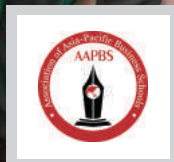




FPT SCHOOL OF BUSINESS & TECHNOLOGY

MBM 4.0





**FPT SCHOOL OF BUSINESS
& TECHNOLOGY**



GIỚI THIỆU

MBM 4.0 là bộ chương trình đào tạo Quản trị kinh doanh chia nhỏ dựa theo chương trình thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA); được xây dựng và phát triển bởi Viện quản trị & Công nghệ FSB, Đại học FPT – Tổ chức đi đầu trong đào tạo quản trị ứng dụng tại Việt Nam.

Chương trình cung cấp hệ thống kiến thức hiện đại và cập nhật được ứng dụng thành công tại những tổ chức hàng đầu thế giới cùng phương pháp giảng dạy khơi gợi tính tư duy và chủ động theo học thuyết kiến tạo của người Do Thái. Được thiết kế theo hướng Module hóa từng khối kiến thức thuộc các lĩnh vực quản trị trong doanh nghiệp nhằm cung cấp bộ kiến thức và công cụ quản trị đầy đủ, toàn diện tới người học.

Quá trình học tập, người học sẽ được trang bị những kiến thức và công cụ quản trị mới nhất của kỷ nguyên cách mạng công nghiệp 4.0; cùng sự tham gia vào hệ sinh thái kinh doanh gồm những chuyên gia, nhà đầu tư, doanh nghiệp, start-up.... Thông qua đó người học có cái nhìn hệ thống và thực tiễn về bối cảnh nền kinh tế và hoạt động kinh doanh cũng như biết vận dụng một cách linh hoạt các công cụ quản trị trong quá trình điều hành doanh nghiệp



SỰ KHÁC BIỆT CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Bộ chương trình đào tạo Quản trị kinh doanh toàn diện được chia nhỏ"

Các Module trong chương trình MBM 4.0 là các khối kiến thức được chia nhỏ theo từng lĩnh vực quản trị doanh nghiệp. Điều đó cho phép người học có thể chủ động lựa chọn ưu tiên những kiến thức đang cần thiết hơn cho công việc để có thể vận dụng ngay trong công tác quản trị điều hành. Khi hoàn thành toàn bộ các Module, người học có thể tự tin đối mặt với bất kỳ tình huống quản trị nào gặp phải dù là những vấn đề chiến lược hay những vấn đề tác nghiệp.

Tích lũy tín chỉ

Nội dung mỗi Module trong chương trình MBM 4.0 được đào sâu theo từng lĩnh vực quản trị, bao gồm một tập hợp các môn học liên quan trong chương trình MBA. Do vậy, khi hoàn thành mỗi Module, người học được ghi nhận số tín chỉ tích lũy tương đương với tổng số tín chỉ các môn học cấu thành trong chương trình MBA. Những tín chỉ tích lũy này là căn cứ để xét điều kiện cấp bằng thạc sỹ quản trị kinh doanh (MBA) của Viện quản trị & Công nghệ FSB, Đại học FPT.

Linh hoạt thời gian, lựa chọn kiến thức

Hình thức đào tạo trong chương trình MBM 4.0 hướng tới sự linh hoạt và chủ động cho người học thông qua việc tự xây dựng lộ trình đào tạo cho riêng mình. Người học có thể lựa chọn ưu tiên cho khối kiến thức đang cần thiết hơn với công việc của mình; bên cạnh đó, người học cũng có thể lựa chọn thời gian học phù hợp với đặc điểm công việc và quỹ thời gian cá nhân - điều chưa từng có trong các chương trình đào tạo Quản trị kinh doanh trên thị trường.





ĐÁNH GIÁ

VÀ CHỨNG NHẬN

Để đảm bảo chất lượng đào tạo, việc đánh giá quá trình được thực hiện thường xuyên bởi Giảng viên và trợ lý đào tạo. Người học cần hoàn thành những quy định về thời lượng tham gia học trên lớp, đạt điều kiện các bài kiểm tra quá trình và bài thi kết thúc mỗi Module.

Chứng nhận hoàn thành Module

Sau khi hoàn thành mỗi Module, người học được cấp chứng nhận hoàn thành và công nhận số tín chỉ tích lũy cho Module đó; lượng tín chỉ tích lũy này có giá trị quy đổi tương đương với các môn học thuộc chương trình thạc sĩ Quản trị kinh doanh (MBA) của FSB, là căn cứ để FSB đề nghị xét và cấp bằng Thạc sĩ.

Điều kiện cấp bằng thạc sĩ Quản trị kinh doanh

Người học sau khi học xong 4 module sẽ được đăng ký điều kiện học cấp bằng Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh và cần thỏa mãn các điều kiện sau:

1. Có bằng tốt nghiệp đại học
2. Đã hoàn thành chương trình bổ sung kiến thức (nếu cần)
3. Đạt trong kỳ thi tuyển sinh đầu vào thạc sĩ của FSB

Sau đó người học sẽ hoàn thành nốt các Module còn lại để cấp bằng Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình MBM 4.0 được thiết kế để mang tới cơ hội tiếp cận những kiến thức quản trị kinh điển đương đại trong các chương trình MBA tiên tiến trên thế giới tới những người mong muốn được củng cố và hoàn thiện khả năng lãnh đạo điều hành. Những mục tiêu cụ thể của chương trình gồm:

- Cung cấp hệ thống kiến thức quản trị đầy đủ và cập nhật được chuẩn hóa theo các chương trình MBA tiên tiến hàng đầu trên thế giới. Tăng khả năng ứng dụng thực tiễn của chương trình thông qua việc đóng gói chương trình thành các Module mô phỏng các lĩnh vực quản trị thực tế của doanh nghiệp.
- Cung cấp hệ thống công cụ quản trị hữu hiệu phù hợp với nhiều ngành nghề, mô hình kinh doanh được áp dụng thành công tại các doanh nghiệp hàng đầu thế giới.
- Trang bị khả năng ứng dụng những công cụ quản trị hiện đại nhất của kỷ nguyên 4.0 vào các hoạt động Tài chính, Marketing, Nhân sự, Chiến lược... góp phần tạo bước thành công nhảy vọt cho Doanh nghiệp.
- Kiến tạo một môi trường học tập tích cực, thực tiễn thông qua sự kết nối giữa nhà trường - doanh nghiệp - nhà quản lý - nhà đầu tư - chuyên gia....
- Đáp ứng linh hoạt nhu cầu người học theo hướng chủ động lựa chọn lộ trình học tập phù hợp với đặc thù công việc.

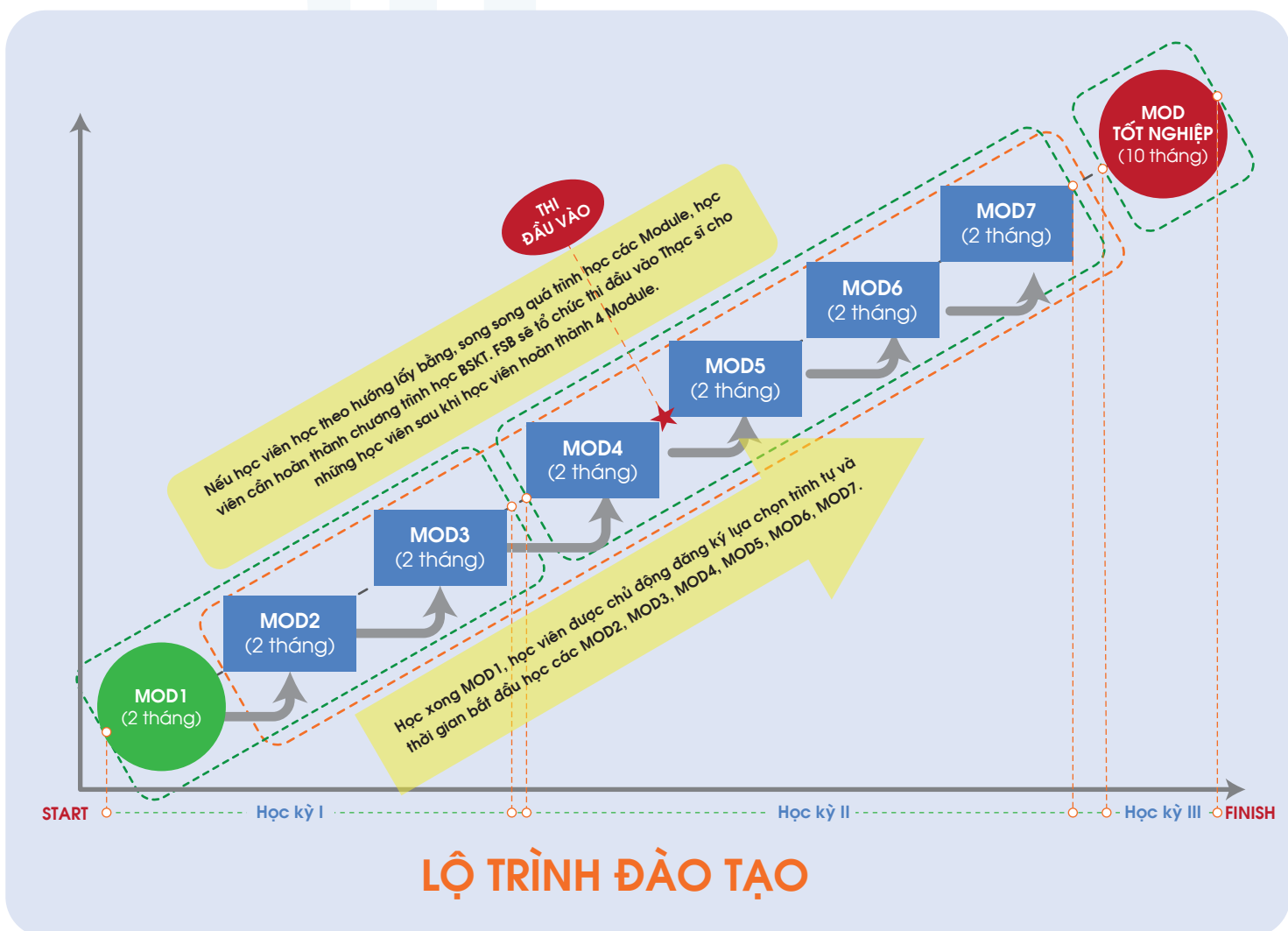


ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Lãnh đạo doanh nghiệp: Giám đốc, phó giám đốc điều hành; Thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát...;
- Quản lý cấp trung tại doanh nghiệp: Trưởng, phó các phòng ban chuyên môn; Quản lý bộ phận chức năng khác thuộc doanh nghiệp...;
- Thành viên sáng lập, điều hành tại các doanh nghiệp Startup;
- Những người quan tâm tới kinh doanh, có khát vọng khởi nghiệp, mong muốn tham gia học hỏi và tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh trong một môi trường học tập giàu tính thực tiễn.
- Những người có nhu cầu khẳng định bản thân trên con đường học vấn tại trường đào tạo thuộc Top 3 chương trình MBA tốt nhất Việt Nam.

LỘ TRÌNH ĐÀO TẠO

VÀ NỘI DUNG CHI TIẾT



LỘ TRÌNH ĐÀO TẠO

NỘI DUNG CHI TIẾT CÁC MODULE

Nội dung chương trình và thời lượng đào tạo các Module trong chương trình MBM 4.0 được chi tiết trong bảng sau:

MBM401	MBM 4.0 - Quản trị Marketing và bán hàng thời hiện đại
Quản trị Marketing trong kỷ nguyên số (3 tín chỉ)	1. Marketing kết nối trong ""thế giới phẳng"" <ul style="list-style-type: none">- Tổng quan về Marketing trong thời kỳ mới- Thiết kế chiến lược Marketing tổng quát- Truyền thông Marketing trong thời đại số
	2. Phác họa chân dung khách hàng bằng ngòi bút số <ul style="list-style-type: none">- Định vị và phân loại khách hàng tiềm năng thông qua các công cụ và ứng dụng- Phân tích môi trường Marketing và hành vi khách hàng"
Quản trị bán hàng (3 tín chỉ)	3. Nghệ thuật bán hàng trong thời đại số <ul style="list-style-type: none">- Chiến lược bán- Bán hàng đa kênh và quản lý kênh bằng phương pháp truyền thống và với công cụ số- Kỹ năng giao tiếp và đàm phán trong bán hàng
	4. Quản lý bán lẻ hiệu quả <ul style="list-style-type: none">- Kiểm soát và trưng bày hàng hóa- Quản trị tài chính của hàng bán lẻ- Quản lý nhân sự chuỗi của hàng bán lẻ- Tổ chức và quản lý khách hàng- Sự hỗ trợ của các công cụ quản lý bán hàng thông minh và chuyên biệt
15 buổi học + 02 Final Exam	

MBM402	MBM 4.0 - Quản trị tài chính dành cho nhà lãnh đạo
Kế toán quản trị (3 tín chỉ)	1. Tổ chức bộ máy kế toán/tài chính trong doanh nghiệp <ul style="list-style-type: none">- Những loại hình kế toán và sổ sách kế toán- Chính sách kế toán và tổ chức hoạt động kế toán trong doanh nghiệp- Phân tích mối quan hệ giữa chi phí - sản lượng - lợi nhuận và vận dụng trong ra quyết định điều hành
	2. Đánh giá bức tranh tài chính doanh nghiệp thông qua hệ thống báo cáo tài chính <ul style="list-style-type: none">- Tổng quan hệ thống báo cáo tài chính- Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp
Tài chính doanh nghiệp (3 tín chỉ)	3. Quản trị dòng tiền ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp <ul style="list-style-type: none">- Quản lý vốn lưu động- Hoạch định tài chính doanh nghiệp- Lập và kiểm soát ngân sách- Ước tính dòng tiền và thẩm định dự án đầu tư
	4. Nhận diện và kiểm soát rủi ro trong hoạt động tài chính doanh nghiệp
16 buổi học + 02 Final Exam	

Kinh tế trong hội nhập toàn cầu
(3 tín chỉ)

1. Những học thuyết kinh tế định hình cho quản trị hiện đại

- Lý thuyết doanh nghiệp
- Học thuyết Cung - Cầu
- Sản xuất và Chi phí
- Thị trường và giá
- Lý thuyết trò chơi
- Chính phủ và chính sách điều tiết vĩ mô

2. Vai trò, chính sách của Chính phủ & vai trò của nền kinh tế toàn cầu

- Vai trò của Chính phủ trong nền kinh tế thị trường
- Chính sách tác động đến ngành và doanh nghiệp
- Quy tắc trong cạnh tranh quốc tế
- Một số hiệp định thương mại quốc tế

Quản trị tổ chức & nhân sự
(3 tín chỉ)

3. Tự động hóa quy trình quản trị nhân sự

- Kế hoạch nhân sự và tuyển dụng nhân sự
- Đào tạo và phát triển
- Đánh giá hiệu quả công việc

4. Kỹ năng xử lý vấn đề cá nhân, nhóm, và tập thể

- Thúc đẩy nhân viên và giữ chân nhân tài
- Mâu thuẫn, xung đột, và hòa giải
- Làm việc nhóm và ra quyết định

5. Quản trị nhân sự đa văn hóa trong môi trường hội nhập

- Văn hóa trong doanh nghiệp
- Truyền thông nội bộ gắn kết tổ chức trên nền tảng số

15 buổi học + 02 Final Exam

Quản trị dự án theo chuẩn PMI
(3 tín chỉ)

1. Tư duy quản lý dự án trong điều hành doanh nghiệp

- Tổng quan dự án/quản trị dự án
- Đề xuất và đánh giá đề xuất dự án
- Tổ chức quản lý dự án

2. Quản lý tiến độ và ngân sách dự án hiệu quả

- Mối quan hệ đánh đổi giữa thời gian và ngân sách
- Những công cụ và kỹ thuật quản lý tiến độ, ngân sách dự án

Quản trị công nghệ và vận hành
(3 tín chỉ)

3. Công nghệ và đổi mới sáng tạo trong điều hành doanh nghiệp thời 4.0

- Tổng quan về công nghệ và quản trị công nghệ trong thời đại số
- Chiến lược phát triển và ứng dụng công nghệ
- Đổi mới công nghệ
- Đánh giá công nghệ

4. Quản lý quy trình vận hành doanh nghiệp

- Phân tích và thiết kế quy trình vận hành doanh nghiệp
- Tư duy tinh gọn trong vận hành doanh nghiệp
- Quản lý năng suất và chất lượng hoạt động

15 buổi học + 01 Thăm quan doanh nghiệp + 03 Final Exam

Quản trị chiến lược
(3 tín chỉ)

1. Phân tích, đánh giá, và hoạch định chiến lược trong kỷ nguyên số

- Phân tích môi trường bên trong
- Phân tích môi trường bên ngoài
- Xây dựng chiến lược tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp
- Thực thi và điều chỉnh chiến lược đã đặt ra
- Giám sát và đánh giá việc thực thi chiến lược

2. Tư duy chiến lược

- Tư duy hệ thống và sáng tạo
- Huy động trí tuệ của các thành viên trong tổ chức để phát triển chiến lược chung của doanh nghiệp
- Nhận định và đương đầu với những thay đổi bất định của môi trường kinh doanh

Mua bán và sáp nhập
(3 tín chỉ)

4. Chiến thuật M&A để tăng trưởng đột phá

- Tổng quan về thị trường và giao dịch M&A
- Xây dựng cấu trúc giao dịch M&A
- Đàm phán và quản trị hậu M&A

5. Nâng cao hiệu quả M&A thông qua định giá doanh nghiệp

- Tổng quan về thẩm định giá doanh nghiệp
- Mục đích và đối tượng của thẩm định giá doanh nghiệp
- Các phương pháp trong thẩm định giá doanh nghiệp

12 Buổi học + 01 Guest Speaker
+ 01 Thăm quan doanh nghiệp + 03 Final Exam



**Nâng cao năng lực
lãnh đạo trong tổ chức**
(3 tín chỉ)

1. Nền tảng và tư duy lãnh đạo trong thời kì hội nhập

- Những yếu tố nền tảng của nhà lãnh đạo
- Lãnh đạo kiến tạo
- Lãnh đạo 4.0 và ứng dụng

2. Đương đầu và dẫn dắt tổ chức trước sự thay đổi

- Tầm quan trọng của sự cải tiến và thay đổi
- Quản lý sự thay đổi: quy trình và công cụ thay đổi cá nhân và tổ chức
- Lãnh đạo sự thay đổi

3. Thách thức của nhà lãnh đạo đối với chuyển đổi số

- Chuyển đổi số và ứng dụng của nó
- Yếu tố then chốt trong việc chuyển đổi số thành công"

**Đàm phán và giao tiếp
trong kinh doanh**
(3 tín chỉ)

4. Nghệ thuật đàm phán ""bất khả chiến bại""

- Tầm quan trọng của giao tiếp trong đàm phán
- Áp dụng những nguyên tắc thuyết phục và tạo ảnh hưởng hướng tới kết quả ""win-win""
- Thấu hiểu các chiến thuật và hành vi đàm phán

5. Giao tiếp trong kỉ nguyên số

- Những nguyên tắc vàng trong giao tiếp trong kinh doanh
- Hiểu và sử dụng những công cụ giao tiếp quan trọng để nâng tầm ảnh hưởng của bản thân và tạo lợi thế cạnh tranh

12 buổi học + 01 Guess Speaker
+ 01 Thăm quan doanh nghiệp + 03 Final Exam

Các hội thảo quản trị
(3 tín chỉ)

Seminar hội thảo chuyên đề về các lĩnh vực quản trị:

Marketing - Tài chính - Nhân sự - Ứng dụng công nghệ trong quản trị - Chiến lược - Lãnh đạo ...

05 Hội thảo + 02 Final Exam

Phương pháp luận nghiên cứu
Triết học
LUẬN VĂN

Học phần bắt buộc theo quy định của BGD.
Điều kiện để cấp bằng Thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA)

Số tín chỉ: 22

Seminar Hội thảo quản trị

Là chuỗi các hội thảo chuyên sâu về những chủ đề nóng hổi trong hoạt động kinh doanh và quản trị nhằm đưa đến cho học viên những thông tin thực tiễn cập nhật nhất liên quan tới chủ đề hội thảo dưới sự dẫn dắt của chuyên gia kinh tế, chuyên gia quản trị điều hành, lãnh đạo doanh nghiệp đã từng có nhiều kinh nghiệm và thành công trong kinh doanh. Thông qua hội thảo, học

viên được chia sẻ, cùng trao đổi và thảo luận đa chiều về những vấn đề liên quan tới thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp để có thể đưa ra cách nhìn nhận và hướng đi mới dưới góc độ quản trị cho doanh nghiệp mình. Học viên tham dự đủ 6 hội thảo quản trị trong chương trình sẽ được chuyển đổi tương đương 03 tín chỉ của môn học "Các hội thảo về quản trị" trong chương trình MBA tại FSB.

LIÊN HỆ
VỚI CHÚNG TÔI



VIỆN QUẢN TRỊ & CÔNG NGHỆ FSB TRƯỜNG ĐẠI HỌC FPT

HÀ NỘI	Nhà C, Tòa nhà Việt Úc, Đường Lưu Hữu Phước, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, TP. Hà Nội Hotline: 0904.92.2211
ĐÀ NẴNG	Đường số 1, KCN Đà Nẵng - An Đồn, P. An Hải Bắc, Q. Sơn Trà, TP. Đà Nẵng. Hotline: 0904.92.2211
HỒ CHÍ MINH	Lầu 2, Cao ốc Thiên Sơn, Số 5 Nguyễn Gia Thiều, P.6, Q.3, TP. HCM Hotline: 0904.95.9393
CẦN THƠ	Số 160 đường 30/4, P. An Phú, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ Hotline: 0904.95.9393

<http://fpub.fpt.edu.vn>

