

CHUẨN ĐẦU RA
TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: CAO ĐẲNG
NGÀNH/NGHỀ ĐÀO TẠO: QUẢN TRỊ KINH DOANH

(Kèm quyết định số: 201/QĐ-CĐCNTT, ngày 28/12/2024 của Hiệu trưởng Trường Cao Đẳng Công nghệ Thông tin TP.HCM)

1. Mục tiêu đào tạo:

PO1: Sinh viên tốt nghiệp có phẩm chất chính trị, đạo đức vững vàng, sức khỏe tốt và tinh thần trách nhiệm cao đối với xã hội. Sinh viên hiểu rõ vai trò của mình trong cộng đồng và luôn tuân thủ các nguyên tắc đạo đức trong các quyết định kinh doanh, nhằm đóng góp tích cực vào sự phát triển bền vững của xã hội và môi trường.

PO2: Sinh viên nắm vững kiến thức cơ bản về kinh tế số, quản trị kinh doanh và các yếu tố tác động đến môi trường kinh doanh số. Sinh viên có khả năng thực hiện đúng các công việc chuyên môn trong lĩnh vực digital marketing, thương mại điện tử, và chuyển đổi số, đồng thời sáng tạo và đề xuất giải pháp nhằm tối ưu hóa hiệu quả công việc trong ngành kinh doanh số.

PO3: Sinh viên có khả năng sử dụng ngoại ngữ cơ bản trong công việc chuyên môn, có thể giao tiếp đơn giản với các đối tác quốc tế và làm việc trong môi trường toàn cầu. Sinh viên cũng có thể sử dụng thành thạo các công cụ tin học văn phòng cơ bản và các phần mềm hỗ trợ công việc quản lý và phân tích kinh doanh.

PO4: Sinh viên được trang bị đầy đủ các kỹ năng mềm cần thiết cho công việc chuyên môn trong môi trường kinh doanh số, bao gồm kỹ năng giao tiếp, đàm phán, làm việc nhóm, và ra quyết định chiến lược. Sinh viên có khả năng xử lý tình huống phức tạp, giải quyết xung đột và làm việc hiệu quả trong các môi trường đa dạng và toàn cầu.

PO5: Sinh viên có thái độ chuẩn mực trong công việc và giao tiếp hàng ngày, thể hiện sự tôn trọng, trách nhiệm và tính chuyên nghiệp trong mọi hoạt động. Sinh viên có tinh thần cầu tiến, luôn sẵn sàng học hỏi, phát triển và cải thiện bản thân để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của môi trường kinh doanh số.

2. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo:

Cấp 1	Cấp 2	Cấp 3	Diễn giải chi tiết
1. Tư duy (tư duy chung và	1.1. Tư duy phân tích và	1.1.1. Phân tích dữ liệu kinh doanh số	- Sinh viên có khả năng phân tích dữ liệu và thông tin số liên quan đến kinh doanh, nhận diện vấn đề,

tư duy ngành Quản trị kinh doanh số	giải quyết vấn đề		xác định nguyên nhân và đưa ra giải pháp tối ưu.
		1.1.2. Ứng dụng công cụ phân tích số như Google Analytics, Tableau	- Sinh viên thành thạo các công cụ phân tích dữ liệu số như Google Analytics, Tableau, và các công cụ khác, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh số.
	1.2. Tư duy hệ thống	1.2.1. Đánh giá hệ thống kênh phân phối số và thương mại điện tử	- Sinh viên hiểu rõ sự kết nối và tương tác giữa các kênh phân phối số, Marketing số và thương mại điện tử.
		1.2.2. Tích hợp các nền tảng số để xây dựng chiến lược toàn diện	- Sinh viên nắm bắt cách tích hợp các nền tảng số để tối ưu hóa chiến lược tổng thể trong kinh doanh.
	1.3. Tư duy chiến lược	1.3.1. Lập kế hoạch chiến lược kinh doanh số	- Sinh viên có khả năng lập kế hoạch chiến lược dài hạn trong kinh doanh số, phát triển và điều chỉnh để đáp ứng nhu cầu thị trường số.
		1.3.2. Dự báo xu hướng công nghệ và hành vi người dùng số	- Sinh viên có khả năng dự báo xu hướng công nghệ, hành vi người dùng và xây dựng các phương án dự phòng hiệu quả.
	1.4. Tư duy sáng tạo và đổi mới	1.4.1. Sáng tạo nội dung số và chiến dịch tiếp thị	- Sinh viên sáng tạo trong việc thiết kế nội dung số, chiến dịch quảng cáo số và giải pháp tiếp cận khách hàng hiệu quả.
		1.4.2. Đổi mới công nghệ số và phương pháp tiếp cận khách hàng	- Sinh viên phát triển kỹ năng đổi mới công nghệ số và phương pháp tiếp cận để đáp ứng nhu cầu thay đổi của thị trường số.
	1.5. Tư duy toàn cầu	1.5.1. Hiểu thị trường quốc tế trong kinh doanh số	- Sinh viên hiểu rõ các yếu tố quốc tế ảnh hưởng đến kinh doanh số như văn hóa, chính sách và quy định pháp luật.
		1.5.2. Áp dụng chiến lược số đa quốc gia và tuân thủ tiêu chuẩn toàn cầu	- Sinh viên biết cách áp dụng kiến thức vào môi trường số đa quốc gia, tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế để tối ưu hiệu quả và giảm thiểu rủi ro.
2. Kiến thức (ngành Quản trị)	2.1. Kiến thức chung về kinh tế	2.1.1. Hiểu kiến thức cơ bản về kinh tế số và xã hội số	- Sinh viên nắm vững kiến thức nền tảng về kinh tế số, pháp luật, và các yếu tố xã hội số để hiểu môi trường kinh doanh số và cách các

kinh doanh số)	số, xã hội số		yếu tố này ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh.
		2.1.2. Phân tích dữ liệu lớn và xu hướng thị trường số	- Sinh viên có khả năng phân tích dữ liệu lớn và xu hướng thị trường số để ra quyết định phù hợp với chiến lược kinh doanh.
	2.2. Hiểu cơ bản về quản trị, tài chính, và kinh doanh số	2.2.1. Hiểu về quản trị doanh nghiệp số và chiến lược kinh doanh số	- Sinh viên hiểu các khái niệm quản trị doanh nghiệp số và chiến lược kinh doanh số để tổ chức và quản lý các hoạt động hiệu quả.
		2.2.2. Hiểu về ngân sách kinh doanh số và phân tích tài chính số	- Sinh viên nắm được cách lập ngân sách kinh doanh số, phân tích chi phí và đánh giá hiệu quả tài chính số trong các chiến dịch kinh doanh.
	2.3. Hiểu kiến thức chuyên môn lĩnh vực kinh doanh số	2.3.1. Hiểu về các nền tảng phân phối số và chiến lược tiếp thị số	- Sinh viên hiểu rõ các nền tảng phân phối số, chiến lược tiếp thị số và cách sử dụng chúng để đạt mục tiêu kinh doanh.
		2.3.2. Hiểu biết chuyên sâu về quản lý chiến dịch kinh doanh số	- Sinh viên áp dụng các kỹ thuật quản lý chiến dịch kinh doanh số để tối ưu hiệu quả.
	2.3. Hiểu kiến thức chuyên môn lĩnh vực kinh doanh số	2.3.3. Hiểu cách xây dựng chiến lược kinh doanh số toàn cầu	- Sinh viên có khả năng xây dựng chiến lược kinh doanh số toàn cầu, đáp ứng các yêu cầu quốc tế và văn hóa địa phương.
		2.3.4. Hiểu về thương mại điện tử và chuyển đổi số trong kinh doanh	- Sinh viên hiểu cách tích hợp thương mại điện tử và chuyển đổi số để tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh.
		2.3.5. Hiểu về quản trị rủi ro và an toàn dữ liệu trong kinh doanh số	- Sinh viên được đào tạo về quản trị rủi ro dữ liệu, bảo mật thông tin và an toàn trong các chiến dịch kinh doanh số.
	3. Kỹ năng chuyên môn/ngành Quản trị kinh doanh số	3.1. Vận dụng kiến thức thực hiện công việc chuyên môn đạt hiệu quả	3.1.1. Lập được kế hoạch và quản lý chiến dịch kinh doanh số
3.1.2. Vận dụng công cụ quảng cáo số và quản lý ngân sách số			- Sinh viên vận dụng hiệu quả các công cụ như Google Ads, Facebook Ads, TikTok Ads để tối ưu hóa ngân sách và hiệu quả chiến dịch số.
3.1.3. Quản lý nội dung số và các nền tảng truyền thông số			- Sinh viên quản lý và phát triển nội dung số phù hợp trên các kênh truyền thông như mạng xã hội,

			email marketing và các nền tảng số khác.
		3.1.4. Quản lý được dự án kinh doanh số	- Sinh viên biết cách lập kế hoạch, phân bổ nguồn lực, giám sát tiến độ và đánh giá hiệu quả của các dự án kinh doanh số.
	3.2. Sáng tạo trong thực hành nghề nghiệp kinh doanh số	3.2.1. Phân tích và dự báo xu hướng kinh doanh số	- Sinh viên biết sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu để dự báo xu hướng và hành vi khách hàng số.
		3.2.2. Phân tích, tối ưu hóa chi phí và đo lường hiệu quả chiến dịch số	- Sinh viên biết phân tích chi phí, đo lường hiệu quả và tối ưu hóa chiến dịch kinh doanh số dựa trên dữ liệu thực tế.
		3.2.3. Áp dụng quy trình pháp lý và tiêu chuẩn quốc tế trong kinh doanh số	- Sinh viên hiểu và áp dụng các tiêu chuẩn pháp lý và quy định quốc tế trong quảng cáo số, bảo vệ dữ liệu và an toàn thông tin.
		3.2.4. Đàm phán và xây dựng quan hệ đối tác trong môi trường kinh doanh số	- Sinh viên có khả năng đàm phán và xây dựng mối quan hệ hợp tác với các đối tác trong môi trường kinh doanh số để đạt được mục tiêu chung.
4. Kỹ năng công nghệ thông tin ngành Quản trị kinh doanh số	4.1. Quản lý và phân tích dữ liệu	4.1.1. Xử lý được dữ liệu trong kinh doanh số	- Sinh viên có khả năng thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu từ các nền tảng số như CRM, Google Analytics, và các công cụ tương tự.
		4.1.2. Thực hiện quản lý và bảo mật thông tin số	- Sinh viên nhận thức được các rủi ro về an ninh mạng, hiểu và áp dụng các biện pháp bảo mật thông tin, bao gồm quản lý quyền truy cập và bảo vệ dữ liệu khách hàng trong môi trường số.
	4.2. Sử dụng được các công cụ và hệ thống quản lý hiện đại	4.2.1. Sử dụng được các công cụ hỗ trợ tự động hóa và tối ưu hóa chiến lược số	- Sinh viên biết cách sử dụng các công cụ tự động hóa quy trình kinh doanh số, như email marketing automation hoặc các công cụ tối ưu hóa chiến dịch số.
		4.2.2. Sử dụng được các phần mềm chuyên ngành kinh doanh số	- Sinh viên hiểu và sử dụng được các phần mềm chuyên ngành như CRM, quản lý chiến dịch quảng cáo số, và các hệ thống theo dõi hiệu suất.
		4.2.3. Khai thác dữ liệu lớn (Big Data) và AI trong kinh doanh số	- Sinh viên có kiến thức cơ bản về Big Data và AI để tận dụng các công nghệ phân tích dữ liệu nhằm tối ưu hóa chiến lược kinh doanh

			số và giám sát hiệu quả theo thời gian thực.
5. Kỹ năng ngoại ngữ ngành Quản trị kinh doanh số	5.1. Giao tiếp bằng ngoại ngữ	5.1.1. Giao tiếp cơ bản và chuyên ngành bằng tiếng Anh	- Sinh viên có khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh ở mức độ cơ bản và chuyên ngành để thực hiện tốt các công việc trong lĩnh vực kinh doanh số, bao gồm trao đổi qua email, hội thoại trực tiếp, và giao tiếp trong các cuộc họp, đàm phán với đối tác quốc tế.
		5.1.2. Đàm phán và thương thảo bằng tiếng Anh	- Sinh viên có khả năng đàm phán và thương thảo bằng tiếng Anh để thương lượng với đối tác quốc tế về ngân sách, nội dung chiến dịch, thời gian thực hiện, và các chi tiết hợp đồng.
		5.1.3. Lắng nghe và ghi chú trong cuộc họp và hội thảo quốc tế	- Sinh viên có khả năng lắng nghe và hiểu các cuộc họp, hội thảo chuyên ngành hoặc hội nghị quốc tế về kinh doanh số bằng tiếng Anh, ghi chú chính xác để nắm bắt thông tin và ý kiến từ các bên.
	5.2. Sử dụng thành thạo ngoại ngữ trong công việc chuyên môn	5.2.1. Đọc hiểu tài liệu chuyên ngành kinh doanh số bằng tiếng Anh	- Sinh viên có khả năng đọc hiểu và nắm bắt thông tin từ các tài liệu chuyên ngành kinh doanh số, báo cáo hiệu suất, hợp đồng, và các quy định pháp lý bằng tiếng Anh.
		5.2.2. Thích ứng với ngôn ngữ và văn hóa kinh doanh số quốc tế	- Sinh viên có khả năng ngoại ngữ và am hiểu về văn hóa làm việc, tập quán kinh doanh của các đối tác quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh số để giao tiếp hiệu quả và xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài.
		5.2.3. Ứng dụng ngoại ngữ trong công nghệ và phần mềm kinh doanh số	- Sinh viên biết cách sử dụng các phần mềm kinh doanh số (như CRM, marketing automation tools) có giao diện bằng tiếng Anh, đọc hiểu các hướng dẫn sử dụng và xử lý các vấn đề kỹ thuật phát sinh.
6. Kỹ năng mềm ngành Quản trị kinh doanh số	6.1. Kỹ năng giao tiếp	6.1.1. Kỹ năng thuyết trình	- Sinh viên có khả năng thuyết trình rõ ràng, mạch lạc, và chuyên nghiệp trước một nhóm hay đám đông về các chiến lược kinh doanh số.
		6.1.2. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục	- Sinh viên biết cách xây dựng lập luận, lắng nghe, và đưa ra các đề

			xuất phù hợp trong việc thương thảo các chiến lược kinh doanh số.
		6.1.3. Kỹ năng làm việc nhóm và hợp tác	- Sinh viên biết cách hỗ trợ, phối hợp và tận dụng sức mạnh của các thành viên khác trong nhóm để hoàn thành các dự án kinh doanh số hiệu quả.
	6.2. Kỹ năng quản lý	6.2.1. Kỹ năng quản lý thời gian	- Sinh viên biết cách sắp xếp công việc ưu tiên, lập kế hoạch và phân bổ thời gian hiệu quả cho từng nhiệm vụ trong các chiến dịch kinh doanh số.
		6.2.2. Kỹ năng lãnh đạo	- Sinh viên có thể trở thành người dẫn dắt nhóm, biết cách lập kế hoạch, phân công công việc, khuyến khích đồng đội, và giải quyết xung đột trong quá trình thực hiện các dự án kinh doanh số.
7. Thái độ ngành Quản trị kinh doanh số	7.1. Kỹ luật, trách nhiệm và cam kết	7.1.1. Thực hiện kỷ luật và tuân thủ quy định	- Sinh viên có thái độ kỷ luật, biết tuân thủ quy định của tổ chức, các nguyên tắc và các quy chuẩn trong quản lý chiến lược kinh doanh số.
		7.1.2. Chịu trách nhiệm và cam kết với công việc	- Sinh viên có tinh thần trách nhiệm cao, cam kết hoàn thành các nhiệm vụ được giao đúng hạn và đảm bảo chất lượng chiến lược kinh doanh số.
	7.2. Trung thực, liêm chính và ý thức trách nhiệm xã hội	7.2.1. Trung thực, liêm chính	- Sinh viên có thái độ trung thực trong báo cáo, minh bạch trong việc phân tích dữ liệu và đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp kinh doanh số.
		7.2.2. Ý thức trách nhiệm xã hội	- Sinh viên có ý thức bảo vệ quyền lợi khách hàng, cam kết xây dựng chiến lược kinh doanh số bền vững và thân thiện với môi trường.
	7.3. Cầu thị và hợp tác	7.3.1. Cầu thị và biết lắng nghe	- Sinh viên sẵn sàng tiếp thu ý kiến, góp ý từ đồng nghiệp và cấp trên, qua đó cải thiện và hoàn thiện kỹ năng kinh doanh số.
		7.3.2. Tinh thần hợp tác và làm việc nhóm	- Sinh viên có thái độ tôn trọng, hỗ trợ và phối hợp nhịp nhàng với đồng nghiệp và đối tác để đảm bảo chiến lược kinh doanh số hoạt động hiệu quả.

3. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLO - Program Learning Outcomes) và Chuẩn đầu ra môn học (CLO – Course Learning Outcomes) trong mối quan hệ với Mục tiêu đào tạo (PO):

Chuẩn đầu ra (PLO)	Đáp ứng mục tiêu (PO)	CLO	Trình độ năng lực
<p>PLO 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có tư duy hệ thống để hiểu rõ sự kết nối và tương tác giữa các kênh kinh doanh số như SEO, SEM, Email Marketing và Social Media. - Sinh viên có khả năng phân tích và xử lý dữ liệu từ các chiến dịch kinh doanh số để nhận diện vấn đề, tìm nguyên nhân và đưa ra giải pháp tối ưu. - Sinh viên đánh giá và phân tích thông tin liên quan đến chiến lược kinh doanh số, đặt câu hỏi và cải thiện các chiến lược hiện tại. - Sinh viên có khả năng lập kế hoạch dài hạn cho chiến lược kinh doanh số, điều chỉnh và phát triển chiến lược để đáp ứng nhu cầu thị trường và tối ưu hóa hiệu quả chiến dịch. - Sinh viên có khả năng tư duy sáng tạo để thiết kế các chiến lược và nội dung kinh doanh số thu hút và sáng tạo. 	<p>PO1, PO2, PO</p>	<p>CLO1(Marketing điện tử)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kiến thức tổng quan và chuyên sâu với SEO, SEM, Email Marketing, và Social Media. Qua đó, sinh viên hiểu được cách các kênh này liên kết và hỗ trợ nhau trong chiến dịch phát triển tư duy hệ thống. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được các kênh Digital Marketing như SEO, SEM, Email, Marketing, Social Media; nắm rõ cách các kênh này tương tác và hỗ trợ nhau trong một chiến dịch tổng thể. - Sinh viên vận dụng được kiến thức để thiết kế, kết hợp và tối ưu các kênh Digital Marketing theo mục tiêu cụ thể của doanh nghiệp.
		<p>CLO2(Phân tích hoạt động kinh doanh)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kiến thức tổng quan và chuyên sâu về các kênh Digital Marketing như SEO, SEM, Email Marketing, và Social Media. Qua đó, sinh viên hiểu được cách các kênh này liên kết và hỗ trợ nhau trong chiến dịch – phát triển tư duy hệ thống. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên được trang bị khả năng thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu định lượng và định tính từ các hoạt động kinh doanh, bao gồm chiến dịch marketing. - Sinh viên vận dụng được các công cụ và phương pháp phân tích để đánh giá hiệu quả chiến dịch, nhận diện vấn đề và đề xuất giải pháp tối ưu.
		<p>CLO3 (Marketing mạng xã hội)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được cách xây dựng nội dung sáng tạo, vận hành chiến dịch trên nền tảng mạng xã hội (Facebook, Instagram, TikTok...). Qua đó, sinh viên phát triển khả năng tư duy sáng tạo và nắm 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được đặc điểm của các nền tảng mạng xã hội, hành vi người dùng và cách xây dựng nội dung phù hợp với từng nền tảng. - Sinh viên vận dụng được kiến thức để sáng tạo nội dung, triển khai và quản lý các chiến dịch

		<p>bất xu hướng để thiết kế nội dung hiệu quả.</p>	<p>marketing trên mạng xã hội nhằm thu hút và tương tác với khách hàng mục tiêu.</p>
		<p>CLO4(Thực hành trên nền tảng kỹ thuật số) - Sinh viên nắm được cách ứng dụng các công cụ số trong thực tiễn, biết cách lập kế hoạch, triển khai và tối ưu một chiến dịch Digital Marketing hoàn chỉnh. Môn học giúp kết nối lý thuyết với thực tế và rèn luyện tư duy hệ thống, chiến lược.</p>	<p>- Sinh viên hiểu được toàn bộ quy trình xây dựng và vận hành một chiến dịch Digital Marketing trên nền tảng số, từ lập kế hoạch đến đo lường hiệu quả. - Sinh viên vận dụng được kiến thức và kỹ năng để triển khai chiến dịch thực tế, kết hợp nhiều kênh và công cụ số, đồng thời theo dõi, đánh giá và điều chỉnh chiến dịch để đạt hiệu quả cao.</p>
		<p>CLO5(Quản trị học) - Sinh viên định hướng tư duy quản trị hiện đại cho sinh viên, giúp họ hiểu cách kết nối giữa các kênh kinh doanh số (SEO, SEM, Social Media...), từ đó phát triển năng lực ra quyết định và sáng tạo chiến lược trong môi trường số.</p>	<p>- Sinh viên có khả năng vận dụng tư duy hệ thống để phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp sáng tạo trong việc quản trị chiến lược, kênh kinh doanh và phát triển doanh nghiệp - Sinh viên nắm được các kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo và kiểm soát nhằm điều phối hiệu quả nguồn lực trong các hoạt động kinh doanh số. - Sinh viên hiểu được bản chất, chức năng và vai trò của quản trị trong tổ chức; nhận thức được mối liên hệ giữa các bộ phận và hoạt động trong doanh nghiệp</p>
		<p>CLO06(Nhập môn chuỗi cung ứng) - Sinh viên học nền tảng giúp sinh viên hiểu toàn cảnh hoạt động doanh nghiệp, từ sản xuất đến khách hàng cuối cùng; đồng thời rèn luyện tư duy phân tích, hoạch định và</p>	<p>- Sinh viên có khả năng tư duy hệ thống để lập kế hoạch, tối ưu hóa quy trình, xử lý vấn đề trong chuỗi cung ứng và đề xuất giải pháp cải tiến sáng tạo trong môi trường kinh doanh số</p>

			<p>sáng tạo chiến lược trong bối cảnh kinh doanh số hiện đại.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giúp sinh viên phát triển tư duy hệ thống, kỹ năng phân tích và khả năng lập kế hoạch 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được quy trình vận hành chuỗi cung ứng, kỹ năng phân tích dòng thông tin – hàng hóa – tài chính; hiểu cách dữ liệu chuỗi cung ứng ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh
<p>P L O 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm vững các khái niệm và quy định pháp lý liên quan đến Quản trị Kinh doanh Số, bao gồm các luật về sở hữu trí tuệ, bảo mật dữ liệu, thương mại điện tử và các quy định pháp lý khác. - Sinh viên hiểu rõ các tư tưởng và triết lý chính trị nền tảng của Việt Nam, đặc biệt là tư tưởng Hồ Chí Minh và chủ nghĩa Mác-Lenin, từ đó có cơ sở lý luận vững chắc để phân tích và đánh giá các vấn đề chính trị, pháp lý. - Sinh viên hiểu và áp dụng kiến thức về bảo vệ an ninh và bảo mật thông tin trong môi trường kinh doanh số, nhận diện các nguy cơ an ninh và bảo vệ thông tin khách hàng, dữ liệu doanh nghiệp. - Sinh viên phát triển kỹ năng thể chất, cải thiện sức khỏe và thể lực để đáp ứng yêu cầu công việc trong môi trường kinh doanh số năng động. 	<p>PO1, PO2 PO4</p>	<p>CLO7(Luật kinh doanh)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu rõ hệ thống pháp luật Việt Nam trong hoạt động kinh doanh, bao gồm các quy định về doanh nghiệp, hợp đồng, sở hữu trí tuệ, thương mại điện tử và bảo vệ dữ liệu cá nhân. Sinh viên biết vận dụng kiến thức pháp lý vào thực tế kinh doanh số, nhận diện được rủi ro pháp lý trong giao dịch trực tuyến, và có khả năng ra quyết định tuân thủ quy định pháp luật trong môi trường số 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên Hiểu rõ hệ thống pháp luật Việt Nam điều chỉnh hoạt động kinh doanh, gồm Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại, Luật Sở hữu trí tuệ, và Luật Giao dịch điện tử. - Hiểu mối liên hệ giữa pháp luật và hoạt động quản trị kinh doanh trong bối cảnh kinh tế số. - Sinh viên nắm được cách áp dụng quy định pháp luật vào thực tế vận hành doanh nghiệp, đặc biệt trong môi trường thương mại điện tử. - Biết nhận diện và phòng tránh rủi ro pháp lý trong các hoạt động kinh doanh trực tuyến. - Có khả năng xây dựng quy trình tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh số.
			<p>CLO8(Giáo dục chính trị)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu sâu tư tưởng Hồ Chí Minh, chủ nghĩa Mác – Lênin và các quan điểm cơ bản của Đảng Cộng sản Việt Nam. Qua đó, sinh viên hình thành lập trường tư tưởng vững vàng, có khả năng phân tích và đánh giá các vấn đề chính trị – xã hội trong bối cảnh kinh doanh số, đồng thời xây dựng ý thức công dân, trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp trong công việc 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và đường lối phát triển của Đảng Cộng sản Việt Nam. - Sinh viên hiểu được vai trò của hệ tư tưởng chính trị trong định hướng phát triển xã hội và kinh tế. - Sinh viên nắm được phương pháp vận dụng tư tưởng chính trị – xã

			<p>hội vào phân tích và giải quyết các vấn đề thực tiễn trong quản trị và kinh doanh.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có thái độ đúng đắn, tinh thần trách nhiệm xã hội và đạo đức nghề nghiệp trong công việc.
		<p>CLO9(Giáo dục quốc phòng và an ninh)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được các nguyên tắc bảo vệ an ninh quốc gia và an ninh mạng, nhận thức rõ tầm quan trọng của việc bảo vệ thông tin cá nhân, dữ liệu doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh số. - Sinh viên được trang bị kiến thức và kỹ năng cơ bản để ứng phó với các rủi ro an ninh thông tin, góp phần xây dựng môi trường kinh doanh số an toàn và bền vững. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu rõ các khái niệm về an ninh quốc gia, an ninh phi truyền thống và an ninh mạng. - Hiểu được mối liên hệ giữa bảo mật thông tin và an toàn trong hoạt động thương mại điện tử, kinh doanh số. - Sinh viên nắm được kỹ năng cơ bản trong việc bảo vệ dữ liệu, thông tin khách hàng và hệ thống doanh nghiệp. - Biết cách ứng phó với các nguy cơ an ninh mạng trong hoạt động kinh doanh trực tuyến. - Có ý thức bảo vệ an ninh quốc gia và tuân thủ quy định pháp luật về an toàn thông tin
		<p>CLO10(Giáo dục thể chất)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Môn học giúp sinh viên rèn luyện thể lực, nâng cao sức bền, sự dẻo dai và tinh thần kỷ luật, hình thành thói quen rèn luyện thể thao thường xuyên. Qua đó, sinh viên nâng cao sức khỏe thể chất và tinh thần, đáp ứng yêu cầu làm việc cường độ cao và khả năng thích ứng trong môi trường kinh doanh số năng động, áp lực. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được vai trò và ý nghĩa của việc rèn luyện thể chất đối với sức khỏe, hiệu quả làm việc và tinh thần của người lao động trong thời đại số. - Sinh viên hiểu nguyên tắc luyện tập thể dục thể thao khoa học và an toàn - Sinh viên nắm được các bài tập, phương pháp rèn luyện phù hợp để duy trì

				<p>sức khỏe và thể lực cá nhân.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biết cách xây dựng thói quen rèn luyện thể thao thường xuyên để nâng cao sức bền, tinh thần kỷ luật và khả năng chịu áp lực trong công việc.
<p>P L O 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu rõ các kiến thức cơ bản về kinh tế học, pháp luật, và các yếu tố xã hội ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh số. - Sinh viên có khả năng phân tích và dự báo xu hướng thị trường trong kinh doanh số, từ đó ra quyết định đúng đắn về chiến lược kinh doanh. - Sinh viên nắm vững kiến thức về các công cụ quảng cáo và tài chính trong kinh doanh số, giúp tối ưu hóa ngân sách và hiệu quả chiến dịch. - Sinh viên hiểu và áp dụng các nguyên tắc về luật thương mại và các quy định quốc tế trong kinh doanh số để tuân thủ các quy chuẩn toàn cầu. - Sinh viên có khả năng xây dựng các chiến lược kinh doanh số hiệu quả trong môi trường thay đổi nhanh chóng. 	<p>PO2 PO3 PO4</p>	<p>CLO11(Kinh tế vi mô)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có tư duy phân tích và dự báo thị trường, biết ra quyết định kinh doanh dựa trên dữ liệu và quy luật kinh tế, góp phần xây dựng chiến lược kinh doanh số hiệu quả. - Hiểu rõ các khái niệm cơ bản của kinh tế học như cung – cầu, giá cả, hành vi tiêu dùng, chi phí và thị trường cạnh tranh. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên biết vận dụng mô hình kinh tế để đưa ra quyết định kinh doanh hợp lý. - Sinh viên hiểu tác động của các yếu tố kinh tế – xã hội đến hoạt động kinh doanh trong môi trường số. - Sinh viên nắm được phương pháp phân tích thị trường, đánh giá hành vi khách hàng và dự báo xu hướng tiêu dùng trong nền kinh tế số.
			<p>CLO12 (Marketing căn bản)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng hoạch định chiến lược marketing số, phân tích hành vi khách hàng trực tuyến và tối ưu chiến dịch truyền thông để nâng cao hiệu quả kinh doanh. - Sinh viên hiểu được vai trò và bản chất của marketing trong doanh nghiệp và trong môi trường thương mại điện tử. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được quy trình xây dựng chiến lược marketing tổng thể (sản phẩm – giá – phân phối – xúc tiến). - Sinh viên biết ứng dụng các công cụ marketing số để tiếp cận, duy trì và phát triển khách hàng - Sinh viên hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng và tiến trình mua hàng.
			<p>CLO13 (Quản trị tài chính)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có năng lực lập và quản trị kế hoạch tài chính trong môi trường kinh doanh số, biết phân tích dữ liệu tài chính và đưa ra quyết định đầu tư tối ưu hóa lợi nhuận. - Sinh viên hiểu được vai trò của tài chính trong doanh nghiệp, nguyên tắc quản lý vốn, chi phí, doanh thu và lợi nhuận. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được các phương pháp phân tích tài chính, đánh giá hiệu quả đầu tư và tối ưu hóa ngân sách cho các chiến dịch kinh doanh trực tuyến. -Sinh viên biết lập kế hoạch ngân sách, quản lý dòng tiền và đo lường hiệu quả tài chính

				<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu được mối liên hệ giữa quản trị tài chính và hiệu quả hoạt động trong kinh doanh số
			<p>CLO14(Thuế trong kinh doanh)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có năng lực thực hiện nghĩa vụ thuế đúng quy định, đảm bảo tuân thủ pháp lý quốc tế và giảm rủi ro pháp lý trong hoạt động kinh doanh số. - Sinh viên hiểu rõ các quy định pháp lý về thuế trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là thuế GTGT, thuế TNDN, thuế thương mại điện tử và thuế xuyên biên giới. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng tính toán, kê khai, thực hiện nghĩa vụ thuế cho doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến. - Sinh viên biết áp dụng quy định thuế quốc tế và thương mại điện tử vào thực tế doanh nghiệp. - Sinh viên hiểu xu hướng quốc tế trong quản lý thuế số và thương mại toàn cầu.
			<p>CLO15(Nguyên lý kế toán) -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên phát triển tư duy logic, khả năng đọc hiểu dữ liệu tài chính và ra quyết định chiến lược. Đồng thời, tạo nền tảng cho việc học các môn chuyên sâu như Tài chính doanh nghiệp, Quản trị chiến lược và Phân tích kinh doanh số. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng áp dụng kiến thức kế toán để tính toán chi phí, kiểm soát ngân sách và đưa ra quyết định chiến lược tài chính trong các chiến dịch kinh doanh số - Sinh viên hiểu được bản chất, vai trò và mối liên hệ của kế toán trong hoạt động kinh tế – tài chính của doanh nghiệp; nhận thức được ảnh hưởng của các yếu tố kinh tế, pháp luật và xã hội đến môi trường kinh doanh số. - Sinh viên nắm được các nguyên tắc ghi nhận, xử lý, phân loại và tổng hợp thông tin tài chính; hiểu cách sử dụng công cụ kế toán trong việc dự báo và phân tích xu hướng thị trường.
<p>P L O 4</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu rõ các kênh tiếp thị kỹ thuật số như SEO, SEM, và Social Media, và có khả năng sử dụng các công 	<p>PO2 PO3 PO4</p>	<p>CLO16(Quảng cáo trực tuyến)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng vận hành và tối ưu hóa chiến dịch quảng cáo trực tuyến để đạt mục tiêu kinh doanh số. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được quy trình lập kế hoạch, thiết lập và theo dõi chiến dịch quảng cáo kỹ thuật số. - Sinh viên biết đo lường

<p>cụ này để đạt mục tiêu tiếp thị.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu về thương mại điện tử và chuyển đổi số, áp dụng vào chiến lược kinh doanh số để tối ưu hóa hiệu quả tiếp cận khách hàng. - Sinh viên có kiến thức cơ bản về quản lý tài chính trong kinh doanh số, bao gồm lập ngân sách và đánh giá chi phí chiến dịch. - Sinh viên biết cách tối ưu hóa các chiến dịch quảng cáo trên các nền tảng như Google Ads và Facebook Ads để đạt hiệu quả cao nhất. - Sinh viên có khả năng đánh giá rủi ro trong chiến dịch kinh doanh số và đưa ra các phương án dự phòng phù hợp. 		<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có thể tự thiết kế và phân tích kết quả chiến dịch quảng cáo thực tế, rút kinh nghiệm cho các chiến dịch sau. 	<p>hiệu quả quảng cáo qua các chỉ số KPI và ROI. - Sinh viên hiểu rõ các công cụ quảng cáo kỹ thuật số như Google Ads, Facebook Ads, Zalo Ads và các nền tảng mạng xã hội khác.</p>
		<p>CLO17(Xây dựng và quản lý website doanh nghiệp)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng xây dựng, quản trị và tối ưu nền tảng website doanh nghiệp trong kinh doanh số. - Sinh viên phát triển tư duy kỹ thuật số, biết phối hợp giữa nội dung, kỹ thuật và marketing để nâng cao hiệu quả tiếp cận khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng cơ bản để thiết kế, quản lý và tối ưu website bằng các nền tảng CMS phổ biến. - Sinh viên biết kết nối website với công cụ SEO, quảng cáo và phân tích dữ liệu. - Sinh viên hiểu được vai trò và cấu trúc của website trong hệ thống marketing số. - Sinh viên hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến trải nghiệm người dùng và chuyển đổi trực tuyến.
		<p>CLO18(Quản trị bán hàng và chăm sóc khách hàng)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng quản lý hoạt động bán hàng trực tuyến hiệu quả, đồng thời biết duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng bền vững. - Sinh viên hình thành tư duy hướng khách hàng và năng lực ứng dụng công cụ số để gia tăng doanh thu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng tổ chức đội ngũ bán hàng, quản lý quy trình bán hàng và ứng dụng công nghệ CRM vào chăm sóc khách hàng. - Sinh viên biết khai thác dữ liệu khách hàng để cải thiện trải nghiệm và lòng trung thành. – Sinh viên hiểu vai trò của quản trị bán hàng trong chiến lược marketing và kinh doanh số. - Sinh viên hiểu các mô hình quản lý quan hệ khách hàng (CRM) và hành vi mua sắm trực tuyến.
		<p>CLO19(Dự án khởi nghiệp)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng thiết kế và triển khai một dự án 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh, phân tích thị

			<p>kinh doanh số thực tế, biết đánh giá rủi ro và đề xuất phương án dự phòng hiệu quả.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên phát triển tinh thần đổi mới sáng tạo, tư duy doanh nhân và năng lực thực hành nghề nghiệp thực tế. 	<p>trường, dự báo rủi ro và xây dựng chiến lược tài chính cơ bản.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên biết cách trình bày, thuyết phục và gọi vốn cho dự án khởi nghiệp. - Sinh viên hiểu được quy trình hình thành và phát triển một ý tưởng kinh doanh số. - Sinh viên hiểu các yếu tố rủi ro và cơ hội trong môi trường khởi nghiệp kỹ thuật số.
			<p>CLO20(Kế toán bán hàng)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên được gắn trực tiếp với hoạt động tài chính và bán hàng của doanh nghiệp, giúp sinh viên hiểu mối quan hệ giữa kinh tế học, pháp luật và tài chính trong kinh doanh số 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được các kỹ thuật kế toán trong việc xác định giá vốn, doanh thu, công nợ và lợi nhuận; hiểu cách ứng dụng dữ liệu kế toán để phân tích xu hướng thị trường và hiệu quả kinh doanh. - Sinh viên hiểu được quy trình ghi nhận, hạch toán và theo dõi doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong hoạt động bán hàng; nhận biết các yếu tố kinh tế, pháp lý và xã hội ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh số
			<p>CLO21(Sản xuất ấn phẩm quảng cáo đa phương tiện) -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên phát triển kỹ năng sản xuất nội dung quảng cáo, kết hợp công nghệ số và chiến lược tiếp thị để tối ưu hóa hiệu quả chiến dịch. - Áp dụng kiến thức về kênh tiếp thị kỹ thuật số, quản lý nội dung đa phương tiện, ngân sách và hiệu quả chiến dịch 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được cách thiết kế, biên tập nội dung và phối hợp các yếu tố hình ảnh – âm thanh – video để triển khai chiến dịch quảng cáo hiệu quả. - Sinh viên hiểu rõ các kênh tiếp thị kỹ thuật số như SEO, SEM, Social Media; nhận thức vai trò của ấn phẩm quảng cáo đa phương tiện trong chiến lược tiếp thị và chuyển đổi số
			<p>CLO22(Dựng phim quảng cáo)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ thuật dựng phim, biên

			<ul style="list-style-type: none"> - Môn học giúp sinh viên thành thạo kỹ năng dựng phim quảng cáo, phối hợp công nghệ và chiến lược tiếp thị số để nâng cao hiệu quả chiến dịch. - Sinh viên triển khai chiến dịch quảng cáo bằng video, tối ưu hóa tiếp cận khách hàng và quản lý chi phí 	<p>tập, hiệu ứng và phối hợp âm thanh – hình ảnh để truyền tải thông điệp thương hiệu hiệu quả.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu vai trò của video trong tiếp thị số và khả năng áp dụng chuyển đổi số vào chiến lược quảng cáo.
			<p>CLO23(Đồ họa quảng cáo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên phát triển kỹ năng thiết kế đồ họa chuyên nghiệp, phối hợp với chiến lược tiếp thị số để nâng cao hiệu quả chiến dịch quảng cáo. - Sinh viên áp dụng kiến thức thiết kế đồ họa trong tiếp thị số, tối ưu hóa nội dung và quản lý ngân sách 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ thuật thiết kế đồ họa, phối màu, bố cục, typography và các công cụ thiết kế số để xây dựng nội dung quảng cáo hiệu quả. - Sinh viên hiểu vai trò hình ảnh đồ họa trong tiếp thị số, thương mại điện tử và chiến lược chuyển đổi số.
<p>P L O 5</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu như Google Analytics, Facebook Insights để phân tích chiến dịch kinh doanh số. - Sinh viên hiểu và áp dụng các quy trình bảo mật dữ liệu, quản lý quyền truy cập và bảo vệ thông tin khách hàng trong môi trường kinh doanh số. - Sinh viên có thể sử dụng các công cụ tự động hóa để tối ưu hóa các chiến dịch quảng cáo và các quy trình kinh doanh số. - Sinh viên hiểu về các phương pháp quản lý chiến dịch kinh doanh số và có khả năng triển khai, giám sát tiến độ và 	<p>PO3 PO4 PO5</p>	<p>CLO24(Phân tích hoạt động kinh doanh)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng phân tích và báo cáo dữ liệu kinh doanh số phục vụ cho việc ra quyết định marketing và quản trị chiến dịch. - Sinh viên có thể vận dụng dữ liệu thực tế để đề xuất giải pháp tối ưu hóa hoạt động doanh nghiệp. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được cách thu thập, xử lý và trực quan hóa dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau. - Sinh viên biết sử dụng các công cụ phổ biến để đánh giá hiệu quả chiến dịch kinh doanh số. - Sinh viên hiểu được vai trò của dữ liệu trong việc ra quyết định kinh doanh số. - Sinh viên hiểu các khái niệm cơ bản về dữ liệu, chỉ số đo lường và công cụ phân tích (Google Analytics, Meta Insights...).
			<p>CLO25(Pháp luật)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng áp dụng các quy trình bảo mật và bảo vệ dữ liệu trong môi trường doanh nghiệp số. - Sinh viên hình thành ý thức đạo đức và trách nhiệm nghề 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng thiết lập quyền truy cập, quản lý dữ liệu khách hàng, bảo vệ thông tin cá nhân và tuân thủ các quy định pháp lý. - Sinh viên hiểu được tầm quan trọng của bảo

<p>đánh giá hiệu quả chiến dịch.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên biết cách sử dụng AI và Big Data để tối ưu hóa chiến lược kinh doanh số và giám sát hiệu quả chiến dịch theo thời gian thực. 	<p>ngành trong việc sử dụng và quản lý dữ liệu khách hàng.</p>	<p>mật dữ liệu, quyền riêng tư và an ninh mạng trong kinh doanh số.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên hiểu các mối đe dọa, rủi ro và quy trình quản lý an toàn thông tin.
	<p>CLO26(Hệ thống quản lý nội dung (CMS))</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng thiết lập, giám sát và tối ưu hóa các chiến dịch quảng cáo tự động trong kinh doanh số. - Sinh viên có thể tự xây dựng quy trình tự động hóa cơ bản giúp tiết kiệm thời gian và nâng cao hiệu quả hoạt động marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được kỹ năng sử dụng công cụ automation như HubSpot, Mailchimp, Meta Ads Automation, hoặc Google Ads Scripts để tối ưu quy trình marketing. - Sinh viên hiểu khái niệm tự động hóa trong marketing và kinh doanh số. - Sinh viên hiểu quy trình tích hợp công cụ tự động hóa để tối ưu hiệu quả chiến dịch.
	<p>CLO27 (Thương mại điện tử)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có khả năng ứng dụng AI và Big Data trong quản trị chiến dịch, dự báo xu hướng và giám sát hiệu quả theo thời gian thực. - Sinh viên phát triển tư duy phân tích và sáng tạo trong việc ứng dụng công nghệ mới vào kinh doanh số. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được các kỹ thuật cơ bản về khai thác dữ liệu lớn và công cụ AI (Chatbot, Machine Learning cơ bản, Data Studio). - Sinh viên hiểu vai trò của AI và Big Data trong việc ra quyết định chiến lược và tối ưu hóa hoạt động doanh nghiệp. - Sinh viên hiểu các mô hình ứng dụng AI trong phân tích hành vi khách hàng, dự báo thị trường và cá nhân hóa trải nghiệm.
	<p>CLO28 (Tin học căn bản)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Môn nền tảng giúp sinh viên xây dựng tư duy hệ thống, làm chủ công cụ kỹ thuật số, chuẩn bị cho các môn chuyên ngành như Phân tích dữ liệu, Marketing số, Quản trị chiến 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên có thể áp dụng các công cụ tin học văn phòng, công thức tính toán và tự động hóa cơ bản để tối ưu hóa quy trình làm việc và hỗ trợ ra quyết định.

			dịch và Ứng dụng AI trong kinh doanh	- Sinh viên nắm được các thao tác cơ bản về bảo mật thông tin, quản lý quyền truy cập, sử dụng mật khẩu và lưu trữ dữ liệu an toàn trên các nền tảng số.
			CLO29 (Quản trị quan hệ khách hàng (CRM)) - Sinh viên vận dụng công nghệ số, phân tích dữ liệu khách hàng và triển khai chiến lược CRM hiệu quả, chuẩn bị cho các môn chuyên sâu về Marketing số và Phân tích dữ liệu. - Cung cấp kiến thức và kỹ năng thực hành về phân tích dữ liệu, bảo mật thông tin, tự động hóa và tối ưu hóa chiến dịch	- Sinh viên nắm được cách sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu như Google Analytics, Facebook Insights; áp dụng quy trình bảo mật dữ liệu, quản lý quyền truy cập và tự động hóa các chiến dịch - Sinh viên hiểu được vai trò của CRM trong việc thu thập, phân tích dữ liệu khách hàng, vận dụng các công cụ số để theo dõi và tối ưu hóa chiến dịch kinh doanh số.
P L O 6	- Sinh viên có khả năng giao tiếp hiệu quả bằng tiếng Anh trong môi trường kinh doanh số, bao gồm trao đổi qua email, đàm phán, và giao tiếp trong các cuộc họp quốc tế. - Sinh viên có thể đàm phán và thương thảo các chiến lược kinh doanh số với đối tác quốc tế bằng tiếng Anh. - Sinh viên có khả năng đọc hiểu tài liệu chuyên ngành kinh doanh số bằng tiếng Anh, bao gồm báo cáo hiệu suất, hợp đồng và quy định pháp lý. - Sinh viên biết cách ứng dụng ngoại ngữ trong các phần mềm và công cụ kinh doanh số	PO3 PO4 PO5	CLO30 (Tiếng Anh A1) - Môn học nền tảng giúp sinh viên xây dựng năng lực ngoại ngữ bước đầu, làm tiền đề cho việc học tiếng Anh chuyên ngành trong kinh doanh số.	- Sinh viên đạt được khả năng giao tiếp cơ bản, có thể tự giới thiệu bản thân và trao đổi thông tin đơn giản trong môi trường học tập và làm việc. - Sinh viên nắm được kỹ năng nghe – nói – đọc – viết ở mức độ cơ bản, tạo nền tảng cho việc học tiếng Anh chuyên ngành. - Sinh viên hiểu được các cấu trúc ngữ pháp và từ vựng cơ bản dùng trong giao tiếp hàng ngày và môi trường học tập.
			CLO31 (Tiếng Anh A2) - Giúp sinh viên mở rộng vốn từ và khả năng giao tiếp để chuẩn bị cho tiếng Anh chuyên ngành kinh doanh số - Sinh viên nắm được vốn từ vựng liên quan đến kinh doanh, marketing, và công nghệ.	- Sinh viên đạt được khả năng giao tiếp hiệu quả trong môi trường học tập, làm việc cơ bản, và hiểu được nội dung của các cuộc hội thoại đơn giản liên quan đến công việc. - Sinh viên hiểu được các mẫu câu và cấu trúc ngôn

	<p>để nâng cao hiệu quả công việc.</p>			<p>ngữ ở mức trung cấp, sử dụng được trong tình huống học thuật và nghề nghiệp.</p>
			<p>CLO32 (Tiếng anh thương mại) - Sinh viên nắm được kỹ năng viết email, báo cáo, và thuyết trình bằng tiếng Anh trong môi trường kinh doanh. - Môn học cốt lõi giúp sinh viên vận dụng ngoại ngữ vào tình huống thực tế, phục vụ hoạt động giao tiếp và đàm phán trong kinh doanh số.</p>	<p>- Sinh viên đạt được khả năng sử dụng tiếng Anh để đàm phán, trao đổi công việc và thực hiện các hoạt động thương mại trong môi trường số. - Sinh viên hiểu được các khái niệm, thuật ngữ và cấu trúc ngôn ngữ trong lĩnh vực thương mại và kinh doanh quốc tế.</p>
			<p>CLO33 (Kỹ năng mềm 2) - Sinh viên đạt được sự tự tin khi sử dụng tiếng Anh trong các cuộc họp, thảo luận và trình bày ý tưởng kinh doanh bằng ngôn ngữ quốc tế. - Môn học hỗ trợ phát triển năng lực giao tiếp, kết hợp kỹ năng mềm với khả năng sử dụng tiếng Anh trong thực tiễn công việc</p>	<p>- Sinh viên đạt được sự tự tin khi sử dụng tiếng Anh trong các cuộc họp, thảo luận và trình bày ý tưởng kinh doanh bằng ngôn ngữ quốc tế. - Sinh viên nắm được kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết trình, bằng tiếng anh trong bối cảnh doanh nghiệp quốc tế</p>
<p>P L O 7</p>	<p>- Sinh viên có khả năng thuyết trình rõ ràng, mạch lạc về các chiến lược và kết quả chiến dịch kinh doanh số trước nhóm và khách hàng. - Sinh viên biết cách xây dựng lập luận, lắng nghe ý kiến và đưa ra các đề xuất hợp lý khi tham gia đàm phán hoặc xây dựng chiến lược kinh doanh số. - Sinh viên có kỹ năng làm việc nhóm, hỗ trợ và phối hợp tốt với các thành viên trong nhóm để hoàn thành dự án kinh doanh số hiệu quả. - Sinh viên có khả năng quản lý thời gian, lập kế</p>	<p>PO1 PO4 PO5</p>	<p>CLO34 (Kỹ năng mềm 1) - Môn học giúp sinh viên rèn luyện khả năng trình bày rõ ràng, thuyết phục trong môi trường kinh doanh số và phát triển kỹ năng phản hồi tích cực trong nhóm. - Nắm được các kỹ thuật trình bày, lắng nghe và phản hồi chuyên nghiệp.</p>	<p>- Có thể áp dụng kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong thuyết trình, đàm phán và làm việc nhóm. - Sinh viên hiểu rõ vai trò của giao tiếp trong môi trường làm việc và kinh doanh số.</p>
			<p>CLO35 (Quan hệ công chúng) - Sinh viên rèn luyện kỹ năng PR chuyên nghiệp, thuyết trình chiến lược trước khách hàng, đồng thời phát triển năng lực lãnh đạo, phối hợp và quản lý dự án trong môi trường số. - Phát triển kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, lập kế hoạch và lãnh đạo nhóm</p>	<p>- Sinh viên Nắm được các phương pháp xây dựng thông điệp, quản lý mối quan hệ với khách hàng, đồng nghiệp và đối tác; biết cách phối hợp nhóm và quản lý thời gian để triển khai dự án PR hiệu quả - Sinh viên hiểu được vai trò của PR trong xây dựng hình ảnh doanh</p>

	<p>hoạch và phân bổ công việc hiệu quả để đảm bảo chiến lược kinh doanh số được triển khai đúng hạn. - Sinh viên có khả năng lãnh đạo, phân công công việc cho nhóm, khuyến khích và hỗ trợ đồng đội trong quá trình triển khai chiến dịch kinh doanh số.</p>		<p>CLO36 (Tổ chức sự kiện) - Sinh viên rèn luyện kỹ năng tổ chức sự kiện chuyên nghiệp, thuyết trình kết quả chiến dịch, đồng thời phát triển năng lực lãnh đạo, phối hợp và quản lý dự án trong môi trường số. - Phát triển kỹ năng lập kế hoạch, thuyết trình, làm việc nhóm và lãnh đạo</p>	<p>nghiệp và chiến lược truyền thông; nhận thức tầm quan trọng của kỹ năng thuyết trình, lập luận và lắng nghe trong môi trường kinh doanh số. - Sinh viên nắm được quy trình lập kế hoạch, phân công nhiệm vụ, quản lý thời gian và phối hợp các thành viên trong nhóm để tổ chức sự kiện thành công. - Sinh viên hiểu được vai trò của tổ chức sự kiện trong việc triển khai chiến lược kinh doanh số; nhận thức tầm quan trọng của kỹ năng thuyết trình, lập luận, lắng nghe và phối hợp nhóm.</p>
<p>P L O 8</p>	<p>- Sinh viên có thái độ kỷ luật, tuân thủ các quy định trong quá trình triển khai chiến lược kinh doanh số và các quy chuẩn trong quản lý thông tin khách hàng. - Sinh viên có tinh thần trách nhiệm cao, cam kết hoàn thành các nhiệm vụ kinh doanh số đúng hạn và đảm bảo chất lượng chiến dịch. - Sinh viên có thái độ trung thực, minh bạch trong báo cáo và phân tích dữ liệu chiến dịch kinh doanh số, đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp. - Sinh viên có ý thức bảo vệ môi trường và cam kết áp dụng các giải pháp kinh doanh số</p>	<p>PO3 PO4 PO5</p>	<p>CLO37 (Quản trị nhân sự) - Sinh viên rèn luyện kỹ năng lãnh đạo, phối hợp và giao tiếp trong môi trường chuyên nghiệp, đồng thời phát triển năng lực quản trị nhóm và kỹ năng trình bày chiến lược nhân sự hiệu quả. - Giúp sinh viên phát triển kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, lập kế hoạch và lãnh đạo</p>	<p>- Sinh viên nắm được các phương pháp tổ chức, phân công công việc, huấn luyện và tạo động lực cho nhân viên nhằm nâng cao hiệu quả làm việc nhóm và tinh thần hợp tác - Sinh viên hiểu được vai trò của giao tiếp, làm việc nhóm và lãnh đạo trong quản trị nhân sự; nhận biết tầm quan trọng của kỹ năng thuyết trình và phối hợp nhóm trong môi trường doanh nghiệp số</p>

	<p>bền vững, thân thiện với môi trường.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên luôn cầu thị, sẵn sàng tiếp thu góp ý từ đồng nghiệp và cấp trên để cải thiện kỹ năng và hiệu quả công việc. - Sinh viên có thái độ tôn trọng và phối hợp nhịp nhàng với đồng nghiệp và đối tác để đảm bảo chiến lược kinh doanh số hoạt động hiệu quả. 			
			<p>CLO38(Thực tập tốt nghiệp)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Môn học thực hành quan trọng để sinh viên chuyển hóa lý thuyết sang kỹ năng nghề nghiệp, rèn luyện thái độ chuyên nghiệp, kỷ luật, trung thực và khả năng phối hợp trong môi trường thực tế trước khi ra trường. - Sinh viên rèn luyện thái độ nghề nghiệp, tinh thần trách nhiệm và kỹ năng phối hợp thực tế 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên nắm được các quy trình triển khai chiến dịch, báo cáo dữ liệu, tuân thủ các quy định nghề nghiệp và phối hợp nhịp nhàng với đồng nghiệp, cấp trên và đối tác. - Sinh viên hiểu được tầm quan trọng của thái độ kỷ luật, trung thực, trách nhiệm và hợp tác trong môi trường làm việc chuyên nghiệp; nhận thức về các quy chuẩn quản lý thông tin và bảo vệ môi trường trong kinh doanh số