

Số: **215**/QĐ-ĐHTNH-QLKH

Hà Nội, ngày **31** tháng **10** năm 2019.

QUYẾT ĐỊNH

*Ban hành Chương trình đào tạo trình độ đại học
Ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội*

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG HÀ NỘI

- Căn cứ Quyết định số 2336/2010/QĐ-TTg ngày 21/12/2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Trường Đại học Tài chính – Ngân hàng Hà Nội;

- Căn cứ Thông tư 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16/04/2015 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đại học Quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo của giáo dục đại học thạc sĩ, và tiến sĩ;

- Nghị quyết số 06/NQ-ĐHTNH-HĐQT ngày 23/07/2011 của Hội đồng Quản trị về việc ban hành Kế hoạch chiến lược phát triển Trường Đại học Tài chính – Ngân hàng Hà Nội giai đoạn 2011-2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Theo đề nghị của Hội đồng Khoa học và Đào tạo Trường Đại học Tài chính – Ngân hàng Hà Nội về chương trình đào tạo trình độ đại học ngành Kinh doanh thương mại.

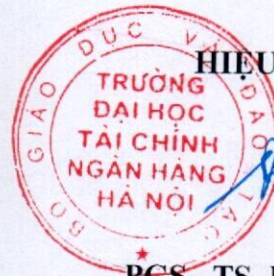
QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Tài chính – Ngân hàng Hà Nội. Ban hành kèm theo quyết định này “Bản mô tả chương trình đào tạo, Bản mô tả chương trình dạy học và Đề cương chi tiết các học phần”.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực từ ngày ký và áp dụng từ tuyển sinh Khóa 8. Trưởng các Khoa, Bộ môn, Phòng, Trung tâm chịu trách nhiệm thi hành quyết định này.

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS, BGH (để b/c);
- Như điều 2;
- Lưu VT.



HIỆU TRƯỞNG

PGS., TS. Phạm Ngọc Ánh

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số /QĐ-ĐHTNH ngày tháng năm 2019
của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính – Ngân hàng Hà Nội)

Tên chương trình: Kinh doanh thương mại

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Kinh doanh thương mại

Mã số: 7340121

Loại hình đào tạo: Chính quy

1. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

1.1 Mục tiêu chung (Program general objectives)

Đào tạo cử nhân Kinh doanh thương mại có kiến thức thực tế vững chắc, kiến thức lý thuyết toàn diện, chuyên sâu về ngành kinh doanh thương mại, kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, xã hội, chính trị và pháp luật; kỹ năng tư duy phản biện, phân tích, tổng hợp; kỹ năng thực hành nghề nghiệp, kỹ năng giao tiếp ứng xử cần thiết để thực hiện các nhiệm vụ phức tạp; làm việc độc lập hoặc theo nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, thể hiện trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm với nhóm trong việc hướng dẫn, truyền bá, phổ biến kiến thức thuộc ngành kinh doanh thương mại.

1.2 Mục tiêu cụ thể (Program Specific Objectives – PSO)

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trang bị cho sinh viên những năng lực cần thiết:

a) Về kiến thức

PSO1: Có kiến thức cơ bản trong lĩnh vực khoa học tự nhiên, xã hội, chính trị, pháp luật; có tư duy kinh tế, kinh doanh và quản lý một cách khoa học. Có kiến thức nền tảng về các lĩnh vực quản trị, kế toán, tài chính và các lĩnh vực khác để đảm nhận được đa dạng các vị trí công việc.

PSO2: Có kiến thức chuyên ngành được thiết kế theo từng lĩnh vực chuyên sâu để tiến hành các hoạt động kinh doanh thương mại trong thời kỳ hội nhập quốc tế.

b) Về kỹ năng

PSO3: Có khả năng sử dụng công nghệ thông tin, tiếng Anh trong học tập và công việc.

PSO4: Kỹ năng giao tiếp, đàm phán, làm việc nhóm và làm việc độc lập hiệu quả; kỹ năng diễn đạt bằng văn bản và thuyết trình, thuyết phục, có tư duy logic.

c) Về năng lực tự chủ, trách nhiệm

PSO5: Có năng lực quản lý, điều hành tổ chức về lĩnh vực kinh doanh thương mại.

PSO6: Có ý thức kỷ luật, thái độ làm việc chuyên nghiệp, đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội, thượng tôn pháp luật và có ý thức phục vụ cộng đồng; có năng lực tự học, nghiên cứu để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ; có sức khỏe, đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ tổ quốc trong thời kỳ mới.

2. CHUẨN ĐẦU RA

2.1. Về kiến thức

2.1.1 Kiến thức chung

PLO1: Vận dụng các kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, xã hội, kinh tế, chính trị và pháp luật vào việc giải quyết các vấn đề có liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế, xã hội khác.

2.1.2 Kiến thức cơ sở ngành

PLO2: Sử dụng được các kiến thức cơ sở ngành về quản trị kinh doanh, tài chính, kế toán, ngân hàng và các ngành khác để giải thích được các tình huống thực tế.

2.1.3 Kiến thức chuyên ngành

PLO3: Áp dụng linh hoạt kiến thức chuyên ngành liên quan đến thương mại, marketing để giải quyết được các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động của các doanh nghiệp.

PLO4: Tổ chức được các hoạt động quản trị trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

PLO5: Phát hiện được các nhân tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến hoạt động kinh doanh thương mại.

2.2. Về kỹ năng

2.2.2 Kỹ năng mềm

PLO6: Ứng dụng được công nghệ thông tin và các công cụ hiện đại để giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh thương mại.

PLO7: Giao tiếp hiệu quả bằng tiếng Anh trong môi trường toàn cầu hóa.

PLO8: Thực hiện giao tiếp, đàm phán, thuyết trình, làm việc nhóm và làm việc độc lập hiệu quả.

2.2.2. Kỹ năng nghề nghiệp

PLO9: Tổng hợp được các loại thông tin để đưa ra được các quyết định.

PLO10: Thực hiện kế hoạch công việc, có khả năng đánh giá, cải tiến hoạt động chuyên môn.

2.3. Về thái độ và năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm

PLO11: Làm việc khoa học, tư duy hệ thống trong việc giải quyết các vấn đề, có khả năng tự học và cập nhật thường xuyên kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, có tinh thần đổi mới và cầu tiến.

PLO12: Hình thành đạo đức nghề nghiệp, thượng tôn pháp luật, trách nhiệm trong công việc và cộng đồng, có khả năng tìm kiếm việc làm cho bản thân và cho người khác.

3. VỊ TRÍ LÀM VIỆC CỦA SINH VIÊN SAU KHI TỐT NGHIỆP

- Là nhà quản trị điều hành (CEO) trong các doanh nghiệp, nhà quản trị các hoạt động chức năng về marketing, Logistics, Quản trị tác nghiệp kinh doanh, Quản trị thương hiệu, Quản trị kênh phân phối;

- Chuyên gia hoạt động trong các bộ phận marketing, Logistics của doanh nghiệp; Chuyên gia thiết kế và xúc tiến thương hiệu; Chuyên gia soạn thảo và triển khai các chương trình quảng cáo và xúc tiến; Chuyên gia thiết kế hệ thống kênh phân phối của doanh nghiệp;

- Cán bộ nghiên cứu kinh tế, marketing và Logistics tại các viện nghiên cứu;
- Nhà quản lý, Chuyên viên tư vấn về đường lối, chiến lược, chính sách kinh tế và kinh doanh tại các cơ quan quản lý Nhà Nước ở các cấp;
- Giảng viên Marketing, Quản trị Logistics, Quản trị thương hiệu, Quản trị kênh phân phối, Quản trị xúc tiến, Quản trị tác nghiệp kinh doanh tại các trường Đại học và Cao đẳng.

4. KHẢ NĂNG HỌC TẬP, NÂNG CAO TRÌNH ĐỘ SAU KHI RA TRƯỜNG

Sinh viên tốt nghiệp có khả năng:

- Tự học, tiếp cận với các kiến thức, công nghệ mới.
- Tham gia các khóa đào tạo chuyên đề cập nhật kiến thức, phục vụ chuyên môn.
- Tiếp tục học các bậc học sau đại học.

5. THỜI GIAN ĐÀO TẠO

Thời gian đào tạo: 4 năm, học theo tiến độ phù hợp với Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ, ban hành theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGD-ĐT ngày 15/08/2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; Quy định đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ của Trường ĐH Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

6. KHỐI LƯỢNG, CẤU TRÚC, NỘI DUNG KIẾN THỨC TOÀN KHÓA

6.1 Khối lượng kiến thức toàn khóa: 134 tín chỉ

6.2. Cấu trúc kiến thức của chương trình đào tạo

STT	Khối kiến thức	Bắt buộc	Tự chọn	Tổng
I	Kiến thức giáo dục đại cương			43
1.1	Lý luận chính trị	13		13
1.2	Khoa học tự nhiên, tin học	9		9
1.3	Khoa học xã hội	0	2	2
1.4	Ngoại ngữ	8		8
1.5	Giáo dục thể chất và giáo dục QP - AN	11		11
II	Kiến thức giáo dục chuyên nghiệp			91
2.1	Cơ sở khối ngành	6	2	8
2.2	Cơ sở ngành	32		32
2.3	Chuyên ngành	35	6	41
2.4	Thực tập tốt nghiệp	4		4
2.5	Khóa luận tốt nghiệp	6		6
	Tổng cộng			134

7. ĐỐI TƯỢNG TUYỂN SINH

Công dân Việt Nam và người nước ngoài có đủ điều kiện, có nguyện vọng được tuyển vào Trường theo Quy chế tuyển sinh đại học và cao đẳng chính quy của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy định tuyển sinh của Trường ĐH Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

8. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO, ĐIỀU KIỆN TỐT NGHIỆP

8.1 Quy trình đào tạo

Quy trình đào tạo được thực hiện theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ, ban hành theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGD-ĐT ngày

15/08/2007 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; Quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo trình độ đại học, thạc sĩ, tiến sĩ ban hành theo Thông tư số 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16/4/2015 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; Quy định đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ của Trường ĐH Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

8.2. Công nhận tốt nghiệp

Sinh viên được công nhận tốt nghiệp khi hội đủ các tiêu chuẩn theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ, ban hành theo Quyết định số 43/2007/QĐ-BGD-ĐT; Quy định về khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học đạt được sau khi tốt nghiệp đối với mỗi trình độ đào tạo của giáo dục đại học và quy trình xây dựng, thẩm định, ban hành chương trình đào tạo trình độ đại học, thạc sĩ, tiến sĩ ban hành theo Thông tư số 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16/4/2015 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; Quy định đào tạo đại học và cao đẳng chính quy theo hệ thống tín chỉ; Quy định thi, kiểm tra, đánh giá kết quả học phần theo hệ thống tín chỉ và Quy định chuẩn đầu ra của Trường ĐH Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

9. THANG ĐIỂM

Thang điểm 10 kết hợp với thang điểm chữ A,B,C,D,F.

10. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

(Được ban hành kèm theo Đề cương chi tiết học phần)

STT	Mã học phần	Học phần	Số tín chỉ	Ghi chú
1		KIẾN THỨC GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG	43	
		* Các học phần bắt buộc (Compulsory courses)	41	
1.1		Lý luận chính trị	13	
1	DCB.03.11	Triết học Mác-Lê nin (Philosophy of Marxism – Leninism)	3	
2	DCB.03.12	Kinh tế chính trị Mác - Lê nin (political economics of Marxism – Leninism 2)	2	
3	DCB.03.13	Chủ nghĩa xã hội khoa học (Scientific Socialism)	2	
4	DCB.03.14	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2	
5	DCB.03.05	Tư tưởng Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh Ideology)	2	
6	DCB.03.06	Pháp luật đại cương (General law)	2	
1.2		Khoa học tự nhiên, tin học	9	
7	DCB.05.14	Toán cao cấp (Advanced mathematics)	3	
8	DCB.05.15	Lý thuyết xác suất và thống kê toán (Theory of probability and mathematical statistics)	2	
9	DCB.05.11	Tin học 1 (Information technology 1)	2	
10	DCB.05.12	Tin học 2 (Information technology 2)	2	

1.3		Ngoại ngữ	8	
11	DCB.04.06	Tiếng Anh 1 (English 1)	4	
12	DCB.04.07	Tiếng Anh 2 (English 2)	4	
13		Giáo dục thể chất (Physical Education)	3	
	DCB.01.06	Bóng chuyền	1	
	DCB.01.07	Cầu lông	1	
	DCB.01.09	Lý thuyết chung và bài tập TDPTC và chạy ngắn	1	
		Giáo dục quốc phòng – an ninh (National Defense and security education)	8	
14	DCB.01.01	Đường lối quân sự của Đảng CS Việt Nam	3	
	DCB.01.02	Công tác quốc phòng, quân sự - an ninh	2	
	DCB.01.03	Quân sự chung và Kỹ chiến thuật bộ binh	3	
		*Các học phần tự chọn (Optional courses)	2	
15	DCB.03.08	Xã hội học (Sociology)	2	Chọn 1 trong 2 học phần
16	DCB.02.10	Kỹ năng thuyết trình và soạn thảo văn bản (Presentation and Writing Skills)	2	
		KIẾN THỨC GIÁO DỤC CHUYÊN NGHIỆP	91	
		Kiến thức cơ sở khối ngành	8	
		* Các học phần bắt buộc (Compulsory courses)	6	
17	DCB.02.04	Kinh tế vĩ mô (Macroeconomics)	3	
18	DCB.02.03	Kinh tế vi mô (Microeconomics)	3	
		* Các học phần tự chọn (Optional courses)	2	
19	DCB.02.01	Kinh tế phát triển (Development economics)	2	Chọn 1 trong 2 học phần
20	DCB.02.02	Kinh tế quốc tế (International economics)	2	
		Kiến thức cơ sở ngành	32	
21	DQK.02.09	Quản trị học (Management studies)	3	
22	DQK.01.06	Marketing căn bản (Essentials of marketing)	3	
23	DCB.02.06	Nguyên lý thống kê (Theory of statistics)	2	
24	DKT.01.32	Nguyên lý kế toán (Theory of Accounting)	2	
25	DTN.02.07	Lý thuyết Tài chính - tiền tệ (Theory of finance and money)	3	
26	DQK.02.07	Quản trị dự án đầu tư (Project management)	2	
27	DQK.02.01	Hệ thống thông tin quản lý (Management information system)	2	
28	DCB.04.08	Tiếng Anh 3 (English 3)	4	
29	DCB.04.09	Tiếng Anh 4 (English 4)	4	
30	DCB.04.10	Tiếng Anh 5 (English 5)	4	
31	DCB.03.07	Pháp luật kinh tế (Economic law)	3	

		Kiến thức chuyên ngành	41	
		* Các học phần bắt buộc (Compulsory courses)	35	
32	DQK.01.21	Marketing dịch vụ (service marketing)	3	
33	DQK.01.22	Marketing quốc tế (International Marketing)	3	
34	DQK.02.26	Quản trị chiến lược (Strategic management)	2	
35	DQK.02.34	Quản trị thương mại điện tử (Managinge-commerce)	3	
36	DQK.01.16	Xúc tiến thương mại (Promotion)	2	
37	DQK.02.33	Quản trị nguồn nhân lực (Human resources management)	3	
38	DQK.02.10	Quản trị kênh phân phối (Distribution channel management)	2	
39	DQK.02.17	Quản trị thương hiệu (Brand management)	2	
40	DQK.02.03	Quản trị chất lượng (Quality Management)	2	
41	DQK.02.32	Quản trị Logistics kinh doanh (Business logistics management)	3	
42	DQK.01.25	Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế (Operational managementof international trade)	2	
43	DQK.01.02	Đàm phán thương mại (Trade negotiation)	2	
44	DTN.02.11	Tài chính doanh nghiệp (Corporate finance)	2	
45	DKT.01.29	Kế toán tài chính (Financial Accounting)	2	
46	DQK.01.10	Phân tích hoạt động kinh doanh (Business operation analysis)	2	
		* Các học phần tự chọn (Optional courses)	6	
47	DQK.02.36	Quản trị quan hệ khách hàng (CustomerRelationship Management)	2	Chọn 3 trong 5 học phần
48	DQK.02.11	Quản trị kinh doanh dịch vụ (Management of service business)	2	
49	DTN.02.19	Thuế (Taxation)	2	
50	DQK.01.11	Tâm lý kinh doanh (Business Psychology)	2	
51	DQK.01.14	Văn hóa kinh doanh (Business Culture)	2	
		Thực tập cuối khóa và Khóa luận tốt nghiệp	10	
52	DQK.01.18	Thực tập cuối khóa (Graduation practice)	4	
53	DQK.01.19	Khóa luận tốt nghiệp (Graduation thesis)	6	
		Tổng cộng	134	

11. DỰ KIẾN KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY (được chi tiết theo từng học kỳ)

STT	Mã học phần	Học phần	Số TC	Điều kiện tiên quyết	Bố trí các học kỳ							
					Năm thứ 1		Năm thứ 2		Năm thứ 3		Năm thứ 4	
					1	2	3	4	5	6	7	8
1		KIẾN THỨC GIÁO DỤC ĐẠI CƯƠNG	43									
		* Các học phần bắt buộc (Compulsory courses)	41									
1.1		Lý luận chính trị	13									
1	DCB.03.11	Triết học Mác-Lê nin (Philosophy of Marxism – Leninism)	3		3							
2	DCB.03.12	Kinh tế chính trị Mác - Lê nin (political economics of Marxism – Leninism 2)	2		2							
3	DCB.03.13	Chủ nghĩa xã hội khoa học (Scientific Socialism)	2		2							
4	DCB.03.14	Lịch sử Đảng cộng sản Việt Nam	2		2							
5	DCB.03.05	Tư tưởng Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh Ideology)	2		2							
6	DCB.03.06	Pháp luật đại cương (General law)	2		2							
1.2		Khoa học tự nhiên, tin học	9									
7	DCB.05.14	Toán cao cấp (Advanced mathematics)	3		3							
8	DCB.05.15	Lý thuyết xác suất và thống kê toán (Theory of probability and mathematical statistics)	2		2							
9	DCB.05.11	Tin học 1 (Information technology 1)	2		2							
10	DCB.05.12	Tin học 2 (Information technology 2)	2			2						
1.3		Ngoại ngữ	8									
11	DCB.04.06	Tiếng Anh 1 (English 1)	4		4							
12	DCB.04.07	Tiếng Anh 2 (English 2)	4			4						
13		Giáo dục thể chất (Physical Education)	3									
	DCB.01.06	Bóng chuyền	1		1							
	DCB.01.07	Cầu lông	1		1							
	DCB.01.09	Lý thuyết chung và bài tập TDPTC và chạy ngắn	1		1							
		Giáo dục quốc phòng – an ninh (National Defense and security education)	8									
14	DCB.01.01	Đường lối quân sự của Đảng CS Việt Nam	3		3							
	DCB.01.02	Công tác quốc phòng, quân sự - an ninh	2		2							
	DCB.01.03	Quân sự chung và Kỹ chiến thuật bộ	3		3							

36	DQK.01.16	Xúc tiến thương mại (Promotion)	2									2	
37	DQK.02.33	Quản trị nguồn nhân lực (Human resources management)	3						3				
38	DQK.02.10	Quản trị kênh phân phối (Distribution channel management)	2									2	
39	DQK.02.17	Quản trị thương hiệu (Brand management)	2						2				
40	DQK.02.03	Quản trị chất lượng (Quality Management)	2						2				
41	DQK.02.32	Quản trị Logistics kinh doanh (Business logistics management)	3									3	
42	DQK.01.25	Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế (Operational management of international trade)	2									2	
43	DQK.01.02	Đàm phán thương mại (Trade negotiation)	2									2	
44	DTN.02.11	Tài chính doanh nghiệp (Corporate finance)	2									2	
45	DKT.01.29	Kế toán tài chính (Financial Accounting)	2								2		
46	DQK.01.10	Phân tích hoạt động kinh doanh (Business operation analysis)	2						2				
		* Các học phần tự chọn (Optional courses)	6										
47	DQK.02.36	Quản trị quan hệ khách hàng (Customer Relationship Management)	2										
48	DQK.02.11	Quản trị kinh doanh dịch vụ (Management of service business)	2								4		
49	DTN.02.19	Thuế (Taxation)	2										
50	DQK.01.11	Tâm lý kinh doanh (Business Psychology)	2										
51	DQK.01.14	Văn hóa kinh doanh (Business Culture)	2								2		
		Thực tập cuối khóa và Khóa luận tốt nghiệp	10										
52	DQK.01.18	Thực tập cuối khóa (Graduation practice)	4	DQK.01.21 DQK.01.22 DQK.02.32									4
53	DQK.01.19	Khóa luận tốt nghiệp (Graduation thesis)	6	DQK.01.18									6
		Tổng cộng	134			18	17	19	18	18	18	16	10

12. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình tuân thủ chặt chẽ chương trình khung trình độ giáo dục đại học chính quy do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.

Chương trình áp dụng theo Quy chế đào tạo trình độ đại học ban hành kèm theo Thông tư Số 07/2015/TT-BGDĐT ngày 16/4/2015 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương

trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học; Quy định về đào tạo trình độ đại học theo hệ thống tín chỉ; Quy định thi, kiểm tra, đánh giá kết quả học tập học phần trong tổ chức đào tạo trình độ đại học theo hệ thống tín chỉ ban hành theo các quyết định số 75/QĐ-ĐHTNH-QLĐT ngày 10/5/2013.

Chương trình này được định kỳ xem xét, hiệu chỉnh hàng năm nhằm đáp ứng sự phát triển của chuyên ngành, phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội.



HIỆU TRƯỞNG

PGS., TS. Phạm Ngọc Ánh