đầu tư dài hạn.
- BUA501** **Quản trị chiến lược** **3(2-1)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị chiến lược bao gồm: phân tích tâm nhìn, sứ mạng, phương thức để tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp; phân tích để xác lập lại thị trường; kỹ năng tư duy hiện thị, sử dụng công cụ xây dựng, triển khai và kiểm soát chiến lược trong thực tế.
- BUA517** **Quản trị nguồn nhân lực** **2(1,5-0,5)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị nguồn nhân lực bao gồm: hoạch định chiến lược nhân sự và quản trị bằng “Job Specification”; xây dựng các chính sách tuyển dụng, bố trí, đào tạo và phát triển nhân lực; phát triển hệ thống đánh giá năng lực làm việc và tạo động lực làm

việc cho người lao động.

- MAR501 Quản trị Marketing 2(1,5-0,5)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị marketing bao gồm: nghiên cứu môi trường, khách hàng, và phân tích cạnh tranh; xây dựng chiến lược và kế hoạch marketing; phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, và định vị thị trường; xây dựng chiến lược marketing – mix; tổ chức thực hiện, kiểm soát hoạt động marketing.
- BUA518 Quản trị sản xuất 2(1-1)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị sản xuất bao gồm: những vấn đề chung của quản trị sản xuất; năng suất, năng lực cạnh tranh và chiến lược sản xuất; quyết định về sản phẩm và công nghệ; phân bố và đo lường công việc; bảo trì và sự tin cậy; hệ thống sản xuất đúng lúc; hệ thống sản xuất tinh gọn.
- BUA502 Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh 2(1,5-0,5)**  
Học phần này trang bị cho người học các kiến thức và kỹ năng cần thiết để chuẩn bị và thực hiện một nghiên cứu cụ thể, nội dung chính bao gồm: xác định vấn đề nghiên cứu; xây dựng đề cương nghiên cứu; lựa chọn khung phân tích và thiết kế nghiên cứu; thiết kế mẫu và thu thập thông tin; phân tích số liệu; viết và trình bày kết quả nghiên cứu.
- BUA504 Đạo đức kinh doanh 2(1,5-0,5)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về đạo đức kinh doanh bao gồm: Các quan điểm về đạo đức kinh doanh, triết lý đạo đức trong kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp; đạo đức trong các chức năng của doanh nghiệp và trong quan hệ với các đối tượng hữu quan; phương pháp phân tích đạo đức trong kinh doanh và xây dựng đạo đức kinh doanh trong doanh nghiệp; hệ thống đạo đức kinh doanh toàn cầu.
- BUA503 Quản trị rủi ro 2(2-0)**  
Học phần bao gồm những nội dung sau: Khái niệm, các nguyên tắc, nội dung của quản trị rủi ro; Phân tích sâu các nội dung của quản trị rủi ro bao gồm : Nhận dạng, phân tích rủi ro ; Kiểm soát và tài trợ rủi ro ; Vận dụng quản trị rủi ro trong quản trị rủi ro nhân lực, quản trị rủi ro tài sản của doanh nghiệp.
- BUA505 Quản trị công nghệ và đổi mới 2(1,5-0,5)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị công nghệ và đổi mới bao gồm: quản trị công nghệ và đổi mới trong kinh doanh hiện đại; chiến lược công nghệ và đổi mới; đánh giá công nghệ, năng lực công nghệ và lựa chọn công nghệ phù hợp; chuyển giao công nghệ; sở hữu trí tuệ; và quản trị đổi mới.
- BUA519 Nghệ thuật lãnh đạo 2(2-0)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về nghệ thuật lãnh đạo, làm rõ sự khác biệt giữa quản trị và lãnh đạo, nội dung chính bao gồm: cơ sở hình thành, cách thức sử dụng, duy trì và phát triển quyền lực. Cụ thể, nghiên cứu những phẩm chất và kỹ năng của nhà lãnh đạo, các tình huống, phong cách lãnh đạo và lãnh đạo mới về chất.
- BUA520 Hành vi tổ chức 2(2-0)**  
Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về hành vi tổ chức bao gồm: một số vấn đề về tổ chức hiện đại gồm hành vi cá nhân và hành vi nhóm và các chủ đề về cơ cấu tổ chức, văn hóa tổ chức, và việc cần thiết thay đổi và phát triển tổ chức.

- FIB507 Phân tích và đánh giá dự án 2(2-0)**  
 Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về phân tích và đánh giá dự án bao gồm: nội dung cơ bản của dự án, quy trình lập dự án; phân tích tài chính của dự án theo quan điểm dòng tiền; thẩm định dự án đầu tư về mặt tài chính và hiệu quả kinh tế xã hội.
- TRE505 Luật thương mại quốc tế 2(1-1)**  
 Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về luật thương mại quốc tế bao gồm: tổng quan thương mại quốc tế và luật thương mại quốc tế; các biện pháp khắc phục thương mại; cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế của WTO; cơ sở pháp lý của hợp đồng thương mại quốc tế; hiệu lực, ký kết và điều chỉnh hợp đồng; trách nhiệm do vi phạm hợp đồng thương mại quốc tế.
- TRE509 Quản trị kinh doanh quốc tế 2(1,5-0,5)**  
 Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị kinh doanh quốc tế bao gồm: kinh doanh quốc tế và toàn cầu hóa; các rào cản thách thức của môi trường kinh doanh hiện nay trên thế giới; thiết kế chiến lược kinh doanh quốc tế (thâm nhập thị trường quốc tế, quản trị marketing quốc tế, sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực quốc tế).
- MAR502 Quản trị thương hiệu 2(1,5-0,5)**  
 Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị thương hiệu bao gồm: các quan điểm về thương hiệu và tài sản thương hiệu dựa vào khách hàng; hoạch định chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu; các mô hình quản trị thương hiệu; các khía cạnh thành phần trong tài sản thương hiệu dựa vào khách hàng (chất lượng cảm nhận, trung thành thương hiệu, cá tính/nhân cách thương hiệu, hình ảnh thương hiệu).
- TRE507 Quản trị chuỗi cung ứng 2(1-1)**  
 Học phần được tạo lập từ những kiến thức chuyên sâu về quản trị chuỗi cung ứng bao gồm: tổng quan chuỗi cung ứng; thiết kế chuỗi cung ứng; hoạt động điều hành chuỗi cung ứng; công nghệ thông tin và chuỗi cung ứng; đo lường hiệu quả hoạt động chuỗi cung ứng.
- BUA511 Chuyên đề cuối khóa (hỗ trợ viết luận văn) 2 (2-0)**  
 Học phần này nhằm cung cấp các kiến thức và kỹ năng cần thiết có liên quan đến các chủ đề nghiên cứu của học viên, do đa số các học viên chủ động đề xuất ( thực hành phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, những thách thức mới trong bối cảnh kinh tế-xã hội, các mô hình, tiêu chuẩn mới được áp dụng... trong kinh doanh)
- BUA 600 Luận văn thạc sĩ 15**  
 Luận văn là một báo cáo chuyên đề kết quả nghiên cứu giải quyết một vấn đề đặt ra trong thực tiễn hoặc báo cáo kết quả tổ chức, triển khai sập dụng một nghiên cứu lý thuyết, một mô hình, phương pháp mới... trong lĩnh vực quản trị kinh doanh vào thực tế.

3. **Đề cương các học phần:** kèm theo chương trình này.

#### 4. Các hướng nghiên cứu chính/chủ đề chính của đề tài luận văn thạc sĩ

TT.	Các hướng nghiên cứu chính/chủ đề chính
1	Xây dựng và triển khai chiến lược doanh nghiệp.
2	Nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm/ doanh nghiệp.
3	Xây dựng/ hoàn thiện các hoạt động và chính sách marketing cho doanh nghiệp: phân khúc thị trường, phát triển sản phẩm, định giá, xây dựng kênh phân phối, xúc tiến thương mại, xây dựng và phát triển thương hiệu.
4	Xây dựng/hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp/ tổ chức: đào tạo và duy trì nguồn nhân lực, đánh giá thành tích nhân viên, phát triển nguồn nhân lực, quản trị sự biến động nhân lực.
5	Xây dựng/ hoàn thiện chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng sản phẩm của doanh nghiệp.
6	Xây dựng/ hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị sản xuất, cung ứng vật tư nguyên liệu, quản trị logistics của doanh nghiệp.
7	Xây dựng/ hoàn thiện hệ thống thẻ điểm cân bằng BSC để triển khai chiến lược, đánh giá thành tích nhân viên.
8	Xây dựng/ hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng CRM.
9	Hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị rủi ro tín dụng ở các ngân hàng thương mại, rủi ro hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
10	Nâng cao chất lượng tín dụng, phát triển tín dụng ở các ngân hàng thương mại.
11	Đánh giá/ hoàn thiện các hoạt động thuộc về lĩnh vực kế toán quản trị và quản trị tài chính doanh nghiệp.
12	Xây dựng dự án đầu tư, dự án kinh doanh, dự án khác.
13	Ứng dụng lý thuyết hành vi trong kinh doanh (người tiêu dùng, khách hàng, đội ngũ, doanh nghiệp, tổ chức...).
14	Phân tích hiệu quả hoạt động/ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp/ tổ chức/ đơn vị sản xuất kinh doanh.

#### VIII. Tổ chức đào tạo; phương pháp dạy học; kiểm tra, đánh giá; và điều kiện tốt nghiệp

Thực hiện theo Quy định đào tạo trình độ thạc sĩ của Trường Đại học Nha Trang.



## IX. Đội ngũ giảng viên thực hiện chương trình

### 1. Phụ trách các học phần

TT.	Học phần	Bộ môn quản lý	Giảng viên phụ trách
1	Khoa học quản lý	Quản trị Kinh doanh	PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Trần Đình Chất PGS.TS. Lê Kim Long TS. Lê Chí Công
2	Luật kinh tế	Quản trị Kinh doanh	TS. Trần Thị Ái Cẩm TS. Lê Việt Phương
3	Kinh tế vi mô nâng cao	Kinh tế học	PGS.TS. Lê Kim Long TS. Phạm Hồng Mạnh TS. Bùi Bích Xuân TS. Võ Văn Diễm
4	Kinh tế vĩ mô nâng cao	Kinh tế học	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh PGS.TS. Hồ Huy Tựu NCS. Lê Văn Tháp NCS. Cao Thị Hồng Nga
5	Quản trị tài chính	Tài chính - Ngân hàng	TS. Nguyễn Thị Hiền TS. Phan Thị Dung TS. Võ Văn Cần TS. Nguyễn Thành Cường TS. Huỳnh Thị Xuân Mai NCS. Chu Thị Lê Dung NCS. Nguyễn Thị Liên Hương NCS. Nguyễn Văn Bảy
6	Quản trị chiến lược	Quản trị Kinh doanh	PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh PGS.TS. Lê Kim Long TS. Lê Chí Công TS. Nguyễn Ngọc Duy
7	Quản trị nguồn nhân lực	Quản trị Kinh doanh	PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Trần Đình Chất TS. Hà Việt Hùng TS. Trần Thị Ái Cẩm NCS. Phạm Thế Anh
8	Quản trị marketing	Marketing	PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Phạm Thành Thái
9	Quản trị sản xuất	Quản trị Kinh doanh	TS. Nguyễn Ngọc Duy TS. Nguyễn Văn Ngọc TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Trần Thị Ái Cẩm
10	Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh	Quản trị Kinh doanh	TS. Nguyễn Văn Ngọc TS. Phạm Thành Thái TS. Hà Việt Hùng PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Võ Văn Diễm

11	Đạo đức kinh doanh	Quản trị Kinh doanh	TS. Trần Đình Chất TS. Tô Thị Hiền Vinh NCS. Lê Ngọc Hương
12	Quản trị rủi ro	Quản trị Kinh doanh	TS. Nguyễn Ngọc Duy NCS. Phạm Thế Anh
13	Quản trị công nghệ và đổi mới	Quản trị Kinh doanh	PGS.TS. Lê Kim Long TS. Hà Việt Hùng TS. Nguyễn Ngọc Duy
14	Nghệ thuật lãnh đạo	Quản trị Kinh doanh	TS. Trần Đình Chất PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Hà Việt Hùng
15	Hành vi tổ chức	Quản trị Kinh doanh	TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Trần Đình Chất PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Hà Việt Hùng
16	Phân tích và đánh giá dự án	Tài chính - Ngân hàng	TS. Nguyễn Thị Hiền TS. Huỳnh Thị Xuân Mai TS. Võ Văn Cần NCS. Chu Lê Dung NCS. Nguyễn Thị Liên Hương NCS. Nguyễn Văn Bảy
17	Luật thương mại quốc tế	Thương mại	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Phạm Thị Thanh Thủy
18	Quản trị kinh doanh quốc tế	Thương Mại	PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Nguyễn Ngọc Duy
19	Quản trị thương hiệu	Marketing	PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Trần Thị Ái Cẩm
20	Quản trị chuỗi cung ứng	Thương mại	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Võ Văn Diễn
21	Các chuyên đề cuối khóa (hỗ trợ viết luận văn)	Quản trị kinh doanh	Các giảng viên phụ trách các chuyên ngành liên quan vấn đề được đề xuất

Giáo viên mời giảng :

- TS. Vương Vĩnh Hiệp (Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Công ty Long Shin), tham gia ở các học phần Quản trị chiến lược, Quản trị rủi ro.
- ThS. Huỳnh Ngọc Diệp (Chủ tịch HĐQT công ty cổ phần thủy sản 584), tham gia ở các học phần Quản trị chiến lược, Quản trị sản xuất.

## 2. Phụ trách các hướng nghiên cứu/chủ đề chính của đề tài luận văn

TT.	Các hướng nghiên cứu chính/chủ đề chính	Giảng viên phụ trách
1	Xây dựng và triển khai chiến lược doanh nghiệp.	PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh PGS.TS. Lê Kim Long TS. Lê Chí Công TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Trần Đình Chất PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Nguyễn Ngọc Duy
2	Nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm/ doanh nghiệp.	TS. Lê Chí Công PGS.TS. Lê Kim Long PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Nguyễn Văn Ngọc TS. Nguyễn Tiến Thông PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Nguyễn Ngọc Duy
3	Xây dựng/ hoàn thiện các hoạt động và chính sách marketing cho doanh nghiệp: phân khúc thị trường, phát triển sản phẩm, định giá, xây dựng kênh phân phối, xúc tiến thương mại, xây dựng và phát triển thương hiệu.	PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Nguyễn Tiến Thông TS. Phạm Thành Thái TS. Võ Văn Diễn TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Bùi Bích Xuân TS. Phạm Hồng Mạnh
4	Xây dựng/hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp/ tổ chức: đào tạo và duy trì nguồn nhân lực, đánh giá thành tích nhân viên, phát triển nguồn nhân lực, quản trị sự biến động nhân lực.	PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Trần Đình Chất PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Hà Việt Hùng TS. Trần Thị Ái Cẩm TS. Phan Thị Xuân Hương TS. Phạm Hồng Mạnh
5	Xây dựng/ hoàn thiện chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng sản phẩm của doanh nghiệp.	PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Võ Văn Diễn TS. Nguyễn Tiến Thông
6	Xây dựng/ hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị sản xuất, cung ứng vật tư nguyên liệu, quản trị logistics của doanh nghiệp.	TS. Nguyễn Văn Ngọc PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Nguyễn Ngọc Duy TS. Trần Thị Ái Cẩm
7	Xây dựng/ hoàn thiện hệ thống thẻ điểm cân bằng	TS. Nguyễn Văn Ngọc

	BSC để triển khai chiến lược, đánh giá thành tích nhân viên.	PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh
8	Xây dựng/ hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng CRM.	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Nguyễn Văn Ngọc PGS.TS. Hồ Huy Tựu
9	Hoàn thiện các hoạt động và chính sách quản trị rủi ro tín dụng ở các ngân hàng thương mại, rủi ro hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh TS. Phan Thị Dung TS. Nguyễn Thành Cường TS. Nguyễn Thị Hiền TS. Võ Văn Cần PGS.TS. Lê Kim Long
10	Nâng cao chất lượng tín dụng, phát triển tín dụng ở các ngân hàng thương mại.	TS. Nguyễn Thị Trâm Anh PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Phan Thị Dung PGS.TS. Lê Kim Long TS. Phạm Hồng Mạnh
11	Đánh giá/ hoàn thiện các hoạt động thuộc về lĩnh vực kế toán quản trị và quản trị tài chính doanh nghiệp.	TS. Phan Thị Dung TS. Nguyễn Thành Cường TS. Nguyễn Thị Hiền TS. Võ Văn Cần TS. Nguyễn Bích Hương Thảo
12	Xây dựng dự án đầu tư, dự án kinh doanh, dự án khác.	TS. Nguyễn Thị Hiền TS. Nguyễn Thành Cường TS. Phạm Thị Thanh Thủy TS. Phạm Hồng Mạnh
13	Ứng dụng lý thuyết hành vi trong kinh doanh (người tiêu dùng, khách hàng, đội ngũ, doanh nghiệp, tổ chức...).	PGS.TS. Hồ Huy Tựu TS. Lê Chí Công TS. Bùi Bích Xuân TS. Hà Việt Hùng TS. Trần Đình Chát TS. Phạm Thành Thái
14	Phân tích hiệu quả hoạt động/ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp/ tổ chức/ đơn vị sản xuất kinh doanh.	PGS.TS. Lê Kim Long TS. Trần Đình Chát PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh TS. Quách Thị Khánh Ngọc TS. Lê Chí Công TS. Phan Thị Xuân Hương TS. Bùi Bích Xuân TS. Phạm Thị Thanh Thủy TS. Nguyễn Ngọc Duy
15	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	TS. Lê Chí Công PGS.TS. Đỗ Thị Thanh Vinh TS. Quách Thị Khánh Ngọc