



SỞ LAO ĐỘNG – THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI BÌNH DƯƠNG
TRƯỜNG TRUNG CẤP NÔNG LÂM NGHIỆP

Địa chỉ: Số 08- Đường ĐX 061 - KP 8 - P. Định Hòa - TP.Thủ Dầu Một - Bình Dương

ĐT: 02743 511 447; 02743 512 386

Email: tc-nonglam@sgdbinhduong.edu.vn



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRUNG CẤP
MARKETING

Mã ngành: 5340116

Thủ Dầu Một, tháng 10 năm 2022

Số 711./QĐ-TCNL

Bình Dương, ngày 24 tháng 5 năm 2022

QUYẾT ĐỊNH

**Về việc ban hành chương trình đào tạo khóa học 2022-2024
ngành Marketing, mã ngành 5340116**

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG TRUNG CẤP NÔNG LÂM NGHIỆP

Căn cứ Thông tư số 14/2021/TT – BLĐTBXH ngày 21 tháng 10 năm 2021 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội về việc ban hành Điều lệ Trường trung cấp;

Căn cứ thông tư 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01 tháng 03 năm 2017 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định giáo trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

Căn cứ Thông tư số 04/2022/TT- BLĐTBXH, ngày 30 tháng 03 năm 2022 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội quy định việc tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng theo niên chế hoặc theo phương thức tích lũy mô-đun hoặc tín chỉ; quy chế kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp;

Căn cứ Giấy chứng nhận Đăng ký hoạt động giáo dục nghề nghiệp số 09/GCNĐKHĐ-SLĐTBXH ngày 22 tháng 05 năm 2018 của Sở Lao động – Thương binh và Xã hội tỉnh Bình Dương;

Căn cứ Giấy chứng nhận Đăng ký bổ sung hoạt động giáo dục nghề nghiệp số 02/GCNĐKHĐBS-SLĐTBXH ngày 11 tháng 03 năm 2019 của Sở Lao động – Thương binh và Xã hội tỉnh Bình Dương;

Theo đề nghị của Trưởng phòng Đào tạo và Trưởng phòng Tổ chức hành chính,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Nay ban hành chương trình đào tạo khóa học 2022-2024 ngành Marketing, mã ngành 5340116(có bảng chi tiết kèm theo).

Điều 2. Trưởng phòng Đào tạo và Trưởng khoa Kinh tế có trách nhiệm triển khai thực hiện theo đúng các nội dung chương trình đã ban hành.

Điều 3. Các ông/bà trưởng các đơn vị thuộc Trường và các cá nhân có liên quan căn cứ quyết định thi hành, kể từ ngày ký.

Nơi nhận:

- Sở LĐTBXH (Phòng DN);
- Phòng Đào tạo;
- Khoa Kinh tế;
- Scan toàn thể CB-VC-NLĐ;
- Lưu: VT.

HIỆU TRƯỞNG

Phan Thanh Hà

SỞ LAO ĐỘNG – THƯƠNG BINH
VÀ XÃ HỘI TỈNH BÌNH DƯƠNG
TRƯỜNG TRUNG CẤP NÔNG LÂM NGHIỆP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập- Tự do- Hạnh phúc

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 711 /QĐ – TCNLN ngày 24 tháng 5 năm 2022
của Hiệu trưởng trường Trung cấp Nông Lâm nghiệp)*

Tên ngành, nghề: Marketing

Mã ngành, nghề: 5340135

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: THCS, THPT

Thời gian đào tạo: 1-2 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Ngành Marketing đào tạo một cách hệ thống kiến thức nền tảng về Marketing hiện đại, bao gồm các khía cạnh: nghiên cứu thị trường, xây dựng và phát triển các mối quan hệ khách hàng, thiết kế chương trình phân phối sản phẩm, tổ chức phân phối sản phẩm, định giá sản phẩm, quảng bá thương hiệu, tổ chức sự kiện...

Với kiến thức được trang bị, người học có khả năng nắm bắt tâm lý khách hàng, nghiên cứu thị trường; nghiên cứu hành vi tiêu dùng và nhu cầu khách hàng; hoạch định chiến lược quảng bá thương hiệu và phát triển sản phẩm hiệu quả; nhạy bén nhận biết cơ hội và thách thức trước các đối thủ cạnh tranh...

1.2. Mục tiêu cụ thể:

- Kiến thức:

- + Hiểu được những kiến thức cơ bản về pháp luật, kinh tế - xã hội, kinh doanh, các nghiệp vụ liên quan đến marketing;
- + Biết được các kiến thức về chính sách sản phẩm; giá cả; phân phối; chiêu thị và xúc tiến;
- + Biết trình độ tin học cơ bản tương đương trình độ A, sử dụng được các phần mềm tin học văn phòng, phần mềm chuyên ngành kế toán, thư điện tử, tìm kiếm tài liệu trên mạng internet.....
- + Có khả năng giao tiếp tiếng Anh thông thường tương đương trình độ A, đọc và hiểu một phần các tài liệu tiếng Anh chuyên ngành.
- + Áp dụng được những kiến thức tin học phổ thông vào trong công việc bán hàng, giới thiệu sản phẩm, điều tra thống kê;
- + Vận dụng, cập nhật các chính sách phát triển kinh tế và ứng dụng Marketing hỗn hợp trong việc làm hài lòng khách hàng;
- + Phân tích, đánh giá gián tiếp về vấn đề thương hiệu, phân phối, nắm tâm lý khách hàng, chất lượng sản phẩm.

- Kỹ năng:

- + Lý thuyết Marketing trong thực tế nhiều thách thức của môi trường kinh doanh hội nhập toàn cầu thông qua việc tiếp cận một cách có hệ thống tiến trình Marketing và triển khai các hoạt động Marketing xuyên suốt trong các hoạt động của tổ chức.

+ Kiến thức nền tảng bắt buộc cho mọi công việc liên quan đến Marketing đồng thời có thể tiếp cận các kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị chiến lược Marketing; quản trị bán hàng và kênh Marketing; hoặc truyền thông Marketing và quảng cáo.

+ Kỹ năng mềm: làm việc độc lập, làm việc nhóm, giải quyết vấn đề, kỹ năng giao tiếp và kỹ năng sử dụng tiếng Anh trong công việc, học tập và nghiên cứu.

- Năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm:

+ Có đạo đức, yêu nghề và có lương tâm nghề nghiệp;

+ Có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp, nghiêm túc, trung thực, cẩn thận, tỷ mỉ, chính xác;

+ Tuân thủ các quy định liên quan đến các hoạt động kinh doanh;

+ Có tinh thần tự học, tự nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng nhu cầu của công việc.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, mô đun: 23

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 54 Tín chỉ

- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ

- Khối lượng các môn học chuyên môn: 905 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 379 giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 858 giờ; Kiểm tra: 58 giờ.

3. Danh mục các môn học đào tạo, thời gian và phân bổ chương trình:

Mã môn học	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian đào tạo (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
I	CÁC HỌC PHẦN CHUNG	13	255	94	148	13
MK01	Chính trị	2	30	15	13	2
MK02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MK03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MK04	Giáo dục quốc phòng và an ninh	3	45	21	21	3
MK05	Tin học	2	45	15	29	1
MK06	Ngoại ngữ (Anh văn)	4	90	30	56	4
II	CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN ĐÀO TẠO CHUYÊN MÔN	35	905	225	644	36
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	14	285	105	164	16
MK07	Lý thuyết tài chính tiền tệ	2	30	15	13	2
MK08	Soạn thảo văn bản	2	45	15	27	3
MK09	Kinh tế vi mô	2	45	15	27	3
MK10	Kỹ năng giao tiếp	2	30	15	13	2
MK11	Lý thuyết kế toán	2	45	15	28	2
MK12	Marketing căn bản	2	45	15	28	2

MK13	Nghệp vụ bán hàng	2	45	15	28	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn	21	620	120	480	20
MK14	Quản trị thương hiệu	2	45	20	22	3
MK15	Anh văn chuyên ngành	2	45	15	27	3
MK16	Định giá sản phẩm	3	60	25	31	4
MK17	Quản trị kênh phân phối	2	45	20	22	3
MK18	Tâm lý marketing	2	45	20	22	3
MK19	Quản trị chất lượng sản phẩm	3	60	20	36	4
MK20	Thực tập tốt nghiệp	7	320		320	
II.3	Môn học, mô đun tự chọn	6	135	60	66	9
	(Chọn 3 trong 4 môn dưới đây)					
MK21	Lý thuyết thống kê	2	45	20	22	3
MK22	Quản trị doanh nghiệp	2	45	20	22	3
MK23	Kinh tế phát triển	2	45	20	22	3
MK24	Kinh tế vĩ mô	2	45	20	22	3
TỔNG CỘNG		54	1295	379	858	58

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình

4.1. Các môn học chung bắt buộc

- Các môn học bắt buộc: Người học phải hoàn thành trong chương trình đào tạo. Các môn học này là cố định.

- Các môn tự chọn: Người học được bố trí học một trong các môn học tự chọn trên do khoa đề xuất.

4.2. Các môn học, mô đun đào tạo nghề:

- Các môn học, mô đun bắt buộc phải được bố trí học theo từng kỳ phù hợp.

- Các môn học, mô đun tự cho do khoa đề xuất nếu có sự thay đổi so với các môn học, mô đun đã ghi trong chương trình đào tạo.

- Trong năm học thứ 2, học sinh có thời gian thực tập tại các đơn vị, doanh nghiệp, công ty từ 2-3 tháng, có thể kéo dài hơn tùy theo tình hình thực tế và yêu cầu rèn luyện kỹ năng nghề cho người học.

4.3 Môn học điều kiện:

Là các môn học: Giáo dục thể chất, Giáo dục quốc phòng –An ninh

Là các môn học bắt buộc được bố trí giảng dạy cho người học trong chương trình nhưng chỉ làm điều kiện để xét tốt nghiệp, không tính vào điểm trung bình chung học tập theo học kỳ, năm học và khóa học.

4.4. Xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa:

- Học tập nội quy quy chế và giới thiệu nghề nghiệp cho học sinh khi mới nhập trường;
- Tổ chức tham quan, thực nghiệm tại các đơn vị sản xuất;
- Tham gia các hoạt động hỗ trợ khác để rèn luyện sinh viên;

4.5. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun:

Sau khi kết thúc môn học, mô đun. Nhà trường tổ chức thi kết thúc môn học, mô đun theo quy định tại Quyết định số /QĐ-TCNLN ngày tháng năm của Hiệu trưởng Trường Trung cấp Nông Lâm nghiệp về việc "Ban hành Quy chế thi, kiểm tra và xét công nhận tốt nghiệp trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp.

4.6. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp:

- Người học phải học hết chương trình đào tạo theo từng ngành, nghề và có đủ điều kiện thi sẽ được dự thi tốt nghiệp.

- Nội dung thi tốt nghiệp bao gồm: môn Chính trị; Lý thuyết tổng hợp nghề nghiệp; Thực hành nghề nghiệp. (Từ khóa 39 về sau sẽ không thi môn Chính trị)

- Hiệu trưởng căn cứ vào kết quả thi tốt nghiệp, kết quả bảo vệ chuyên đề, khóa luận tốt nghiệp của người học và các quy định liên quan để xét công nhận tốt nghiệp, cấp bằng và công nhận tốt nghiệp theo quy định của trường.

Bình Dương, ngày 24 tháng 7 năm 2022

HIỆU TRƯỞNG

(Ký tên, đóng dấu)

**PHÒNG ĐÀO TẠO-KHẢO THÍ
VÀ BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG**

KHOA KINH TẾ



Phan Thanh Hà

[Signature]

Trần Thị Kim Liên

[Signature]

Dương Đình Linh





**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGÀNH MARKETING (MÃ NGÀNH 5340135)**

(Chi tiết kèm theo Quyết định số: 771...../QĐ-TCNL ngày 24. tháng 7 năm 2022
của Hiệu trưởng Trường Trung cấp Nông Lâm nghiệp)

Mã môn học	Tên môn học	Phân bổ thời gian đào tạo						Số tín chỉ	Thời gian đào tạo (giờ)			
		Năm học		Học kì					Tổng số	Trong đó		
		1	2	I	II	III	IV			Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
I	CÁC HỌC PHẦN CHUNG							13	255	94	148	13
MK01	Chính trị	X		X				2	30	15	13	2
MK02	Pháp luật	X		X				1	15	9	5	1
MK03	Giáo dục thể chất		X			X		1	30	4	24	2
MK04	Giáo dục quốc phòng và an ninh		X			X		3	45	21	21	3
MK05	Tin học	X			X			2	45	15	29	1
MK06	Ngoại ngữ (Anh văn)	X		X				4	90	30	56	4
II	CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN ĐÀO TẠO CHUYÊN MÔN							35	905	225	644	36
II.1	Môn học, mô đun cơ sở							14	285	105	164	16
MK07	Lý thuyết tài chính tiền tệ	X		X				2	30	15	13	2
MK08	Soạn thảo văn bản	X			X			2	45	15	27	3
MK09	Kinh tế vi mô	X			X			2	45	15	27	3
MK10	Kỹ năng giao tiếp	X		X				2	30	15	13	2
MK11	Lý thuyết kế toán	X		X				2	45	15	28	2
MK12	Marketing căn bản	X			X			2	45	15	28	2
MK13	Nghiệp vụ bán hàng	X			X			2	45	15	28	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn							21	620	120	480	20
MK14	Quản trị thương hiệu	X			X			2	45	20	22	3
MK15	Anh văn chuyên ngành		X			X		2	45	15	27	3
MK16	Định giá sản phẩm		X				X	3	60	25	31	4
MK17	Quản trị kênh phân phối		X			X		2	45	20	22	3
MK18	Tâm lý marketing		X			X		2	45	20	22	3
MK19	Quản trị chất lượng sản phẩm		X				X	3	60	20	36	4
MK20	Thực tập tốt nghiệp		X				X	7	320		320	
II.3	Môn học, mô đun tự chọn							6	135	60	66	9
MK21	Lý thuyết thống kê	X		X				2	45	20	22	3
MK22	Quản trị doanh nghiệp		X			X		2	45	20	22	3
MK23	Kinh tế phát triển	X			X			2	45	20	22	3
TỔNG CỘNG								54	1295	379	858	58

Bình Dương, ngày tháng năm

KHOA KINH TẾ

Dương Đình Linh

SỞ LAO ĐỘNG – THƯƠNG BINH
VÀ XÃ HỘI TỈNH BÌNH DƯƠNG
TRƯỜNG TRUNG CẤP NÔNG LÂM NGHIỆP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập- Tự do- Hạnh phúc

KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 711 /QĐ – TCNLN ngày 24 tháng 7 năm 2022
của Hiệu trưởng trường Trung cấp Nông Lâm nghiệp)*

Tên ngành, nghề: Marketing
Mã ngành, nghề: 5340135
Trình độ đào tạo: Trung cấp
Hình thức đào tạo: Chính quy
Đối tượng tuyển sinh: THCS, THPT
Thời gian đào tạo: 1-2 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Ngành Marketing đào tạo một cách hệ thống kiến thức nền tảng về Marketing hiện đại, bao gồm các khía cạnh: nghiên cứu thị trường, xây dựng và phát triển các mối quan hệ khách hàng, thiết kế chương trình phân phối sản phẩm, tổ chức phân phối sản phẩm, định giá sản phẩm, quảng bá thương hiệu, tổ chức sự kiện...

Với kiến thức được trang bị, người học có khả năng nắm bắt tâm lý khách hàng, nghiên cứu thị trường; nghiên cứu hành vi tiêu dùng và nhu cầu khách hàng; hoạch định chiến lược quảng bá thương hiệu và phát triển sản phẩm hiệu quả; nhạy bén nhận biết cơ hội và thách thức trước các đối thủ cạnh tranh...

1.2. Mục tiêu cụ thể:

- Kiến thức:

- + Hiểu được những kiến thức cơ bản về pháp luật, kinh tế - xã hội, kinh doanh, các nghiệp vụ liên quan đến marketing;
- + Biết được các kiến thức về chính sách sản phẩm; giá cả; phân phối; chiêu thị và xúc tiến;
- + Biết trình độ tin học cơ bản tương đương trình độ A, sử dụng được các phần mềm tin học văn phòng, phần mềm chuyên ngành kế toán, thư điện tử, tìm kiếm tài liệu trên mạng internet.....
- + Có khả năng giao tiếp tiếng Anh thông thường tương đương trình độ A, đọc và hiểu một phần các tài liệu tiếng Anh chuyên ngành.
- + Áp dụng được những kiến thức tin học phổ thông vào trong công việc bán hàng, giới thiệu sản phẩm, điều tra thống kê;
- + Vận dụng, cập nhật các chính sách phát triển kinh tế và ứng dụng Marketing hỗn hợp trong việc làm hài lòng khách hàng;
- + Phân tích, đánh giá gián đơn về vấn đề thương hiệu, phân phối, nắm tâm lý khách hàng, chất lượng sản phẩm.

- Kỹ năng:

- + Lý thuyết Marketing trong thực tế nhiều thách thức của môi trường kinh doanh hội nhập toàn cầu thông qua việc tiếp cận một cách có hệ thống tiến trình Marketing và triển khai các hoạt động Marketing xuyên suốt trong các hoạt động của tổ chức.

+ Kiến thức nền tảng bắt buộc cho mọi công việc liên quan đến Marketing đồng thời có thể tiếp cận các kiến thức và kỹ năng chuyên sâu về quản trị chiến lược Marketing; quản trị bán hàng và kênh Marketing; hoặc truyền thông Marketing và quảng cáo.

+ Kỹ năng mềm: làm việc độc lập, làm việc nhóm, giải quyết vấn đề, kỹ năng giao tiếp và kỹ năng sử dụng tiếng Anh trong công việc, học tập và nghiên cứu.

- Năng lực tự chủ và tự chịu trách nhiệm:

+ Có đạo đức, yêu nghề và có lương tâm nghề nghiệp;

+ Có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp, nghiêm túc, trung thực, cẩn thận, tỷ mỉ, chính xác;

+ Tuân thủ các quy định liên quan đến các hoạt động kinh doanh;

+ Có tinh thần tự học, tự nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng nhu cầu của công việc.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Với chuyên môn về ngành Marketing bạn có thể làm việc tại các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế như các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại – dịch vụ, các cơ quan, tổ chức phi lợi nhuận. Công việc Marketing gắn liền với bộ phận nghiên cứu và phát triển, chăm sóc khách hàng, nghiên cứu thị trường,...

Sau khi tốt nghiệp, bạn hoàn toàn có khả năng đảm nhiệm các vị trí chuyên viên nghiên cứu thị trường, chăm sóc khách hàng, quan hệ công chúng, phát triển sản phẩm; hoặc làm cán bộ nghiên cứu hoạch định chiến lược Marketing, tổ chức sự kiện;

Có khả năng tiếp tục học lên trình độ cao hơn.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, mô đun: 23

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 56 Tín chỉ

- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ

- Khối lượng các môn học chuyên môn: 1.175 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 375 giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1000 giờ; Kiểm tra: 55 giờ.

3. Danh mục các môn học đào tạo, thời gian và phân bổ chương trình:

Mã môn học	Tên môn học	Phân bổ thời gian đào tạo						Số tín chỉ	Thời gian đào tạo (giờ)			
		Năm học		Học kì					Tổng số	Trong đó		
		1	2	I	I I	II I	I V			Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
I	CÁC HỌC PHẦN CHUNG							13	255	94	148	13
MK01	Chính trị	X		X				2	30	15	13	2
MK02	Pháp luật	X		X				1	15	9	5	1
MK03	Giáo dục thể chất		X			X		1	30	4	24	2
MK04	Giáo dục quốc phòng và an ninh		X			X		3	45	21	21	3
MK05	Tin học	X			X			2	45	15	29	1
MK06	Ngoại ngữ (Anh văn)	X		X				4	90	30	56	4

II	CÁC MÔN HỌC, MÔ ĐUN ĐÀO TẠO CHUYÊN MÔN							35	905	225	644	36
II.1	Môn học, mô đun cơ sở							14	285	105	164	16
MK07	Lý thuyết tài chính tiền tệ	X		X				2	30	15	13	2
MK08	Soạn thảo văn bản	X			X			2	45	15	27	3
MK09	Kinh tế vi mô	X			X			2	45	15	27	3
MK10	Kỹ năng giao tiếp	X		X				2	30	15	13	2
MK11	Lý thuyết kế toán	X		X				2	45	15	28	2
MK12	Marketing căn bản	X			X			2	45	15	28	2
MK13	Nghệp vụ bán hàng	X			X			2	45	15	28	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn							21	620	120	480	20
MK14	Quản trị thương hiệu	X			X			2	45	20	22	3
MK15	Anh văn chuyên ngành		X			X		2	45	15	27	3
MK16	Định giá sản phẩm		X				X	3	60	25	31	4
MK17	Quản trị kênh phân phối		X			X		2	45	20	22	3
MK18	Tâm lý marketing		X			X		2	45	20	22	3
MK19	Quản trị chất lượng sản phẩm		X				X	3	60	20	36	4
MK20	Thực tập tốt nghiệp		X				X	7	320		320	
II.3	Môn học, mô đun tự chọn							6	135	60	66	9
MK21	Lý thuyết thống kê	X		X				2	45	20	22	3
MK22	Quản trị doanh nghiệp		X			X		2	45	20	22	3
MK23	Kinh tế phát triển	X			X			2	45	20	22	3
TỔNG CỘNG								54	1295	379	858	58

III. THI TỐT NGHIỆP

Số TT	NỘI DUNG THI TỐT NGHIỆP	Dự kiến thời gian thi tốt nghiệp			Hình thức	Ghi chú
		Thời gian ôn – thi (ngày)	Thời gian thi (phút)	Kế hoạch thi		
1	Lý thuyết tổng hợp	0.5	75		Trắc nghiệm	
2	Thực hành nghề nghiệp	1			Vấn đáp	Chuẩn bị 10 phút Trả lời: tối đa 15 phút

Bình Dương, ngày 24 tháng 8 năm 2022

HIỆU TRƯỞNG

(ký tên, đóng dấu)



Phan Thanh Hà

**PHÒNG ĐÀO TẠO-KHẢO THÍ
VÀ BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG**

Trần Thị Kim Liên

KHOA KINH TẾ

Dương Đình Linh

TRƯỜNG TC NÔNG LÂM BÌNH DƯƠNG
KHOA KINH TẾ

DỰ KIẾN PHÂN CÔNG MÔN HỌC
NGÀNH MARKETING

STT	Tên môn học, mô đun	Số TC	Thời gian đào tạo (giờ)			GIÁO VIÊN	GHI CHÚ
			Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra	
1	Soạn thảo văn bản	2	45	15	28	2	TRẦN THIÊN CHÍ
2	Quản trị thương hiệu	2	45	20	22	3	
3	Tâm lý marketing	2	45	20	22	3	
4	Chủ nhiệm 39M		75	75			
	Tổng cộng	6	210	130	72	8	TRẦN THỊ HOÀI LINH
1	Nghiệp vụ bán hàng	2	45	15	28	2	
2	Lý thuyết tài chính tiền tệ	2	30	15	13	2	
3	Quản trị chất lượng sản phẩm	3	60	20	36	4	
4	Quản trị kênh phân phối	2	45	20	22	3	
5	Tài chính doanh nghiệp	2	60	30	27	3	
6	Luật kinh tế	2	30	15	13	2	
7	Lý thuyết thống kê	2	45	20	22	3	
9	Chủ nhiệm 38M		75	75			
	Tổng cộng	13	390	210	161	19	DƯƠNG ĐÌNH LINH
1	Kinh tế vi mô	2	45	15	27	3	
2	Marketing căn bản	2	45	15	28	2	
3	Quản trị doanh nghiệp	2	45	20	22	3	
4	Kinh tế phát triển	2	45	20	22	3	MAI THỊ HẰNG
	Tổng cộng	8	180	70	99	11	
1	Định giá sản phẩm	3	60	25	31	4	
2	Lý thuyết kế toán	2	45	15	28	2	
	Tổng cộng	2	105	40	59	6	

HIỆU TRƯỞNG



PHÒNG ĐÀO TẠO, KHẢO THÍ
VÀ BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG

KHOA KINH TẾ

Trần Thị Kim Liên

Phan Thanh Hà

KẾ HOẠCH NĂM HỌC 2022-2023
NGÀNH MARKETING K38

Học kỳ III (Từ 05/9/2022 - 30/01/2023)

STT	Môn học	Lớp	ĐVHT	Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra	Giáo viên 1	Giáo viên 2	Ghi chú
1	Kinh tế phát triển	38M	2	45	20	22	3	T.LINH	T.CHÍ	
2	Định giá sản phẩm	38M	3	60	25	31	4	C.HÀNG	T.LINH	
3	Quản trị kênh phân phối	38M	2	45	20	22	3	C.LINH	T.CHÍ	
4	Soạn thảo văn bản	38M	2	45	15	28	2	T.CHÍ	T.LINH	
5	Quản trị thương hiệu	38M	2	45	20	22	3	C.LINH	T.CHÍ	
TỔNG			11	240	100	125	15			

Học kỳ IV (30/01/2023- 31/08/2023)

STT	Môn học	Lớp	ĐVHT	Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra	Giáo viên 1	Giáo viên 2	Ghi chú
1	Quản trị doanh nghiệp	38C	2	45	20	22	3	T.LINH	T.CHÍ	
2	Quản trị chất lượng sản phẩm	38C	3	60	20	36	4	C.LINH	T.CHÍ	
3	Thực tập TN	38C	7	320		320				
TỔNG			12	425	40	378				

30-04-2023; Thực tập tốt nghiệp
23-7 đến 27-9-2023; ôn và thi tốt nghiệp

KHOA KINH TẾ

PHÒNG ĐÀO TẠO, KHẢO THÍ VÀ
BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG

Ngày 24 tháng 8 năm 2022

HIỆU TRƯỞNG



Phan Thanh Hà

Trần Thị Kim Liên

KẾ HOẠCH NĂM HỌC 2022-2023
NGÀNH MARKETING K39

Học kỳ I (20/8/2022-31/12/2023)									
STT	Môn học	Lớp	ĐVHT	Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra	Giáo viên 1	Giáo viên 2
1	Chính trị	39M	2	30	15	13	2	KHOA CB	
2	Giáo dục thể chất	39M	1	30	4	24	2	KHOA CB	
3	Giáo dục quốc phòng	39M	3	45	21	21	3	KHOA CB	
4	Tin học	39M	2	45	15	29	1	KHOA CB	
5	Pháp luật	39M	1	15	9	5	1	KHOA CB	
6	Marketing căn bản	39M	2	45	15	28	2	T.LINH	T.CHÍ
7	Kinh tế vi mô	39M	2	45	15	27	3	T.LINH	T.CHÍ
	TỔNG		13	255	94	147			

Học kỳ II (1/01/2023-30/6/2023)									
STT	Môn học	Lớp	ĐVHT	Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra	Giáo viên 1	Giáo viên 2
1	Lý thuyết kế toán	39M	2	45	15	28	2	C.HÀNG	T.LINH
2	Nghiệp vụ bán hàng	39M	2	45	15	28	2	C.LINH	C.HÀNG
3	Lý thuyết tài chính tiền tệ	39M	2	30	15	13	2	C.LINH	T.CHÍ
4	Luật kinh tế	39M	2	30	15	13	2	C.LINH	C.MINH
5	Lý thuyết thống kê	39M	2	45	20	22	3	C.LINH	T.CHÍ
6	Tâm lý marketing	39M	2	45	20	22	3	T.CHÍ	T.LINH
	TỔNG		12	240	100	126	14		

KHOA KINH TẾ

PHÒNG ĐÀO TẠO, KHẢO THÍ VÀ
BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG

Ngày 1 tháng 8 năm 2022



Phan Thanh Hà

Trần Thị Kim Liên

Đường Đình Bình