

**THÔNG TIN VỀ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP NGÀNH  
QUẢN TRỊ KINH DOANH NĂM 2024**

STT	Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp	Họ và tên	Giảng viên hướng dẫn	Tóm tắt khóa luận tốt nghiệp
1	Nâng Cao Chất Lượng Công Tác Tuyển Dụng Nguồn Nhân Lực Tại Công ty Cổ phần Quốc tế Gold Ten	Đào Thị Phương Thảo	ThS. Lê Thị Minh Tú	<p>Đề tài tập trung nghiên cứu để làm rõ các vấn đề liên quan đến công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại doanh nghiệp và đưa ra giải pháp:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Nêu rõ cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng nguồn nhân lực của doanh nghiệp.</li><li>Đánh giá thực trạng công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Quốc tế Gold Ten.</li><li>Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Quốc tế Gold Ten.</li></ul>
2	Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Dược phẩm Winfa	Bùi Phương Thảo	TS. Nguyễn Thông Thái	<p>Dựa trên tình hình thực tế của công ty, cùng với những lý thuyết chuyên môn, chuyên ngành đã học và sự hướng dẫn của Giảng viên, kết quả đạt được của bài khóa luận gồm:</p> <p>Thứ nhất: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh của công ty kinh doanh, bao gồm: các khái niệm, đặc điểm, nội dung, các phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh.</p> <p>Thứ hai: Sử dụng các phương pháp nghiên cứu để phân tích và đánh giá, đi sâu vào phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Dược phẩm Winfa. Từ đó, xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty.</p> <p>Thứ ba: Trên cơ sở lý luận đã được hệ thống cùng với những đánh giá khách quan về thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Dược phẩm Winfa, đưa ra các đề xuất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty. Nghiên cứu này nhằm phân tích và làm sáng tỏ một cách khái quát về thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Dược phẩm Winfa để nắm bắt được những thành tựu cũng như những vấn đề còn hạn chế trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty. Đồng thời đưa ra một số</p>

				kiến nghị nhằm thúc đẩy sự phát triển của ngành phân phối dược phẩm nói chung và tới Công ty TNHH Dược phẩm Winfa nói riêng.
3	Nâng cao hiệu quả Quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Việt Dream Up.	Bùi Văn Nam	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng và quản trị bán hàng trong các doanh nghiệp, phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Việt Dream Up và nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Việt Dream Up, giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động công ty TNHH Việt Dream Up.
4	Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Cen Academy	Đỗ Hồng Huệ	ThS. Võ Thị Đào	Đưa ra những vấn đề, khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh dựa vào những ảnh hưởng đưa ra giải pháp mới để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp Cen Academy
5	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH cơ điện tử CAD TECH	Dương Đức Hiếu	ThS. Võ Thị Đào	<p>- Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay của cơ chế thị trường thì mọi doanh nghiệp, mọi tổ chức sản xuất kinh doanh đều đang đứng trước khó khăn và thử thách thì mọi doanh lớn trong việc làm thế nào để tồn tại và phát triển được trước các đối thủ cạnh tranh. Quy mô doanh nghiệp còn vừa và nhỏ, năng lực còn nhiều hạn chế, song tính hợp tác và liên kết để tạo ra sức cạnh tranh còn rất yếu nên làm cho khả năng cạnh tranh thấp. Đứng trước những nguy cơ đó thì doanh nghiệp không những phải vượt qua, phải tự bảo vệ mình mà còn phải tìm tòi học hỏi và sáng tạo để tìm hướng đi riêng cho mình và có các giải pháp cụ thể để không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh hơn nữa.</p> <p>- Thông qua những số liệu công ty cung cấp, em đã sử dụng phương pháp để phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH cơ điện tử CAD TECH giai đoạn 2021-2023. Để biết được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty thì đề tài tập trung phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận, năng suất sản xuất, năng suất lao động, các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, phân tích tỷ suất sinh lời và các nhóm tỷ số tài chính.</p>

				<p>Qua đó cho thấy rằng tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH cơ điện tử CAD TECH tương đối ổn định. Từ việc phân tích đề ra một số giải pháp về quản lý tài chính, giải pháp về marketing và bán hàng, giải pháp về nhân sự...nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong những năm tới.</p>
6	<p>Quản trị rủi ro về hoạt động tín dụng ở Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam – chi nhánh Sơn La</p>	<p>Hồ Diệu Linh</p>	<p>ThS. Võ Thị Đào</p>	<p>Chương I: Vấn đề nghiên cứu          Chương II: Tóm lược một số vấn đề lý luận cơ bản về quản trị rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam chi nhánh Sơn La          Chương III: Phân tích thực trạng các vấn đề của quản trị rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam chi nhánh Sơn La.          Chương IV: Phân tích, giải thích số liệu, đánh giá và đề xuất giải pháp cho vấn đề nghiên cứu. Chương V: Tóm tắt, kết luận và kiến nghị.</p>
7	<p>Hoàn thiện chiến lược marketing tại công ty cổ phần tư vấn và đầu tư Quảng Long</p>	<p>Hồ Thị Thu Hồng</p>	<p>ThS. Võ Thị Đào</p>	<p>Khóa luận này tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Quảng Long, một doanh nghiệp uy tín trong ngành xây dựng tại Việt Nam. Khóa luận này không chỉ đóng góp vào việc hoàn thiện chiến lược marketing của Quảng Long mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành xây dựng Việt Nam.</p>
8	<p>Cải tiến phương pháp phân tích đối thủ cạnh tranh công ty cổ phần đầu tư Quốc tế NISIN</p>	<p>Hoàng Phương Linh</p>	<p>ThS. Võ Thị Đào</p>	<p>Đưa ra tình hình phân tích đối thủ hiện tại của công ty và đề xuất phương pháp giải quyết</p>
9	<p>Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Cao Su Thăng Long</p>	<p>Hoàng Thị Phương</p>	<p>ThS. Nguyễn Thị Lạng</p>	<p>Đề tài “Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Cao Su Thăng Long” tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các biện pháp cải tiến quản trị nhân sự tại Công ty. Đánh giá hoạt động quản trị nhân sự hiện tại của Công ty TNHH Cao Su Thăng Long, bao gồm các quy trình tuyển dụng, đánh giá hiệu suất, phát triển và đối phó với biến động nhân sự. Phân tích các thách thức và hạn chế đang ảnh hưởng đến quản trị nhân sự của công ty, bao gồm</p>

				cả vấn đề về hạn chế nguồn lực, cạnh tranh lao động và nhu cầu cải thiện hiệu suất lao động.
10	Các giải pháp cải tiến hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm của Công ty TNHH IPET Việt Nam	Hoàng Thị Thuỳ Linh	ThS. Võ Thị Đào	Khoá luận làm rõ các khái niệm về quản trị chất lượng sản phẩm và cải tiến hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm. Cho thấy được bối cảnh trong và ngoài nước về hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp nói chung và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm. Qua đó dựa vào tình hình hoạt động chung của công ty, về các báo cáo tài chính từ năm 2020-2023, về ưu nhược điểm của công ty trong hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp cải tiến để nâng cao hiệu quả quản trị chất lượng sản phẩm của công ty. Các giải pháp được đề xuất là cải tiến chuyển đổi theo ISO 9000, áp dụng công nghệ thông tin vào trong quá trình quản lý, quản trị, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lao động trong công ty, giải pháp cải tiến nâng cao hệ thống quản lý TQM.
11	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty cổ phần quốc tế tập đoàn khách sạn A25	Lê Thị Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Khóa luận tập trung nghiên cứu về nâng cao nguồn nhân lực tại doanh nghiệp nói chung, thực trạng nhân lực, nhân sự tại Công ty Cổ phần Quốc tế Tập đoàn khách sạn A25, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Quốc tế Tập đoàn khách sạn A25
12	Giải pháp nâng cao hoạt động marketing của Công ty cổ phần sản xuất và đầu tư thương mại Đức Trí	Lê Thị Thu Phương	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về Marketing trong doanh nghiệp; Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động Marketing tại Công ty CP Sản Xuất và Đầu Tư Thương Mại Đức Trí; Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing tại Công ty CP Sản Xuất và Đầu Tư Thương Mại Đức Trí.
13	CẢI TIẾN CÔNG TÁC TIÊU THỤ SẢN PHẨM SIRO HOBEZUT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VINACARE	Ngô Xuân Thu	TS. Nguyễn Thông Thái	Cải tiến công tác tiêu thụ sản phẩm Siro Hobezut tại Công ty Cổ phần dược phẩm Vinacare

14	Chiến lược sản phẩm của công ty HBL	Nguyễn Anh Thư	TS. Nguyễn Thông Thái	Khoá luận nói về các chiến lược để phát triển sản phẩm và sản phẩm mới của công ty HBL
15	Cải thiện hoạch định chiến lược kinh doanh của công ty	Nguyễn Anh Thư	TS. Nguyễn Thông Thái	<p>Trước xu hướng hội nhập kinh tế thế giới, ngành dệt may Việt Nam là một trong những ngành được Chính Phủ đặc biệt quan tâm, hỗ trợ trong quá trình phát triển kinh tế đất nước. Thực tế cho thấy trong nhiều năm qua, ngành dệt may Việt Nam có những đóng góp tích cực vào tốc độ tăng trưởng GDP của đất nước, và đem lại những lợi ích kinh tế - xã hội khác. Là một thành viên của ngành, công ty TNHH Dệt may Quang Thịnh đã đạt những thành tựu đáng khích lệ trong hoạt động sản xuất kinh doanh.</p> <p>Với mong muốn góp một phần nhỏ bé vào việc giúp sản phẩm may mặc của công ty TNHH Dệt may Quang Thịnh nói riêng và các doanh nghiệp may mặc Việt Nam nói chung khẳng định và làm chủ thị trường trong nước trước sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của hàng hóa nhập ngoại. Đánh giá thực trạng chiến lược kinh doanh của công ty TNHH Dệt may Quang Thịnh tại thị trường nội địa, xác định những thành tựu, khó khăn hạn chế và nguyên nhân trong quá trình công ty kinh doanh tại thị trường nội địa từ đó đưa ra các nhóm giải pháp cải thiện chiến lược kinh doanh hiệu quả tại công ty TNHH Dệt may Quang Thịnh trên thị trường nội địa.</p>
16	Áp dụng quản lý chất lượng sản phẩm cửa chống cháy của Novodoor Việt Nam theo ISO 9001:2015	Nguyễn Bảo An	PSG.TS. Hoàng Văn Hải	Sau quá trình tìm hiểu thực hành và rút ra kết luận để đi tới thực hiện đề tài khoá luận của mình. Em đã liên hệ với những kiến thức mình học đã thực hiện tiến hành giải quyết các vấn đề công ty đang còn diễn ra.
17	Chất lượng cho vay KHDN tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội - PGD Thành Công	Nguyễn Hoàng Quân	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Khóa luận phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - PGD Thành Công. Nghiên cứu nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tối ưu hóa quy trình cho vay để giảm thiểu rủi ro và chi phí. Kết quả nghiên cứu nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng trong giai đoạn 2021-2023.

18	Công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên công ty TNHH Sản Xuất AC&T VINA	Nguyễn Kim Anh	PSG.TS. Hoàng Văn Hải	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến việc tạo động lực cho nhân viên.</li> <li>- Phân tích các yếu tố đó trong việc tạo động lực làm việc cho nhân viên mà công ty đang thực hiện.</li> <li>- Đánh giá và đề xuất một số giải pháp giúp công ty có thể khai thác tối đa năng suất làm việc của nhân viên.</li> </ul>
19	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty TNHH EXCADO Việt Nam	Nguyễn Kim Ngân	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Cơ sở lý luận về tuyển dụng nhân lực trong các DN, thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến tuyển dụng nhân lực tại Công ty TNHH Excado Việt Nam, giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty TNHH Excado Việt Nam
20	Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng của công ty TNHH An Phú Thành Đạt	Nguyễn Sỹ Cường	PSG.TS. Hoàng Văn Hải	<p>Xuất phát từ thực trạng vấn đề dịch vụ khách hàng của công ty TNHH An Phú Thành Đạt – Nơi mà em thực tập đã chỉ ra các yếu điểm, một trong số đó là công ty đang khá yếu ở mảng dịch vụ khách hàng. Vì vậy, em đã lựa chọn đề tài: “nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng của công ty TNHH An Phú Thành Đạt” Để tiến hành nghiên cứu.</p> <p>Bài nghiên cứu được chia làm 5 chương với các nội dung cụ thể và tương đối đầy đủ về vấn đề nghiên cứu. Đi từ chương 1, ở chương này, em đã đi nghiên cứu tổng quan về quá trình nghiên cứu bao gồm tổng quan bối cảnh nghiên cứu, lý do, mục tiêu, phạm vi và phương pháp lựa chọn để tiến hành nghiên cứu trong bài. Ở chương 2, em đã nêu lên các cơ sở lý luận để phục vụ cho quá trình nghiên cứu tại chương 3. Đối với chương 3, các thực trạng từ vấn đề kinh doanh đến các thực trạng về nội dung nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng đã được thể hiện dựa trên cơ sở nghiên cứu của chương 2. Chương 4, em đã nêu được các nhận xét, các điểm đạt được và các hạn chế cần sửa đổi, bổ sung của các thực trạng tại công ty. Chương 5 đã tóm tắt được kết cấu của toàn bài cũng như đưa ra các khuyến nghị cho công ty và các cơ quan chức năng. Như vậy, tóm lược lại, bài nghiên cứu về vấn đề nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại công ty TNHH An Phú Thành Đạt đã được hoàn thành và là cơ sở cho việc ra các quyết định kinh doanh của các nhà quản trị tại công ty TNHH An Phú Thành Đạt.</p>

21	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng của công ty TNHH transcosmos Việt Nam tại dự án điện tử điện lạnh	Nguyễn Thị Đức	PSG.TS. Hoàng Văn Hải	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Đưa ra vấn đề trong công tác chăm sóc khách hàng</li> <li>-Đưa ra cơ sở lý luận</li> <li>-Phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng của công ty transcosmos Việt Nam tại dự án điện tử điện lạnh</li> <li>-Phân tích số liệu, đánh giá và đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác CSKH</li> <li>-Tóm tắt nội dung, kết luận và đưa ra kiến nghị</li> </ul>
22	Xây dựng chiến lược tuyển dụng phù hợp với nbi cầu của Công ty ty cổ phần giao hàng tiết kiệm	Nguyễn Thị Hồng	ThS. Võ Thị Đào	Đưa ra các cách thức xây dựng chiến lược tuyển dụng sao cho phù hợp với Giao hàng tiết kiệm
23	N NG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC PH N PHỐI SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI BẢO TRÁNG	Nguyễn Thị Lành	ThS. Võ Thị Đào	<p>Đề tài “Nâng cao hiệu quả công tác phân phối sản phẩm tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Bảo Tráng” được thực hiện từ 03/04/2024 đến 15/05/2024. Mục tiêu chính của đề tài là đánh giá và phân tích thực trạng hệ thống phân phối sản phẩm của công ty từ đó đề xuất các giải pháp nâng cao hoạt động phân phối đối với các sản phẩm.</p> <p>Xuất phát từ mục tiêu trên em sử dụng phương pháp thu thập thông tin, phương pháp thống kê, tổng quát hóa, hệ thống hóa, so sánh và dự báo để đánh giá thực trạng phân phối sản phẩm của Công ty.</p> <p>Kết quả nghiên cứu cho thấy, hoạt động phân phối sản phẩm của Công ty còn tồn tại một số vấn đề: Việc phân bổ các nhà bán lẻ chưa đồng đều, tồn kho lớn, sự kiểm soát về chất lượng sản phẩm còn bị động, hệ thống phân phối và nguồn nhân lực còn hạn chế.</p> <p>Từ những thực trạng hoạt động tiêu thụ và hệ thống phân phối sản phẩm, em đã phân tích các thành tựu, hạn chế và các nguyên nhân đồng thời tìm giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động phân phối sản phẩm cho Công ty. Ngoài ra các giải pháp về nghiên cứu thị trường, nhà phân phối, đổi mới và phát triển sản phẩm cũng được đề xuất thực hiện.</p>

24	<p>MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHO CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI MMT</p>	<p>Nguyễn Thị Thảo</p>	<p>TS. Nguyễn Thông Thái</p>	<p>Cùng với sự phát triển của nền kinh tế các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh càng trở lên khó khăn dẫn đến cạnh tranh cũng trở nên gay gắt hơn. Để tìm hiểu sâu sắc tình hình kinh doanh và sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, em đã chọn Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT là đơn vị thực tập của mình.</p> <p>Đề tài “Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT”.</p> <p>Mục tiêu nghiên cứu: Phân tích thực trạng và những nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT trong thời gian qua. Đánh giá những thành công đã đạt được, hạn chế và nguyên nhân của thực trạng, từ đó đưa ra các phương hướng và đề xuất, kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trong thời gian tới.</p> <p>Nội dung nghiên cứu:</p> <p>Phần mở đầu: Tổng quan nghiên cứu đề tài: tính cấp thiết, tổng quan tình hình khách thể nghiên cứu của những công trình năm trước, xác lập và tuyên bố đề tài, các mục tiêu và phạm vi nghiên cứu nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.</p> <p>Chương 1: Tóm lược một số vấn đề lý luận cơ bản về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thương mại: một số định nghĩa, khái niệm cơ bản, các yếu tố cấu thành và các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, các nhân tố ảnh hưởng đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp.</p> <p>Chương 2: Phân tích thực trạng công tác nâng cao năng lực cạnh tranh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT. Đánh giá tổng quan tình hình và phân tích các yếu tố cấu thành, các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT từ năm 2021- 2023, đồng thời phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến</p>
----	--	----------------------------	----------------------------------	--



				<p>hoạt động kinh doanh, đánh giá thành công, hạn chế và nguyên nhân của công ty đã đạt được.</p> <p>Chương 3: Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác nâng cao năng lực cạnh tranh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT: phương hướng hoạt động và các quan điểm nâng cao năng lực cạnh tranh, giải pháp và kiến nghị nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT.</p> <p>Kết quả nghiên cứu: Đánh giá được tình hình kinh doanh, hiểu biết sâu rộng hơn vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh cho Công ty trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và Thương mại MMT nói riêng và của các công ty hoạt động trên thị trường nói chung. Không những thế, thông qua khóa luận này, em sẽ tích lũy được kiến thức và lấy nó làm hành trang để vận dụng vào thực tế khi ra trường.</p>
25	Tổ chức nơi làm việc tại công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục Nova - NovaEdu	Nguyễn Thị Thu Hà	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	Thực trạng, phân tích, đánh giá về tổ chức nơi làm việc tại công ty. Đề xuất, kiến nghị một số giải pháp hoàn thiện tổ chức nơi làm việc
26	Cải Thiện Chất Lượng Dịch Vụ Khách Hàng Tại Ngân Hàng MSB Chi Nhánh Đồng Đa	Nguyễn Thị Thuỳ	Ts. Nguyễn Thông Thái	<p>Chương 1: Trình bày giới thiệu về lý do, mục đích và các nội dung liên quan đến đối tượng nghiên cứu, phạm vi, phương pháp nghiên cứu của khóa luận</p> <p>Chương 2: Trình bày nội dung liên quan đến cơ sở lý luận về dịch vụ khách hàng, ngân hàng và những nội dung liên quan đến nhân tố ảnh hưởng của dịch vụ khách hàng và nội dung nghiên cứu về quy trình dịch vụ khách hàng để làm cơ sở đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ khách hàng tại chương 3</p> <p>Chương 3: Thông qua các số liệu của MSB- chi nhánh Đồng Đa và thông qua số liệu website tác giả đã nghiên cứu về thực trạng chất lượng dịch vụ khách hàng tại MSB thông qua đánh giá các nội dung liên quan đến: Đánh giá tổng quan tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng MSB chi nhánh Đồng Đa năm 2021-2023, đánh giá thực trạng nhân tố ảnh hưởng của dịch vụ khách hàng mà tại nội dung lý thuyết chương 2 tác giả đã đề cập</p>

				Chương 4: Đề cập đến việc thực hiện khảo sát ý kiến của khách hàng đã sử dụng dịch vụ khách hàng MSB- chi nhánh Đống Đa để tìm hiểu những thực trạng khách hàng về chất lượng dịch vụ tại chi nhánh.
27	Nâng cao kết quả HĐKD của PGD VP Bank Ba Đình - Ngân hàng TMCP Việt Nam thịnh vượng VP Bank	Nguyễn Thị Thuý Mai	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống hóa cơ sở lí luận về hiệu quả HĐKD tại NHTM; phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả HĐKD tại NHTM VP Bank – PGD Ba Đình; Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả HĐKD của NHTM VP Bank – PGD Ba Đình
28	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH máy công trình Việt Kom	Nguyễn Trần Đức	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	<p>Để nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng, Công ty TNHH máy công trình Việt Kom đã thực hiện nghiên cứu và đề xuất các giải pháp toàn diện.</p> <p>Trước tiên, công ty nghiên cứu về quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân viên nhằm đảm bảo nguồn nhân lực có năng lực và chuyên môn cao cho bộ phận chăm sóc khách hàng. Mục tiêu là nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua đội ngũ nhân viên am hiểu sản phẩm, kỹ năng nghiệp vụ tốt và thái độ phục vụ chuyên nghiệp.</p> <p>Tiếp theo, công ty tóm tắt các lý thuyết cơ bản về chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng để có cái nhìn sâu sắc về các khía cạnh liên quan. Từ đó, công ty xác định mục tiêu cụ thể cho hoạt động nâng cao chất lượng dịch vụ, phù hợp với định hướng phát triển chung của doanh nghiệp. Dựa trên đánh giá thực trạng, công ty xác định điểm mạnh, điểm yếu và hạn chế của chất lượng dịch vụ hiện tại. Những vấn đề cần cải thiện được phân tích kỹ lưỡng để đưa ra giải pháp phù hợp.</p> <p>Công ty phân tích số liệu về chất lượng dịch vụ và đề xuất giải pháp cho các vấn đề liên quan đến tuyển dụng, đào tạo, kỹ năng nghiệp vụ. Mục tiêu là hoàn thiện hệ thống chăm sóc khách hàng một cách toàn diện, đảm bảo sự hài lòng cho khách hàng trong mọi tương tác với công ty. Cuối cùng, công ty tổng hợp các vấn đề về chất lượng dịch vụ và đề xuất giải pháp tổng thể cho các khâu: tuyển dụng, đào tạo, chăm sóc khách hàng. Mục tiêu đề ra là</p>

				<p>nâng cao lòng tin và sự gắn kết của khách hàng, khẳng định vị thế của Việt Kom trên thị trường.</p> <p>Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng được xem là chiến lược quan trọng để Việt Kom gia tăng sức mạnh cạnh tranh và khẳng định vị thế trên thị trường. Bằng cách tập trung vào phát triển nguồn nhân lực, hoàn thiện quy trình và thủ tục, cũng như tăng cường các hoạt động chăm sóc khách hàng, Việt Kom có thể đạt được mục tiêu nâng cao sự hài lòng của khách hàng, củng cố lòng tin và sự gắn kết của khách hàng, từ đó góp phần nâng cao hình ảnh và uy tín của công ty.</p>
29	Một số giải pháp cải tiến hoạt động Marketing-mix tại công ty TNHH SNC Việt Nam	Phạm Huyền Trang	TS. Nguyễn Thông Thái	<p>Khóa luận bao gồm 5 chương. Trong đó, Chương 1 của nghiên cứu tập trung vào giới thiệu về đề tài, bao gồm bối cảnh nghiên cứu, lý do chọn đề tài, các mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu. Chương 2 tóm lược các vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động marketing mix, bao gồm định nghĩa, khái niệm, và vai trò của marketing trong doanh nghiệp cũng như các yếu tố ảnh hưởng và nội dung của marketing mix. Chương 3 thực hiện phân tích thực trạng hoạt động marketing mix tại Công ty TNHH SNC Việt Nam thông qua đánh giá kết quả kinh doanh, phân tích ảnh hưởng của môi trường và thực trạng về các yếu tố trong marketing mix. Chương 4 phân tích, giải thích số liệu, đánh giá và đề xuất giải pháp cho hoạt động marketing mix tại công ty, bao gồm đánh giá thành công và hạn chế, định hướng và mục tiêu, cùng với các đề xuất giải pháp về sản phẩm, giá cả, phân phối và chiêu thị. Cuối cùng, chương 5 đưa ra kết luận và các kiến nghị.</p>

30	Hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Quốc tế GoldTen	PHẠM THỊ HẠNH	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	<p>Trong nền kinh tế phát triển hiện nay, các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau vô cùng gay gắt để có thể tồn tại và phát triển bền vững, có chỗ đứng trên thị trường. Việc này làm cho hoạt động kinh doanh cũng sẽ khó khăn hơn rất nhiều do có nhiều doanh nghiệp cạnh tranh hơn và họ có rất nhiều lợi thế về nhân công, về giá và khoa học công nghệ.</p> <p>Trước tình hình trên, để có thể cạnh tranh với các đối thủ đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng, để thực hiện được điều đó công ty phải sử dụng hiệu quả và hợp lý các nguồn lực như: vốn, nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, máy móc, thiết bị... Tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng có thể thực hiện được những điều này. Để đảm bảo tốt theo chiến lược kinh doanh đề ra, ngoài việc đảm bảo về chất lượng sản phẩm, công ty còn phải chú trọng đến chất lượng nguồn nhân lực được tuyển dụng. Nhân lực là chìa khóa thành công của mỗi doanh nghiệp nói riêng và toàn thể xã hội nói chung do đó, vấn đề tuyển dụng nhân lực đối với mỗi doanh nghiệp là vấn đề hết sức nan giải và cần tập trung xem xét. Năm bắt được tầm quan trọng và vai trò tuyệt vời của công tác tuyển dụng nhân lực, những năm gần đây Công ty Cổ phần Quốc tế GoldTen đã quan tâm nhiều hơn và giám sát kỹ hơn công tác tuyển dụng này.</p> <p>Qua quá trình nghiên cứu và thực tập tại Công ty Cổ phần Quốc tế GoldTen, em đã lựa chọn đề tài “Hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Quốc tế GoldTen”. Trên cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng, công ty đã lựa chọn được những nguồn lực phù hợp với chiến lược kinh doanh của công ty. Bên cạnh những mặt thành công thì vẫn còn một số hạn chế về quy trình tuyển dụng, nguồn tìm kiếm ứng viên... Đồng thời khi nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty, em mong rằng những đề xuất về giải pháp cho công ty sẽ là một trong những tài liệu mà công ty xem xét để khắc phục những khó khăn của công ty trong lĩnh vực này trong thời gian sớm nhất.</p>
----	---	---------------	--------------------------	---

31	Thực trạng công tác tuyển dụng nhân lực tại Công Ty TNHH Kiến Tạo Và Kiệt Tác-Work&Wonders	Phạm Thị Loan	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống cơ sở lý luận về tuyển dụng nhân lực trong doanh nghiệp; Tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực hiện tại của Công ty TNHH Kiến Tạo Và Kiệt Tác- Work&Wonders, bao gồm các bước tuyển dụng, các phương pháp tuyển dụng và các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tuyển dụng; Đánh giá hiệu quả của quy trình tuyển dụng hiện tại của Công ty TNHH Kiến Tạo Và Kiệt Tác- Work&Wonders; Đề xuất các giải pháp cải tiến hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Kiến Tạo Và Kiệt Tác-Work&Wonders.
32	Giải pháp Marketing nhằm mở rộng thị trường cho công ty TNHH máy công trình Việt Kom	Trần Thị Hà	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	Gồm 5 phần là: Chương 1: Vấn đề nghiên cứu Chương 2: Tóm lược một số vấn đề lý luận cơ bản về chủ đề nghiên cứu Chương 3: Phân tích thực trạng các vấn đề của chủ đề nghiên cứu Chương 4: Phân tích, giải thích số liệu, đánh giá và đề xuất giải pháp cho vấn đề nghiên cứu Chương 5: Tóm tắt, kết luận và kiến nghị
33	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HOÀN DƯƠNG HÀ NAM	Võ thị hải yển	TS. Nguyễn Thông Thái	Tóm lược một số vấn đề lý luận cơ bản về quản trị chiến lược phát triển thị trường, phân tích thực trạng hoạt động quản trị chiến lược phát triển thị trường tại công ty cổ phần hoàn dương hà nam, phân tích, giải thích số liệu, đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm quản trị chiến lược phát triển thị Trường, tóm tắt, kết luận và kiến nghị
34	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM (EXIMBANK) – CHI NHÁNH CẦU	Vũ Bảo Châu	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	Mục tiêu của luận văn này là nhằm đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng bán lẻ tại Ngân hàng TMCP xuất nhập khẩu Việt Nam – Eximbank Chi nhánh Cầu Giấy. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập thông qua cuộc khảo sát ý kiến từ 109 khách hàng của Eximbank Chi nhánh Cầu Giấy. Nghiên cứu sử dụng các phương pháp phân tích như phương pháp thống kê mô tả, phương pháp kiểm định độ tin cậy bằng hệ số Cronbach Alpha, phương pháp phân tích nhân tố khám phá và phương pháp hồi quy tuyến tính bội. Dựa trên kết quả phân tích, đề xuất các giải pháp nâng cao

	GIẤY			mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ, góp phần phát triển dịch vụ khách hàng tại Eximbank Chi nhánh Cầu Giấy.
35	Nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty Cổ phần xây dựng PMA	Vũ Thị Tuyên	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Đề tài đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh các yếu tố cấu thành, các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, phân tích thực trạng những ưu điểm và hạn chế trong năng lực cạnh tranh của Công ty cổ phần xây dựng PMA, giải pháp khắc phục những hạn chế đó.
36	Cải Tiến Tuyển Dụng Lực Lượng Bán Hàng Tại Công TY TNHH Quảng Cáo Rùa vàng	Chu Hồng Phong	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Đề tài “Cải tiến tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng” được trình bày với các nội dung sau: Mở đầu: Khái quát chung về vấn đề nghiên cứu, mục tiêu, phương pháp để nghiên cứu đề tài. Hệ thống hóa những cơ sở lý luận cơ bản về công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng trong doanh nghiệp. Tìm hiểu được thực trạng công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng. Phân làm rõ, phân tích quy trình tuyển dụng và làm rõ tình hình thực hiện quy trình tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng. Qua phân tích thực trạng dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng. Từ đó cho thấy công ty đã đạt được những thành công nhất định. Bên cạnh đó tìm ra những hạn chế cũng như xác định được nguyên nhân của những hạn chế đó. Từ đó đưa ra mục tiêu, phương hướng phát triển và giải pháp nâng cao công tác tuyển dụng dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng trong thời gian tới. Cuối cùng tóm tắt, kết luận và những kiến nghị đối với Công ty TNHH Quảng Cáo Rùa Vàng.

37	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần hỗ trợ phát triển công nghệ T&V	Đặng Thanh Tùng	ThS. Đoàn Thanh Tùng	<p>Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay của cơ chế thị trường thì mọi doanh nghiệp, mọi tổ chức sản xuất kinh doanh đều đang đứng trước những khó khăn và thử thách lớn trong việc tìm hướng đi để tồn tại và phát triển. Những khó khăn và thử thách này chỉ có thể giải quyết được khi doanh nghiệp chú trọng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.</p> <p>Đối với các Công ty thương mại nói riêng và ngành công nghiệp nói chung thì tồn tại và phát triển càng gặp khó khăn hơn bao giờ hết. Và Công ty cổ phần hỗ trợ phát triển công nghệ T&amp;V không nằm ngoài số đó. Đây là một thời kỳ hết sức khó khăn đối với Công ty. Tuy Công ty đã quan tâm, chú trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh song do còn gặp rất nhiều khó khăn (khách quan và chủ quan) nên nhìn chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty tương đối thấp. Mặc dù vậy, chúng ta không thể không nhắc đến sự cố gắng nỗ lực của Ban lãnh đạo cũng như toàn bộ đội ngũ lao động đã góp phần giúp Công ty từng bước đẩy lùi khó khăn làm cho tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh có nhiều dấu hiệu khả quan trong những năm tới.</p> <p>Báo cáo là kết quả của quá trình tìm hiểu, nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty cũng như sự vận dụng các kiến thức được học vào thực tiễn. Em hy vọng rằng một số giải pháp đưa ra trong đề tài này có thể giúp ích phần nào cho Công ty trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình.</p>
----	--	-----------------	----------------------	---

38	<p>GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI MBBANK- CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI</p>	<p>Đinh Thị Thu Trang</p>	<p>ThS. Đoàn Thanh Tùng</p>	<p>Kết cấu khóa luận tốt nghiệp          Ngoài phần mở đầu, bố cục khóa luận tốt nghiệp gồm 5 phần          Chương I: Cơ sở lý luận          Chương II: Tóm lược một số vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả hoạt động huy động vốn.          Chương III: Thực trạng về hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.          Chương IV: Phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng sử dụng vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội MBBank- Chi nhánh Tây Hà Nội.          Chương V: Tóm tắt, kết luận và kiến nghị          - Phân tích hiệu quả sử dụng vốn là việc làm quan trọng, cần thiết và cấp bách trong mỗi doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn, ngân hàng đánh giá được thực trạng công tác sử dụng vốn của mình, xác định được ưu điểm, thế mạnh, yếu tố bên ngoài tác động mang lại cơ hội để dựa vào đó tổ chức đội ngũ nhân viên tiếp tục phát triển, phát hiện những nhược điểm, tìm ra nguyên nhân gây ra hạn chế, từ đó đưa ra những chiến lược phù hợp để hạn chế những nhược điểm. Do đó với đề tài “Giải Pháp Nâng Cao Chất Lượng Sử Dụng Vốn Tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội Mbbank- Chi Nhánh Tây Hà Nội” đòi hỏi phân tích đầy đủ, chi tiết, có thời gian đủ lâu để có thể nhận biết chính xác từng công việc tác động tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp ngân hàng. Tuy nhiên do thời gian thực tập có hạn và kiến thức của bản thân còn hạn chế nên em chỉ giới hạn phân tích các nội dung sau: phân tích tình hình kinh doanh của ngân hàng MB, chi nhánh Tây Hà Nội, phân tích tình hình cho vay và tình hình sử dụng vốn của chi nhánh Tây Hà Nội từ thực tế phân tích đó đưa ra những giải pháp, kiến nghị nâng cao chất lượng sử dụng vốn tại ngân hàng.</p>
----	---	---------------------------	-----------------------------	--



39	Thực trạng thị trường tiêu thụ sản phẩm giai đoạn năm 2020-2022 tại Công Ty TNHH sản xuất và thương mại thời trang Nam Phương và đề xuất giải pháp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty định hướng đến năm 2030.	Đỗ Khánh Huyền	ThS. Lê Thành Trung	Giải pháp nâng cao hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của công ty TNHH sản xuất và thương mại thời trang Nam Phương
40	Tạo Động Lực Cho Người Lao Động Tại Công Ty TNHH Đầu Tư Long Thịnh	Giàng A Thời	ThS. Lê Thành Trung	1. Cơ sở lí luận tạo động lực cho người lao động tại doanh nghiệp. 2. Thực trạng tạo động lực lao động tại công ty TNHH Đầu Tư Long Thịnh. 3. Đánh giá và giải pháp. 4. Kết luận.
41	Thực trạng và giải pháp nâng cao quy trình quản trị nguồn ngân lực tại công ty cổ phần Flamingo Redtours	Hoàng Linh Linh	ThS. Lê Thành Trung	Khóa luận tốt nghiệp của em tập trung phân tích và đề xuất các biện pháp cải thiện quản lý nhân sự. Nghiên cứu sẽ đưa ra đánh giá chi tiết về các quy trình hiện tại, những thách thức đang đối diện, và đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa hiệu quả của hệ thống này, giúp Flamingo Redtours nâng cao năng lực và hiệu suất làm việc của nhân viên.
42	Giải pháp nâng cao hoạt động Marketing của công ty phân đầu tư SADO năm 2025 đến năm 2028	Hoàng Thị Mai	ThS. Lê Thành Trung	Đưa ra giải pháp marketing cho hãng thời trang 5s Fashion
43	Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Ngọc Lặc tỉnh Thanh hoá	Lê Phạm Minh Phương	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Đề tài khóa luận “Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Ngọc Lặc Thanh Hóa ” đã tiến hành thực hiện nghiên cứu các nội dung sau: - Hệ thống hóa những vấn đề lý luận và thực tiễn về chất lượng dịch vụ cho vay KHCN của NHTM. - Phân tích thực trạng cho vay KHCN tại ngân hàng Agribank Ngọc Lặc từ số liệu mà chi nhánh cung cấp.

				<p>- Xác định và đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ cho vay KHCN tại ngân hàng Agribank Ngọc Lặc thông qua kết quả khảo sát, đề tài đã rút ra được hai nhân tố ảnh hưởng đến mô hình nghiên cứu là khả năng đáp ứng và yếu tố hữu hình.</p> <p>- Từ kết quả nghiên cứu, đánh giá và đưa ra cá nhóm giải pháp về Khả năng đáp ứng và Yếu tố hữu hình nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay KHCN tại ngân hàng Agribank Ngọc Lặc phục vụ một cách tốt nhất dành cho khách hàng.</p>
44	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI VIỆT NAM TỪ NĂM 2020 ĐẾN NĂM 2022 VÀ MỘT SỐ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHO NHỮNG NĂM TIẾP THEO.	Lê Thị Bích Hồng	ThS. Lê Thành Trung	Khóa luận đã phân tích thực trạng tuyển dụng tại công ty theo các tiêu chí như trình độ, độ tuổi, giới tính... qua đó làm rõ được những kết quả đã làm được, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty trong giai đoạn nghiên cứu 2020-2022
45	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TUYỂN DỤNG NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SƠN VINAGROUP	Lương Anh Quân	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Tóm tắt lại hoạt động tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Sơn Vinagroup, đưa ra các kiến nghị với công ty và các cơ quan ban ngành liên quan. Bằng việc tập trung vào các giải pháp đồng bộ như đặt ra mục tiêu tuyển dụng, xây dựng hình ảnh thương hiệu công ty, và sử dụng công nghệ trong quá trình tuyển dụng, bài khóa luận mong muốn giúp Công ty cổ phần Sơn Vinagroup cải thiện hiệu quả hoạt động tuyển dụng nhân lực và đạt được mục tiêu kinh doanh.
46	Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần Uni Hoàng Yến	Nguyễn Duy Trường	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Bài luận tập trung vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần Uni Hoàng Yến. Trong bối cảnh trong nước về lực lĩnh vực dạy học tiếng anh, trong hơn ba thập kỷ vừa qua, trung tâm ngoại ngữ đã đóng góp rất lớn cho sự phát triển ngoại ngữ ở nước ta.

47	<p>Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ngọc Nhã</p>	<p>Nguyễn Huy Cương</p>	<p>ThS. Bùi Đình Chung</p>	<p>Trong bài khoá luận, tác giả đã nêu ra được đề tài và nguyên nhân chọn đề tài để nghiên cứu “Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Ngọc Nhã”. Khoá luận được tác giả chia làm 5 chương với các nội dung lần lượt là:</p> <p>Chương I: Tác giả đã nêu ra được nguyên nhân, tính cấp thiết mà tác giả chọn đề tài nghiên cứu, tổng quan tình hình của việc nghiên cứu, mục tiêu, phạm vi và phương pháp nghiên cứu.</p> <p>Chương II: Tác giả đã nêu rõ được những nội dung, khái niệm liên quan đến nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như: khái niệm doanh nghiệp, khái niệm và vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh, nội dung của nâng cao hoạt động kinh doanh (khái niệm, bản chất, vai trò, ý nghĩa và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh), và các nhân tố ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chương III: Tác giả đã giới thiệu sơ lược về lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Ngọc Nhã, ngành nghề kinh doanh và cơ cấu bộ máy của công ty. Nêu rõ thực trạng, tình hình hoạt động kinh doanh của công ty qua 3 năm 2019-2021 (tình hình lắp đặt sửa chữa, tình hình mua bán, tình hình lao động, tình hình tài sản – nguồn vốn và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty).</p> <p>Chương IV: Tác giả đã thực hiện phân tích, đánh giá thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty (thực trạng về doanh thu, chi phí, tài sản -nguồn vốn, lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận thuần của công ty, các chỉ số phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh như: ROA, ROE. Thực hiện đánh giá các hoạt động của công ty, từ đó nêu ra được những thành tựu và hạn chế còn tồn tại trong hoạt động kinh doanh của công ty.</p> <p>Đưa ra các phương hướng, mục tiêu và giải pháp để khắc phục những khó khăn, hạn chế còn tồn tại trong công ty.</p>
----	--	-------------------------	----------------------------	---

				Chương V: Tóm tắt lại nội dung của bài khoá luận, đưa ra các kết luận về nâng cao hiệu quả kinh doanh và nêu ra một số kiến nghị của tác giả đối với công ty và Chính phủ để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
48	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing của công ty cổ phần du lịch liên minh Việt Nam	Nguyễn Quang Khánh	ThS. Lê Thành Trung	<p>Đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing của công ty cổ phần du lịch liên minh Việt Nam”</p> <p>CHƯƠNG I: Khái quát về vấn đề nghiên cứu, lý do chọn đề tài, mục tiêu phương pháp, để nghiên cứu đề tài.</p> <p>CHƯƠNG II: Tiến hành phân tích giải thích các khái niệm, vai trò, nội dung các vấn đề cần nghiên cứu của hoạt động Marketing và dựa vào đó để làm bước đệm để phân tích thực trạng hoạt động marketing tại công ty cổ phần du lịch liên minh Việt Nam.</p> <p>CHƯƠNG III: Tại đây phân tích thực trạng hoạt động Marketing tại công ty cổ phần du lịch liên minh Việt Nam. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tác động đến hoạt động Marketing và từ đó đưa ra kết quả để tạo tiền đề sang chương IV.</p> <p>CHƯƠNG IV: Tiến hành đánh giá từ số liệu thu thập được từ phương pháp nghiên cứu và kết quả thu thập được từ chương III đưa ra đánh về những ưu điểm hạn chế và nguyên nhân chính dẫn đến những hạn chế đó, đề xuất giải pháp khắc phục nhằm hoàn thiện hoạt động marketing của công ty.</p> <p>CHƯƠNG V: Đưa ra kết luận khẳng định lại vấn đề và đề xuất một số kiến nghị đối với công ty cổ phần du lịch liên minh Việt Nam.</p>

49	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt - Nhật	NGUYỄN THẢO BẢO YẾN	ThS. Nhữ Văn Hanh	<p>Vai trò của việc nâng cao năng lực cạnh tranh trong nền kinh tế hiện nay của các công ty đang ngày càng là nhu cầu cấp thiết, và là công việc mà mọi doanh nghiệp cần phải chú trọng để có thể tồn tại và phát triển trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt. Đối với công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt – Nhật thì vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty cũng là vấn đề sống còn để ngày càng phát triển.</p> <p>Với đề tài “Nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt – Nhật”, bài luận đã giải quyết được những vấn đề sau: Thứ nhất, luận văn đã trình bày được những vấn đề cơ bản của cạnh tranh bao gồm: các khái niệm cơ bản về cạnh tranh, nâng cao năng lực cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh, các nhân tố tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.</p> <p>Thứ hai, luận văn đã nêu các phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.</p> <p>Thứ ba, trên cơ sở những vấn đề lý luận đã đánh giá được thực trạng năng lực cạnh tranh của công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt – Nhật. Qua đó phân tích đánh giá cho thấy năng lực cạnh tranh của công ty TNHH xây dựng và thương mại Cường Tâm vẫn còn rất nhiều mặt hạn chế so với các đối thủ cạnh tranh của mình. Vì vậy cần đưa ra các giải pháp chiến lược để nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt – Nhật trong thời gian tới.</p> <p>Thứ tư, trên cơ sở phân tích thực trạng, đã đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cho công ty Cổ phần Dịch vụ HKS Việt – Nhật.</p> <p>Tuy nhiên, do điều kiện còn có hạn nên trong quá trình viết luận văn không tránh khỏi thiếu sót và còn nhiều hạn chế. Mong thầy cô đóng góp ý kiến để luận văn được hoàn thiện hơn nữa.</p>
50	Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại xuất nhập khẩu Goosan	Nguyễn Thị Hồng Nhung	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Đưa ra những giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực tại công ty

51	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Vinamax	Nguyễn Thị Huyền	ThS. Lê Thành Trung	<p>Đề tài: Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax gồm 5 chương:</p> <p>Chương 1, trình bày vấn đề nghiên cứu là tuyển dụng nhân lực cùng với phạm vi, phương pháp nghiên cứu của đề tài.</p> <p>Chương 2, trình bày được một số khái niệm liên quan đến tuyển dụng nhân lực, mục tiêu, vai trò tuyển dụng nhân lực; nội dung các bước trong quy trình tuyển dụng nhân lực, các nhân tố ảnh hưởng đến tuyển dụng nhân lực trong các doanh nghiệp.</p> <p>Tiếp theo, chương 3 đề cập đến thực trạng công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax gồm: Tổng quan về công ty, ngành nghề kinh doanh, cơ cấu tổ chức và tình hình sản xuất kinh doanh của công ty từ đó nêu lên thực trạng công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax giai đoạn 2021-2023. Cuối cùng của chương nêu lên thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax.</p> <p>Chương 4 đánh giá thành công và hạn chế; mục tiêu, định hướng trong thời gian tới của tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax.</p> <p>Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax.</p> <p>Kết thúc bài khóa luận là chương 5, tóm tắt lại công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty, đưa ra các kiến nghị với Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Vinamax và các cơ quan ban ngành có liên quan và kết luận lại vấn đề.</p>
52	Quản trị rủi ro trong xây dựng tại công ty cổ phần xây dựng PMA	Nguyễn Thị Phương Anh	ThS. Bùi Đình Chung	Quản trị rủi ro phân tích đánh giá thực trạng và biện pháp

53	<p>Xây dựng chiến lược thu hút nhân tài cho Công Ty TNHH Một Thành Viên Inlaco Logistics trong giai đoạn 2024-2028</p>	<p>Nguyễn Thị Quỳnh Anh</p>	<p>ThS. Bùi Đình Chung</p>	<p>Chương I. Tổng kết chương đã hệ thống lại về vấn đề nghiên cứu của đề tài gồm có nội dung: Bối cảnh nghiên cứu, lý do chọn đề tài, Các mục tiêu nghiên cứu, Phạm vi Nghiên cứu, nhằm tổng hợp các Khái quát về đề tài để định hướng các Phương pháp định hướng nghiên cứu cho khóa luận. Từ đó nêu ra được những lý do chọn đề tài và những phạm vi nghiên cứu đề tài.</p> <p>Chương II. Đã tổng hợp lại những khái niệm, nhân tố ảnh hưởng và nội dung của vấn đề nghiên cứu. Chương này đã tổng hợp những nhân tố ảnh hưởng đến vấn đề nghiên cứu. Chỉ ra được nội dung của vấn đề nghiên cứu và đưa ra các tình trạng nghiên cứu như: Quy trình cao về đào tạo nhân tài, Thiếu hụt nguồn cung ứng lao động có trình độ, Thực trạng quá trình tuyển dụng chưa hiệu quả tại Công ty TNHH Một Thành Viên Inlaco Logistics, Mức lương và chế độ phúc lợi chưa cạnh tranh, Hình ảnh thương hiệu nhà tuyển dụng chưa tốt. Từ đó xây dựng chiến lược thu hút nhân tài hiệu quả là một quá trình tổng hợp, cần sự phối hợp chặt chẽ giữa ban lãnh đạo, các cấp quản lý và tất cả cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp.</p> <p>Chương III. Để phân tích hiệu quả chiến lược thu hút nhân tài, Chương này đã chỉ ra các phương pháp phân tích như định tính, phương pháp định lượng. Phân tích Chiến lược thu hút nhân tài của doanh nghiệp gồm có hai nhóm chỉ tiêu là nhóm phân tích chỉ tiêu tổng hợp và nhóm chỉ tiêu khảo sát. Từ đó chỉ ra những nguyên nhân, tình trạng và đề ra các giải pháp cho vấn đề.</p> <p>Chương IV. Phân tích, giải thích số liệu, đánh giá và đề xuất giải pháp cho vấn đề Xây dựng chiến lược thu hút nhân tài cho Công ty TNHH Một Thành Viên Inlaco Logistics trong giai đoạn 2024-2028. Nội dung chính của chương IV là phân tích đánh giá các yếu tố tại Công ty TNHH Một Thành Viên Inlaco Logistics thông qua các chỉ tiêu về nhóm phân tích chỉ tiêu tổng hợp, nhóm chỉ tiêu khảo sát, phân tích các vấn đề về chiến lược thu hút nhân tài. Thông qua quá trình phân tích thực trạng đã đưa ra 5 giải pháp phù hợp để xây dựng chiến lược thu hút nhân tài tại</p>
----	--	-----------------------------	----------------------------	--

công ty TNHH Một Thành Viên Inlaco  
Logistics.

54	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh công ty Cổ phần Palm Forest Việt Nam	Nguyễn Thị Việt Trinh	ThS. Đoàn Thanh Tùng	<p>Chương 1: Tổng quan về đề tài nghiên cứu</p> <p>Chương 2: Cơ sở lí luận</p> <p>Chương 3: Thực trạng, phân tích và đánh giá số liệu nâng cao hiệu quả kinh doanh công ty cổ phần Palm Forest Việt Nam</p> <p>Chương 4: Đánh giá và giải pháp</p> <p>Chương 5: Tóm tắt, kiến nghị và kết luận</p>
55	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh các thiết bị tin học và máy tính của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Công ty TNHH Lắp đặt Camera Hà Nội	Nguyễn Thị Yên	ThS. Nhữ Văn Hanh	<p>Ngành tin học Việt Nam đang bước vào những năm đầu của thế kỷ XXI, đã có những chuyển biến tích cực theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, Công ty TNHH lắp đặt Camera Hà Nội ra đời và phát triển cùng với những điều kiện thuận lợi và khó khăn của nền kinh tế thị trường. Trong những năm qua, Công ty đã vượt qua bao khó khăn thử thách, dám chấp nhận cạnh tranh và đã gặt hái được nhiều thành công, đứng vững trong thị trường. Để doanh nghiệp ngày nay có thể tồn tại và phát triển trên thị trường thì doanh nghiệp luôn phải tạo ra được những lợi thế của riêng mình và phải tận dụng được những lợi thế ấy.</p> <p>Công ty TNHH lắp đặt Camera Hà Nội luôn đổi mới hoạt động đi vào những hướng mũi nhọn của công nghệ thông tin và đặc biệt quan tâm đến uy tín, chất lượng, tạo ấn tượng về sự tồn tại của mình trong xã hội. Công ty TNHH lắp đặt Camera Hà Nội đã thực hiện có kết quả việc kết hợp giữa nghiên cứu khoa học - ứng dụng thực tế và Marketing. Sự thành công của công ty là do ban lãnh đạo công ty luôn có trí tuệ, ý tưởng, lòng quyết tâm của những người này là vô cùng quan trọng, nắm vững thời cơ, có định hướng đúng và biết tổ chức công việc, biết thu hút lực lượng trẻ và giỏi, phát huy năng lực của đội ngũ cán bộ công nhân viên và có đãi ngộ tương xứng, luôn xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh cụ thể là kế hoạch lưu chuyển mặt hàng máy tính và thiết bị tin học của công ty mình rất hiệu</p>



			<p>quả đem lại cho công ty doanh thu cao. Thương hiệu của công ty đang dần được khẳng định trên thị trường và sự đồng lòng chung sức của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty, việc áp dụng các biện pháp sử dụng tiết kiệm, hợp lý và hiệu quả các nhân tố đầu vào và việc tích cực khảo sát mở rộng thị trường, đẩy mạnh tiêu thụ sẽ giúp Công ty gặt hái được nhiều thành công hơn nữa trong tương lai.</p>
56	<p>MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG PMA</p>	<p>Nguyễn Thu Thảo</p>	<p>ThS. Đoàn Thanh Tùng</p> <p>Phân tích về thực trạng về nguồn nhân lực trong doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần xây dựng PMA nói riêng để đưa ra một số giải pháp để doanh nghiệp sử dụng nhân lực một cách hiệu quả và linh hoạt hơn.</p> <p>Thực trạng nguồn nhân lực của nhiều Công ty hiện nay, nguồn nhân lực trong nhiều doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập. Cụ thể, sự thiếu hụt về kỹ năng chuyên môn và kỹ năng mềm là một trong những vấn đề lớn. Điều này dẫn đến việc sử dụng nhân lực không hiệu quả, gây lãng phí tài nguyên và thời gian. Và PMA cũng đang gặp tình trạng thiếu nhân lực và nhân lực có chuyên môn cao.</p> <p>Giải pháp đào tạo và phát triển của Công ty cổ phần xây dựng PMA cần xây dựng chương trình đào tạo bài bản và đào tạo sâu, liên tục cập nhật kiến thức và kỹ năng mới cho nhân viên. Việc đầu tư vào đào tạo sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh và khả năng thích ứng của nguồn nhân lực của Công ty với thị trường lao động đang thay đổi nhanh chóng.</p> <p>Ngoài ra, thay vào đó cải thiện môi trường làm việc của PMA là một môi trường làm việc tích cực và hỗ trợ sẽ khuyến khích nhân viên phát huy hết khả năng của mình cũng là một yếu tố thu hút nhân lực. Doanh nghiệp cần tạo điều kiện để nhân viên có thể chia sẻ ý kiến, đóng góp vào quá trình hoạch định và thực hiện các dự án.</p>

57	Quản trị rủi ro trong quá trình triển khai các dự án số hóa của Công ty Cổ phần Công nghệ và Dịch vụ dữ liệu số TDS	Nguyễn Thùy Trang	ThS. Đoàn Thanh Tùng	<p>Trong quá trình nghiên cứu về quản trị rủi ro trong các dự án số hoá của Công ty Cổ phần Công nghệ và Dịch vụ dữ liệu số TDS, tôi đã tiến hành phân tích sâu sắc về các yếu tố rủi ro từ nhiều góc độ khác nhau. Từ đó, tôi nhận thấy rằng việc quản trị rủi ro là một yếu tố quan trọng và cần thiết để đảm bảo sự thành công và bền vững của các dự án số hoá của TDS. Tôi đã đề xuất một hệ thống quản trị rủi ro toàn diện và hiệu quả, nhằm giúp TDS giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn và tối ưu hóa hiệu quả của các dự án.</p> <p>Trước tiên, tôi đã phân tích các rủi ro từ chủ đầu tư, nhận thấy rằng các yêu cầu thay đổi và tranh chấp hợp đồng có thể ảnh hưởng đến tiến độ và kinh phí của các dự án. Để khắc phục điều này, tôi đã đề xuất việc thiết lập các hợp đồng rõ ràng và linh hoạt, cùng với việc xây dựng các biện pháp để giải quyết tranh chấp một cách công bằng và minh bạch.</p> <p>Tiếp theo, tôi đã xem xét các rủi ro từ quy trình nghiệp vụ và nhận thấy rằng sự không nhất quán và mất mát hiệu suất có thể xuất phát từ việc quy trình triển khai không được định rõ hoặc không được tuân thủ đầy đủ. Để giải quyết vấn đề này, tôi đề xuất chuẩn hóa và tối ưu hóa quy trình nghiệp vụ, đồng thời đảm bảo rằng tất cả nhân viên được đào tạo và nắm vững các quy trình mới.</p> <p>Cuối cùng, tôi đã đi vào chi tiết về rủi ro từ môi trường công nghệ và đề xuất việc đầu tư vào hạ tầng công nghệ và an ninh thông tin, cùng việc thiết lập các biện pháp kiểm soát và giám sát hiệu quả.</p> <p>Việc quản lý rủi ro đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự thành công của các dự án số hoá của TDS. Bằng việc áp dụng các giải pháp và kiến nghị đã đề xuất, tôi tin rằng TDS có thể tối ưu hóa hiệu quả của các dự án số hoá và đảm bảo sự thành công trong tương lai.</p>
58	Công tác nâng cao chất lượng sản phẩm trang thiết bị và nguyên vật liệu của công ty	Nguyễn Tiến Đạt	ThS. Bùi Đình Chung	<p>Công tác nâng cao chất lượng sản phẩm trang thiết bị và nguyên vật liệu của công ty</p>

59	Cải tiến quá trình quản trị nguồn nhân lực của công ty cổ phần tập đoàn Sunflower	Nguyễn Tiến Dũng	ThS. Bùi Đình Chung	Đề tài đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về Quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp và phân tích thực trạng Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Sunflower. Từ đó đề xuất một số giải pháp Nhằm tăng cường Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Sunflower trong thời gian tới.
60	NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT BẢO NGỌC	Nguyễn Văn Dũng	ThS. Bùi Đình Chung	Nâng cao iệu quả công tác quản trị nguồn nhân lực của công ty Cổ phần đầu tư sản xuất Bảo Ngọc

61	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần thương mại nội thất Thiên Minh	Nguyễn Văn Duy	ThS. Bùi Đình Chung	Khoá luận cho thấy hệ thống lý luận và tổng quan các nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Một doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh cao là một doanh nghiệp đang hoạt động rất tốt vì vậy nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là vấn đề cần thiết và cấp bách đối với tất cả doanh nghiệp
62	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của ngân hàng TMCP tiên phong bank chi nhánh tây hà nội từ năm 2020-2023 và đưa ra đề xuất cho những năm gần đây	Phạm thị hằng	ThS. Lê Thành Trung	Phân tích thực trạng hoạt động của ngân hàng TMCP tiên phong trong năm 2020-2023
63	NGHIÊN CỨU CHIẾN LƯỢC MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH T10	Phí Thị Thuỳ Dung	ThS. Bùi Đình Chung	Nghiên cứu này nhằm mục đích hiểu rõ hơn về cách mà công ty xây dựng và triển khai chiến lược marketing để nâng cao hiệu quả kinh doanh và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
64	Nâng cao chất lượng tín dụng của Ngân Hàng Thương	Tăng Thị Phương Anh	ThS. Bùi Đình Chung	Khoá luận nêu ra vấn đề nghiên cứu sau đó tóm lược đưa ra một số vấn đề lý luận để nâng cao chất lượng tín dụng. KL đã nêu ra được tình hình tín dụng hiện nay của VPBank và các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của

	Mại Cổ Phần Việt Nam Thịnh Vượng Chi Nhánh Hà Nội Phòng Giao Dịch Ba Đình			VPbank. Tiếp đó KL đã đưa ra được những giải pháp, mục tiêu để nâng cao chất lượng tín dụng trong những năm tiếp theo và đưa ra những kiến nghị để nâng cao chất lượng tín dụng của Chi nhánh.
65	Một số giải pháp nhằm cải tiến chiến lược kinh doanh của công ty cổ phần viễn thông di động thông minh	Tô Thị Vinh	ThS. Nhữ Văn Hanh	Đưa ra thực trạng về chiến lược kinh doanh của công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm cải tiến chiến lược đó
66	THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI VIỆN TIN HỌC DOANH NGHIỆP TRONG GIAI ĐOẠN 2020 - 2022 VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC CHO NHỮNG GIAI ĐOẠN TIẾP THEO	Trần Phương Linh	ThS. Lê Thành Trung	<p>Khóa luận tốt nghiệp với chủ đề "Thực trạng chất lượng nguồn nhân lực tại Viện Tin học Doanh nghiệp trong giai đoạn 2020 - 2022 và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho những giai đoạn tiếp theo" nhằm phân tích, đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp thiết thực để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Viện Tin học doanh nghiệp.</p> <p>Trong giai đoạn 2020 - 2022, ITB đã đạt được một số tiến bộ nhất định trong việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Số lượng nhân viên có trình độ đại học và sau đại học đã gia tăng, chứng tỏ sự chú trọng đầu tư vào công tác tuyển dụng và phát triển nhân sự. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số hạn chế như sự thiếu hụt nhân sự có trình độ thạc sĩ, cũng như mức độ hài lòng của nhân viên về chính sách đãi ngộ chưa đạt được sự đồng thuận cao.</p> <p>Khóa luận đã tiến hành khảo sát, thu thập dữ liệu từ các nhân viên của đơn vị để đánh giá các khía cạnh liên quan đến công tác nâng cao chất lượng nguồn nhân lực như quá trình tuyển dụng, chất lượng các chương trình đào tạo, môi trường làm việc, và các chính sách đãi ngộ. Kết quả khảo sát cho thấy, mặc dù có nhiều nỗ lực cải thiện, vẫn còn nhiều lĩnh vực cần được chú trọng và nâng cao hơn nữa.</p> <p>Dựa trên những phân tích và kết quả khảo sát, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại ITB. Những giải pháp này bao gồm xây dựng chính sách tuyển dụng và đãi ngộ cạnh tranh, đầu tư vào đào tạo và phát triển kỹ năng cho nhân viên, cải thiện môi trường làm</p>

				<p>việc và thúc đẩy sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân, cùng với việc xây dựng cơ cấu tổ chức linh hoạt và hiệu quả hơn.</p> <p>Khóa luận kết luận rằng việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực không chỉ là nhiệm vụ quan trọng mà còn là yếu tố then chốt để ITB phát triển bền vững và cạnh tranh hiệu quả trên thị trường. Bằng cách thực hiện các giải pháp đề xuất, Viện Tin học doanh nghiệp sẽ có thể thu hút, phát triển và giữ chân nhân tài, nâng cao hiệu quả hoạt động và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng trong tương lai.</p>
67	Tạo động lực làm việc cho nhân viên	Trịnh Quang Vĩnh	ThS. Nhữ Văn Hanh	<p>Quá trình nghiên cứu công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Công ty, tác giả đã hoàn thành khóa luận với đề tài: “Tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Công ty TNHH sản xuất AC&amp;T VINA”, Với sự nỗ lực của bản thân trong nghiên cứu những vấn đề lý luận cũng như đi sâu tìm hiểu thực tế, với sự giúp đỡ của Giảng viên – ThS. ..., khóa luận cơ bản có 05 chương sau:</p> <p>Chương 1: Em tiếp cận các vấn đề cơ bản về nghiên cứu tạo động lực làm việc cho nhân viên, từ đó xác định được vấn đề nghiên cứu, lý do chọn đề tài, phương pháp nghiên cứu</p> <p>Chương 2: Em đưa ra lý luận tổng quát và tương đối đầy đủ về tạo động lực làm việc cho nhân viên của doanh nghiệp đề làm cơ sở nghiên cứu thực trạng tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Công ty TNHH sản xuất AC&amp;T VINA.</p> <p>Chương 3: Qua tìm hiểu thực tế công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên của Công ty TNHH sản xuất AC&amp;T VINA bằng thu thập số liệu thực tế tại đơn vị, phát phiếu khảo sát và phỏng vấn cán bộ công nhân viên em đã đánh giá được thực trạng công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên của Công ty TNHH sản xuất AC&amp;T VINA.</p> <p>Chương 4: Từ thực trạng trên đưa ra các đánh giá, nhận xét những thành quả đạt được và tồn tại cần phải giải quyết. Căn cứ vào các tồn tại để đưa ra được</p>

				giải pháp hợp lý nhằm nâng cao tạo động lực làm việc cho nhân viên tại. TNHH AC&T VINA Chương 5: Cuối cùng đưa ra kết luận và một số khuyến nghị nhằm nâng cao tạo động lực cho làm việc nhân viên tại TNHH AC&T VINA.
68	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần Trường Thịnh	Vũ Huyền Trang	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Nghiên cứu thực trạng về Quản trị nhân lực tại Công ty cổ phần Trường Thịnh, từ đó tìm ra những thành tựu và hạn chế và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác quản trị nhân lực tại Công ty.
69	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Quốc tế GGS Việt Nam	Vũ Thị Hiền	ThS. Lê Thành Trung	Đề tài nghiên cứu này được thực hiện với mục tiêu phân tích thực trạng chăm sóc khách hàng tại GGS, xác định những điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động này, đồng thời đề xuất các giải pháp thiết thực để nâng cao chất lượng dịch vụ. Nghiên cứu áp dụng mô hình SERVPERF, một công cụ đo lường chất lượng dịch vụ phổ biến, thông qua năm yếu tố: Phương tiện hữu hình, Độ tin cậy, Sự đáp ứng, Năng lực phục vụ và Sự thấu hiểu. Thông qua việc khảo sát và phân tích dữ liệu từ khách hàng, nghiên cứu đã làm sáng tỏ những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng, từ đó giúp GGS có những cải tiến kịp thời và hiệu quả. Kết quả nghiên cứu không chỉ cung cấp cái nhìn tổng quan về chất lượng chăm sóc khách hàng hiện tại mà còn đưa ra những khuyến nghị cụ thể nhằm cải thiện trải nghiệm khách hàng, nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của GGS trên thị trường.
70	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY TNHH NĂNG LƯỢNG MỚI THỊNH THIÊN VIỆT NAM	Vũ Thị Thanh Nhân	ThS. Đoàn Thanh Tùng	Chỉ ra những điểm yếu trong công tác quản lý chất lượng công nhân viên, nhận thức được tầm quan trọng của công tác đào tạo phát triển và đứng vững trước những thách thức trong giai đoạn hiện nay để từ đó đưa ra phương pháp và hướng giải quyết phát triển đề tài.
71	Một số giải pháp hoàn thiện văn hoá doanh nghiệp tại	Vũ Thuý Quỳnh	Ths. Đoàn Thanh Tùng	Một số giải pháp giúp công ty cổ phần 504 hoàn thiện phát triển văn hoá doanh nghiệp từ đó làm tiền đề để công ty phát triển bền vững và vẫn có chỗ đứng trong ngành xây dựng

	công ty cổ phần xây dựng 504 - Vinaconex			
72	Nâng cao năng lực cạnh tranh của Công Ty Cổ Phần Hợp Tác Đầu Tư Giáo Dục Quốc Tế Tín Phát	Đỗ Thị Thủy	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về nâng cao năng lực cạnh tranh từ đó phân tích và đánh giá thực trạng về nâng cao năng lực cạnh tranh của Công Ty Cổ Phần Hợp Tác Đầu Tư Giáo Dục Quốc Tế Tín Phát sau đó đưa ra những đề xuất giải pháp.
73	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại công ty TNHH BLUESEAL VIỆT NAM	Dương thị ngọc yển	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Nội dung nghiên cứu của đề tài tập trung vào lý luận nâng cao chất lượng NNL và thực trạng công tác này tại Công ty TNHH BLUESEAL, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại công ty TNHH BLUESEAL.
74	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH TÂY HỒ	Hồ Đức Phong	ThS. Võ Thị Đào	Với mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tổng hợp lý luận, phân tích đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp để phát triển mảng tín dụng cá nhân nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, năng lực cạnh tranh của MBBank trong tiến trình hội nhập, luận văn đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau: Một là hệ thống hóa một số vấn đề lý luận về hiệu quả hoạt động cho vay đối với KHCCN tại NHTMCP. Hai là phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay đối với KHCCN tại MBBank, chỉ ra được những hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong hoạt động cho vay đối với KHCCN tại BIDV Tây Hồ. Ba là trên cơ sở đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay đối với KHCCN tại MBBank, cùng với định hướng phát triển của MBBank nói chung và đối với hoạt động cho vay KHCCN nói riêng, luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay KHCCN tại BIDV Tây Hồ. Những giải pháp nêu trên cần phải được triển khai một cách đồng bộ và vững chắc nhằm thực hiện được chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và giữ vị thế của MBBank trong thời kỳ cạnh tranh.

				<p>Đây là đề tài không mới nhưng nội dung tăng cường hiệu quả hoạt động cho vay KHCN luôn là vấn đề quan tâm của BIDV Tây Hồ nói riêng và các NHTMCP nói chung do doanh thu của hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của ngân hàng. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt không chỉ với các NHTMCP trong nước mà còn cả các TCTD khác cũng đang cung cấp các sản phẩm vay vốn cho KHCN, các NHTMCP cần nhạy bén, chủ động phát triển các sản phẩm phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng của đối tượng KHCN nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.</p>
75	<p>GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TẠI CÔNG TY XÂY DỰNG – ĐẦU TƯ THĂNG LONG</p>	<p>Hoàng Trọng Anh Quân</p>	<p>ThS. Nguyễn Việt Cường</p>	<p>CHƯƠNG 1: VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TU – XÂY DỰNG THĂNG LONG CHƯƠNG 4: ĐÁNH GIÁ VÀ GIẢI PHÁP CHƯƠNG 5: TÓM TẮT, KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</p>
76	<p>HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN MẠNH ĐẠT HG</p>	<p>Lê Hải Yến</p>	<p>ThS. Nguyễn Thị Lạng</p>	<p>Đề tài đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về tuyển dụng nhân lực, phân tích thực trạng và chỉ ra những ưu điểm và hạn chế những khuyết điểm trong công tác tuyển dụng của Công ty TNHH MTV Mạnh Đạt HG, đề xuất một số giải pháp giúp hoàn thiện công tác tuyển dụng của công ty.</p>
77	<p>Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực</p>	<p>Lê Văn Sơn</p>	<p>ThS. Nguyễn Việt Cường</p>	<p>tốt</p>



78	Phân tích các yếu tố chính ảnh hưởng đến chiến lược định giá của Công ty TNHH Đại Tiến Hưng Phát	Nguyễn Đức Công	ThS. Nguyễn Hoàng Huy	<p>Chương I: Vấn đề nghiên cứu</p> <p>Giới thiệu tầm quan trọng của bảo hiểm nhân thọ trong xã hội hiện đại.</p> <p>Nêu bật vai trò của chiến lược giá trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.</p> <p>Đề cập đến tính cạnh tranh cao của thị trường bảo hiểm nhân thọ hiện nay.</p> <p>Chương II: Nội dung lý thuyết</p> <p>Phân tích môi trường kinh doanh bảo hiểm nhân thọ:</p> <p>Yếu tố kinh tế: Tăng trưởng GDP, thu nhập bình quân đầu người,...</p> <p>Yếu tố nhân khẩu học: Cấu trúc dân số, tỷ lệ người già,...</p> <p>Yếu tố xã hội: Mức độ nhận thức về bảo hiểm, văn hóa tiết kiệm,...</p> <p>Yếu tố cạnh tranh: Số lượng công ty bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm,...</p> <p>Phân tích giá cả sản phẩm bảo hiểm nhân thọ:</p> <p>Các phương pháp định giá bảo hiểm nhân thọ: Định giá theo chi phí, định giá theo giá trị, định giá cạnh tranh,...</p> <p>Các yếu tố ảnh hưởng đến giá cả sản phẩm bảo hiểm nhân thọ: Độ tuổi, giới tính, sức khỏe, mức độ bảo vệ,... Phân tích giá cả sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của các công ty trên thị trường.</p> <p>Xây dựng chiến lược giá bảo hiểm nhân thọ:</p> <p>Mục tiêu giá: Tăng doanh thu, lợi nhuận, thị phần,...</p> <p>Phân khúc thị trường: Khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp,...</p> <p>Chiến lược giá theo phân khúc thị trường: Giá cạnh tranh, giá cao cấp,...</p> <p>Các công cụ hỗ trợ chiến lược giá: Khuyến mãi, chiết khấu,...</p> <p>Đánh giá hiệu quả chiến lược giá bảo hiểm nhân thọ:</p> <p>Doanh thu phí bảo hiểm</p> <p>Lợi nhuận</p> <p>Thị phần</p> <p>Mức độ hài lòng của khách hàng</p>
----	--	-----------------	-----------------------	---

79	Giải pháp đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH An Phú Thành Đạt	Nguyễn Duy Hoàng	ThS. Nguyễn Hoàng Huy	Nhằm đạt được mục tiêu chung của đề tài đã chọn, Luận văn sẽ trình bày, nghiên cứu và phân tích có hệ thống những cơ sở lý luận về đào tạo và phát triển Nguồn nhân lực; tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cùng với thực trạng công tác đào tạo và phát triển Nguồn nhân lực tại Công Ty TNHH An Phú Thành Đạt trong giai đoạn hiện nay. Trên cơ sở đó xem xét và đưa ra các quan điểm và giải pháp trong công tác đào tạo và phát triển Nguồn nhân lực từ dự án của Công ty nhằm ổn định tổ chức và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực
80	Nâng cao năng lực cạnh tranh tại công ty cổ phần sứ thủy tinh cách điện	Nguyễn Minh Nguyệt	Ths. Võ Thị Đào	Năng lực cạnh tranh là vô cùng quan trọng trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp do đó nâng cao năng lực cạnh tranh làm cho doanh nghiệp tăng sức bật và khả năng đứng vững của mình trong nền kinh tế thị trường. Nếu có một năng lực cạnh tranh không tốt thì doanh nghiệp dễ bị đối thủ đánh bật và đào thải khỏi thị trường.
81	Hoàn thiện quy trình đào tạo nguồn nhân lực của Công ty Cổ phần Bibo Mart TM	Nguyễn Ngọc Châm	ThS. Nhữ Văn Hanh	Khóa luận tốt nghiệp của em đã phân tích những điểm mạnh điểm yếu, những yếu tố về con người mà công ty cần nhìn nhận lại và điều chỉnh nhân sự sao cho hợp lý. Phân tích những chỉ số mà công ty đã đạt được và cần cải thiện những con số đó trong tương lai. Qua các biểu đồ cho thấy đánh giá dựa trên tính khách quan nhất và những ý kiến của người trong công ty. Ngoài ra, đề tài này đã khái quát chung về những vấn đề xoay quanh như tóm tắt lại tình hình kinh tế cũng như làm rõ về yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến vấn đề nhân sự của công ty. Đưa ra những giải pháp, những hướng đi mới giúp cho công ty có thể điều chỉnh lại để thu hút cũng như có những chính sách để nâng cao chất lượng đào tạo đầu vào của công ty. Mở ra những cơ hội để nhân viên có thể cống hiến hết mình cho Công ty Cổ phần Bibo Mart TM.

82	Giải Pháp Nâng Cao Chất Lượng Tín Dụng Tại Ngân Hàng Tmcp Quân Đội Chi Nhánh Hà Nội - Phòng Giao Dịch Xuân Thủy	Nguyễn Ninh Hải	ThS. Nguyễn Hoàng Huy	<p>Ngân hàng là một trong những tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Ngân hàng là kênh phân phối vốn, điều chuyển nguồn vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu trong nền kinh tế. Ngân hàng thực hiện điều này thông qua vai trò tín dụng của mình.</p> <p>Trước xu thế hội nhập, toàn cầu hóa về lĩnh vực tài chính, các ngân hàng nước ngoài du nhập vào thị trường Việt Nam ngày càng nhiều hơn bên cạnh một số lượng lớn các ngân hàng thương mại trong nước. Ở Việt Nam, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động sinh lời chủ yếu của các ngân hàng thương mại. Việc mở rộng quy mô và mạng lưới của các ngân hàng thương mại làm cho vấn đề cấp phát tín dụng ngày càng gặp nhiều rủi ro và yêu cầu phải được cải thiện về chất lượng tín dụng.</p> <p>Việc tăng trưởng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Hà Nội – PGD Xuân Thủy trong những năm qua có những bước phát triển rất đáng kể nhưng tỷ lệ nợ xấu vẫn còn tồn đọng. Để Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Hà Nội - PGD Xuân Thủy ngày càng phát triển bền vững và hiệu quả thì việc nâng cao chất lượng tín dụng là vấn đề cốt yếu trong hoạt động quản trị, hoạt động kinh doanh của mình. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, tác giả đã chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Hà Nội - PGD Xuân Thủy” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.</p>
83	Đánh giá hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – chi nhánh Ba Đình sau tác động của đại dịch Covid 19	Nguyễn Thị Hồng Huyền	ThS. Võ Thị Đào	<p>Căn cứ thực tế của ngân hàng VPBank – chi nhánh Ba Đình sau tác động của đại dịch Covid 19, đề tài “Đánh giá hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – chi nhánh Ba Đình sau tác động của đại dịch Covid 19” đã tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn để đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng VPBank – chi nhánh Ba Đình năm 2021 – 2023. Tác giả đã sử dụng phương pháp luận, phương pháp thu thập dữ liệu và phân tích dữ liệu, để từ đó tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng theo hai nhóm cơ bản: nhóm nhân tố chủ quan và nhóm nhân tố khách quan.</p>

				<p>Qua quá trình phân tích và so sánh đánh giá các nhân tố ảnh hưởng, cho thấy hoạt động của VPBank Ba Đình có những biến động tiêu cực trước và sau tác động của Covid 19. Từ những thiếu sót trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tác giả đã đề xuất các giải pháp giúp ngân hàng tham khảo trong công cuộc xây dựng chiến lược hoạt động kinh doanh hiệu quả, cũng như cải thiện nội lực của mình trong nhiều năm tới.</p> <p>Trong đó giải pháp chính vẫn thuộc về phía bộ phận ngân hàng VPBank – chi nhánh Ba Đình</p>
84	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing tại ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - chi nhánh Ngô Quyền	Nguyễn Thị Kiều Mỹ	ThS. Võ Thị Đào	Về nội dung: đưa ra các vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động marketing trong ngân hàng thương mại, từ đó phân tích thực trạng hoạt động marketing tại ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – chi nhánh Ngô Quyền.
85	Giải pháp nâng cao công tác tuyển dụng nhân sự tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Ngô Quyền	Nguyễn Thị Thanh Thúy	ThS Nguyễn Việt Cường	<p>Bài khóa luận chia thành 5 chương.</p> <p>Chương 1: Vấn đề nghiên cứu nêu ra các bối cảnh trong nước lẫn quốc tế; lý do lựa chọn đề tài; mục tiêu &amp; phạm vi, phương pháp nghiên cứu</p> <p>Chương 2: Cơ sở lý luận về hoạt động tuyển dụng nhân sự trong ngân hàng + Một số vấn đề cơ bản về tuyển dụng như khái niệm, phân loại và vai trò + Nội dung vấn đề nghiên cứu là xác định người thực hiện tuyển dụng, xác định nhu cầu tuyển dụng, lập kế hoạch tuyển dụng, xác định nơi tuyển dụng và thời gian tuyển dụng, chi phí &amp; thành lập hội đồng tuyển dụng; tổ chức thực hiện tuyển dụng; kiểm tra đánh giá công tác tuyển dụng + Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tuyển dụng nhân sự trong ngân hàng</p> <p>Chương 3: Phân tích thực trạng tuyển dụng nhân sự tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh Ngô Quyền nêu ra đánh giá tổng quan, các thực trạng về công tác tuyển dụng, tình hình lao động, xây dựng kế hoạch tuyển dụng, tổ chức thực hiện tuyển dụng và kiểm tra đánh giá tuyển dụng tại ngân hàng</p>

				Chương 4: Phân tích giải thích số liệu đánh giá và đề xuất giải pháp cho công tác tuyển dụng nhân sự nêu ra và phân tích các số liệu; đánh giá thành công, hạn chế, nguyên nhân và định hướng và đề xuất công tác tuyển dụng Chương 5: Tóm tắt kết luận và kiến nghị
86	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đăng ký tham gia chương trình du học kép ở Đức tại Cen Academy của khách hàng	Nguyễn Thị Vân Anh	ThS. Nhữ Văn Hanh	Nghiên cứu về những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định khách hàng và đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp với doanh nghiệp
87	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân sự tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Đại Phát	Nguyễn Thị Vân Anh	ThS. Nhữ Văn Hanh	Trong quá trình học tập và làm việc tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Đại Phát, tôi đã quan sát được thực tiễn và thấy được tầm quan trọng của công tác tuyển dụng nguồn nhân sự. Do đó, trên cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty, tôi đã nghiên cứu từ tình hình thực tế công tác tuyển dụng, qua đó đánh giá những kết quả đạt được và những mặt còn hạn chế để tìm ra được nguyên nhân. Từ đó, đề xuất ra những phương pháp giải quyết phù hợp với điều kiện của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Đại Phát. Mục tiêu chính là hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân sự một cách hiệu quả. Bài viết bao gồm việc thu thập thông tin, dữ liệu từ thực tế, sử dụng phương pháp định tính và định lượng để nghiên cứu. Kết luận chung lại là Công ty đã nhận thức được tầm quan trọng của công tác tuyển dụng trong thời đại ngày nay.
88	Nâng cao hiệu quả công tác sử dụng nhân lực tại Công ty Bảo hiểm Mic Quảng Ninh	Nguyễn Thị Yên	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Khoá luận tốt nghiệp tập trung nghiên cứu vấn đề sử dụng nhân lực tại Công ty bảo hiểm Mic Quảng Ninh, những thành tựu, hạn chế và các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác sử dụng nhân lực tại công ty.
89	Phát triển hoạt động Marketing của Công ty TNHH Vinaflexo	Nguyễn Thị Yên	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Bài khóa luận nhằm phân tích hiện trạng hoạt động marketing của Vinaflexo, xác định các điểm mạnh và yếu trong chiến lược hiện tại, và đưa ra các giải pháp cụ thể để cải thiện và phát triển marketing. Nghiên cứu bao gồm việc khảo sát và phân tích các chiến lược marketing hiện tại, đánh giá môi trường

				kinh doanh bên trong và bên ngoài, đồng thời sử dụng các phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng để thu thập và phân tích dữ liệu.
90	Giải pháp tăng độ nhận diện thương hiệu Sapon của Công ty TNHH Tập Đoàn Sapon	Nguyễn Thu Phương	ThS. Võ Thị Đào	<p>Bài khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu về việc tăng độ nhận diện TH của Công ty TNHH Tập Đoàn Sapon nhằm đưa ra các giải pháp. Thông qua bài khóa luận này có thể thấy rõ về thực trạng quản trị TH, các hoạt động nhằm tăng độ nhận diện TH của SPG, từ đó phân tích và đưa ra các đề xuất cho việc tăng độ nhận diện TH. Phương pháp nghiên cứu cho bài khóa luận này bao gồm nghiên cứu phân tích thị trường, thu thập dữ liệu, so sánh dữ liệu, thống kê và liệt kê các dữ liệu từ thực trạng của DN.</p> <p>Thực trạng cho thấy, SPG vẫn đang trong những bước đầu xây dựng TH của mình. Đây là lúc SPG đang đặt những viên gạch đầu tiên cho nền móng TH. Sau hai thập kỷ hoạt động SPG hoàn thành các quy trình sản xuất, vận hành, KD và thời điểm hiện tại là thời điểm mọi quy trình đã được tối ưu và đồng bộ hóa nên SPG bắt đầu đầu tư vào chi phí Marketing, các hoạt động xây dựng TH của mình để đưa DN mình lên một vị thế mới trên thị trường. Các hoạt động tăng độ nhận diện tại SAPON cũng dần được chú trọng trong khoảng thời gian DN tập trung nguồn lực của mình vào việc xây dựng và quản trị TH. Vừa hay đây cũng là thời điểm nhãn hiệu Sapon thuộc phân khúc sản phẩm cao cấp được nghiên cứu và đưa ra thị trường và nhãn hiệu Sapon cũng đã làm rất tốt việc tạo ra sự khác biệt và mở rộng hơn các dòng sản phẩm của SPG . Nó không chỉ giúp làm nổi bật thêm TH mà còn giúp DN tiết kiệm được một phần chi phí marketing cho DN. Ngoài ra các hoạt động sôi nổi trên các trang mạng xã hội thể hiện rất rõ văn hóa DN, tạo được dấu ấn tốt với KH.</p> <p>Thông qua các phương pháp nghiên cứu và thực trạng của DN các đề xuất tăng độ nhận diện TH được đưa ra để phù hợp với TH và DN ở thời điểm hiện tại. Các đề xuất chú trọng vào việc hoàn thiện các mảng còn thiếu của TH trước như slogan, kênh phân phối sau đó mới hướng đến việc truyền thông, quảng cáo, báo chí và đi đường dài cho DN. Với những đề xuất này</p>

				DN có thể xây dựng nên các chiến lược marketing phát triển TH và có thể tối ưu hóa chiến lược sản phẩm của mình để tạo ra một hình ảnh TH mạnh mẽ và thu hút sự quan tâm của thị trường giúp TH tăng được dự nhận diện của TH, từ đó tăng cường doanh số bán hàng và tăng trưởng DN.
91	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực của Công ty TNHH DÂN CHỦ	Phạm Văn Chính	ThS. Nhữ Văn Hanh	Các biện pháp để hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH DÂN CHỦ
92	Tạo động lực cho người lao động tại Công ty Than Uông Bí - TKV	Phan Thu Trang	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Nội dung bài khóa luận tập trung nghiên cứu đánh giá động lực lao động và công tác tạo động lực cho người lao động tại Công ty Than Uông Bí – TKV nhằm đề ra một số giải pháp nâng cao công tác tạo động lực cho người lao động.
93	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nhân lực tại công ty	Phương Thị Minh Chính	ThS. Nhữ Văn Hanh	Đưa ra giải pháp cách làm cách đào tạo và phát triển nhân lực
94	Nâng cao dịch vụ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội MB Bank - PGD Đan Phượng	Trần Khánh Huyền	ThS. Võ Thị Đào	Đưa ra những cải thiện những điểm yếu để nâng cao chất lượng dịch vụ tại PGD Đan Phượng, tiếp tục phát triển những điểm tốt
95	Nâng cao chất lượng công tác đào tạo nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng H&T (HTcons)	Trần Nguyên Phương	ThS. Nguyễn Việt Cường	Chương I: Tổng quan về vấn đề nghiên cứu Chương II: Tóm tắt một số vấn đề cơ sở lý luận về chủ đề đào tạo nguồn nhân lực Chương III: Thực trạng vấn đề công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng H&T Chương IV: Phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp nâng cao cho công tác đào tạo nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng H&T Chương V: Tóm tắt, kết luận và kiến nghị

96	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng Vietinbank Thái Bình	Trần Thanh Thụy	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Hệ thống hóa, làm rõ một số vấn đề lý luận và thực tiễn về chất lượng dịch vụ ngân hàng; Tìm hiểu và đánh giá chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng Vietinbank Thái Bình; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng trong giai đoạn tiếp theo
97	Nâng cao hiệu quả công tác đào tạo nhân lực tại Công ty Cổ phần và Công nghệ Đoàn Phát	Vũ Thị Hải Yến	ThS. Nguyễn Thị Lạng	Đào tạo nguồn nhân lực là một khâu quan trọng trong quản lý nguồn nhân lực. Qua thời gian được làm việc tại công ty, tìm hiểu và thực hiện đề tài này tại Công ty Cổ phần Công nghệ và Xây dựng Đoàn Phát em đã nhận thấy công tác đào tạo tại công ty vẫn còn nhiều hạn chế về chi phí để thực hiện đào tạo cũng như phương pháp đào tạo vẫn chưa được đặc biệt chú trọng và khoa học, nó tác động quan trọng đến việc tồn tại của công ty trong nền kinh tế ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh như hiện nay
98	Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của hdbank chi nhánh Lê Đức thọ	Nguyễn Thị Khánh Linh	PGS.TS. Hoàng Văn Hải	Hoạt động cho vay của khách hàng cá nhân
99	HOÀN THIÊN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VHC	Nguyễn Thị Vân Du	ThS. Lê Thị Minh Tú	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Tổng quan về bối cảnh nghiên cứu, đưa ra tính cấp thiết của đề tài bằng việc đưa ra lí do chọn đề tài và đưa ra những mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu từ đó chốt lại kết cấu của bài để hiểu sự qua về vấn đề nghiên cứu công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.</li> <li>· Hệ thống hóa cơ sở lý luận về tuyển dụng nhân lực trong doanh nghiệp, đưa ra các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực và bài học kinh nghiệm trong công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại một số doanh nghiệp.</li> <li>· Vận dụng những lý thuyết nghiên cứu được để tìm hiểu thực trạng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương Mại VHC.</li> <li>· Phân tích, đánh giá thực trạng công tác Công ty TNHH Thương Mại VHC nguồn nhân lực, chỉ ra những thành công đạt được và hạn chế, tồn tại trong công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương Mại VHC.</li> </ul>



				<p>Tóm tắt, kết luận và kiến nghị về vấn đề công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, kiến nghị với các cơ quan cấp trên liên quan đến giải pháp đề xuất thực hiện tại Công ty TNHH Thương Mại VHC về công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực giúp Công ty TNHH Thương Mại VHC có nguồn nhân lực ổn định, năng động.</p>
100	Tối ưu hóa chiến lược marketing trong kỷ nguyên số tại công ty TNHH Đầu Tư Phát Triển VTS Việt Nam	Lê Thị Cẩm Ly	ThS. Võ Thị Đào	<p>1. Phân đoạn thị trường</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân đoạn theo mục tiêu địa lý</li> <li>- Phân đoạn theo kiểu mua sắm</li> </ul> <p>2. Đánh giá các phân đoạn thị trường</p> <p>Việc phân đoạn thị trường như trên giúp công ty xác định chính xác các kế hoạch của công ty đưa ra và thực hiện chúng tốt hơn</p> <p>Lựa chọn thị trường mục tiêu</p> <p>Sau khi đánh giá các đoạn thị trường, công ty VTS Việt Nam ựa chọn thị trường miền Bắc là thị trường mục tiêu cho sản phẩm thùng sơn nước công nghiệp.</p> <p>3. Các chiến lược thị trường</p> <p>Thị trường miền Bắc là một thị trường tiềm năng nhưng lại có nhiều đối thủ cạnh tranh. Đây là một khó khăn rất lớn đối với công ty. Nhận thấy được điều đó, công ty VTS Việt Nam chọn chiến lược marketing tập trung. Chiến lược marketing tập trung yêu cầu công ty cần tập trung toàn bộ nguồn lực vào thị trường miền Bắc.</p>
101	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại công ty cổ phần 84Race	Nguyễn Phan Duy	ThS. Lưu Công Thường	<p>Đã cho tôi nhiều kiến thức và kinh nghiệm thực tế để làm việc sau khi tốt nghiệp</p>
102	Phân Tích Chiến Lược Kinh Doanh Tại Phòng Giao Dịch Xuân Thủy- Chi Nhánh Hà Nội- Ngân Hàng TMCP Quân Đội	Vũ Thị Huyền Trang	ThS. Nguyễn Việt Cường	<p>Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của ngân hàng TMCP Quân Đội và các ngân hàng khác được xem là đối thủ cạnh tranh như SHB, ACB chi nhánh Trần Duy Hưng. Sau đó phân tích ma trận EFE - Các yếu tố bên ngoài ngân hàng Quân Đội và ma trận IFE- các yếu tố bên trong ngân hàng Quân Đội. Từ đó tạo ra ma trận SWOT- các điểm mạnh và điểm</p>

				yếu, cơ hội và thách thức để đưa ra những chiến lược phù hợp nhất trong kinh doanh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng giúp ngân hàng nâng cao vị thế, khẳng định thương hiệu.
--	--	--	--	---