

**Tên chương trình:** Quản trị kinh doanh (Business Administration)

**Trình độ đào tạo:** Thạc sĩ

**Ngành:** Quản trị kinh doanh

**Mã ngành:** 8340101

**Định hướng đào tạo:** Ứng dụng

**Bằng tốt nghiệp:** Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

(Ban hành tại Quyết định số /QĐ-ĐHBK-SĐH ngày tháng năm 20  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Bách khoa Hà Nội)

## 1. Mục tiêu đào tạo

### Mục tiêu chung

- Đào tạo thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh có trình độ chuyên sâu, vững, có kiến thức chuyên ngành rộng về quản lý đáp ứng nhu cầu của các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp, phục vụ yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh và hội nhập quốc tế;
- Đào tạo người học có kiến thức cơ sở và chuyên môn vững vàng, có năng lực nghiên cứu và khả năng sáng tạo, có năng lực lý luận, có kỹ năng thực hành nghề nghiệp, có trách nhiệm nghề nghiệp, có khả năng thích nghi với môi trường làm việc để có thể làm việc có hiệu quả, đáp ứng yêu cầu của xã hội trong quá trình hội nhập quốc tế và có thể tiếp tục học tập ở trình độ cao hơn.

### Mục tiêu cụ thể

Học viên tốt nghiệp Chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh có thể:

- (1) Vận dụng được các kiến thức cơ sở chuyên môn rộng ngành Quản trị kinh doanh để thích ứng tốt với những công việc khác nhau thuộc lĩnh vực rộng của ngành học và có khả năng làm việc độc lập.
- (2) Làm chủ các kỹ năng nghề nghiệp và phương tiện thông tin điện tử hiện đại, có tư duy hệ thống và có phẩm chất cá nhân cần thiết để thành công trong nghề nghiệp.
- (3) Làm chủ các kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng ra quyết định, lãnh đạo nhóm, hình thành ý tưởng mới để nhận diện được các cơ hội kinh doanh, huy động và tổ chức các nguồn lực nắm bắt thành công các cơ hội đó.
- (4) Nhận diện và giải quyết kịp thời các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn sản xuất kinh doanh trên cơ sở sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực hữu hạn của tổ chức; đương đầu với các biến động của môi trường kinh doanh.
- (5) Nhận diện và giải quyết kịp thời các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn sản xuất kinh doanh trên cơ sở sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực hữu hạn của tổ chức; đương đầu với các biến động của môi trường kinh doanh.

## 2. Chuẩn đầu ra

Học viên tốt nghiệp Chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh có kiến thức, kỹ năng và phẩm chất cá nhân và nghề nghiệp, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm, và năng lực thực hành nghề nghiệp như sau:

<b>Ký hiệu</b>	<b>Chủ đề CDR</b>	<b>TĐNL</b>
<b>MT 1</b>	<b>Vận dụng được các kiến thức cơ sở chuyên môn rộng ngành Quản trị kinh doanh để thích ứng tốt với những công việc khác nhau thuộc lĩnh vực rộng của ngành học, có khả năng làm việc độc lập</b>	
1.1	Nắm vững, tích lũy và nâng cao những kiến thức về kinh tế nói chung để nhìn nhận bối cảnh kinh doanh	5
1.1.1	<i>Nắm vững được kiến thức cơ bản và nâng cao về kinh tế học để có thể hiểu được các cơ chế vận hành của thị trường cũng như về đặc điểm, cấu trúc và hành vi của một nền kinh tế;</i>	5
1.1.2	<i>Nắm vững và vận dụng được các kiến thức về lãnh đạo và quản lý ở quy mô một doanh nghiệp;</i>	5
1.1.3	<i>Hiểu và nắm bắt được hệ thống tài chính của một quốc gia, các định chế tài chính cấu thành hệ thống tài chính quốc gia; và những dịch vụ cơ bản của mỗi loại định chế tài chính, các tổ chức tài chính quốc tế.</i>	5
1.1.4	<i>Nắm bắt được các quy định của các đạo luật cụ thể điều chỉnh trực tiếp các hoạt động kinh tế.</i>	
1.2	Vận dụng được các kiến thức chuyên ngành quản trị kinh doanh để tổ chức các quá trình kinh doanh, nắm bắt cơ hội kinh doanh	4
1.2.1	<i>Vận dụng kiến thức Marketing trong thực tiễn hoạt động của các tổ chức/doanh nghiệp</i>	4
1.2.2	<i>Vận dụng kiến thức Quản trị sản xuất, vận hành trong các doanh nghiệp</i>	4
1.2.3	<i>Vận dụng kiến thức, phương pháp và công cụ trong hệ thống tài chính, kiến thức Quản trị tài chính và kế toán trong doanh nghiệp</i>	4
1.2.4	<i>Vận dụng kiến thức về Quản trị nhân lực trong các tổ chức/doanh nghiệp</i>	4
1.2.5	<i>Vận dụng kiến thức về Quản trị chiến lược trong các doanh nghiệp</i>	4
1.2.6	<i>Vận dụng kiến thức về văn hóa, hành vi tổ chức và các hình thức tổ chức hoạt động doanh nghiệp</i>	4
<b>MT 2</b>	<b>Làm chủ các kỹ năng nghề nghiệp và phương tiện thông tin điện tử hiện đại và có phẩm chất cá nhân cần thiết để thành công trong nghề nghiệp.</b>	
2.1	Làm chủ các kỹ năng tư duy, tổ chức và sắp xếp công việc	5
2.1.1	<i>Làm chủ kỹ năng tổ chức và sắp xếp công việc, chủ động lập kế hoạch thực hiện công việc</i>	5
2.1.2	<i>Có khả năng tư duy hệ thống, kỹ năng nghiên cứu độc lập và thường xuyên cập nhật kiến thức</i>	5
2.1.3	<i>Có khả năng làm việc và thích nghi trong các môi trường làm việc khác nhau</i>	5

<b>Ký hiệu</b>	<b>Chủ đề CDR</b>	<b>TĐNL</b>
2.1.4	<i>Vận dụng tư duy phản biện, sáng tạo và linh hoạt vào xem xét và giải quyết vấn đề</i>	5
2.2	Nắm vững và vận dụng được các kỹ thuật phân tích định tính và định lượng cho phép liên tục đổi mới quy trình kinh doanh và ra quyết định	5
2.2.1	<i>Hiểu biết và vận dụng được các kỹ thuật phân tích định tính trong kinh doanh</i>	5
2.2.2	<i>Hiểu biết và vận dụng được các kỹ thuật phân tích định lượng trong kinh doanh</i>	5
2.3	Hiểu biết về đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp	5
2.3.1	<i>Nắm vững và hành xử phù hợp với đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp</i>	5
2.3.2	<i>Nắm vững và hành xử phù hợp với các quy định nghề nghiệp</i>	5
2.3.3	<i>Hiểu rõ và thực thi trách nhiệm của doanh nghiệp đối với xã hội</i>	5
<b>MT 3</b>	<b>Làm chủ các kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng ra quyết định, lãnh đạo nhóm, hình thành ý tưởng mới để nhận diện được các cơ hội kinh doanh, huy động và tổ chức các nguồn lực nắm bắt thành công các cơ hội đó.</b>	
3.1	Làm chủ kỹ năng thành lập và dẫn dắt dự án, đàm phán, hợp tác và lãnh đạo nhóm	5
3.1.1	<i>Làm chủ kỹ năng thành lập và phát triển nhóm</i>	5
3.1.2	<i>Làm chủ kỹ năng sắp xếp và tổ chức hoạt động nhóm</i>	5
3.1.3	<i>Làm chủ kỹ năng Lãnh đạo nhóm</i>	5
3.1.4	<i>Làm chủ kỹ năng đàm phán, thương thuyết và giải quyết xung đột nhóm</i>	5
3.1.5	<i>Liên kết và khai thác các nhóm làm việc khác nhau</i>	5
3.1.6	<i>Làm chủ kỹ năng đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả thực hiện của các thành viên trong nhóm</i>	5
3.2	Vận dụng linh hoạt năng lực hình thành ý tưởng, thiết kế, triển khai, vận hành hệ thống quản trị cho doanh nghiệp	4
3.2.1	<i>Đề xuất cải tiến và phát triển hoạt động kinh doanh</i>	4
3.2.2	<i>Phác thảo các mục tiêu và yêu cầu của dự án kinh doanh</i>	4
3.2.3	<i>Vận dụng linh hoạt năng lực thiết kế và tổ chức phát triển các hệ thống trong doanh nghiệp</i>	4
3.2.4	<i>Vận dụng được những tiêu chuẩn trong thử nghiệm, kiểm tra, thẩm định, chứng nhận</i>	4
3.2.5	<i>Thiết kế giải pháp làm việc trong nhóm đa ngành</i>	4
<b>MT4</b>	<b>Nhận diện và giải quyết kịp thời các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn sản xuất kinh doanh trên cơ sở sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn</b>	

<b>Ký hiệu</b>	<b>Chủ đề CDR</b>	<b>TĐNL</b>
	<b>lực hữu hạn của tổ chức; đương đầu với các biến động của môi trường kinh doanh</b>	
4.1	Đánh giá mối liên hệ mật thiết giữa giải pháp kinh doanh của tổ chức/doanh nghiệp với môi trường bên ngoài doanh nghiệp trong thế giới toàn cầu hóa	4
4.1.1	<i>Đánh giá các vấn đề thời sự, kinh tế xã hội trong nước và quốc tế đến tổ chức và doanh nghiệp</i>	4
4.1.2	<i>Đánh giá các yếu tố cấu thành môi trường kinh doanh</i>	4
4.1.3	<i>Đánh giá mối quan hệ giữa tổ chức, doanh nghiệp với các yếu tố của môi trường kinh doanh</i>	4
4.1.4	<i>Đánh giá được tác động của ngành nghề, của các giải pháp đến xã hội</i>	4
4.1.5	<i>Đánh giá được viễn cảnh toàn cầu</i>	4
4.2	Nhận diện và tổ chức thu thập thông tin và dữ liệu thích hợp để giải quyết vấn đề trong các bối cảnh cụ thể của kinh tế và kinh doanh	4
4.2.1	<i>Phác thảo giả thuyết về các khả năng xảy ra</i>	4
4.2.2	<i>Tổ chức thu thập, chọn lọc, sắp xếp thông tin và dữ liệu thích hợp cho mỗi vấn đề</i>	4
4.2.3	<i>Phân tích, xác định vấn đề trong các bối cảnh khác nhau</i>	4
4.3	Xây dựng các kế hoạch, tổ chức và sắp xếp công việc phù hợp với các đặc điểm kinh doanh và chiến lược kinh doanh của tổ chức	4
4.3.1	<i>Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho các doanh nghiệp, kế hoạch hoạt động cho các tổ chức</i>	4
4.3.2	<i>Chọn lọc, tối ưu hóa việc sử dụng các nguồn lực, quá trình triển khai, tổ chức thực hiện kế hoạch</i>	4
4.3.3	<i>Vận dụng các phương pháp, công cụ đánh giá, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch, kịp thời ra quyết định điều chỉnh nhằm hoàn thành kế hoạch đã định</i>	4

Bảng ghi chú thang thước đo năng lực theo Bloom (TĐNL)

<b>TĐNL</b>	<b>Ý nghĩa</b>
1	Có biết qua/nghe qua
2	Có hiểu biết/có thể tham gia
3	Có khả năng ứng dụng
4	Có khả năng phân tích
5	Có khả năng tổng hợp
6	Có khả năng đánh giá

### 3. Khối lượng kiến thức toàn khóa

TT	Khối kiến thức	Số tín chỉ
1	Kiến thức chung: - Triết học - Tiếng Anh (không tính số tín chỉ, yêu cầu học viên đáp ứng chuẩn đầu ra)	4 TC
2	Cơ sở ngành, chuyên ngành nâng cao (bắt buộc)	16 TC
3	Chuyên ngành (tự chọn)	16 TC
4	Luận văn tốt nghiệp	9 TC
	<b>Tổng số:</b>	<b>45 TC</b>

### 4. Tuyển sinh và đối tượng tuyển sinh

- Tuyển sinh được thực hiện bằng hình thức thi tuyển với ba môn thi là Toán cao cấp, Tiếng Anh và Kinh tế và quản lý đại cương.
- Đối tượng tuyển sinh được quy định cụ thể như sau:

#### 4.1. Về văn bằng

Người dự thi phải tốt nghiệp đại học thuộc một trong các nhóm đối tượng sau:

#### QUY ƯỚC MÃ NHÓM ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

	Ngành tốt nghiệp đại học	Trường tốt nghiệp đại học	
		ĐHBKHN (*)	Các trường ĐH khác
Ngành đúng	Quản trị kinh doanh, quản lý công nghiệp, kinh tế, tài chính, ngân hàng hoặc các ngành tương đương.	A1	A2
Ngành phù hợp	Các ngành khoa học, kỹ thuật, công nghệ.	B1	B2

(\*) và các trường đại học khác được ĐHBKHN công nhận tín chỉ trong CTĐT đại học

- Các đối tượng được miễn học phần và các đối tượng phải học bổ sung do Viện Kinh tế - Quản lý xét hồ sơ dự tuyển và quyết định cụ thể
- Các đối tượng khác do Hội đồng khoa học và đào tạo của Viện Kinh tế - Quản lý quyết định.

#### 4.2. Về thâm niên công tác

Đối với đối tượng đăng ký dự thi để học theo định hướng ứng dụng: không yêu cầu có thâm niên công tác.

## 5. Thời gian đào tạo

- Khóa đào tạo theo học chế tín chỉ.
- Thời gian khóa đào tạo được thiết kế chuẩn là 1,5 năm (3 học kỳ chính)

## 6. Miễn học phần

Danh mục các học phần xét miễn học sẽ được hội đồng xét từng trường hợp đối tượng học viên thuộc nhóm A1 đã tốt nghiệp cử nhân kinh tế của Trường ĐH BKHN<sup>(\*)</sup> theo danh mục các HP của chương trình thực tế nhưng không miễn quá 12 tín chỉ.

## 7. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp

Quy trình đào tạo được tổ chức theo học chế tín chỉ, tuân theo Quy định về tổ chức và quản lý đào tạo sau đại học của Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội, ban hành theo Quyết định số ...../QĐ-ĐHBK-SĐH ngày ..... tháng ..... năm ..... của Hiệu trưởng Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội.

## 8. Thang điểm

Điểm chữ (A, B, C, D, F) và thang điểm 4 quy đổi tương ứng được sử dụng để đánh giá kết quả học tập chính thức. Thang điểm 10 được sử dụng cho điểm thành phần (điểm tiện ích) của học phần.

	Thang điểm 10				Thang điểm 4	
	(điểm thành phần)				Điểm chữ	Điểm số
Đạt*	từ	8,5	Đến	10	A	4
	từ	7,0	Đến	8,4	B	3
	từ	5,5	Đến	6,9	C	2
	từ	4,0	Đến	5,4	D	1
Không đạt	Dưới 4,0				F	0

\* Riêng Luận văn tốt nghiệp: Điểm từ C trở lên mới được coi là đạt.

## 9. Nội dung chương trình

### 9.1. Danh mục học phần chuyên ngành

NỘI DUNG	MÃ SỐ	TÊN HỌC PHẦN	TÍN CHỈ	KHỐI LƯỢNG
Kiến thức chung	SS6011	Triết học	4	4(3-0-2-8)
	FL6010	Tiếng Anh (yêu cầu chuẩn đầu ra)		Tự học

<b>NỘI DUNG</b>	<b>MÃ SỐ</b>	<b>TÊN HỌC PHẦN</b>	<b>TÍN CHỈ</b>	<b>KHỐI LƯỢNG</b>
Cơ sở ngành, chuyên ngành nâng cao (bắt buộc)	EM6010	Kinh tế học vi mô nâng cao	3	3(3-0-0-6)
	EM6020	Kinh tế học vĩ mô nâng cao	3	3(3-0-0-6)
	EM6040	Các phương pháp định lượng trong kinh tế và kinh doanh	2	2(2-1-0-4)
	EM6200	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	2(2-1-0-4)
	EM6030	Lãnh đạo và quản lý	3	3(3-0-0-6)
	EM6410	Các định chế tài chính	3	3(3-0-0-6)
Học phần CHUYÊN NGÀNH tự chọn (16 TC)	<b>Modun 1</b>	<b><i>Quản trị vận hành</i></b>		
	EM6050	Quản trị marketing II	3	3(3-0-0-6)
	EM6090	Quản trị Tác nghiệp	3	3(3-0-0-6)
	EM6120	Quản trị chất lượng tổng thể	2	2(2-1-0-4)
	EM6240	Kế toán Quản trị nâng cao	3	3(3-0-0-6)
	EM6390	Quản trị đổi mới và sáng tạo	2	2(2-1-0-4)
	EM6830	Chuỗi cung ứng và mạng sản xuất	3	3(3-0-0-6)
	<b>Modun 2</b>	<b><i>Quản trị chiến lược</i></b>		
	EM6050	Quản trị marketing II	3	3(3-0-0-6)
	EM6060	Chiến lược quản trị nhân lực	3	3(3-0-0-6)
	EM6100	Quản trị chiến lược nâng cao	3	3(3-0-0-6)
	EM6110	Tài chính doanh nghiệp II	3	3(3-0-0-6)
	EM6130	Hệ thống thông tin chiến lược	2	2(2-1-0-4)
	EM6280	Các vấn đề pháp lý trong kinh tế và kinh doanh	2	2(2-1-0-4)
	Luận văn	LV6002	Luận văn tốt nghiệp	9

## 9.2 Danh mục học phần Bổ sung

Các đối tượng B1, B2 phải học bổ sung (học kỳ dự bị, thực hiện trước khi dự thi tuyển sinh) 15 tín chỉ các học phần trong danh mục sau đây. Các đối tượng và các học phần bổ sung cụ thể do Viện Kinh tế và Quản lý xem xét hồ sơ dự tuyển quyết định.

<b>NỘI DUNG</b>	<b>MÃ SỐ</b>	<b>TÊN HỌC PHẦN</b>	<b>TÍN CHỈ</b>	<b>KHỐI LƯỢNG</b>
	EM3111	Quản trị học	3	3(3-0-0-6)
	EM3210	Nguyên lý Marketing	3	3(3-0-0-6)

<b>NỘI DUNG</b>	<b>MÃ SỐ</b>	<b>TÊN HỌC PHẦN</b>	<b>TÍN CHỈ</b>	<b>KHỐI LƯỢNG</b>
<b>Danh mục học phần bổ sung</b>	EM3500	Nguyên lý kế toán	3	3(3-0-0-6)
	EM4413	Quản trị nhân lực	3	3(3-0-0-6)
	EM4435	Quản trị dự án	3	3(3-0-0-6)

### **9.3. Danh mục học phần tăng cường kiến thức**

Các đối tượng A2 phải học tăng cường kiến thức (học kỳ chính, thực hiện sau khi trúng tuyển) 12 tín chỉ các học phần trong danh mục sau đây.

<b>NỘI DUNG</b>	<b>MÃ SỐ</b>	<b>TÊN HỌC PHẦN</b>	<b>TÍN CHỈ</b>	<b>ĐÁNH GIÁ</b>	<b>KHỐI LƯỢNG</b>
<b>Tăng cường (Chọn 12TC)</b>	EM6060	Chiến lược quản trị nguồn nhân lực	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)
	EM6100	Quản trị chiến lược nâng cao	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)
	EM6140	Marketing dịch vụ nâng cao	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)
	EM6240	Kế toán Quản trị nâng cao	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)
	EM6490	Kiểm toán II	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)
	EM6830	Chuỗi cung ứng và mạng sản xuất	3	KT(0,3)-T(0,7)	3(3-0-0-6)