

**CHUẨN ĐẦU RA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH KINH DOANH QUỐC TẾ**

MÃ NGÀNH 7340120

*(Kèm theo Quyết định số 3125/QĐ-ĐHDL ngày 16 tháng 12 năm 2025
của Trường Đại học Điện lực)*

1. Thông tin về chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo:

Tên tiếng Việt:	Kinh doanh quốc tế
Tên tiếng Anh:	International Business
Mã ngành đào tạo:	7340120
Trình độ đào tạo:	Đại học
Thời gian đào tạo:	4 năm
Tên văn bằng sau tốt nghiệp:	Bằng Cử nhân
Tên đơn vị cấp bằng:	Trường Đại học Điện lực

Nhà trường được công nhận kiểm định chất lượng theo Quyết định số 796/QĐ-KĐCL ngày 23 tháng 8 năm 2023 do Trung tâm Kiểm định chất lượng giáo dục Đại học Quốc gia Hà Nội cấp.

Thời điểm xây dựng chuẩn đầu ra chương trình đào tạo: Tháng 11/2025

2. Mục tiêu chương trình đào tạo

2.1. Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân Kinh doanh quốc tế có năng lực phân tích và tổ chức hoạt động kinh doanh xuyên biên giới (bao gồm xuất nhập khẩu, logistics và chuỗi cung ứng, marketing quốc tế, thanh toán thương mại, thương mại điện tử); ứng dụng công nghệ số và dữ liệu trong ra quyết định; giao tiếp và đàm phán bằng tiếng Anh trong môi trường đa văn hóa; làm việc tự chủ, tuân thủ pháp luật và đạo đức nghề nghiệp định hướng phát triển bền vững trong hoạt động kinh doanh.

2.2. Mục tiêu cụ thể

PEO1: Áp dụng kiến thức ngành và chuyên ngành để phân tích bối cảnh, môi trường kinh doanh và pháp lý liên quan đến kinh doanh quốc tế; tham gia xây dựng và triển khai kế hoạch/chiến lược kinh doanh quốc tế phù hợp bối cảnh hội nhập.

PEO2: Thực hiện phối hợp thực hiện nghiệp vụ trong các lĩnh vực thương mại quốc tế, logistics và chuỗi cung ứng, marketing quốc tế, thanh toán thương

mại; làm việc nhóm; giao tiếp, đàm phán bằng tiếng Anh; đề xuất giải pháp và mô hình kinh doanh quốc tế phù hợp với thực tiễn doanh nghiệp.

PEO3: Làm việc tự chủ, chịu trách nhiệm; tuân thủ đạo đức nghề nghiệp và pháp luật trong nước – quốc tế; thực hiện trách nhiệm xã hội, định hướng phát triển bền vững và học tập suốt đời trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế.

3. Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo

3.1. Chuẩn đầu ra

PLOs	Nội dung chuẩn đầu ra
	Kiến thức
PLO1	Phân tích bối cảnh kinh tế – chính trị – pháp lý quốc tế và vận dụng công cụ định lượng, công nghệ thông tin để phân tích và giải quyết vấn đề trong kinh doanh quốc tế.
PLO2	Áp dụng kiến thức ngành và chuyên ngành Kinh doanh quốc tế để xây dựng, triển khai và đánh giá kế hoạch, chiến lược kinh doanh trên thị trường quốc tế.
	Kỹ năng
PLO3	Phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp kinh doanh quốc tế dựa trên tư duy hệ thống, tư duy phản biện, định hướng đổi mới phù hợp với bối cảnh doanh nghiệp.
PLO4	Thực hiện làm việc nhóm, giao tiếp, đàm phán và thuyết trình hiệu quả trong môi trường đa văn hóa; ứng dụng công nghệ số và thương mại điện tử xuyên biên giới và sử dụng ngoại ngữ phù hợp trong hoạt động kinh doanh quốc tế.
	Năng lực tự chủ và trách nhiệm
PLO5	Tổ chức và thực hiện công việc tự chủ, chịu trách nhiệm; đánh giá và tuân thủ đạo đức nghề nghiệp, pháp luật trong nước và quốc tế; định hướng phát triển bền vững.

3.2 Chỉ báo cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

PLOs	PI	Nội dung chỉ báo	Trọng số (%)
PLO1	PI1.1	Áp dụng phương pháp toán – thống kê và công nghệ thông tin để phân tích dữ liệu, lập luận và hỗ trợ ra quyết định trong kinh doanh quốc tế.	50%
	PI1.2	Phân tích bối cảnh kinh tế – chính trị – pháp lý quốc tế (luật thương mại quốc tế, luật hải quan, Incoterms, điều ước quốc tế...) để lập luận và đề xuất hướng xử lý phù hợp cho tình huống kinh doanh quốc tế.	50%

PLOs	PI	Nội dung chỉ báo	Trọng số (%)
PLO2	PI2.1	Phân tích và vận dụng các chức năng quản trị để xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch/chiến lược kinh doanh quốc tế.	50%
	PI2.2	Đánh giá hoạt động xuất nhập khẩu, logistics và chuỗi cung ứng, Marketing quốc tế, thanh toán thương mại để đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp.	50%
PLO3	PI3.1	Phân tích và đánh giá vấn đề trong kinh doanh quốc tế bằng tư duy hệ thống và phản biện; xác định nguyên nhân, hệ quả và phương án xử lý tình huống trong kinh doanh quốc tế.	50%
	PI3.2	Thiết kế và trình bày giải pháp hoặc mô hình kinh doanh quốc tế sáng tạo, thể hiện tinh thần khởi nghiệp; xây dựng ý tưởng dự án và kế hoạch triển khai phù hợp bối cảnh doanh nghiệp và chuyển đổi số.	50%
PLO4	PI4.1	Làm việc nhóm hiệu quả; giao tiếp, đàm phán và thuyết trình rõ ràng trong môi trường đa văn hóa, sử dụng tiếng Anh tối thiểu bậc 3/6 (hoặc tương đương) trong bối cảnh nghề nghiệp.	50%
	PI4.2	Ứng dụng công nghệ số, thương mại điện tử xuyên biên giới và phân tích dữ liệu để nghiên cứu thị trường, hỗ trợ triển khai Marketing, Logistics và phương thức thanh toán trong kinh doanh quốc tế.	50%
PLO5	PI5.1	Tổ chức thực hiện và điều phối các nhiệm vụ chuyên môn một cách độc lập; ra quyết định và chịu trách nhiệm giải trình về kết quả công việc của cá nhân hoặc nhóm.	50%
	PI5.2	Đánh giá và tuân thủ các quy định pháp luật (trong nước và quốc tế), chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp; hướng tới lợi ích cộng đồng và phát triển bền vững.	50%

4. Vị trí làm việc sau tốt nghiệp

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh quốc tế trang bị cho sinh viên tốt nghiệp năng lực để đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường lao động, sau khi ra trường sinh viên có thể làm việc tại:

Nhóm 1 – Khởi nghiệp và tự kinh doanh

Sáng lập, đồng sáng lập doanh nghiệp xuất nhập khẩu, doanh nghiệp logistics, doanh nghiệp thương mại điện tử xuyên biên giới, công ty tư vấn – đại lý dịch vụ thương mại quốc tế.

Nhóm 2 – Chuyên viên nghiệp vụ tại doanh nghiệp trong và ngoài nước
Chuyên viên xuất nhập khẩu, hợp đồng ngoại thương, giao nhận – vận tải quốc tế, bảo hiểm hàng hóa, thanh toán quốc tế.

Chuyên viên kinh doanh quốc tế, marketing quốc tế, phát triển thị trường, chăm sóc khách hàng quốc tế tại các tập đoàn đa quốc gia, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp xuất nhập khẩu, công ty logistics, hãng tàu, hãng hàng không, công ty thương mại điện tử, ngân hàng.

Nhóm 3 – Chuyên viên tại cơ quan nhà nước và tổ chức hỗ trợ thương mại
Chuyên viên trong các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại, đầu tư, hải quan, quản lý logistics, các trung tâm xúc tiến thương mại, hiệp hội ngành hàng, tổ chức quốc tế và phi chính phủ có liên quan đến kinh doanh quốc tế.

Nhóm 4 – Cán bộ quản lý cấp cơ sở và trung gian (khi có kinh nghiệm)
Trưởng/Phó bộ phận, trưởng nhóm kinh doanh quốc tế, trưởng phòng xuất nhập khẩu, trưởng phòng marketing quốc tế, trưởng phòng logistics, quản lý chi nhánh, văn phòng đại diện trong và ngoài nước.

Nhóm 5 – Nghiên cứu và giảng dạy
Nghiên cứu viên trong lĩnh vực Kinh doanh quốc tế, thương mại quốc tế, logistics, marketing quốc tế tại các viện nghiên cứu, trung tâm nghiên cứu, cơ quan của bộ/ngành.

Giảng viên giảng dạy các học phần liên quan đến Kinh doanh quốc tế tại các trường đại học, cao đẳng, cơ sở giáo dục nghề nghiệp (khi đáp ứng các điều kiện theo quy định).

5. Khả năng phát triển và nâng cao trình độ

Người học sau khi tốt nghiệp trình độ đại học ngành Kinh doanh quốc tế có khả năng tiếp tục học tập và nghiên cứu khoa học ở bậc sau đại học (thạc sĩ, tiến sĩ) được dự tuyển và học liên thông để nhận thêm bằng tốt nghiệp đại học của các ngành kỹ thuật, công nghệ kỹ thuật, kinh tế, quản lý... tại các cơ sở đào tạo trong nước và quốc tế.

Tham gia các khóa học, bồi dưỡng nâng cao và chứng chỉ nghề nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế.

6. Các chương trình đào tạo, tài liệu, chuẩn đầu ra trong nước và quốc tế đã tham khảo

6.1. Trong nước

- Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

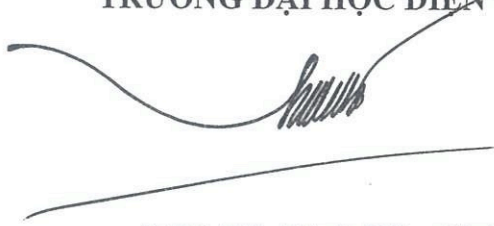
- Đại học Thương mại.
- Đại học Ngoại thương.
- Đại học Kinh tế quốc dân.

6.2. Ngoài nước

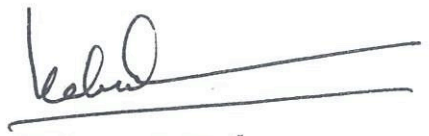
- Trường Đại học Adelaide, Úc.
- Trường Đại học Quốc gia, Đài Loan.
- Trường Đại học Hàng Châu, Trung Quốc.
- Trường Đại học Nam Carolina, Hoa Kỳ.

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

HIỆU TRƯỞNG **TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC** **TRƯỜNG KHOA** **KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH VÀ DU LỊCH**



PGS.TS. Đinh Văn Châu



PGS.TS. Lê Anh Tuấn

