

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH BÌNH DƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THỦ DẦU MỘT



HỒ SƠ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

Ngành: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Mã số: 7340122

Tên cơ sở đào tạo: ĐẠI HỌC THỦ DẦU MỘT

Trình độ đào tạo: ĐẠI HỌC

PHẦN 1

HỒ SƠ MỞ MÃ NGÀNH

Số: /TTr-ĐHTDM

Bình Dương, ngày tháng năm

TỜ TRÌNH
XIN PHÉP MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO
Tên ngành: Thương mại điện tử; Mã số: 7340122
Trình độ đào tạo: Đại học

Kính gửi: Bộ Giáo dục và Đào tạo

1. Sự cần thiết mở ngành đào tạo

Ngành thương mại điện tử (TMĐT) tại Việt Nam cho đến nay đã khẳng định vai trò đóng góp rất tích cực vào quá trình phát triển đất nước. Xu thế kinh doanh và quản lý trên nền tảng Internet và thiết bị công nghệ di động không ngừng phát triển. Tuy nhiên, nguồn nhân lực chính quy để xây dựng hạ tầng, điều hành quản lý và phát triển TMĐT tại Việt Nam còn rất hạn chế. Trong thời đại 4.0 hiện nay, với sự phát triển mạnh mẽ của Internet, TMĐT là xu hướng của thời đại. TMĐT là một trong những ngành có giá trị nhất để phát triển song hành cùng Internet và sẽ có những bước phát triển nhảy vọt tại mọi quốc gia mà nó có mặt. Tại Việt Nam, TMĐT tuy là một lĩnh vực khá mới mẻ nhưng thị trường TMĐT có tốc độ phát triển nhanh và dần dần chiếm lĩnh thị phần của nhiều lĩnh vực kinh doanh. Đây cũng chính là cơ hội việc làm rộng mở cho các bạn trẻ yêu thích và đang có ý định lựa chọn ngành TMĐT. Chính vì vậy, việc phát triển và đào tạo nguồn nhân lực chính quy về TMĐT luôn được Chính phủ, các Bộ ngành, các trường đại học quan tâm. Trong bối cảnh hội nhập và toàn cầu hóa đã và đang diễn ra mạnh mẽ như hiện nay thì nhu cầu ứng dụng và triển khai TMĐT và quá trình kinh doanh, quản lý ngày càng tăng cao hơn nữa và chần chừ điều đó sẽ mở ra nhiều cơ hội thành lập doanh nghiệp và các doanh nghiệp sẽ triển khai mạnh mẽ TMĐT vào trong quá trình kinh doanh, quản lý và đó cũng là cơ hội việc làm tốt cho sinh viên trong tương lai không xa.

Trải qua hơn một thập kỷ thành lập Trường đại học Thủ Dầu Một luôn thay đổi, cải tiến, nâng cao cả về lượng và chất đối với công tác đào tạo nhằm mang lại nguồn nhân lực chất lượng, phù hợp, kịp thời cho tỉnh, khu vực

miền Đông nam bộ và cả nước. Nhận ra và hiểu được những vấn đề cấp bách trong việc đào tạo nguồn nhân lực cung ứng cho ngành TMĐT, Trường Đại học Thủ Dầu Một đã chủ động trong việc xây dựng Chương trình đào tạo thương mại điện tử với hi vọng giải quyết được một phần nhu cầu của xã hội, đồng thời giải quyết được vấn đề nguồn nhân lực đạt chuẩn cho nền kinh tế nước nhà, góp phần xây dựng, phát triển và hội nhập thế giới.

Chương trình đào tạo Thương mại điện tử trường Đại học Thủ Dầu Một có tham khảo với các chương trình đào tạo Thương mại điện tử của các trường Đại học hàng đầu trong và ngoài nước. Hơn nữa, chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử được xây dựng bởi các chuyên gia đầu ngành của Nhà trường, tham khảo ý kiến từ các chuyên gia và giảng viên dự kiến sẽ tham gia giảng dạy cho chương trình. Chương trình đào tạo bao gồm 120 tín chỉ tín chỉ (không tính các học phần Giáo dục thể chất (GDTC), Giáo dục quốc phòng (GDQP) và Ngoại ngữ) được đào tạo trong thời gian 12 học kỳ, trong đó khối kiến thức đại cương gồm 18 tín chỉ, khối kiến thức cơ sở ngành 22 tín chỉ, khối kiến thức chuyên ngành 66 tín chỉ và thực tập, đồ án tốt nghiệp 14 tín chỉ.

Hiện nay, Đại học Thủ Dầu Một có nhiều giảng viên cơ hữu tham gia đào tạo, đảm nhận trên 70% môn học thuộc chương trình đào tạo; Số lượng sách, giáo trình: 7596 đầu sách, 90.694 bản sách; hơn 100 phòng học với hơn 5.000 chỗ ngồi; 14 giảng đường với 1.680 chỗ ngồi; 02 hội trường với 750 chỗ ngồi; 05 phòng hội thảo với 2004 chỗ ngồi. Tổng số diện tích hiện có: 67.535,6 m²; diện tích phục vụ học tập 29.1107,8 m²; diện tích hội trường phòng học 17.724,1 m²; 881 máy tính để bàn, trong đó có 9 phòng thực hành với 500 máy được nối mạng Internet, 158 máy in các loại, 24 máy scanner, 09 máy photocopy, 05 máy quét mã vạch sử dụng cho Thư viện điện tử, các phòng học âm nhạc (phụ lục II) đảm bảo chất lượng dạy và học. Trong 3 đến 5 năm đầu, Nhà trường dự tính tuyển 50 đến 100 sinh viên ngành Thương mại điện tử mỗi năm.

Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình Bộ Giáo dục và Đào tạo được xây dựng theo quy định của Thông tư số 02/2022/TT-BGDĐT, ngày 18 tháng 01 năm 2022.

2. Kết luận và đề nghị

Việc đào tạo nguồn nhân lực có trình độ, kiến thức, kỹ năng chuyên môn trong ngành thương mại điện tử là một nhu cầu tất yếu của xã hội trong bối cảnh xu thế kinh doanh và quản lý trên nền tảng Internet và thiết bị công nghệ di động không ngừng phát triển. Trường Đại học Thủ Dầu Một với kinh nghiệm hiện có là Khoa Kinh tế đào tạo các khối ngành kinh tế, cùng với đội ngũ giảng viên tâm huyết, hứa hẹn đào tạo ra một nguồn nhân lực đạt chuẩn để cung ứng cho nền kinh tế.

Toàn bộ đề án và chương trình đào tạo Thương mại điện tử đã được thẩm định trước Hội đồng với những nhà khoa học đứng chuyên ngành và có chuyên môn sâu trong lĩnh vực Thương mại điện tử. Đồng thời chúng tôi cũng lắng nghe, lấy ý kiến khảo sát, góp ý các cơ sở sử dụng nhân lực sau khi đào tạo để Chương trình đào tạo gắn với nhu cầu nguồn nhân lực của xã hội.

Trường Đại học Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương kính đề nghị Bộ Giáo dục - Đào tạo xem xét cho phép mở ngành đào tạo Thương mại điện tử bằng trình độ Đại học.

Chúng tôi chân thành biết ơn sự quan tâm và giúp đỡ của Bộ Giáo dục – Đào tạo. Về phần mình chúng tôi cam kết thực hiện đúng quy chế đào tạo do Bộ ban hành và phấn đấu trở thành một trong những trường Đại học đào tạo ngành Thương mại điện tử phù hợp với xu thế phát triển của xã hội hiện nay.

HIỆU TRƯỞNG

Nơi nhận:

- Như trên;
- CT HĐTr;
- HT, các PHT;
- Lưu: VT, PĐTĐH.

PHỤ LỤC I

ĐỀ ÁN MỞ NGÀNH

ĐỀ ÁN ĐĂNG KÝ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO
Tên ngành: Thương mại điện tử; Mã số: 7340122
Trình độ đào tạo: Đại học

Kính gửi: Bộ Giáo dục và Đào tạo;

I. Sự cần thiết mở ngành đào tạo

1. Giới thiệu khái quát về cơ sở đào tạo

Ngày 24 tháng 6 năm 2009, Đại học Thủ Dầu Một được thành lập theo Quyết định số 900/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Qua 10 năm hoạt động, Trường đã định hình là trường Đại học đa ngành, đa lĩnh vực phát triển theo định hướng ứng dụng, phát triển theo mô hình đại học tiên tiến. Với triết lý “Khát vọng – Trách nhiệm – Sáng tạo”, trường Đại học Thủ Dầu Một đã khẳng định vị thế của một đơn vị đào tạo, nghiên cứu khoa học chất lượng cao, là đại diện tiêu biểu cho sức mạnh tri thức của tỉnh Bình Dương. Bộ máy Trường gồm Hội đồng Trường, Ban Giám hiệu, Hội đồng Khoa học và Đào tạo, 08 khoa, 15 phòng, ban chức năng và 11 trung tâm, 02 viện nghiên cứu. Tháng 11 năm 2017, trường Đại học Thủ Dầu Một đã hoàn thành công tác kiểm định và nhận giấy chứng nhận đạt chuẩn chất lượng quốc gia. Nhà trường đã hoàn thành kiểm định chương trình đào tạo theo tiêu chuẩn Bộ giáo dục và đào tạo (4 chương trình) và theo tiêu chuẩn AUN-QA (4 chương trình).

Về nhân sự: Hiện nay trường hiện có đội ngũ 723 cán bộ - viên chức, trong đó có 28 GS-PGS, 144 TS,... Bộ máy trường gồm Hội đồng trường, Ban Giám hiệu, Hội đồng Khoa học và Đào tạo, 09 khoa, 14 phòng-ban chức năng, 11 trung tâm, 03 viện nghiên cứu.

Về đào tạo, trường đang đào tạo 40 ngành đại học, 9 ngành cao học, 1 ngành tiến sĩ, thuộc các lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật công nghệ, khoa học tự nhiên,

khoa học xã hội nhân văn, sư phạm. Quy mô của trường là gần 13.000 sinh viên chính quy và hơn 700 học viên sau đại học. Trường đang tập trung hoàn thiện lộ trình xây dựng chương trình đào tạo, đổi mới phương pháp giảng dạy theo triết lý giáo dục hoà hợp tích cực, dựa trên sáng kiến CDIO, đáp ứng chuẩn AUN-QA. Tỷ lệ có việc làm ngay khi ra trường là trên 80%, tỷ lệ có việc làm ở khối ngành kinh tế, sư phạm cao hơn; tỷ lệ sinh viên khối ngành kỹ thuật, ngoại ngữ có việc làm bán thời gian phù hợp với chuyên ngành đào tạo từ khi chưa ra trường khá cao.

Về nghiên cứu khoa học, thực hiện chiến lược xây dựng trường thành trung tâm nghiên cứu, tư vấn có uy tín, trường đang triển khai 4 đề án nghiên cứu trọng điểm là Đề án nghiên cứu về Đông Nam Bộ, Đề án nghiên cứu Nông nghiệp chất lượng cao, Đề án nghiên cứu Thành phố thông minh Bình Dương, Đề án nghiên cứu Chất lượng giáo dục. Các đề án, công trình nghiên cứu khoa học được thực hiện theo hướng gắn kết chặt chẽ giữa nghiên cứu với ứng dụng, giữa đào tạo với sử dụng nguồn nhân lực theo yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Hai năm liên tục, trường đều nằm trong top 50 cơ sở giáo dục có công bố quốc tế tốt nhất Việt Nam (vị trí thứ 42 năm 2018 và vị trí thứ 27 năm 2019). Tỷ lệ giảng viên tham gia các hoạt động nghiên cứu khoa học là 70%. Sinh viên tham gia nghiên cứu khoa học tỷ lệ cao.

Về hợp tác quốc tế, trường đã thiết lập quan hệ hợp tác, liên kết đào tạo với hơn 50 đơn vị giáo dục trên thế giới; đồng thời ký kết hợp tác cung ứng lao động chất lượng cao cho các doanh nghiệp nước ngoài đang đóng trên địa bàn tỉnh Bình Dương. Bên cạnh đó, từ năm 2010, trường hỗ trợ đào tạo cho các sinh viên nước Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào theo thỏa thuận hợp tác giữa tỉnh Bình Dương và tỉnh Champasak. Trong chiến lược phát triển đến năm 2020, Đại học Thủ Dầu Một sẽ hoàn thiện hệ thống đào tạo gồm 47 ngành đại học, 22 ngành cao học, 09 ngành tiến sĩ với quy mô là 15.100 học viên – sinh viên (ĐH: 14.000, Sau ĐH: 1.100), trở thành cơ sở đào tạo ngang tầm với các trường đại

học có uy tín trong nước, tiến tới tiếp cận chuẩn mực giáo dục đại học khu vực và thế giới. Đến năm 2025, tỷ lệ ngành đào tạo theo định hướng nghiên cứu là 40% tổng số ngành đào tạo, tiến tới đạt tỷ lệ 60%; ngành đào tạo sau đại học chiếm 60% trên tổng số ngành đại học.

Cơ cấu tổ chức bộ máy của Trường bao gồm: 09 khoa, 14 phòng, ban chức năng và 11 trung tâm, 03 viện nghiên cứu và hiện đang tọa lạc tại: số 06 Trần Văn Ôn, P. Phú Hòa, Tp. Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương. Khuôn viên Trường rộng 6,74 ha. Đây là nơi học tập, nghiên cứu của gần 19.000 CB-GV, SV của Trường. Ngoài ra, cơ sở đang xây dựng của Trường: tọa lạc tại Khu công nghiệp Mỹ Phước, Bến Cát với diện tích 57,6 ha được đầu tư xây dựng hiện đại, tích hợp nhiều công năng phục vụ hiệu quả công tác đào tạo, nghiên cứu của Trường trong tương lai.

2. Trình bày sự cần thiết về việc mở ngành

Thương mại điện tử (TMĐT) đang phát triển mạnh mẽ, là một phần không thể thiếu trong hoạt động của doanh nghiệp của khu vực nói riêng và thế giới nói chung. Theo như Kế hoạch tổng thể phát triển thương mại điện tử quốc gia giai đoạn 2021-2025 tại Quyết định số 645/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 15 tháng 5 năm 2020, Chính phủ đã đặt các mục tiêu tổng quát đến năm 2025 gồm: Hỗ trợ, thúc đẩy việc ứng dụng rộng rãi thương mại điện tử trong doanh nghiệp và cộng đồng; Thu hẹp khoảng cách giữa các thành phố lớn và các địa phương về mức độ phát triển thương mại điện tử; Xây dựng thị trường thương mại điện tử lành mạnh, có tính cạnh tranh và phát triển bền vững; Mở rộng thị trường tiêu thụ cho hàng hóa Việt Nam trong và ngoài nước thông qua ứng dụng thương mại điện tử; đẩy mạnh giao dịch, thương mại điện tử xuyên biên giới; Trở thành quốc gia có thị trường thương mại điện tử phát triển thuộc nhóm 3 nước dẫn đầu khu vực Đông Nam Á.

Để hoàn thành được mục tiêu được đề ra, nền kinh tế Việt Nam cần phải sở hữu nguồn nhân lực đạt chuẩn về chất lượng và chỉ tiêu về số lượng. Theo

khảo sát của Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương), tỷ lệ sinh viên tốt nghiệp ngành TMĐT có việc làm được ghi nhận tại một số trường Đại học, Cao đẳng đạt tới trên 90%. Hình thức đào tạo Thương mại điện tử hiện nay chủ yếu theo đơn đặt hàng chiếm 37%; đào tạo ngắn hạn tập trung 33%, đào tạo chính quy dài hạn chiếm 16%, đào tạo trực tuyến chiếm 9%. Khảo sát từ các công ty cung cấp giải pháp Thương mại điện tử thì nguồn nhân lực Thương mại điện tử còn đang thiếu hụt, có dưới 30% nhân lực được đào tạo chính quy Thương mại điện tử, 55% đào tạo từ các ngành kinh doanh, thương mại, công nghệ thông tin, còn lại là các ngành nghề khác. Những con số trên phản ánh công tác đào tạo chính quy nguồn nhân lực Thương mại điện tử hiện nay mới chỉ đáp ứng phần nào nhu cầu thực tế. Điều đó có nghĩa là nhu cầu nhân lực lĩnh vực Thương mại điện tử ngày càng thu hút các bạn trẻ theo học bởi cơ hội việc làm khá rộng mở với mức lương hấp dẫn cùng môi trường làm việc luôn mới mẻ và năng động.

Trải qua hơn một thập kỷ thành lập Trường đại học Thủ Dầu Một luôn luôn thay đổi, cải tiến, nâng cao cả về lượng và chất đối với công tác đào tạo nhằm mang lại nguồn nhân lực chất lượng, phù hợp, kịp thời cho tỉnh, khu vực miền Đông nam bộ và cả nước. Nhận thấy rõ nhu cầu về nhân lực cho ngành Thương mại điện tử, Trường Đại học Thủ Dầu Một đã chủ động mở chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử nằm trong Khoa Kinh tế của trường. Chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử của Đại học Thủ Dầu Một được xây dựng và cập nhật theo xu hướng, gắn đào tạo với đáp ứng yêu cầu công việc cũng như dựa trên tham khảo với các chương trình đào tạo Thương mại điện tử của các trường Đại học trong và ngoài nước. Hơn nữa, chương trình đào tạo ngành Thương mại điện tử được xây dựng bởi các chuyên gia đầu ngành của Nhà trường, tham khảo ý kiến từ các chuyên gia và giảng viên dự kiến sẽ tham gia giảng dạy cho chương trình. Chương trình đào tạo bao gồm 120 tín chỉ tín chỉ (không tính các học phần Giáo dục thể chất (GDTC), Giáo dục quốc phòng (GDQP) và Ngoại ngữ) được đào tạo trong 12 học kỳ, trong đó khối kiến thức đại cương gồm 18 tín

chỉ, khối kiến thức cơ sở ngành 22 tín chỉ, khối kiến thức chuyên ngành 66 tín chỉ và thực tập, đồ án tốt nghiệp 14 tín chỉ.

Toàn bộ đề án và chương trình đào tạo Thương mại điện tử đã được thẩm định trước Hội đồng với những nhà khoa học đúng chuyên ngành và có chuyên môn sâu trong lĩnh vực Thương mại điện tử. Đồng thời chúng tôi cũng lắng nghe, lấy ý kiến khảo sát, góp ý các cơ sở sử dụng nhân lực sau khi đào tạo để Chương trình đào tạo gắn với nhu cầu nguồn nhân lực của xã hội.

Trường Đại học Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương kính đề nghị Bộ Giáo dục-Đào tạo xem xét cho phép mở ngành đào tạo Thương mại điện tử trình độ Đại học.

Chúng tôi chân thành biết ơn sự quan tâm và giúp đỡ của Bộ Giáo dục – Đào tạo. Về phần mình chúng tôi cam kết thực hiện đúng quy chế đào tạo do Bộ ban hành và phấn đấu trở thành một trong những trường Đại học đào tạo ngành Thương mại điện tử phù hợp với xu thế phát triển của xã hội hiện nay.

II. Tóm tắt điều kiện mở ngành đào tạo

1. Năng lực của cơ sở đào tạo:

Trường Đại học Thủ Dầu Một là Trường đào tạo đa ngành, đa lĩnh vực với chất lượng và trình độ cao; kết hợp chặt chẽ giữa đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực chất lượng cao với nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ. Nhà trường đã xác định vai trò quan trọng Thương mại điện tử trong đời sống và trong các cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 nên đã mở ngành tuyển sinh Thương mại điện tử bậc đại học. Hiện nay, trường có 8 khoa đa ngành, 14 phòng ban, 3 viện đa chức năng, 2 viện nghiên cứu, 11 trung tâm với tổng cán bộ viên chức của Trường tính đến 2/2022 là 783 người, trong đó đội ngũ giảng viên 725 người, GS-PGS: 24 người, TS: 143 người, ThS: 558 (100 CBGV đang học nghiên cứu sinh , trong đó có 23 CBGV học tập ở nước ngoài).

Cơ sở vật chất và trang thiết bị phục vụ dạy và học (như giảng đường, phòng học, phòng chuyên đề,...) được trang bị đầy đủ và cập nhật để hỗ trợ hoạt

động đào tạo và nghiên cứu. Trường có 02 cơ sở. Tổng diện tích đất của 02 cơ sở là: 643.630m² (64,3 hecta).

- Cơ sở 1: Cơ sở số 6, đường Trần Văn Ôn, phường Phú Hòa, thành phố Thủ Dầu Một: 67.436m² (6,74 hecta).
- Cơ sở 2: khu đất thực hiện dự án đầu tư xây dựng trường mới tại Khu Công nghiệp và Đô thị Thới Hòa, thuộc phường Thới Hòa, thị xã Bến Cát, tỉnh Bình Dương với diện tích là 576.195m² (57,6 hecta).

Với diện tích cây xanh là 27.199 m², Trường đã đầu tư phát triển khuôn viên học tập xanh đáp ứng các tiêu chuẩn về môi trường. Số lượng và chất lượng giảng đường, phòng học tại cơ sở Trần Văn Ôn hiện tại đáp ứng đầy đủ cho hoạt động đào tạo. Hiện tại Trường có 165 phòng học lý thuyết, 41 phòng thí nghiệm thực hành và 15 phòng học đa phương tiện. Đầu tư số lượng lớn trang thiết bị IT bao gồm: 500 máy tính phục vụ cho các Lab và các văn phòng làm việc, 200 máy chiếu và 150 màn hình LCD. Toàn bộ phòng học, phòng làm việc và phòng chức năng đều được trang bị ít nhất từ 2 máy điều hòa nhiệt độ trở lên. Hệ thống wifi của trường bao phủ các dãy nhà, phòng học, khuôn viên tự học với tốc độ đường truyền là 30Mbps. Mỗi phòng được trang bị đầy đủ các loại trang thiết bị hỗ trợ dạy và học như: bóng đèn, máy chiếu, micro, loa âm thanh, bảng viết, bàn ghế, v.v. kết hợp với ánh sáng tự nhiên đủ đảm bảo điều kiện ánh sáng cho hoạt động dạy học và làm việc. Các thiết bị trong các phòng học và hội trường đều đảm bảo chất lượng, cơ bản đáp ứng đủ các yêu cầu của hoạt động nghiên cứu và hoạt động đổi mới sáng tạo.

Cơ sở vật chất như phòng thực nghiệm có máy tính, server, hệ thống mạng và thiết bị hiện đại, đáp ứng đủ cho việc học tập cũng như R&D của giảng viên và sinh viên, đảm bảo yêu cầu của CTĐT. Phòng học và các trang thiết bị trong phòng được bảo dưỡng, nâng cấp, sửa chữa, thay thế thường xuyên, đảm bảo trạng thái của người dạy và học ở mức tốt nhất. Nhà trường hợp đồng với đơn vị Phòng cháy tại tỉnh Bình Dương kiểm tra thường xuyên các thiết bị an toàn,

phòng hỏa hoạn tại các phòng ban và các phòng sinh hoạt, học tập của giảng viên và sinh viên.

Thư viện trường ngày càng được phát triển, cung cấp nhiều loại trang thiết bị phục vụ cho đa dạng các hoạt động hỗ trợ sinh viên và giảng viên có môi trường học tập và làm việc tốt, cùng nhau chia sẻ ý tưởng, thiết kế, xây dựng và phát triển. Các phòng của thư viện có kiến trúc hiện đại, thân thiện môi trường, tận dụng tối đa ánh sáng tự nhiên, trang bị đầy đủ các thiết bị và máy móc hiện đại. Bên trong Thư viện có các phòng phục vụ riêng cho sinh viên như: Phòng học nhóm, phòng tra cứu, phòng tham khảo và NCKH, phòng tự học với đầy đủ thiết bị như: máy lạnh, máy chiếu, máy tính, Wi-Fi, bàn ghế bạn đọc, túi ngủ, kệ tủ các loại. Dữ liệu theo dõi hoạt động của Thư viện được thống kê, ghi nhận và lưu trữ thông qua các phần mềm: phần mềm quản lý thư viện Kipos, phần mềm Dspace, phần mềm Gcafe... Với Trung tâm Học liệu và khu vực xung quanh hình thành một không gian học tập cho SV với tổng diện tích 18.461m². Hiện tại, Trung tâm Học liệu sử dụng phần mềm thư viện Libol 6.0 bao gồm các phân hệ xử lý nghiệp vụ, tra cứu (OPAC), phục vụ mượn trả tài liệu, tài liệu điện tử. Sinh viên còn có thể dùng chung trên 30 triệu tài liệu toàn văn từ các CSDL Trung tâm mua quyền truy cập như: SpringerLink, IEEE, Nasati (ProQuest Central, Credo Reference...), Ebook Oxford University, Ebook IG Library, Tổng cục thống kê Việt Nam, Thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội. Nhằm cải thiện chất lượng phục vụ, thư viện thực hiện khảo sát sự hài lòng của SV và GV mỗi năm. Trên cơ sở các phản hồi từ khảo sát, thư viện sẽ đưa ra các giải pháp và kế hoạch triển khai để đạt được mục tiêu cải thiện chất lượng phục vụ.

Nhà trường còn có khu vực chơi thể thao, căn tin phục vụ nước uống và các món ăn đáp ứng bữa sáng, bữa trưa cho sinh viên và giảng viên. Ngoài ra, phòng y tế sẽ hỗ trợ các vấn đề liên quan đến sức khỏe và tâm lý của SV như cấp thuốc miễn phí và tư vấn sức khỏe, giới tính.

Về hoạt động đào tạo thì Trường đã đào tạo 50 chương trình đại học, 11 chương trình thạc sĩ, 01 chương trình tiến sĩ. Trong đó có 02 chương trình đào tạo bằng tiếng Anh với quy mô 20.000 sinh viên, học viên sau đại học.

Về nghiên cứu khoa học thì các nhóm nghiên cứu mạnh, giảng viên, học viên sau đại học đã thực hiện 171 đề tài cấp Trường, 293 bài báo công bố quốc tế (231 bài báo ISI, 48 bài báo Scopus, 14 bài báo quốc tế uy tín), phối hợp tổ chức thành công Hội thảo khoa học cấp Quốc gia, cấp Trường, cấp Khoa. Các quy định về NCKH được nhà trường quy định rõ ràng và chi tiết với nhiều chính sách khuyến khích. Trường đều tạo điều kiện và khuyến khích CB-GV tham gia hoạt động NCKH. Số lượng GV tham gia NCKH và số lượng đề tài NCKH của Trường đều tăng qua các năm. Bên cạnh các đề tài NCKH, GV còn thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu qua các hình thức như viết báo, tạp chí, tham luận. Chương trình có khá nhiều bài báo đăng trên tạp chí thuộc danh mục Scoups và ISI với chỉ số IF (impact factor) cao.

Về hợp tác quốc tế thì Trường tiếp tục duy trì, đặt quan hệ hợp tác các đối tác nước ngoài như: trường Đại học Thammasat, Học viện quản lý Panyapiwat (Thái Lan), Đại học Cao Hùng, Đại học Bình Đông (Đài Loan), Hiệp hội Thương mại và Công nghiệp Hàn Quốc (Kocham), Đồng thời, Trường có mạng lưới liên kết doanh nghiệp và đội ngũ chuyên gia của doanh nghiệp cùng tham gia đào tạo sinh viên đáp ứng nhu cầu xã hội nên hầu hết sinh viên có việc làm trong quá trình thực tập tốt nghiệp tại doanh nghiệp, có trên 90% sinh viên có việc làm ngay sau tốt nghiệp và 98.5% sinh viên có việc làm đúng chuyên ngành sau 6 tháng và 100% sau 1 năm. Trường ĐH Thủ Dầu Một đã hình thành Câu lạc bộ Doanh nghiệp của Trường và các khối ngành; qua đây các doanh nghiệp - cánh tay nối dài của Trường - hỗ trợ Trường mở rộng thêm các xưởng thực hành, các phòng thí nghiệm, và tạo điều kiện cho sinh viên thực hành và thực tập ngay trong môi trường thực tế. Trường thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo và hội chợ việc làm, giúp sinh viên sớm tiếp cận thực tế và có cơ hội tiếp xúc với doanh nghiệp

ngay trong quá trình học tập tại Trường để thu thập các đóng góp giúp cải tiến CTĐT, dựa trên các đóng góp từ các bên liên quan.

2. Mục tiêu phát triển ngành đào tạo đề xuất mở:

Một trong những mục tiêu chiến lược của Trường đến năm 2030 là tiếp tục nâng cao chất lượng đào tạo theo hướng chuẩn hóa, hiện đại hóa, hội nhập quốc tế đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động trong nước và quốc tế; các CTĐT được xây dựng trên cơ sở tham khảo, đối sánh với CTĐT tiên tiến của các trường nước ngoài; về quy mô đào tạo bậc đại học là 15,000 sinh viên chính quy.

Theo mục tiêu chiến lược của Nhà trường, tháng 04/2022 Trường mở ngành đào tạo CTĐT Thương mại điện tử. CTĐT được triển khai tổ chức thực hiện dựa trên đối sánh CTĐT các trường tiên tiến trong nước và quốc tế; được góp ý từ các bên liên quan; theo tiêu chuẩn AUN-QA; đáp ứng nhu cầu thị trường lao động. Trong 05 đến 10 năm đầu, Nhà trường dự tính tuyển 50 đến 100 sinh viên CTĐT Thương mại điện tử mỗi năm. Vì vậy, mục tiêu của CTĐT Thương mại điện tử phù hợp với sứ mạng và tầm nhìn của khoa Kinh tế và của nhà Trường, phù hợp với mục tiêu của giáo dục đại học quy định tại Luật giáo dục đại học, tương thích Khung trình độ quốc gia;

CTĐT Thương mại điện tử được xây dựng và cải tiến ELOs 04 năm/lần dựa trên ý kiến đóng góp của các bên liên quan như nhà tuyển dụng; cựu sinh viên; sinh viên; giảng viên. CTĐT Thương mại điện tử xây dựng theo hướng đào tạo 2 giai đoạn, chú trọng nâng cao học phần thực hành thực tập tạo cơ hội cho sinh viên ứng dụng kiến thức vào môi trường thực tiễn. Khi sinh viên tốt nghiệp CTĐT Thương mại điện tử có phẩm chất và đạo đức, có kiến thức chuyên môn, có kỹ năng thực hành ở mức độ thành thạo để tổ chức, điều hành, quản lý, giải quyết các vấn đề thực tiễn kinh doanh; có khả năng thích ứng và hội nhập với môi trường kinh doanh quốc tế.

3. Giải pháp và lộ trình thực hiện:

Nội dung của CTĐT phù hợp với ưu tiên phát triển ngành Thương mại điện tử, sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Bình Dương. Chương trình đào tạo bao gồm 120 tín chỉ tín chỉ (không tính các học phần Giáo dục thể chất (GDTC), Giáo dục quốc phòng (GDQP) và Ngoại ngữ) được đào tạo trong thời gian 12 học kỳ, trong đó khối kiến thức đại cương gồm 18 tín chỉ, khối kiến thức cơ sở ngành 22 tín chỉ, khối kiến thức chuyên ngành 66 tín chỉ và thực tập, đồ án tốt nghiệp 14 tín chỉ. CTĐT phù hợp với quy định Khung trình độ quốc gia (VQF) và Nghị định 99 của Chính phủ. Nội dung của CTĐT phù hợp với tính chất đặc thù của ngành Thương mại điện tử là ngành cốt lõi của Cách mạng công nghiệp 4.0 và 5.0, theo đúng chủ trương phát triển Thương mại điện tử của Chính phủ và Bộ GD&ĐT. Nội dung CTĐT được xây dựng theo hướng tích hợp kiến thức, kỹ năng và thái độ, đáp ứng các chuẩn đầu ra trong kỷ nguyên CMCN 4.0. Trong mỗi học phần, Các phương pháp dạy học tích cực và các phương thức kiểm tra đánh giá được sử dụng đồng bộ nhằm đảm bảo đạt các CĐR của từng học phần và cả CTĐT ngành Thương mại điện tử. Hàng năm, CTĐT Thương mại điện tử xác định các bên liên quan của chương trình Cử nhân Thương mại điện tử bao gồm: nhà trường, nhà nước và các bộ chủ quản, doanh nghiệp (nhà tuyển dụng, nhà tuyển dụng tiềm năng), cựu sinh viên, sinh viên, giảng viên, hội nghề nghiệp, các tổ chức kiểm định và xã hội. CTĐT Thương mại điện tử đều thu thập ý kiến các bên liên quan về ELOs và chương trình bằng hệ thống các Phiếu khảo sát gửi đến Sinh viên, Giảng viên, lãnh đạo chương trình, cựu SV và doanh nghiệp góp phần thực hiện các mục tiêu của Trường và xây dựng thương hiệu cho Khoa/ Trường. CTĐT Thương mại điện tử tiến hành các hội thảo phân tích yêu cầu của thị trường lao động đối với năng lực của SV tốt nghiệp theo định kỳ 02 năm/lần vào các năm 2024, 2026 và 2028.

Cơ sở vật chất, thiết bị, thư viện, giáo trình đáp ứng yêu cầu giảng dạy, học tập, nghiên cứu theo yêu cầu của chương trình đào tạo, đáp ứng yêu cầu về cơ sở vật chất theo quy định của chuẩn chương trình đào tạo Thương mại điện tử.

Có đủ phòng học, hệ thống công nghệ thông tin, hệ thống quản lý hỗ trợ học tập, quản lý đào tạo cùng các thiết bị cần thiết đáp ứng yêu cầu giảng dạy, học tập, nghiên cứu khoa học theo yêu cầu của chương trình đào tạo, phù hợp với quy mô đào tạo ở từng trình độ đào tạo và phải có kế hoạch sử dụng phòng học, phòng thực hành với diện tích và các thiết bị cụ thể của từng phòng thực hành phù hợp với số lượng sinh viên thực hành tại mỗi bàn và mỗi thiết bị trong mỗi phòng thực hành, phù hợp với quy mô đào tạo theo yêu cầu của chương trình đào tạo cho từng năm học của khóa học.

Mỗi năm, Chương trình sẽ tuyển dụng các ứng viên nhiệt huyết, có năng lực và có chung giá trị, tham gia đội ngũ Cán bộ quản lý, giảng viên và nhân viên. Đồng thời, ban lãnh đạo chương trình tạo điều kiện và khuyến khích CB-GV tham gia hoạt động NCKH. Bên cạnh các đề tài NCKH, GV còn thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu qua các hình thức như viết báo, tạp chí, tham luận. Việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, giảng viên nhằm nâng cao nghiệp vụ được thực hiện thường xuyên. Đẩy mạnh công tác quản lý, đánh giá năng lực, nhiệm vụ cán bộ, giảng viên theo KPIs, đồng thời tiếp tục hoàn thiện hệ thống đánh giá nhằm nâng cao năng suất, chất lượng của cán bộ, giảng viên.

Nhà trường ký kết hợp tác với các tập đoàn và doanh nghiệp trong lĩnh vực Thương mại điện tử để cùng tham gia các hoạt động: đào tạo, nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ, ứng dụng thực tiễn. CTĐT Thương mại điện tử sẽ xây dựng các chính sách hỗ trợ sinh viên thực tập nghiên cứu khoa học, khởi nghiệp được thiết lập và triển khai hiệu quả, tạo điều kiện cho những sinh viên khá, giỏi tham gia trợ giảng các môn học cùng giảng viên để nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng ứng dụng các kiến thức đã học vào thực tế.

4. Phương án phòng ngừa và xử lý rủi ro:

Đối với ngành đào tạo đã được mở nhưng không tuyển sinh được hoặc tuyển được quá ít sinh viên, Nhà trường sẽ thực hiện các nhóm giải pháp sau:

Nhóm giải pháp quảng cáo, truyền thông về ngành học:

- Cung cấp chi tiết thông tin ngành học Thương mại điện tử, cơ hội việc làm của ngành đến học sinh trong các kỳ tuyển sinh.

- Tổ chức các hội thảo giới thiệu ngành Thương mại điện tử trước các mùa tuyển sinh tại các địa phương trọng điểm, nơi có nhiều dân cư và học sinh để quảng bá ngành học.

- Thành lập các nhóm tư vấn ngành Thương mại điện tử chuyên sâu cùng với đoàn tuyển sinh hỗ trợ tư vấn cho học sinh phổ thông định hướng nghề nghiệp, cơ hội việc làm.

- Tổ chức tư vấn trực tuyến (livestream) trên các nền tảng mạng xã hội để sự tương tác hỏi đáp giữa các tư vấn viên, học sinh và phụ huynh.

- Tổ chức tư vấn tuyển sinh bằng điện thoại, email, mạng xã hội... Tư vấn trực tiếp thông qua các đường dây nóng.

Nhóm giải pháp xây dựng phát triển mối quan hệ với doanh nghiệp

- Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bình Dương, có ràng buộc trách nhiệm và quyền lợi của hai bên trong việc phối hợp hỗ trợ sinh viên ngành Thương mại điện tử tham quan, kiến tập, thực tập nghề nghiệp.

- Thường xuyên khảo sát sự hài lòng của doanh nghiệp về chương trình đào tạo Thương mại điện tử và năng lực của sinh viên để cải tiến và hoàn thiện hơn chương trình đào tạo nhằm thu hút nhiều sinh viên hơn.

- Khảo sát nhu cầu và kế hoạch tuyển dụng của các doanh nghiệp Thương mại điện tử để bắt kịp nhu cầu thực tế xã hội nhằm cung cấp thông tin cho công tác hướng nghiệp và tuyển sinh.

Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo



- Định kỳ hàng năm tổ chức khảo sát mức độ hài lòng của sinh viên để có những điều chỉnh phù hợp.

- Định kỳ tổ chức hội thảo về năng lực chuẩn đầu ra cần thiết đáp ứng cho thị trường lao động. Từ đó điều chỉnh và xây dựng mới chương trình đào tạo theo khung năng lực chuyên môn đáp ứng nhu cầu thực tiễn của xã hội.

- Kiểm tra giám sát chặt chẽ tiến độ đào tạo và kế hoạch đào tạo hàng năm.

III. Đề nghị và cam kết thực hiện

1. Địa chỉ website đăng thông tin 3 công khai, chuẩn đầu ra, các quy định của cơ sở đào tạo liên quan đến hoạt động tổ chức đào tạo và nghiên cứu khoa học. (<https://tdmu.edu.vn/tt36>).

2. Đề nghị của cơ sở đào tạo: Đối chiếu với Thông tư số 02/2022/TT-BGDĐT ngày 18/01/2022 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy định điều kiện, trình tự, thủ tục mở ngành đào tạo và đình chỉ tuyển sinh, thu hồi quyết định mở ngành đào tạo trình độ đại học, Trường Đại học Thủ Dầu Một đã có đủ điều kiện để đảm nhận nhiệm vụ đào tạo trình độ đại học ngành Thương mại điện tử.

3. Cam kết triển khai thực hiện: Trường Đại học Thủ Dầu Một cam kết hàng năm tiếp tục đầu tư, mua sắm bổ sung thêm trang thiết bị phục vụ quá trình đào tạo ngành Thương mại điện tử trình độ đại học.

Tổ chức tuyển sinh và đào tạo theo đúng quy chế hiện hành./.

HIỆU TRƯỞNG

Nơi nhận:

- Như trên;
- CT HĐTr;
- HT, các PHT;
- Lưu: VT, PĐTĐH.

PHỤ LỤC II

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO¹

Tên chương trình:	Cử nhân Thương mại điện tử
Trình độ đào tạo:	Đại học
Ngành đào tạo:	Thương mại điện tử
Mã ngành:	7340122
Loại hình đào tạo:	Chính quy
Khóa:	2022 – 2026

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chương trình (POs)

Đào tạo cử nhân ngành Thương mại điện tử có kiến thức toàn diện về Thương mại điện tử, nắm vững những kiến thức cơ bản và chuyên sâu về cả hai lĩnh vực kinh doanh và công nghệ thông tin ứng dụng trong kinh doanh, đặc biệt chuyên sâu trong việc tổ chức kinh doanh trong môi trường mạng, có chuyên môn, năng lực và kỹ năng nghề nghiệp vững vàng, có đạo đức nghề nghiệp và tinh thần học tập suốt đời, cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế và xã hội trong thời đại mới.

Mục tiêu của từng giai đoạn

- Giai đoạn 1: Hoàn thành khối kiến thức đại cương, khối kiến thức cơ sở ngành/ liên ngành. Người học có kiến thức cơ sở ngành vững vàng, để học tốt ở giai đoạn 2 và để có thể học 2 ngành (2 văn bằng) nếu có nhu cầu.
- Giai đoạn 2: Đào tạo cử nhân thương mại điện tử có phẩm chất và đạo đức, kiến thức và kỹ năng cần thiết để tham gia vào hoạch định chiến lược, tổ

Thông tư số: 02/2022/TT-BGDĐT ngày 18 tháng 01 năm 2022 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo

chức thực hiện, triển khai và kiểm soát toàn bộ quá trình kinh doanh thương mại điện tử của doanh nghiệp; biết cách xây dựng giải pháp và khai thác các nền tảng công nghệ thông tin để phục vụ hoạt động kinh doanh điện tử; đồng thời biết cách quảng bá sản phẩm, dịch vụ cũng như thương hiệu của doanh nghiệp trên môi trường số hóa.

Mục tiêu cụ thể:

TT	Nội dung
1	Đào tạo nguồn nhân lực có chuyên môn cao trong lĩnh vực thương mại điện tử, nắm vững nghiệp vụ kinh doanh và thành thạo công nghệ thông tin ứng dụng trong kinh doanh tại doanh nghiệp.
2	Có khả năng hoạch định, xây dựng và triển khai hoạt động thương mại điện tử tại doanh nghiệp và khả năng quản lý tại các cơ quan nhà nước về thương mại điện tử; tổ chức, quản lý và giám sát toàn bộ quá trình kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử tại doanh nghiệp, có khả năng nhận biết và giải quyết các vấn đề trong thương mại điện tử; quản trị hệ thống thông tin, khai thác hiệu quả nguồn lực và ứng dụng các thành tựu CNTT vào mọi hoạt động của doanh nghiệp.
3	Có đạo đức nghề nghiệp và liên tục nâng cao năng lực, sáng tạo và đổi mới đóng góp vào sự tiến bộ trong lĩnh vực kinh doanh và các lĩnh vực liên quan, mang lại lợi ích cho cộng đồng.

1.2. Chuẩn đầu ra

Sau khi hoàn thành chương trình đào tạo, sinh viên có thể:

	Nội dung	ELOs
A. KIẾN THỨC	Kiến thức chung	ELO1: Áp dụng kiến thức toán, chính trị, luật pháp và sự hiểu biết về các vấn đề đương đại vào ngành thương mại điện tử.
		ELO2: Áp dụng các kiến thức nền tảng về hoạt động kinh tế, kiến thức nền tảng về hệ thống thông tin và công nghệ thông tin

		tin vào phân tích, đánh giá và giải quyết các vấn đề thương mại điện tử.
	Kiến thức chuyên môn	ELO3: Phát triển chiến lược và các giải pháp kinh doanh điện tử cho các tổ chức, doanh nghiệp và cá nhân.
B. KỸ NĂNG	Kỹ năng chung	ELO4: Vận dụng kỹ năng lãnh đạo, làm việc nhóm, tư duy phản biện một cách hiệu quả trong kinh doanh và quản lý.
		ELO5: Giao tiếp đa phương tiện, sử dụng tiếng anh vào các hoạt động kinh doanh và quản lý một cách hiệu quả.
		ELO6: Ứng dụng công nghệ thông tin vào giải quyết hiệu quả các vấn đề trong thương mại điện tử.
	Kỹ năng chuyên môn	ELO7: Phân tích, thiết kế, xây dựng, triển khai các hệ thống thông tin trong thương mại điện tử.
		ELO8: Triển khai xây dựng chiến lược và lập kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử và triển khai và quản trị hoạt động thương mại điện tử trong doanh nghiệp.
		ELO9: Vận dụng tổng hợp, phân tích dữ liệu nhằm đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh và ra quyết định trong thương mại điện tử
C. THÁI ĐỘ	Thái độ và phẩm chất đạo đức	ELO10: Tôn trọng và chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật; thực hiện trách nhiệm công dân và giữ gìn đạo đức nghề nghiệp.
		ELO11: Có động cơ tự học tập, tự nghiên cứu và tinh thần khởi nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực thương mại điện tử.

1.3. Cơ hội việc làm:

Sinh viên tốt nghiệp chuyên ngành Thương mại điện tử có năng lực đảm nhiệm các vị trí sau:

- Các chức danh công việc từ chuyên viên kinh doanh đến quản trị viên các cấp trong các doanh nghiệp hoạt động thuần thương mại điện tử;
- Chuyên viên, quản trị viên chuyên trách thương mại điện tử trong các doanh nghiệp có hoạt động thương mại điện tử;
- Chuyên viên quản trị dự án phát triển thương mại điện tử trong các tổ chức mong muốn tích hợp thương mại điện tử vào hoạt động của mình;
- Chuyên viên, quản trị viên chuyên trách phân tích kinh doanh và nghiên cứu thị trường dựa trên các dữ liệu số hoá trong các doanh nghiệp và tổ chức;
- Chuyên viên trong các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại điện tử;
- Chuyên viên trong các tổ chức tư vấn và cung cấp các giải pháp thương mại điện tử;
- Thành viên sáng lập các dự án khởi nghiệp sáng tạo ứng dụng thương mại điện tử.

1.4. Trình độ Ngoại ngữ, Tin học: Theo qui định về chuẩn đầu ra của Trường

1.5. Bằng cấp: Cử nhân

2. Thời gian đào tạo: 12 học kỳ

3. Khối lượng kiến thức toàn khoá: 120 tín chỉ/133 tín chỉ

4. Đối tượng tuyển sinh: Học sinh đã tốt nghiệp THPT hoặc tương đương, trúng tuyển trong tuyển sinh của trường Đại học Thủ Dầu Một.

5. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp: Theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo; của Trường.

6. Thang điểm: Theo quy chế hiện hành về đào tạo đại học hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ của Trường.

7. Nội dung chương trình

Cấu trúc chương trình đào tạo

Trình độ đào tạo	Thời gian đào tạo	Khối lượng kiến thức	Kiến thức giáo dục đại	Kiến thức giáo dục chuyên ngành			
				Kiến thức cơ	Kiến thức	Thực tập	Báo cáo tốt

		toàn khóa (Tín chỉ)	cương (Tín chỉ)	sở ngành (Tín chỉ)	chuyên ngành (Tín chỉ)	doanh nghiệp (Tín chỉ)	nghiệp (Tín chỉ)
Đại học	12 học kỳ	120	18	22	66	9	5

7.1. Kiến thức giáo dục đại cương: 18 TC (Bắt buộc: 18 TC, Tự chọn: 0 TC)

TT	Tên học phần	Số tín chỉ		Số tiết			Loại học phần		Điều kiện		Học kỳ
		Lý thuyết	Thực hành	Tương tác trực tiếp	Tương tác không trực tiếp	Tổng	Bắt buộc	Tự chọn	Học trước	Song hành	
1	Nghiên cứu khoa học	3	0	45	90	135	x		Không		1.2
2	Tư duy biện luận ứng dụng	2	0	30	60	90	x		Không		2.1
3	Triết học Mác-Lênin	3	0	45	90	135	x		Không		2.2
4	Kinh tế chính trị Mác-Lênin	2	0	30	60	90	x		Không		2.3
5	Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	0	30	60	90	x		Không		3.1
6	Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	0	30	60	90	x		Không		3.2
7	Lịch sử Đảng Cộng sản VN	2	0	30	60	90	x		Không		3.3
8	Những vấn đề kinh tế - xã hội ĐNB	2	0	30	60	90	x		Không		4.1
Tổng cộng		18	0	270	540	810					

7.2. Kiến thức cơ sở ngành: 22 TC (Bắt buộc: 22 TC; Tự chọn: 0 TC)

TT	Tên học phần	Số tín chỉ	Số tiết	Loại học phần	Điều kiện	Học kỳ
----	--------------	------------	---------	---------------	-----------	--------

		Số tín chỉ		Số tiết			Loại học phần		Điều kiện		Học kỳ
		Lý thuyết	Thực hành	Tương tác trực tiếp	Tương tác không trực tiếp	Tổng	Bắt buộc	Tự chọn	Học trước	Song hành	
1	Toán cao cấp C1	2	0	30	60	90	x		Không		1.1
2	Pháp luật đại cương	2	0	30	60	90	x		Không		1.1
3	Kinh tế vi mô	2	0	30	60	90	x		Không		1.1
4	Marketing căn bản	3	0	45	90	135	x		Không		1.1
5	Quản trị học	2	0	30	60	90	x		Không		1.2
6	Kinh tế vĩ mô	2	0	30	60	90	x		Kinh tế vi mô		1.2
7	Toán cao cấp C2	2	0	30	60	90	x		Toán cao cấp C1		1.2
8	Nguyên lý kế toán	0	2	60	120	180	x		Không		1.3
9	Thuế	3	0	45	90	135	x		Không		1.3
10	Luật kinh tế	2	0	30	60	90	x		Pháp luật đại cương		2.1
Tổng cộng		20	2	360	720	1080					

7.3 Kiến thức chuyên ngành: 66 TC (Bắt buộc: 58 TC; Tự chọn: 8 TC)

TT	Tên học phần	Số tín chỉ		Số tiết			Loại học phần		Điều kiện		Học kỳ
		Lý thuyết	Thực hành	Tương tác trực tiếp	Tương tác không trực tiếp	Tổng	Bắt buộc	Tự chọn	Học trước	Song hành	
1	Nhập môn ngành Thương mại điện tử	2	0	30	60	90	x		Không		1.1
2	Cơ sở lập trình	0	2	60	120	180	x		Không		1.2
3	Thiết kế đồ họa cơ bản	0	3	90	180	270	x		Không		2.1
4	Cơ sở dữ liệu	0	2	60	120	180	x		Không		2.1
5	Thương mại điện tử	3	0	45	90	135	x		Không		2.1
6	Quản trị tài chính	3	0	45	90	135	x		Không		2.2
7	Hệ quản trị cơ sở dữ liệu	0	2	60	120	180	x		Không		2.2

8	Thiết kế web	0	2	60	120	180	x		Không		2.2
9	Phân tích, thiết kế hệ thống thông tin	0	2	60	120	180	x		Không		2.3
10	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	0	45	90	135	x		Không		2.3
11	Quản trị chiến lược	3	0	45	90	135	x		Không		3.1
12	Phân tích dữ liệu cơ bản	0	2	60	120	180	x		Không		3.1
13	Nghiên cứu thị trường	0	2	60	120	180	x		Không		3.1
14	Phương pháp lập trình hướng đối tượng	0	2	60	120	180	x		Không		3.1
15	An toàn và bảo mật thông tin	0	2	60	120	180	x		Không		3.2
16	Kho dữ liệu và hệ hỗ trợ ra quyết định	0	2	60	120	180	x		Không		3.2
17	Thực tập kỹ năng kinh doanh	0	2	60	120	180	x		Không		3.2
18a	Lập trình web	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
18b	Thương mại trên mạng xã hội	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
18c	Thị trường chứng khoán	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
18d	Quản trị chuỗi cung ứng	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
19a	Tương tác người máy	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
19b	Khai phá dữ liệu	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
19c	Thực tập phần mềm mô phỏng ERP	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
19d	Quan hệ công chúng	0	2	60	120	180		x	Không		3.2
20	Quản trị rủi ro	3	0	45	90	135	x		Không		3.3
21	Quản trị nguồn nhân lực	3	0	45	90	135	x		Không		4.1
22	Hành vi khách hàng	2	0	30	60	90	x		Không		4.1
23	Digital Marketing	0	2	60	120	180	x		Không		4.1
24	Đàm phán trong kinh doanh	2	0	60	120	180	x		Không		4.1
25a	Trực quan hóa dữ liệu	0	2	60	120	180		x	Không		4.1
25b	Học máy	0	2	60	120	180		x	Không		4.1

25c	Đầu tư tài chính	0	2	60	120	180		x	Không		4.1
25d	Quản trị thương hiệu	0	2	60	120	180		x	Không		4.1
26	Quản trị dự án	3	0	45	90	135	x		Không		4.2
27	Quản trị chiến dịch quảng cáo trên nền tảng số	0	2	60	120	180	x		Không		4.2
28	Khởi nghiệp	0	2	60	120	180	x		Không		4.2
29a	Lý thuyết Blockchain	0	2	60	120	180		x	Không		4.2
29b	Phát triển ứng dụng di động	0	2	60	120	180		x	Không		4.2
29c	Quản trị kinh doanh quốc tế	0	2	60	120	180		x	Không		4.2
30d	Quản trị danh mục đầu tư	0	2	60	120	180		x	Không		4.2
Tổng cộng		27	39	1605	3210	4815					

7.4. Thực tập tốt nghiệp và làm khóa luận tốt nghiệp: 14 TC (Bắt buộc: 14 TC)

TT	Tên học phần	Số tín chỉ		Số tiết			Loại học phần		Điều kiện		Học kỳ
		Lý thuyết	Thực hành	Tương tác trực tiếp	Tương tác không trực tiếp	Tổng	Bắt buộc	Tự chọn	Học trước	Song hành	
1	Thực tập doanh nghiệp	0	4	120	240	360	x		Không		3.3
2	Thực tập tốt nghiệp	0	5	150	300	450	x		Không		4.3
3	Khóa luận tốt nghiệp/Báo cáo TN	0	5	150	300	450	x		Không		4.3
Tổng cộng		0	14	420	840	1260					

8. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

Học kỳ 1: 11 TC (11 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
STT	Mã HP	TÊN HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ	SỐ TIẾT		Mã HP học trước/tiền quyết	Bắt buộc/Tự chọn
				LT	TH		
1		Toán cao cấp C1	2	2	0	Không	Bắt buộc

2		Pháp luật đại cương	2	2	0	Không	Bắt buộc
3		Nhập môn ngành Thương mại điện tử	2	2	0	Không	Bắt buộc
4		Marketing căn bản	3	3	0	Không	Bắt buộc
5		Kinh tế vi mô	2	2	0	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			11	11	0		
Học kỳ 2: 13 TC (13 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
STT	Mã HP	TÊN HỌC PHẦN	SỐ TÍN CHỈ	SỐ TIẾT		Mã HP học trước/tiền quyết	Bắt buộc/Tự chọn
				LT	TH		
6		Nghiên cứu khoa học	3	3	0	Không	Bắt buộc
7		Quản trị học	2	2	0	Không	Bắt buộc
8		Kinh tế vĩ mô	2	2	0	Kinh tế vi mô	Bắt buộc
9		Toán cao cấp C2	2	2	0	Toán cao cấp C1	Bắt buộc
10		Giáo dục thể chất	2	2	0	Không	Bắt buộc
11		Cơ sở lập trình	2	0	2	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			13	11	2		
Học kỳ 3: 13 TC (13 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
12		Giáo dục quốc phòng an ninh	5	5	0	Không	Bắt buộc
13		Giáo dục quốc phòng an ninh	3	0	3	Không	Bắt buộc
14		Nguyên lý kế toán	0	0	2	Không	Bắt buộc
15		Thuế	3	3	0	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			13	8	5		
Học kỳ 4: 12 TC (12 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
16		Tư duy biện luận ứng dụng	2	2	0	Không	Bắt buộc
17		Thiết kế đồ họa cơ bản	3	0	3	Không	Bắt buộc

18		Luật kinh tế	2	2	0	Pháp luật đại cương	Bắt buộc
19		Cơ sở dữ liệu	2	0	2	Không	Bắt buộc
20		Thương mại điện tử	3	3	0	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			12	7	5		
Học kỳ 5: 13 TC (13 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
21		Triết học Mác-Lênin	3	3	0	Không	Bắt buộc
22		Giáo dục thể chất	3	0	3	Không	Bắt buộc
23		Quản trị tài chính	3	3	0	Không	Bắt buộc
24		Hệ quản trị cơ sở dữ liệu	2	0	2	Không	Bắt buộc
25		Thiết kế web	2	0	2	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			13	6	7		
Học kỳ 6: 7 TC (7 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
26		Kinh tế chính trị Mac-Lênin	2	2	0	Không	Bắt buộc
27		Phân tích, thiết kế hệ thống thông tin	2	0	2	Không	Bắt buộc
28		Phân tích hoạt động kinh doanh	3	3	0	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			7	5	2		
Học kỳ 7: 11 TC (11 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
29		Chủ nghĩa xã hội khoa học	2	2	0	Không	Bắt buộc
30		Quản trị chiến lược	3	3	0	Không	Bắt buộc
31		Phân tích dữ liệu cơ bản	2	0	2	Không	Bắt buộc
32		Nghiên cứu thị trường	2	0	2	Không	Bắt buộc
33		Phương pháp lập trình	2	0	2	Không	Bắt buộc

		hướng đối tượng					
Tổng cộng			11	5	6		
Học kỳ 8: 12 TC (8 TC bắt buộc + 4 TC tự chọn)							
34		Tư tưởng Hồ Chí Minh	2	2	0	Không	Bắt buộc
35		An toàn và bảo mật thông tin	2	0	2	Không	Bắt buộc
36		Kho dữ liệu và hệ hỗ trợ ra quyết định	2	0	2	Không	Bắt buộc
37		Thực tập kỹ năng kinh doanh	2	0	2	Không	Bắt buộc
Tự chọn 1: 2 TC (SV chọn 1 trong 4 môn học sau)							
38a		Lập trình web	2	0	2	Không	Tự chọn
38b		Thương mại trên mạng xã hội	2	0	2	Không	Tự chọn
38c		Thị trường chứng khoán	2	0	2	Không	Tự chọn
38d		Quản trị chuỗi cung ứng	2	0	2	Không	Tự chọn
Tự chọn 2: 2 TC (SV chọn 1 trong 4 môn học sau)							
39a		Tương tác người máy	2	0	2	Không	Tự chọn
39b		Khai phá dữ liệu	2	0	2	Không	Tự chọn
39c		Thực tập phần mềm mô phỏng ERP	2	0	2	Không	Tự chọn
39d		Quan hệ công chúng	2	0	2	Không	Tự chọn
Tổng cộng			12	2	10		
Học kỳ 9: 9 TC (9 TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							
40		Lịch sử Đảng Cộng sản VN	2	2	0	Không	Bắt buộc
41		Quản trị rủi ro	3	3	0	Không	Bắt buộc
42		Thực tập doanh nghiệp	4	0	4	Không	Bắt buộc

Tổng cộng			9	5	4		
Học kỳ 10: 13 TC (11 TC bắt buộc + 2 TC tự chọn)							
43		Những vấn đề kinh tế - xã hội ĐNB	2	2	0	Không	Bắt buộc
44		Quản trị nguồn nhân lực	3	3	0	Không	Bắt buộc
45		Hành vi khách hàng	2	2	0	Không	Bắt buộc
46		Digital Marketing	2	0	2	Không	Bắt buộc
47		Đàm phán trong kinh doanh	2	2	0	Không	Bắt buộc
Tự chọn (2TC) (SV chọn 1 trong 4 môn học sau)							
48a		Trực quan hóa dữ liệu	2	0	2	Không	Tự chọn
48b		Học máy	2	0	2	Không	Tự chọn
48c		Đầu tư tài chính	2	0	2	Không	Tự chọn
48d		Quản trị thương hiệu	2	0	2	Không	Tự chọn
Tổng cộng			13	9	4		
Học kỳ 11: 7 TC (5TC bắt buộc + 2TC tự chọn)							
49		Quản trị dự án	3	3	0	Không	Bắt buộc
50		Quản trị chiến dịch quảng cáo trên nền tảng số	2	0	2	Không	Bắt buộc
51		Khởi nghiệp	2	0	2	Không	Bắt buộc
Tự chọn (2TC) (SV chọn 1 trong 4 môn học sau)							
52a		Phát triển ứng dụng di động	2	0	2	Không	Tự chọn
52b		Quản trị kinh doanh quốc tế	2	0	2	Không	Tự chọn
53b		Quản trị danh mục đầu tư	2	0	2	Không	Tự chọn
Tổng cộng			9	3	6		
Học kỳ 12: 10 TC (10TC bắt buộc + 0 TC tự chọn)							

54		Thực tập tốt nghiệp	5	0	5	Không	Bắt buộc
55		Khóa luận tốt nghiệp/Báo cáo TN	5	0	5	Không	Bắt buộc
Tổng cộng			10	0	10		

HIỆU TRƯỞNG

**PHIẾU KHẢO SÁT NHU CẦU NHÂN LỰC
NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC**

Nhằm thu thập thông tin và những ý kiến đóng góp liên quan đến việc đào tạo, cung cấp nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu tuyển dụng ngành Thương mại điện tử. Trường Đại học Thủ Dầu Một kính mong quý Anh/Chị giành thời gian trả lời các câu hỏi khảo sát dưới đây. Chúng tôi cam kết những thông tin và ý kiến đóng góp của quý Anh/Chị sẽ được bảo mật và chỉ sử dụng vào mục đích nâng cao chất lượng đào tạo của nhà trường.

A. THÔNG TIN ĐƠN VỊ KHẢO SÁT

1. Tên đơn vị:.....
2. Địa chỉ:
3. Lĩnh vực hoạt động:.....
4. Người được khảo sát:
5. Chức vụ:
6. Số điện thoại:..... Email:

B. NHU CẦU NGUỒN NHÂN LỰC

Quý Anh/Chị đánh giá mức độ hài lòng tương ứng: 5 = Rất tốt, 4 = Tốt, 3 = Khá, 2 = Trung bình, 1 = Yếu.

STT	Năng lực người học	Mức độ hài lòng				
		1	2	3	4	5
1	Khả năng áp dụng kiến thức chuyên môn.					
2	Phân tích tiềm năng của thị trường.					
3	Thiết kế và triển khai website thương mại điện tử.					
4	Truyền thông, marketing sản phẩm trên nền tảng số hóa.					
5	Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ kinh doanh, chăm sóc khách hàng.					
6	Hoạch định kế hoạch, phân tích và thực hiện các dự án thương mại điện tử.					
7	Khả năng giải quyết các vấn đề liên quan.					
8	Khả năng làm việc nhóm hiệu quả.					

9	Khả năng tư duy độc lập.					
10	Đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm.					

11. Nhu cầu bổ sung nguồn nhân lực trình độ Đại học ngành Thương mại điện tử trong thời gian tới của Quý Công ty?

Dưới 5 nhân viên Từ 5 – 20 nhân viên Trên 20 nhân viên

12. Để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người sử dụng lao động, chúng tôi cần cải tiến điều gì?

.....
.....
.....

13. Các kỹ năng mới hoặc yêu cầu tương lai của nhân viên trong công ty là gì?

.....
.....
.....

14. Một số ý kiến khác:

.....
.....
.....

Xin chân thành cảm ơn Anh/Chị!

Bình Dương, ngày tháng năm

BÁO CÁO
PHÂN TÍCH ĐÁNH NHU CẦU NGUỒN NHÂN LỰC NGÀNH ĐÀO
TẠO

Việt Nam hiện là một trong những quốc gia được đánh giá có tiềm năng trong phát triển TMĐT. Theo báo cáo Digital Marketing Report 2021 của Adsota, 44% người dùng Việt Nam lựa chọn mua sắm qua các sàn TMĐT. Kết thúc năm 2020, TMĐT Việt Nam tăng trưởng 18% với quy mô đạt 11,8 tỷ USD.

Theo Kế hoạch tổng thể phát triển TMĐT quốc gia giai đoạn 2021 - 2025 của Chính phủ, đối với phát triển nguồn nhân lực cho TMĐT, phấn đấu đến năm 2025, 50% cơ sở giáo dục đại học và giáo dục nghề nghiệp triển khai đào tạo về TMĐT; 1 triệu lượt doanh nghiệp (DN), hộ kinh doanh, cán bộ quản lý nhà nước, sinh viên được tham gia các khóa đào tạo về kỹ năng ứng dụng TMĐT.

Theo Báo cáo TMĐT Đông Nam Á 2020 của Google, Temasek và Bain&Company, TMĐT Việt Nam năm 2020 tăng 16% và đạt quy mô trên 14 tỷ USD. Trong đó, lĩnh vực bán lẻ hàng hóa trực tuyến tăng 46%, gọi xe và đồ ăn công nghệ tăng 34%, tiếp thị, giải trí và trò chơi trực tuyến tăng 18%, riêng lĩnh vực du lịch trực tuyến giảm 28%. Báo cáo này cũng dự đoán tốc độ tăng trưởng trung bình giai đoạn 2020 - 2025 là 29% và tới năm 2025 quy mô TMĐT nước ta đạt 52 tỷ USD.

Đặc biệt, tình trạng đại dịch bùng nổ diện rộng, khiến việc giãn cách xã hội được đưa ra thì TMĐT càng có cơ hội phát triển. Theo báo cáo “Thị trường ứng dụng di động” của nhà cung cấp nền tảng di động Việt Nam Appota, TMĐT

di động được dự đoán sẽ đạt doanh thu 7 tỷ USD vào năm 2021 và vượt qua TMĐT trên máy tính để bàn trong năm tới.

Theo Kế hoạch tổng thể phát triển TMĐT quốc gia giai đoạn 2021-2025 của Chính phủ, về quy mô thị trường TMĐT đến năm 2025, Việt Nam đặt mục tiêu 55% dân số tham gia mua sắm trực tuyến, với giá trị mua hàng hóa và dịch vụ trực tuyến đạt trung bình 600 USD/người/năm; Doanh số TMĐT B2C (tính cho cả hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng trực tuyến) tăng 25%/năm, đạt 35 tỷ USD, chiếm 10% so với tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng cả nước.

Tốc độ phát triển nhanh của ngành TMĐT kéo theo nhu cầu nguồn nhân lực ngày càng cao. Tuy nhiên, theo Báo cáo Chỉ số TMĐT Việt Nam năm 2021 của Hiệp hội TMĐT Việt Nam (VECOM), trong nhiều năm liền, nguồn nhân lực cho TMĐT và đặc biệt nguồn nhân lực chất lượng cao luôn là vấn đề lớn gây cản trở cho quá trình phát triển TMĐT trong nước.

Theo các chuyên gia trong lĩnh vực TMĐT, thực tế nguồn nhân lực ngành TMĐT cần có kiến thức rộng trong nhiều lĩnh vực như kinh tế, công nghệ thông tin, quản trị và ngoại ngữ nên đòi hỏi thời gian đào tạo dài, các lớp ngắn hạn và dạy nghề chỉ giải quyết tạm thời trong thời điểm thiếu nhân lực. Do vậy, đào tạo chính quy dài hạn tại các cơ sở giáo dục đại học, cao đẳng trở thành “cứu cánh” cho nhân lực của TMĐT. Số liệu thống kê của Cục TMĐT và Công nghệ thông tin cho thấy, trong giai đoạn 2005 - 2015, các trường đại học và cao đẳng đào tạo có chuyên ngành đào tạo TMĐT đã được bổ sung và nâng lên trên 90 trường. Từ năm 2017 đến nay, một số trường tiếp tục mở rộng lĩnh vực đào tạo TMĐT, nâng số trường đào tạo ngành TMĐT.

Kết quả khảo sát của VECOM tại Báo cáo Chỉ số TMĐT Việt Nam năm 2021 cho thấy, tỷ lệ DN có lao động chuyên trách về TMĐT lại giảm nhiều so với các năm trước, một phần cũng do tác động lớn của đại dịch và áp lực về tài chính nên việc cắt giảm biên chế và kiêm nhiệm nhiều vai trò được các công ty

triển khai để duy trì hoạt động trong giai đoạn khó khăn. Xét về quy mô DN thì nhóm các DN vừa và nhỏ có tỷ lệ lao động chuyên trách về TMĐT chỉ bằng một nửa so với nhóm các DN lớn. Nghệ thuật - vui chơi - giải trí và Thông tin - truyền thông là hai lĩnh vực có tỷ lệ lao động chuyên trách về TMĐT cao nhất, chiếm lần lượt là 45% và 42% trên tổng số DN tham gia khảo sát trong cùng lĩnh vực kinh doanh. Tiếp theo sau đó là lĩnh vực hoạt động tài chính - ngân hàng - bảo hiểm (38%) và hoạt động chuyên môn - khoa học - công nghệ (31%).

Kết quả khảo sát của VECOM cũng cho thấy, trong vòng 3 năm trở lại đây, xu hướng DN gặp khó khăn khi tuyển dụng lao động có kỹ năng về TMĐT và công nghệ thông tin ngày càng tăng. Đây mạnh việc đào tạo nguồn nhân lực cho lĩnh vực này cả theo hình thức chính quy và không chính quy đều là những vấn đề lớn cần được quan tâm trong giai đoạn tới. Kỹ năng quản trị website và sàn giao dịch TMĐT vẫn là kỹ năng được DN quan tâm nhiều nhất trong những năm gần đây, 46% DN cho biết họ gặp khó khăn khi cần tuyển dụng lao động có kỹ năng này.

Tuy nhiên, hiện nay, nguồn nhân lực cho TMĐT ở nước ta hiện nay thực sự đang thiếu hụt cả về số lượng và chất lượng, bởi đa số các ứng viên trong lĩnh vực này chưa được đào tạo bài bản, chuyên sâu. Trong bối cảnh đó, việc đẩy nhanh đào tạo nguồn nhân lực cho lĩnh vực TMĐT trở thành nhiệm vụ cấp thiết hiện nay.

Thương mại điện tử hiện nay không còn là cụm từ xa lạ với chúng ta hiện nay và hình thức kinh doanh TMĐT ngày càng mạnh mẽ và đang dần dần thay thế mua sắm truyền thống. Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Bình Dương và khu vực Đông Nam Bộ, có các trường đại học đào tạo ngành TMĐT như Trường Đại học Sư Phạm Kỹ thuật, Đại học Kinh tế, Đại học Kinh tế kỹ thuật,...Ngành Thương mại điện tử đang có tốc độ phát triển rất mạnh, hầu hết các công ty bán hàng mới thành lập đều là các công ty thương mại điện tử. Mua sắm qua mạng đã trở thành thói quen hàng ngày của nhiều người Việt Nam. Có thể thấy, phạm vi của Thương

mại điện tử rất rộng, bao quát hầu hết các lĩnh vực hoạt động kinh tế, là hình thức mua và bán hàng hóa và dịch vụ, hoặc chuyển tiền hay dữ liệu qua mạng điện tử. Thương mại điện tử đang trở thành một cuộc cách mạng làm thay đổi cách thức mua sắm của con người. Việc mua bán hàng hóa và dịch vụ chỉ là một trong hàng ngàn lĩnh vực áp dụng của Thương mại điện tử. Do đó, thương mại điện tử đang là một ngành học rất tiềm năng trong thời đại công nghệ 4.0.

Về tình hình việc làm của sinh viên sau khi tốt nghiệp ngành Thương mại điện tử, có 70% sinh viên đều có công việc phù hợp đúng ngành nghề, chuyên môn và năng lực. Sinh viên sau khi tốt nghiệp ngành TMĐT ở các trường, có thể làm việc tại các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, công ty trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; Văn phòng đại diện doanh nghiệp, chi nhánh doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh thương mại điện tử; Các tập đoàn, công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia; Các cơ quan quản lý, cơ quan hoạch định chính sách về thương mại điện tử; Các cơ quan, tổ chức đại diện thương mại điện tử của Việt Nam và quốc tế; Các Viện nghiên cứu, trung tâm nghiên cứu thương mại điện tử, giảng viên các trường đại học, cao đẳng về kinh tế và quản trị kinh doanh. Các em sinh viên cũng có thể thành lập doanh nghiệp, khởi nghiệp tự tổ chức kinh doanh qua mạng, kinh doanh dựa trên nền tảng mạng và công nghệ số.

Đặc biệt, cử nhân ngành Thương mại điện tử cũng sẽ dễ dàng chọn lựa những việc làm với mức lương hấp dẫn cùng môi trường làm việc luôn mới mẻ với các vị trí như: Chuyên viên quản trị, xây dựng các hệ thống giao dịch thương mại, kinh doanh trực tuyến tại các công ty, doanh nghiệp; Có cơ hội thăng tiến lên vị trí Giám đốc thông tin (CIO), Giám đốc E- Marketing; Chuyên viên lập dự án, hoạch định chính sách phát triển công nghệ thông tin; Tư vấn viên cho các công ty tư vấn, đề xuất giải pháp, xây dựng và bảo trì các dự án công nghệ thông tin liên quan đến lĩnh vực thương mại điện tử hoặc quản trị doanh nghiệp điện tử; Cán bộ nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ thông tin ở các viện, trung

tâm, cơ quan nghiên cứu của các Bộ, Ngành; Giảng viên ngành Thương mại điện tử tại các trường đại học, cao đẳng, trung cấp.

Ngành học Thương mại điện tử là sự giao thoa giữa ngành kinh doanh và công nghệ thông tin. Sinh viên ngành Thương mại điện tử được đào tạo theo phương pháp học đi đôi với làm “Learning by doing” để đạt được các năng lực như: Phát triển tư duy sáng tạo, định hướng kinh doanh, lên ý tưởng khởi nghiệp; Tự phát triển ý tưởng kinh doanh Thương mại điện tử trên nền tảng website, thiết bị di động (IOS, Android); Marketing trực tuyến, marketing nội dung trên nền tảng Facebook, Google, Youtube; Quản trị đơn hàng, bán hàng, quản trị doanh nghiệp, nguồn nhân lực,...; Phát triển hệ thống và chăm sóc khách hàng, nhà cung cấp; Thành thạo kỹ năng kinh doanh điện tử.

Chính vì vậy, do xu hướng TMĐT trong thời đại số 4.0 nên đây được xem là một trong những ngành học của tương lai và được nhiều phụ huynh và học sinh lựa chọn.

Người lập báo cáo

Bình Dương, ngày tháng năm

BÁO CÁO KHẢO SÁT

TỔNG HỢP Ý KIẾN CỦA NHỮNG CƠ QUAN, DOANH NGHIỆP SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

I. Mục đích cuộc khảo sát

Cuộc khảo sát nhằm thu thập thông tin và những ý kiến đóng góp liên quan đến việc đào tạo, cung cấp nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu tuyển dụng ngành Thương mại điện tử.

II. Nội dung khảo sát

Thu thập ý kiến của những cơ quan, doanh nghiệp sử dụng lao động

Nội dung khảo sát: nhu cầu nguồn nhân lực. Các mức độ đánh giá được chia thành 5 bậc: 1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Bình thường; 4. Đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý.

III. Phương pháp khảo sát

Cơ quan, doanh nghiệp sử dụng lao động được khảo sát bằng hình thức phiếu hỏi.

IV. Kết quả khảo sát

4.1 Khái quát số liệu

- Số lượng phiếu được phát ra: 10

- Số phiếu hợp lệ: 10.

4.2 Kết quả chi tiết khảo sát

STT	Năng lực người học	Tỷ lệ % Mức độ hài lòng					Điểm trung bình
		1	2	3	4	5	
1	Khả năng áp dụng kiến thức chuyên môn.	0%	20%	20%	50%	10%	3.5
2	Phân tích tiềm năng của thị trường.	0%	20%	30%	30%	20%	3.5
3	Thiết kế và triển khai website thương mại điện tử.	10%	0%	10%	70%	10%	3.7
4	Truyền thông, marketing sản phẩm trên nền tảng số hóa.	0%	10%	40%	30%	20%	3.6
5	Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ kinh doanh, chăm sóc khách hàng.	0%	20%	20%	50%	10%	3.5
6	Hoạch định kế hoạch, phân tích và thực hiện các dự án thương mại điện tử.	10%	0%	70%	10%	10%	3.1
7	Khả năng giải quyết các vấn đề liên quan.	0%	10%	20%	70%	0%	3.6
8	Khả năng làm việc nhóm hiệu quả.	0%	0%	40%	50%	10%	3.7
9	Khả năng tư duy độc lập.	0%	0%	40%	30%	30%	3.9
10	Đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm.	0%	0%	20%	60%	20%	4

4.3 Phân tích kết quả

Những cơ quan, doanh nghiệp sử dụng lao động đánh giá quan trọng nhất là đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm. Trong các năng lực được những cơ quan,

doanh nghiệp sử dụng lao động quan tâm, năng lực ‘Thiết kế và triển khai website thương mại điện tử’ được coi trọng nhất với số điểm 3.7, sau đó đến ‘Truyền thông, marketing sản phẩm trên nền tảng số hóa’. Tiếp theo đến ‘Khả năng áp dụng kiến thức chuyên môn’, ‘Phân tích tiềm năng của thị trường’ và ‘Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ kinh doanh, chăm sóc khách hàng’ cùng đạt 3.5 điểm. Cuối cùng là ‘Hoạch định kế hoạch, phân tích và thực hiện các dự án thương mại điện tử’ với 3.1 điểm. Trong các kỹ năng được những cơ quan, doanh nghiệp sử dụng lao động quan tâm, kỹ năng ‘Khả năng tư duy độc lập’ được coi trọng nhất với số điểm 3.9, sau đó đến ‘Khả năng làm việc nhóm hiệu quả’ và ‘Khả năng giải quyết các vấn đề liên quan’.

Một số kỹ năng khác kinh doanh cần thiết trong TMĐT mà các cơ quan, doanh nghiệp cần:

❖ **Kỹ năng kinh doanh:**

- **Tìm cơ hội kinh doanh:** Cơ hội kinh doanh là tập hợp các điều kiện thuận lợi từ môi trường bên ngoài như: xu hướng, đối thủ cạnh tranh, thời điểm, pháp luật ... khiến cho nhu cầu đối với một sản phẩm/ dịch vụ nào đó tăng cao từ đó tạo ra cơ hội tăng lợi nhuận từ việc bán hàng. Để tìm kiếm cơ hội kinh doanh tốt, bạn cần thành thạo các kỹ năng sau: phân tích thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh, phân tích khách hàng mục tiêu, lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng mô hình kinh doanh
- **Hiểu biết về Luật và quy định liên quan đến TMĐT:** Một số quy định pháp luật khi kinh doanh thương mại điện tử mà bạn cần phải hiểu để làm đúng: Nghị định 52/2013/NĐ-CP về thương mại điện tử, thông tư 47/2014/TT-BCT về quản lý website thương mại điện tử do Bộ trưởng Bộ Công thương ban hành, nghị định 185/2013/NĐ-CP quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, nghị định 39/2007/NĐ-

CP Về cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh.

- Quản lý dự án: Kỹ năng lãnh đạo; Kỹ năng giao tiếp và đàm phán; Kỹ năng lập lịch trình; Quản lý rủi ro; Quản lý chi phí; Quản lý nhiệm vụ; Quản lý thời gian.
- Phân tích dữ liệu (Data analysis): Kỹ năng sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu và code cơ bản để xử lý các mô hình dự báo (predictive models); Kỹ năng sử dụng các công cụ visualize để chuyển hóa dữ liệu thành graphics; Kỹ năng chuyển hóa dữ liệu thành actionable insight; Bạn phải hiểu business, cũng như cấu trúc dữ liệu và hệ thống dữ liệu của công ty. Biết việc gì có thể/không thể làm được, việc gì sẽ mất nhiều thời gian để thực hiện, việc gì chỉ là thay đổi nhỏ.
- Chăm sóc khách hàng: Xử lý khiếu nại và thắc mắc của khách hàng; Lên kế hoạch thăm hỏi, tặng quà cho khách hàng vào dịp lễ tết; Lên kế hoạch khảo sát, đo lường mức độ hài lòng của khách hàng.
- Kỹ năng chốt sale: Tạo niềm tin với khách hàng; Hãy tư vấn chứ đừng chỉ bán hàng; Hướng khách hàng quyết định ngay chứ không suy nghĩ; Tiếp thị lại những khách hàng chưa mua hàng; Hãy đưa ra sự lựa chọn A hoặc B chứ không phải Có hay Không; Luôn đặt mình vào vị trí của khách hàng.

❖ **Kỹ năng kỹ thuật:**

- *Hiểu biết căn bản về website:* Mua và quản lý tên miền; Mua, sử dụng và quản lý hosting; Cài đặt và sử dụng các CMS mã nguồn mở Wordpress, Joomla; Học HTML & CSS sẽ giúp bạn thực hiện các thay đổi liên quan đến giao diện trang web; Cài đặt và sử dụng các Plugin, Extension phổ biến hỗ trợ tối ưu trang web thương mại điện tử

- *Hiểu và sử dụng thành thạo các công cụ đo lường trang web: Google Analytics; Google Search Console; Google Tag Manager.*
- *Thành thạo phần mềm quản lý bán hàng: Phần mềm quản lý bán hàng hay còn gọi là CRM là công cụ giúp nhân viên bán hàng quản lý và thực hiện bán hàng của họ tốt hơn. .*

❖ ***Kỹ năng marketing:***

- *Thiết kế đồ họa: Chỉnh sửa ảnh với Photoshop; Chụp ảnh sản phẩm; Làm Video; Thiết kế UI và UX; Thiết kế banner quảng cáo; Thiết kế slide thuyết trình; Thiết kế logo*
- *Quảng cáo online: Quảng cáo trên công cụ tìm kiếm Google Quảng cáo hiển thị; Quảng cáo trên mạng xã hội Facebook; Quảng cáo trên Youtube; Tiếp thị lại (Remarketing); Email marketing*

Bên cạnh đó, người sử dụng lao động cần SV ngành thương mại điện tử có kỹ năng nghề nghiệp như tư duy phản biện, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm vì một số lý do sau:

Thứ nhất, những cơ quan, doanh nghiệp nói rằng họ không cảm thấy hài lòng với chất lượng về giáo dục và tay nghề của lực lượng lao động hiện có, đặc biệt là SV ngành thương mại điện tử. Điều này đặc biệt thể hiện rõ ở các doanh nghiệp sẽ đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế Việt Nam sang một nền kinh tế công nghiệp hóa tiên tiến: đó là các công ty sáng tạo và xuất khẩu.

Thứ hai, cơ quan, doanh nghiệp họ cho biết họ không chỉ tìm kiếm các kỹ năng kỹ thuật, Họ cũng tìm các kỹ năng mà giới chuyên môn gọi là “nhận thức” và “xã hội”, hoặc “hành vi”. Ví dụ, bên cạnh các kỹ năng kỹ thuật cụ thể cho công việc, tư duy phê phán là kỹ năng cần có nhất đối với giới công chức, văn phòng và quản lý, tiếp theo đó là các kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng lãnh đạo

và kỹ năng giao tiếp. Các kỹ năng làm việc theo nhóm và giải quyết vấn đề là các kỹ năng quan trọng đối với giới thương mại điện tử.

V. Kết luận và đề xuất biện pháp cải tiến

Có thể thấy, những cơ quan, doanh nghiệp đòi hỏi những nhân viên của mình cần có những kiến thức cơ bản và chuyên sâu về cả hai lĩnh vực kinh doanh và công nghệ thông tin ứng dụng trong kinh doanh, có chuyên môn, năng lực và kỹ năng nghề nghiệp vững vàng, có đạo đức nghề nghiệp và tinh thần học tập suốt đời.

GIÁM ĐỐC CTĐT