

Số: 80./QĐ-ĐHKQTĐ

Hà Nội, ngày 28 tháng 9 năm 2023

QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành chương trình đào tạo ngắn hạn của Trường Đại học Kinh tế quốc dân

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Căn cứ Luật Giáo dục đại học ngày 18/6/2012 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19/11/2018;

Căn cứ Nghị định số 99/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 của Chính phủ về quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học;

Căn cứ Nghị quyết số 09/NQ-ĐHKQTĐ-HĐT ngày 09/3/2021 của Hội đồng Trường ban hành Quy chế Tổ chức và Hoạt động của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân;

Căn cứ Quyết định số 386/QĐ-ĐHKQTĐ ngày 24/6/2022 của Hiệu trưởng ban hành Đề án tự chủ của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân;

Căn cứ Quyết định số 2262/QĐ-ĐHKQTĐ ngày 19/10/2020 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân về việc ban hành Quy định về quản lý đào tạo ngắn hạn của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân;

Căn cứ Quyết định số 993/QĐ-ĐHKQTĐ ngày 05/9/2023 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân về việc thành lập Hội đồng thẩm định Chương trình đào tạo ngắn hạn;

Căn cứ vào biên bản nhận xét của các Phản biện, biên bản Thẩm định các Chương trình đào tạo ngắn hạn của Hội đồng thẩm định họp kết thúc vào lúc 17h ngày 06/9/2023;

Theo đề nghị của Giám đốc Trung tâm liên tục và Trường Phòng Tổng hợp.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành các Chương trình đào tạo ngắn hạn cấp chứng nhận, bao gồm:

- (1) Chương trình Kỹ năng Marketing và truyền thông
- (2) Chương trình Kỹ năng truyền thông và bán hàng
- (3) Chương trình Kỹ năng Digital Marketing và Quảng cáo bán hàng
- (4) Chương trình Marketing Bán hàng

(có chương trình đào tạo chi tiết kèm theo)

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3. Giám đốc Trung tâm đào tạo liên tục, Trường phòng Tổng hợp, Trường các đơn vị thuộc, trực thuộc Trường, các tổ chức, cá nhân có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

- Ban Giám hiệu (để c/đ);
- Như Điều 3;
- Lưu: VT, TH.



GS.TS Phạm Hồng Chương

Hà Nội, ngày 28 tháng 9 năm 2023

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGẮN HẠN

(Ban hành kèm theo quyết định số .../QĐ-ĐHKTQD ngày 28/9/2023
của Hiệu trưởng Trường ĐHKQTĐ)

1. Thông tin chung

Tên chương trình đào tạo: **Marketing và Bán hàng**

Tên chứng nhận do Trường Đại học Kinh tế Quốc dân cấp:

Tên tiếng Việt: Marketing và Bán hàng

Tên tiếng Anh:

Trình độ đào tạo:

Cấp chứng nhận cho mức độ đào tạo: Cơ bản

Hình thức đào tạo: Trực tiếp/Trực tuyến/Kết hợp

Thời gian đào tạo: 45 tiết học. Thời gian tổ chức học tập

Ngôn ngữ đào tạo: Tiếng Việt

Thời lượng đào tạo: 45 tiết học, trong đó:

- Học phần bắt buộc: 45 tiết học
- Học phần tự chọn: 0 tiết học
- Bài thi (hoặc bài thu hoạch) cuối khóa

(Một tín chỉ được đo lường bằng 15 tiết học, mỗi tiết học từ 45-50 phút)

Thời gian cập nhật chương trình đào tạo: tối đa 3 năm/lần

2. Mục tiêu đào tạo (MT)

Mã MT	Mục tiêu đào tạo
MT1	Giúp học viên có kiến thức nền tảng tổng quan về marketing
MT2	Giúp học viên có kiến thức nền tảng, tổng quan về kỹ năng bán hàng.

3. Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Chuẩn đầu ra kiến thức

Về kiến thức, kết thúc khóa học học viên cần đáp ứng chuẩn đầu ra gồm:

- Có khả năng vận dụng linh hoạt kiến thức cơ bản về marketing trong hoạt động kinh doanh.
- Có khả năng vận dụng linh hoạt và sáng tạo kỹ năng bán hàng trong hoạt động marketing..

Chuẩn đầu ra kỹ năng

Học viên cần có các kỹ năng sau:

- Có kỹ năng marketing trong hoạt động kinh doanh.
- Có kỹ năng bán hàng trong hoạt động marketing.

Ma trận liên kết mục tiêu và chuẩn đầu ra

CĐR	Mã hóa	Mô tả chuẩn đầu ra Chương trình đào tạo	Liên kết với mục tiêu CTĐT
KT	KT 1	Có khả năng vận dụng linh hoạt kiến thức cơ bản về marketing trong hoạt động kinh doanh.	MT 1
	KT 2	Có khả năng vận dụng linh hoạt và sáng tạo kỹ năng bán hàng trong hoạt động marketing..	MT 2
KN	KN1	Có kỹ năng marketing trong hoạt động kinh doanh.	MT 1, MT 2
	KN 2	Có kỹ năng bán hàng trong hoạt động marketing.	MT 1, MT 2

4. Vị trí việc làm/ngành nghiệp

Chương trình đào tạo hướng đến các đối tượng đang làm việc tại các vị trí: Người bán hàng, người làm marketing, người làm kinh doanh và các đối tượng khác có nhu cầu học.

5. Thông tin tuyển sinh

- Đối tượng tuyển sinh:** Các đối tượng đang làm việc tại các vị trí: marketing, bán hàng, kinh doanh và người học có nhu cầu học tập phục vụ công việc của mình.
- Phương thức tuyển sinh:** Thông báo tuyển sinh theo đợt, thực hiện theo hợp đồng.
- Điều kiện tuyển sinh:** Học viên đăng ký học tự nguyện, chủ động sắp xếp thời gian tham gia tối thiểu 80% số buổi học của chương trình đào tạo.

6. Tổ chức đào tạo

Chương trình đào tạo được tổ chức tại Trung tâm Đào tạo liên tục, với đội ngũ giảng viên được mời: Giảng viên của Đại học Kinh tế Quốc dân; Giảng viên các trường đại

học, cao đẳng khác; Đội ngũ chuyên gia, cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm thực tiễn đang làm việc tại các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp.

Quy mô lớp học: từ 4 học viên đến 45 học viên hoặc theo hợp đồng, đơn đặt hàng đào tạo.

Thời gian đào tạo: được bố trí cho phù hợp với đối tượng người học đảm bảo đủ thời lượng của từng chuyên đề.

Địa điểm và các điều kiện về CSVC hỗ trợ đào tạo: Học tại phòng học của Trung tâm Đào tạo liên tục hoặc của trường ĐH KTQD; địa điểm khác phù hợp với đối tượng tham gia khóa học. Các trang thiết bị phục vụ đào tạo được bố trí xuất phát từ đặc thù của môn học và yêu cầu của giảng viên.

Phương pháp đào tạo: Thuyết trình, làm việc nhóm, thảo luận, nghiên cứu tài liệu, xử lý tình huống, kết hợp học trực tiếp và học online...

Hình thức đào tạo: Đào tạo trực tiếp và online

Kịch bản đào tạo: Chương trình đào tạo sẽ được thực hiện theo kế hoạch thông qua thời khóa biểu được thông báo đến từng học viên, có đội ngũ giảng viên linh hoạt có thể thay thế, bổ trợ, tăng cường xử lý các vấn đề thực tiễn cho phù hợp với đối tượng học.

7. Điều kiện xét tốt nghiệp và cấp chứng nhận

Học viên phải tham gia tối thiểu 80% số buổi học theo thời khóa biểu và hoàn thành bài thi (hoặc bài thu hoạch) cuối khóa có điểm đạt từ 5/10 điểm trở lên sẽ được cấp Chứng nhận hoàn thành khóa học.

8. Khung chương trình đào tạo

Stt	Mã (HP)	Tên học phần/Module/Chuyên đề	Số tiết	Điều kiện
1	CĐ1	Marketing trong hoạt động kinh doanh	25 tiết	Không
	CĐ 2	Kỹ năng bán hàng	20 tiết	Không
	Thi/Bài thu hoạch	Bài thi hoặc bài thu hoạch cuối khóa		Tham gia tối thiểu 80% số buổi học

9. Phương pháp tiếp cận (giảng dạy) trong đào tạo

- Tiếp cận lý thuyết trực tiếp/gián tiếp (thuyết giảng, đặt câu hỏi, làm bài tập, nghiên cứu/thiết lập/giải quyết vấn đề - tình huống, xây dựng ý tưởng)
- Tiếp cận thực hành/học tập trải nghiệm (Thí nghiệm/mô phỏng/đóng vai/thực hành/thí nghiệm/trải nghiệm thực tế)
- Học tập tương tác (Thảo luận/làm việc nhóm)
- Học tập độc lập (Lập kế hoạch/tự nghiên cứu/giải quyết/phân tích/kết luận)

10. Tóm tắt nội dung các học phần/Module/Chuyên đề

10.1. Chuyên đề 1: Marketing trong kinh doanh

a) Nội dung môn học:

- Các khái niệm cơ bản trong marketing
- Quy trình marketing
- Kế hoạch marketing
- Phân đoạn thị trường, xác định thị trường mục tiêu, định vị thị trường
- Nghiên cứu môi trường marketing
- Nghiên cứu tâm lý và hành vi khách hàng
- Các công cụ marketing mix
- Tổ chức hoạt động marketing
- Nội dung về marketing theo vấn đề được học viên quan tâm, yêu cầu

b) Mục tiêu:

Chuyên đề Marketing trong kinh doanh cung cấp cho người học kiến thức cơ bản, nền tảng về marketing ứng dụng trong hoạt động kinh doanh.

c) Yêu cầu điều kiện giảng viên

Đội ngũ giảng viên được mời giảng dạy cho chuyên đề: Giảng viên của Đại học Kinh tế Quốc dân; Giảng viên các trường đại học, cao đẳng khác; Đội ngũ chuyên gia, cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm thực tiễn đang là việc tại các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp.

d) Yêu cầu đầu ra/ chuẩn đầu ra

Chuẩn đầu ra kiến thức:

Kết thúc chuyên đề, học viên đạt chuẩn đầu ra kiến thức của chuyên đề Marketing trong kinh doanh bao gồm:

- Có nhận thức toàn diện về tầm quan trọng của marketing trong hoạt động kinh doanh
- Có khả năng vận dụng lý thuyết marketing trong hoạt động kinh doanh.

Chuẩn đầu ra kỹ năng:

- Có kỹ năng giải quyết các tình huống marketing

e) Tài liệu học tập

- Bài giảng Marketing trong kinh doanh do giảng viên cung cấp;
- Các tài liệu học tập do giảng viên giới thiệu cho học viên (tài liệu phù hợp với từng đối tượng người học do nhu cầu vận dụng khác nhau)

10.2. Chuyên đề 2: Kỹ năng bán hàng

a) Nội dung môn học:

- Các khái niệm cơ bản trong bán hàng
- Quy trình bán hàng
- Kế hoạch bán hàng
- Các công cụ bán hàng
- Kỹ năng thu thập thông tin khách hàng và xác định khách hàng tiềm năng
- Kỹ năng tiếp cận khách hàng
- Kỹ năng tiếp cận khách hàng
- Kỹ năng giao tiếp trong bán hàng
- Kỹ năng vượt qua phản đối trong bán hàng
- Kỹ năng kết thúc bán hàng
- Kỹ năng chăm sóc khách hàng
- Nội dung về kỹ năng bán hàng theo vấn đề được học viên quan tâm, yêu cầu

b) Mục tiêu:

Chuyên đề Kỹ năng bán hàng cung cấp cho người học kiến thức cơ bản, nền tảng về kỹ năng bán hàng ứng dụng trong hoạt động kinh doanh và hoạt động marketing

c) Yêu cầu điều kiện giảng viên

Đội ngũ giảng viên được mời giảng dạy cho chuyên đề: Giảng viên của Đại học Kinh tế Quốc dân; Giảng viên các trường đại học, cao đẳng khác; Đội ngũ chuyên gia, cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm thực tiễn đang là việc tại các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp.

d) Yêu cầu đầu ra/ chuẩn đầu ra

Chuẩn đầu ra kiến thức:

Kết thúc chuyên đề, học viên đạt chuẩn đầu ra kiến thức của chuyên đề Kỹ năng bán hàng bao gồm:

- Có nhận thức toàn diện về tầm quan trọng của kỹ năng bán hàng trong hoạt động kinh doanh và hoạt động marketing.
- Có khả năng vận dụng kỹ năng bán hàng trong hoạt động kinh doanh.

Chuẩn đầu ra kỹ năng:

- Có kỹ năng giải quyết các tình huống bán hàng.

e) Tài liệu học tập

- Bài giảng Kỹ năng bán hàng do giảng viên cung cấp;
- Các tài liệu học tập do giảng viên giới thiệu cho học viên (tài liệu phù hợp với từng đối tượng người học do nhu cầu vận dụng khác nhau).

TRUNG TÂM ĐÀO TẠO LIÊN TỤC
GIÁM ĐỐC



TS. Cán Anh Tuấn

HIỆU TRƯỞNG



GS.TS Phạm Hồng Chương