

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Tên ngành, nghề: Kinh doanh Khởi nghiệp

Mã ngành, nghề: C04

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính Quy, Chương trình đào tạo do hai bên xây dựng; cấp văn bằng, chứng chỉ của nước ngoài.

Đối tượng tuyển sinh: Học sinh đã tốt nghiệp THPT tại Việt Nam và có điểm trung bình từ 6,0 trở lên.

Thời gian đào tạo: 03 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

- Đào tạo cử nhân Kinh doanh khởi nghiệp, trình độ Cao đẳng có khả năng sử dụng tiếng Hàn Quốc với các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết đáp ứng yêu cầu Topik 2 Tiếng Hàn. Sau khi tốt nghiệp, sinh viên có thể làm việc hiệu quả trong lĩnh vực quản trị, khởi sự và phát triển kinh doanh;
- Chương trình có thể phục vụ nhiều mục đích đa dạng của sinh viên, bao gồm bắt đầu kinh doanh khi còn đi học, tham gia vào những ngành kinh doanh mới nổi hoặc đặt nền móng để phát triển doanh nghiệp của chính mình trong tương lai;
- Ngoài ra, người học có thể tham gia học liên thông lên các trình độ cao hơn hoặc tự học tập nhằm đáp ứng và phát triển nghề nghiệp.

1.2. Mục tiêu cụ thể

Sau khi tốt nghiệp, người học nghề tiếng Hàn theo chương trình trao đổi có khả năng sau:

1.2.1. Kiến thức

- Năng lực sử dụng các kỹ năng tiếng Hàn Quốc (nghe, nói, đọc, viết) ở các trình độ nâng cao tương đương TOPIK 2 để phục vụ mục đích nghề nghiệp;
- Sinh viên tốt nghiệp Cao đẳng Kinh doanh Khởi nghiệp được trang bị hệ thống kiến thức cơ bản về kinh tế, quản lý, xã hội và nhân văn; Có kiến thức chuyên sâu, hiện đại về quản trị theo quá trình, phát triển ý tưởng kinh doanh, khởi sự kinh doanh, tạo lập

doanh nghiệp, gọi vốn cho doanh nghiệp khởi sự, quản trị dòng chi phí, kiểm soát kinh doanh và kiểm soát quản trị kinh doanh trong nền kinh tế thị trường; Có kiến thức về công cụ và phương pháp vận dụng các nguyên lý khoa học quản trị kinh doanh trong hoạt động thực tiễn phù hợp với điều kiện môi trường cụ thể.

1.2.2. Kỹ năng

- Có khả năng hoạt động độc lập và phối hợp hoạt động theo nhóm;
- Có phong cách làm việc chuyên nghiệp; Có tầm nhìn sâu rộng và kỹ năng phân tích, tổng hợp vấn đề; Bảo đảm hoạt động một cách có hiệu quả trong lĩnh vực chuyên môn được đào tạo;
- Có kỹ năng khởi sự kinh doanh, tạo lập doanh nghiệp mới, vận hành doanh nghiệp mới tạo lập.

1.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

Có đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp, tinh thần cầu thị, chủ động sáng tạo, có ý thức và năng lực hợp tác trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao; Có tinh thần khởi nghiệp, sẵn sàng đương đầu với thử thách; nhận thức được trách nhiệm xã hội với hoạt động kinh doanh..

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, người học có đủ năng lực đáp ứng các vị trí việc làm của các ngành nghề sau:

- Thành lập và điều hành công ty riêng;
- Trở thành chuyên viên tại phòng kinh doanh, phòng kế hoạch, phòng marketing, phòng hỗ trợ - giao dịch khách hàng;
- Tư vấn, giảng dạy về Quản trị khởi nghiệp tại các trường cao đẳng, trung tâm việc làm...;
- Ngoài ra, những sinh viên này cũng có nhiều cơ hội việc làm tốt khi về lại Việt Nam khi mà lĩnh vực Kinh doanh ngày càng phát triển ở Việt Nam.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Số lượng môn học: 56 môn
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 125 tín chỉ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 2.367 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 1.029 giờ; Thực hành, kiểm tra: 1.402 giờ

3. Nội dung chương trình

3.1. NĂM 1 HỌC TẠI VIỆT NAM

TT	MÃ HỌC PHẦN	TÊN HỌC PHẦN	Khối lượng	Thời lượng (giờ)			
			(tín chỉ)				
			TỔNG SỐ	TỔNG SỐ	LÝ THUYẾT	THỰC HÀNH	Kiểm tra
1	MH01	Nhập môn tiếng Hàn Quốc	1	30	6	22	2
2	MĐ02	Ngữ pháp tiếng Hàn Quốc 1	2	60	16	43	1
3	MĐ03	Viết tiếng Hàn Quốc 1	2	45	15	29	1
4	MĐ04	Đọc hiểu tiếng Hàn Quốc 1	2	45	15	28	2
5	MĐ05	Nghe nói tiếng Hàn Quốc 1	3	75	15	58	2
6	MĐ06	Ngữ pháp tiếng Hàn Quốc 2	2	60	16	43	1
7	MĐ07	Viết tiếng Hàn Quốc 2	2	45	15	29	1
8	MĐ08	Đọc hiểu tiếng Hàn Quốc 2	2	45	15	28	2
9	MĐ09	Nghe nói tiếng Hàn Quốc 2	3	75	15	58	2
10	MH10	Địa lý kinh tế Hàn Quốc	2	45	15	29	1
11	MH11	Lịch sử Hàn Quốc	2	45	15	29	1
12	MH12	Văn hóa xã hội và doanh nghiệp Hàn Quốc	2	45	15	28	2
13	MĐ13	Ngữ pháp tiếng Hàn Quốc 3	2	45	15	29	1
14	MĐ14	Viết tiếng Hàn Quốc 3	3	60	30	29	1
15	MĐ15	Đọc hiểu tiếng Hàn Quốc 3	2	60	15	43	2
16	MĐ16	Nghe nói tiếng Hàn Quốc 3	3	75	15	58	2
17	MĐ17	Năng lực tiếng Hàn Quốc	2	45	15	29	1
18	MĐ18	Biên phiên dịch tiếng Hàn Quốc	2	45	21	21	3
19	MĐ19	Thực hành năng lực tiếng Hàn Quốc	2	60	29	30	1

20	MĐ20	Thực hành biên phiên dịch tiếng Hàn Quốc	2	60	0	55	5
21	MH21	Tiếng Hàn Quốc thương mại	2	50	20	28	2
22	MH22	Tiếng Hàn Quốc soạn thảo văn bản	2	50	20	28	2
23	MH23	Tiếng Hàn Quốc quản trị văn phòng	2	50	20	28	2
Tổng cộng:			49	1.215	373	802	40

3.2. NĂM THỨ 2 VÀ 3 HỌC TẠI HÀN QUỐC

a. Nội dung giảng dạy

Công việc tại chỗ quản lý dịch vụ cửa hàng, sự chân thành của doanh nghiệp King Pork Cutlet

Có thể tìm hiểu và thực hiện công việc như tiếp khách trong lĩnh vực ẩm thực phù hợp với công nghiệp nhà hàng chiếm tỷ trọng cao nhất trong nhượng quyền thương mại. Để cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, phát triển kỹ năng quản lý để cung cấp dịch vụ hoàn hảo như chuẩn bị kinh doanh đồ ăn uống, quản lý đặt chỗ địa điểm ăn uống, chào đón và đưa tiễn, đặt hàng đồ ăn uống, dịch vụ ăn uống, kinh doanh cửa hàng cho tới khi đóng cửa.

Bài phát biểu của lãnh đạo

Truyền thông đóng vai trò quan trọng, tầm quan trọng của lãnh đạo ngày càng chú trọng và trong việc thể hiện vai trò lãnh đạo trong xã hội hiện đại. Có thể tăng cường kỹ năng giao tiếp, có thể nhận thức tầm quan trọng của lời nói thể hiện ra bên ngoài, năng lực làm việc của mình như đàm phán kinh doanh, tư vấn, thuyết phục, chỉ dẫn và ra lệnh. Phát triển sự tự tin thông qua khả năng lãnh đạo bằng lời nói và tăng cường khả năng lãnh đạo thông qua lời nói.

Nhân viên pha chế cà phê

Chúng tôi cung cấp chương trình đào tạo thực hành có hệ thống về công việc mà nhân viên pha chế cà phê phải thực hiện tại chỗ như hiểu chung về cà phê, rang xay, lựa chọn hạt cà phê, đánh giá hương vị cà phê, vận hành máy pha cà phê espresso, chiết xuất cà phê, tạo thực đơn Espresso, cà phê sữa, menu phụ cà phê, quản lý quán cà phê, dịch vụ khách hàng quán cà phê, quản lý quán cà phê.

Lý thuyết quản lý cửa hàng chuyên nghiệp

Công ty nhượng quyền có mối liên hệ chặt chẽ với người tiêu dùng, tìm hiểu về lý thuyết và thực hành quản lý cửa hàng chuyên nghiệp, nâng cao kiến thức và năng lực cốt lõi mà các chuyên gia quản lý cửa hàng phải có như tìm hiểu vai trò và công việc của người quản lý cửa hàng làm việc ở tuyến đầu, quản lý cửa hàng, quản lý lãi lỗ bán hàng, chiến lược

quản lý cửa hàng, quản lý nhân viên, quản lý hàng tồn kho, quản lý dịch vụ, quản lý vệ sinh, quản lý chất lượng.

Tư vấn và thực hành đàm phán nhượng quyền thương mại

Có thái độ đúng mực trong mối quan hệ trao đổi giữa những người khác nhau trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại, tìm hiểu lý thuyết và thực hành trong tình huống thực tế đối với việc thuyết phục, tư vấn và đàm phán xây dựng mối quan hệ hợp tác nhằm hiểu tình huống tâm lý, tăng cường kỹ năng đàm thoại và thúc đẩy lợi ích chung để đạt được sự đồng cảm về mặt cảm xúc trong mối quan hệ giữa các doanh nhân dự bị, chủ sở hữu nhượng quyền và nhân viên.

Tiếp thị nhượng quyền

Học cách nghiên cứu và phân tích thị trường, phân tích 3C, phân tích chuỗi giá trị, phân tích cơ cấu ngành, phân tích SWOT, thiết lập chiến lược STP, chiến lược 4P, chiến lược 7P, chiến lược tiếp thị chi tiết, phân tích trường hợp thành công của tiếp thị nhượng quyền thương mại nhằm thực hiện hoạt động tiếp thị nhượng quyền thương mại có tính đến các đặc điểm của hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại để mở rộng cửa hàng nhượng quyền, tăng lên doanh số bán hàng nhượng quyền và nâng cao nhận thức về thương hiệu nhượng quyền. Chúng tôi muốn tăng cường toàn diện kỹ năng trong tiếp thị nhượng quyền thương mại.

Lý thuyết quản lý phân phối thông minh của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4

Nhận thức được môi trường phân phối đang thay đổi do đang diễn ra cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4, tập trung vào vào việc xúc tiến phân phối hợp lý, tìm hiểu khái niệm và ý nghĩa của chức năng phân phối và phân phối, tìm hiểu kiến thức cơ bản về ứng dụng phân phối, thực tiễn phân phối và hoạt động quản lý, tìm hiểu các yếu tố cần thiết để triển khai quản lý phân phối thực tế, tìm hiểu luật liên quan đến phân phối, quản lý cửa hàng, phân tích tình huống. Chúng tôi mong muốn tăng cường khả năng ứng dụng tại chỗ để có thể áp dụng quản lý phân phối vào công việc thực tế theo lý thuyết.

Tiếp thị trực tuyến

Tiếp thị trực tuyến đang phát triển nhanh chóng do sự phát triển của công nghệ và thiết bị IT, quản lý là điều cần thiết cho sự phát triển của trụ sở chính và nhượng quyền thương mại trong ngành nhượng quyền thương mại. Tìm hiểu các trường hợp liên quan đến nhượng quyền thương mại và khởi nghiệp về kỹ thuật tiếp thị trực tuyến sử dụng các phương tiện khác nhau như SNS hiện đang được sử dụng, tìm kiếm quảng cáo, tin tức trực tuyến, quảng cáo banner, quảng cáo địa phương, quảng cáo từ khóa.

Yêu cầu công việc của giám sát viên

Với tư cách là giám sát viên quản lý cửa hàng nhượng quyền, tìm hiểu được tầm quan trọng của người giám sát đóng vai trò là người hòa giải và tư vấn, giữa trụ sở chính và bên nhận quyền, đây là yếu tố quan trọng nhất trong hệ thống nhượng quyền. Bồi dưỡng kiến thức cơ bản và kỹ năng giải quyết vấn đề mà người giám sát phải có, học hỏi về toàn bộ công việc về quản lý hiệu suất thương mại, phân tích số liệu kinh doanh, quản lý tài chính, quản lý năng suất, quản lý nhân sự, quản lý khách hàng, quản lý tiếp thị.

Hệ thống nhượng quyền

Học hỏi lý thuyết trong từng lĩnh vực và trường hợp áp dụng như tổng quan về nhượng quyền, ngành nhượng quyền trong nước, đặc điểm hệ thống nhượng quyền, khái niệm và chức năng nhượng quyền, lựa chọn mặt hàng, xây dựng tổ chức trụ sở nhượng quyền, xây dựng thương hiệu và viết sách hướng dẫn, trực tiếp phát triển cửa hàng và tuyển dụng nhượng quyền thương mại, quản lý nhân sự, quản lý tài chính kế toán, quản lý tiếp thị, thông tin quản lý nhượng quyền thương mại và quản lý hậu cần, chiến lược quản lý nhượng quyền, chiến lược mở rộng nhượng quyền ra nước ngoài để hiểu hệ thống nhượng quyền thương mại.

Lý thuyết hành vi người tiêu dùng

Trình bày khung lý thuyết bằng cách phân loại và tổng hợp các hiện tượng khác nhau liên quan đến người tiêu dùng một cách có hệ thống, học hỏi yếu tố ảnh hưởng cá nhân và yếu tố ảnh hưởng môi trường như quyết định mua hàng của người tiêu dùng, thay đổi thái độ đối với thương hiệu và công ty, quy trình xử lý thông tin người tiêu dùng, quy trình quyết định mua hàng, cảm xúc, tính cách và lối sống của người tiêu dùng.

Lý thuyết kinh doanh trung tâm mua sắm trực tuyến chợ Chosun

Tỷ lệ mua sắm sản phẩm và dịch vụ trực tuyến liên tiếp tăng theo thời gian, công ty nhượng quyền cũng quảng bá và bán sản phẩm thông qua nhiều kênh trực tuyến khác nhau. Theo xu hướng gần đây, học lý thuyết đi đôi với thực hành về quy trình chuẩn bị trung tâm mua sắm trực tuyến, lựa chọn kênh bán hàng trực tuyến, quy hoạch và xây dựng trung tâm mua sắm trực tuyến, khuyến mãi và tiếp thị trung tâm mua sắm.

Nghiên cứu trường hợp thành công khi khởi nghiệp OMO

Thực hiện thảo luận về bài học khác nhau để có thể rút ra từ câu chuyện thành công của các doanh nhân và học hỏi bí quyết khởi nghiệp thành công khi tích hợp trực tuyến và ngoại tuyến vào nhiều ngành khác nhau như nhà hàng, dịch vụ, bán hàng và sản xuất. Tìm hiểu về những khó khăn chung mà các doanh nhân gặp phải, những sai lầm họ mắc phải và các biện pháp họ cần thực hiện.

Phát triển thực đơn nhà hàng và quản lý đơn giá

Thực đơn của công ty nhượng quyền nhà hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong ngành nhượng quyền, học hỏi nội dung chi tiết và thực tế về vấn đề liên quan tới quản lý thực đơn như tổng quan thực đơn, lập kế hoạch thực đơn, thiết kế thực đơn, phân tích và đánh giá thực đơn và giá cả, chiến lược phát triển sản phẩm thực đơn, tiếp thị thực đơn, cho phép được áp dụng và thực thi trên hệ thống sau này.

Luật và quy định về nhượng quyền thương mại

Giá trị cốt lõi của lý thuyết kinh doanh nhượng quyền thương mại là quy định liên quan đến kinh doanh nhượng quyền thương mại vì sự tăng trưởng chung giữa trụ sở nhượng quyền và bên nhận quyền (nhà kinh doanh) theo quy định của pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại và quản lý nhượng quyền kinh doanh. Tìm hiểu bí quyết phát triển lẫn nhau giữa trụ sở nhượng quyền và bên nhận quyền thông qua học hỏi về luật nhượng quyền thương mại. Nâng cao nhận thức pháp luật, mở rộng năng lực thực tiễn thông qua tìm hiểu luật nhượng quyền thương mại (luật kinh doanh nhượng quyền thương mại), thu thập tình hình thực tế.

Lý thuyết phát triển cửa hàng nhượng quyền

Nhận thức được tầm quan trọng của việc lựa chọn khu vực và địa điểm thương mại, tìm hiểu khi bước vào thời đại mới cần phải phân tích khoa học về quyết định địa điểm và khu vực thương mại, học hỏi đầy đủ, bồi dưỡng năng lực điều tra và phân tích khu vực, địa điểm thương mại. Nhượng quyền thương mại được hiểu là dù khi sở hữu món đồ tốt thì thành công hay thất bại phụ thuộc vào vị trí của nó. Học hỏi về tổng quan về các khu thương mại và địa điểm, phân tích điểm cạnh tranh, lựa chọn địa điểm, ước tính doanh số, phương pháp sử dụng hệ thống phân tích khu thương mại.

Nghiên cứu đổi mới quản lý kinh doanh nhượng quyền thương mại

Học hỏi trường hợp đổi mới quản lý doanh nghiệp của các công ty nhượng quyền thành công, bồi dưỡng năng lực rút ra các yếu tố thành công kinh doanh chính thông qua quá trình phân tích môi trường bên ngoài của công ty, mở rộng tầm nhìn của mình bằng cách đề cập đa dạng vấn đề trong và ngoài nước, có thể học hỏi kiến thức cơ bản về tập trung vào định hướng nhượng quyền thương mại, khởi nghiệp và nhượng quyền thương mại tập trung vào trường hợp thành công và vấn đề trọng tâm.

Thiết kế Capstone

Thiết kế Capstone là quá trình thiết kế kinh doanh và thiết kế tổng hợp để nuôi dưỡng năng lực giải quyết các vấn đề xảy ra trong các khu công nghiệp, học hỏi quy trình thiết kế tổng hợp sáng tạo có thể được sử dụng trong môi trường kinh doanh, tự phân tích, môi trường kinh doanh.

Quản lý cửa hàng giao hàng

Do sự cố thiên tai như đại dịch covid 19, vì sự sinh tồn của các cửa hàng nhượng quyền trong môi trường ngành nhượng quyền đang thay đổi, cần phải học hỏi kiến thức thực tế như phát triển sản phẩm, thực hiện các chiến lược khác nhau cho hoạt động cửa hàng giao hàng, quy trình dịch vụ giao hàng, sử dụng ứng dụng giao hàng và phương thức sử dụng POS trong tình hình giới thiệu dịch vụ giao hàng trở thành một điều cần thiết hơn là lựa chọn.

Lý thuyết quản lý không tiếp xúc

Đáp ứng môi trường kinh doanh đang thay đổi của thời đại không tiếp xúc, học hỏi về chiến lược tương lai như trải nghiệm khách hàng như phương pháp trải nghiệm khách hàng không tiếp xúc trong từng ngành, cho kỹ nguyên không tiếp xúc của ngành nhà hàng trong lĩnh vực ứng dụng và công nghệ thông tin, sáng tạo kinh doanh, kinh doanh trong tương lai và thông tin liên lạc nhằm thay đổi trong ngành phân phối, chuyển đổi số, phương thức quản lý quan hệ, chuyển đổi trực tiếp.

Tiếp thị quảng cáo tìm kiếm

Khi hoạt động tiếp thị của công ty sử dụng công cụ tìm kiếm tiếp tục được tăng cường, xác định các phương pháp khác nhau để hiển thị sản phẩm và thương hiệu của công ty ở các khu vực phía trên của trang web, tìm hiểu tối ưu hóa nội bộ, tối ưu hóa cấu trúc và chiến lược tối ưu hóa bên ngoài để tối ưu hóa công cụ tìm kiếm, tìm hiểu phương pháp trích xuất từ khóa để tối ưu hóa và các phương pháp tiếp thị bằng cách sử dụng từ khóa.

Phân tích dữ liệu lớn cách mạng công nghiệp lần thứ 4

Đón chào kỷ nguyên mới, cách mạng công nghiệp lần thứ 4, ngay cả trong môi trường nhượng quyền thương mại và khởi nghiệp, phân tích xu hướng, phân tích khu vực thương mại, phân tích dữ liệu khách hàng, phân tích sản phẩm, phân tích thương hiệu sử dụng nhiều dữ liệu lớn khác nhau, học hỏi về lý thuyết và nội dung thực hành để phân tích dữ liệu lớn trong quá trình giới thiệu tiếp thị và kinh doanh.

b. Môn học- Tín chỉ

Chương trình giảng dạy	Phân loại hoàn thành	Có NCS không	Môn học	Năm 1						Năm 2						Tổng		
				Học kỳ 1			Học kỳ 2			Học kỳ 1			Học kỳ 2					
				Tí n chỉ	Số giờ/tuần		Tí n chỉ	Số giờ/tuần		Tí n chỉ	Số giờ/tuần		Tí n chỉ	Số giờ/tuần		Tí n chỉ	Số giờ/tuần	
					Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành
Kiến thức chung	Tùy chọn	NCS	Năng lực giao tiếp	2	2									2	2			
		NCS	Nhân cách và quan hệ đối nhân xử thế				2	2						2	2			
Tổng chương trình giảng dạy kiến thức chung				2	2		2	2						4	4			
Chuyên ngành	Tùy chọn		Khả năng lãnh đạo diễn thuyết 1	2		2								2				
		NCS	Tiếp thị trực tuyến	3		3								3				
		NCS	Xây dựng thực đơn nhà hàng và quản lý chi phí 1	3	1	2								3	1			
		NCS	Nhân viên pha cà phê	2		2								2				
			Luật nhượng quyền thương mại	2	2									2	2			
		NCS	Thực hành tư vấn và đàm phán nhượng quyền thương mại	2	2									2	2			
		NCS	Thuyết quản lý cửa hàng chuyên nghiệp	3	2	1								3	2			
		NCS	Lý thuyết quản lý phân phối thông minh của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4				3	3						3	3			
		NCS	Vận hành cửa hàng giao hàng				2		2						2			
			Lý thuyết về Supervisor				3	2	1						3	2		
			Khả năng lãnh đạo diễn thuyết 2				2		2						2			
		NCS	Xây dựng thực đơn nhà hàng và quản lý chi phí 2				3	1	2						3	1		
		NCS	Khóa nghiệp vụ thực tế tại hiện trường quản lý dịch vụ cửa hàng				1		1						1			
		NCS	Tiếp thị nhượng quyền thương mại				3	3							3	3		
			Hệ thống nhượng quyền thương mại 1				3	3							3	3		
			Thực tập hiện trường 1															
			Thực tập hiện trường 2															
		NCS	Phân tích dữ liệu lớn của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4							1		1				1		
		NCS	Nghiên cứu trường hợp thành công về khởi							2	1	1				2	1	

Chương trình giảng dạy	Phân loại hoàn thành	Có NCS không	Môn học	Năm 1						Năm 2						Tổng				
				Học kỳ 1			Học kỳ 2			Học kỳ 1			Học kỳ 2							
				Tỉ n chỉ	Số giờ/tuần		Tỉ n chỉ	Số giờ/tuần		Tỉ n chỉ	Số giờ/tuần		Tỉ n chỉ	Số giờ/tuần		Tỉ n chỉ	Số giờ/tuần			
					Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		Lý thuyết	Thực hành		
			ngoại ngữ OMO																	
		NCS	Lý thuyết khởi nghiệp trung tâm mua sắm trực tuyến							3		3					3			
		NCS	Thiết kế capstone 1								3		3					3		
		NCS	Nghiên cứu đổi mới quản lý doanh nghiệp nhượng quyền								3	1	2					3	1	
		NCS	Phân tích vị trí quyền kinh doanh nhượng quyền thương mại								3	3						3	3	
			Hệ thống nhượng quyền thương mại 2								3	3						3	3	
			Bài thuyết trình								3	1	2					3	1	
			Nghiệp vụ tiếp thị quảng cáo tìm kiếm											3	1	2		3	1	
			Tinh thần doanh nghiệp và khởi nghiệp											3	3			3	3	
		NCS	Lý thuyết hành vi người tiêu dùng											3	3			3	3	
			Lý thuyết quản lý không tiếp xúc											2	2			2	2	
		NCS	Thiết kế capstone 2											3		3		3		
			Thực tập hiện trường 1																	
			Thực tập hiện trường 2																	
Tổng chương trình giảng dạy chuyên môn				17	112	160	20	162	128	21	144	192	14	144	80	72	592	5		
TỔNG				19	144	160	22	194	128	21	144	192	14	144	80	76	656	5		

※ Môn học có số giờ là 0 (thực hành hiện trường, v.v.) không bao gồm trong tổng tín chỉ.

Tổng tín chỉ	76	Tổng số giờ lý thuyết	656	Tổng số giờ thực hành	56
--------------	----	-----------------------	-----	-----------------------	----

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình

4.1. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa

Để sinh viên hiểu thêm về lịch sử và truyền thống, mở rộng nhận thức và văn hóa xã hội có thể bố trí cho sinh viên tham quan một số di tích lịch sử, bảo tàng, nhà văn hóa, các hội nhóm hoạt động xã hội tại thành phố;

Để sinh viên có nhận thức rõ về nghề nghiệp đang theo học và dễ dàng thích nghi hơn với môi trường thực tế, Trường có thể bố trí cho sinh viên tham quan các doanh nghiệp, ... hoặc tham gia vào các sự kiện mà các doanh nghiệp tổ chức...;

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

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

- Hình thức kiểm tra hết môn: Viết, vấn đáp, trắc nghiệm, Bài tập thực hành
- Thời gian kiểm tra:
 - + Lý thuyết: Không quá 120 phút
 - + Thực hành: Không quá 8 giờ

4.3. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp

Sinh viên được xét công nhận tốt nghiệp khi:

- Năng lực tiếng Hàn: Có chứng chỉ Tiếng Hàn Quốc Topik 2 trở lên hoặc tương đương.
- Để được tham dự kỳ thi đánh giá năng lực Tiếng Hàn Quốc chuẩn đầu ra sinh viên phải học và đạt tất cả các học phần quy định trong chương trình đào tạo.
- Sau thời gian đào tạo tại Hàn Quốc, Sinh viên gửi đơn xin xét tốt nghiệp cùng bảng điểm đào tạo tại Trường Cao đẳng Chosun. Nhà trường căn cứ vào quy chế đào tạo hiện hành và kết quả điểm của sinh viên công nhận tốt nghiệp, cấp bằng và công nhận danh hiệu Cao đẳng Kinh doanh khởi nghiệp của Cao đẳng Chosun cho sinh viên.

4.4. Các chú ý khác

Sau khi hoàn thành năm thứ nhất tại Trường Cao đẳng Kỹ thuật - Công nghệ Bách Khoa, Nhà trường cấp phiếu điểm và xác nhận kết quả học tập cho sinh viên tham gia chương trình hoàn thành các môn học theo quy định của chương trình đào tạo.

**TRƯỜNG CAO ĐẲNG KỸ THUẬT
CÔNG NGHỆ BÁCH KHOA**

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)


TRƯỜNG
CAO ĐẲNG
KỸ THUẬT - CÔNG NGHỆ
BÁCH KHOA
KHOA TRƯỞNG
TS. Lê Kim Dung

**TRƯỜNG CAO ĐẲNG KHOA HỌC
CÔNG NGHỆ CHOSUN HÀN QUỐC**

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

