



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG CAO ĐẲNG SÀI GÒN

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

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 86 - 25/2025 ngày 11 tháng 10 năm 2025
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Sài Gòn)

Ngành, nghề:	Thương mại điện tử
Mã ngành, nghề:	6340122
Trình độ đào tạo:	Cao đẳng
Đối tượng tuyển sinh:	Tốt nghiệp Trung học phổ thông hoặc tương đương
Thời gian khóa học:	2 năm

1. Giới thiệu chương trình/mô tả ngành, nghề đào tạo

Ngành Thương mại điện tử đào tạo sinh viên thành chuyên viên kinh doanh số, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế hiện đại. Chương trình cung cấp kiến thức và kỹ năng thực hành về quản lý và vận hành kinh doanh số. Sinh viên tốt nghiệp sẵn sàng làm việc trong các lĩnh vực như marketing số, quản lý kênh bán hàng thương mại điện tử, góp phần vào sự phát triển của kinh tế số Việt Nam.

2. Mục tiêu đào tạo

2.1. Mục tiêu chung

Chương trình đào tạo nguồn nhân lực có phẩm chất chính trị, đạo đức và sức khỏe tốt; có chuyên môn công việc, đáp ứng yêu cầu kinh tế xã hội của đất nước; có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp, nghiêm túc, trung thực, cẩn thận, chịu trách nhiệm đối với công việc được giao; có kiến thức cơ bản và nâng cao về tiếp thị kỹ thuật số và thương mại điện tử, có khả năng hoạch định tổ chức, điều hành, kiểm soát và quản lý các hoạt động tiếp thị - thương mại số của doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Sau khi tốt nghiệp, sinh viên có thể thực hiện hiệu quả các công việc của nhân viên thương mại điện tử, hoặc tự khởi nghiệp.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Chương trình đào tạo nguồn nhân lực:

- Hiểu được các kiến thức cơ bản về kinh tế, quản trị, nghiên cứu thị trường và thương mại điện tử.
- Thành thạo hệ thống thương mại điện tử, lập kế hoạch, triển khai và tối ưu hóa chiến dịch marketing số. Nâng cao hiệu suất kinh doanh thông qua SEO, SEM, quảng cáo trực tuyến và phân tích dữ liệu.
- Có khả năng phân tích thị trường thương mại điện tử, đề xuất kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử phù hợp với quy mô doanh nghiệp.
- Có khả năng tư duy, phân tích, kỹ năng giao tiếp. Sử dụng được tiếng anh và công nghệ thông tin trong chuyên môn để thích nghi với môi trường hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại điện tử.
- Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp theo yêu cầu riêng của nghề, có trách nhiệm với xã hội và cộng đồng.

3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sinh viên sau khi tốt nghiệp có thể đảm nhận các vị trí công việc như sau:

- Nhân viên tiếp thị kỹ thuật số

- Nhân viên sáng tạo nội dung số
- Nhân viên kinh doanh thương mại điện tử
- Nhân viên thực thi thương mại điện tử

4. Khối lượng kiến thức và thời gian học tập

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 90 tín chỉ, 2.520 giờ
- Số lượng môn học, mô đun: 27
- Khối lượng học tập các môn học chung 19 tín chỉ, 435 giờ
- Khối lượng học tập các môn học, mô đun chuyên môn: 71 tín chỉ, 2085 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 712 giờ; Thực hành, bài tập: 1.734 giờ, Kiểm tra: 74 giờ

5. Tổng hợp các năng lực của ngành, nghề

TT	Mã năng lực
I	Năng lực cơ bản (Năng lực chung)
1	NLCB-01: Phân tích, đánh giá và áp dụng các quy định pháp luật, chính sách xã hội vào hoạt động kinh doanh trực tuyến một cách hợp pháp và hiệu quả
2	NLCB-02: Phát triển tư duy tổ chức, kỹ năng quản lý thời gian và sức khỏe bản thân để đáp ứng yêu cầu công việc trong môi trường cạnh tranh
3	NLCB-03: Thành thạo sử dụng các công cụ tin học cơ bản nhằm xử lý, phân tích dữ liệu và hỗ trợ ra quyết định trong kinh doanh số
4	NLCB-04: Giao tiếp tiếng Anh lưu loát trong các tình huống thương mại, đàm phán với đối tác và trao đổi thông tin chuyên môn
5	NLCB-05: Xây dựng và phát huy phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, kỹ năng làm việc nhóm và giải quyết vấn đề trong môi trường đa dạng
II	Năng lực cốt lõi (năng lực chuyên môn)
6	NLCL-01: Thực hiện được các công việc nghiên cứu thị trường để có cơ sở định hướng và phát triển kinh doanh.
7	NLCL-02: Thiết lập, vận hành và tối ưu hóa các gian hàng trên nền tảng thương mại điện tử nhằm tăng doanh thu và trải nghiệm khách hàng
8	NLCL-03: Xây dựng và đánh giá được các kế hoạch kinh doanh thương mại điện tử, tối ưu hóa nguồn lực và lợi thế cạnh tranh
9	NLCL-04: Triển khai và đánh giá được các chiến dịch quảng bá số nhằm thúc đẩy thương hiệu và tiếp cận khách hàng mục tiêu.
10	NLCL-05: Hiểu rõ các nguyên lý trong tiếp thị và vận dụng vào các chiến dịch tiếp thị số thực tế
III	Năng lực nâng cao
11	NLNC-01: Sử dụng được tiếng Anh chuyên ngành để đàm phán, xây dựng hợp đồng và giao dịch với đối tác quốc tế trong lĩnh vực thương mại điện tử
12	NLNC-02: Thiết kế và quản lý được giao diện website thương mại điện tử
13	NLNC-03: Ứng dụng được các kỹ thuật tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và quảng cáo số để nâng cao thứ hạng, tăng lưu lượng truy cập và doanh số
14	NLNC-04: Sáng tạo và sản xuất được nội dung đa phương tiện (video, hình ảnh, bài viết) nhằm thu hút, giữ chân khách hàng và xây dựng thương hiệu
15	NLNC-05: Thành thạo các công cụ quảng bá nội sản để thúc đẩy doanh số trên sàn thương mại điện tử

6. Nội dung chương trình

Mã MH, MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thu yết	Thực hành/thực tập/thí nghiệm/th ảo luận	Thi/ Kiểm tra
I	Các môn học chung					
POLI1322	Giáo dục chính trị	5	75	30	40	5
PCLW1201	Pháp luật	2	30	18	10	2
NDED1211	Giáo dục quốc phòng	3	75	36	35	4
PHED1021	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
CAPP1121	Tin học	3	75	15	58	2
ENFD1224	Tiếng Anh	4	120	42	72	6
	Tổng Môn học chung	19	435	157	255	23
II	Các môn học, mô đun chuyên môn					
II.1	Môn học, mô đun cơ sở					
ENFD1225	Tiếng Anh tiên trung cấp	4	90	45	42	3
ECOM2213	Thương Mại Điện Tử	3	75	30	42	3
PCMK1212	Marketing căn bản	3	75	30	42	3
ECON1213	Kinh tế vi mô	3	75	30	42	3
MKRS1212	Nghiên cứu thị trường	3	75	30	42	3
PCMG1212	Quản Trị Học	3	75	30	42	3
ECPJ1022	Đồ án cơ sở	2	90	0	90	0
	Tổng Môn cơ sở	21	555	195	342	18
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn					
ENFD1226	Tiếng Anh trung cấp	4	90	45	42	3
BAIT2311	Tin học ứng dụng chuyên ngành	4	90	45	42	3
ECOM2212	Quản trị thương mại điện tử	3	75	30	42	3
DGMK1212	Digital Marketing	3	75	30	42	3
ECOM2214	Chiến lược kinh doanh thương mại điện tử	3	75	30	42	3
LISE1211	Kỹ năng livestream bán hàng	3	75	30	42	3
ECPJ2023	Đồ án chuyên ngành	2	90	0	90	0
ECIT2041	Thực tập chuyên ngành	4	180	0	180	0
	Tổng Môn chuyên môn	26	750	210	522	18
II.3	Môn học, mô đun tự chọn, nâng cao					
BAEN2212	Tiếng Anh thương mại	4	120	30	87	3
WSDS1212	Thiết kế website	3	75	30	42	3
ECOM2215	Marketing thương mại điện tử	3	75	30	42	3
SEMK2212	SEO marketing	3	75	30	42	3

MTMD2212	Sáng tạo nội dung truyền thông đa phương tiện	3	75	30	42	3
ECCO2082	Thực tập tốt nghiệp	8	360	0	360	0
Tổng Môn nâng cao		24	780	150	615	15
Tổng Chương trình		90	2520	712	1734	74

7. Hướng dẫn sử dụng chương trình

7.1. Các môn học chung

Chương trình môn học chung Pháp luật, Chính trị, Giáo dục thể chất, Tin học văn phòng do Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định, được sử dụng để giảng dạy.

Môn học Giáo dục quốc phòng và an ninh được tổ chức thực hiện, liên kết với Trường Quân sự Quân khu

7.

7.2. Các hoạt động ngoại khóa

Một năm học có 3 học kỳ. Thời gian học của mỗi học kỳ là 15 tuần bao gồm thời gian kiểm tra và thi.

Giữa mỗi học kỳ có 2-3 tuần nghỉ. Thời gian nghỉ Tết là 3 tuần.

Thời gian cho hoạt động ngoại khóa được bố trí ngoài thời gian đào tạo chính khoá, vào thời điểm thích hợp.

7.3. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra kết thúc môn học

Căn cứ quy chế Tổ chức đào tạo, kiểm tra, thi, xét công nhận tốt nghiệp của Trường Cao đẳng Sài Gòn, thời gian tổ chức kiểm tra kết thúc môn học theo hướng dẫn cụ thể theo từng môn học và theo kế hoạch đào tạo của trường cụ thể cho từng học kỳ và từng năm học.

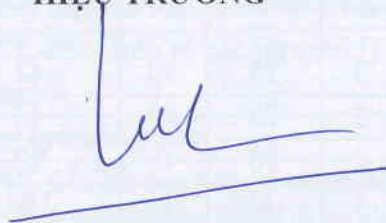
Hình thức và phương pháp kiểm tra đánh giá môn học được xác định cụ thể và có hướng dẫn trong đề cương môn học.

7.4. Hướng dẫn xét công nhận tốt nghiệp

Sinh viên học hết chương trình đào tạo theo từng ngành, nghề; tích lũy đủ số tín chỉ quy định và có điểm trung bình tích lũy từ 2.0/4.0 trở lên được công nhận tốt nghiệp.

Hiệu trưởng căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp để cấp bằng tốt nghiệp theo quy định của trường.

HIỆU TRƯỞNG



Tôn Thất Tín

PHÓ TRƯỞNG KHOA



Trần Thị Bích Hồng