



ĐẠI HỌC
HOA SEN

Ngành: Bất động sản

Trình độ đào tạo: Đại học

Khóa: 2022-2026

Mẫu 09

CÔNG BỐ CHUẨN ĐẦU RA

1. Mục tiêu

1.1. Mục tiêu chung:

Chương trình Bất động sản đào tạo người học có phẩm chất đạo đức, có ý thức phụng sự Tổ quốc, có sức khỏe, kiến thức và năng lực thực hành nghề nghiệp tương xứng với trình độ đào tạo, đáp ứng nhu cầu xã hội và hội nhập quốc tế.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

- a. Kiến thức: Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản, chuyên sâu và kỹ năng về Đầu tư và kinh doanh bất động sản.
- b. Kỹ năng: Sinh viên tốt nghiệp có thể :
 - Nắm chắc pháp luật kinh doanh bất động sản, môi giới bất động sản.
 - Hiểu biết cơ bản về thị trường bất động sản và các vấn đề liên quan đến hoạt động môi giới trên thị trường bất động sản.
 - Nắm rõ nội dung trình tự quy trình của dịch vụ môi giới bất động sản.
 - Có kiến thức cơ bản về tiếp thị kinh doanh bất động sản.
 - Áp dụng những kiến thức và kỹ năng xã hội cơ bản phù hợp với chuyên ngành được đào tạo vào thực tế; khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm; sử dụng tốt tiếng Anh trong công việc, học tập và nghiên cứu.
- c. Thái độ:
 - Truyền tải văn hóa và áp dụng các giá trị đạo đức để sinh viên thực hành tính chính trực, tính kỷ luật, tính lạc quan và ham học hỏi.
 - Tuân thủ nghiêm túc trách nhiệm và đạo đức hành nghề môi giới bất động sản phù hợp với đạo đức xã hội nói chung và đạo đức kinh doanh nói riêng.
- d. Trình độ ngoại ngữ, tin học:
 - Trang bị kiến thức và kỹ năng ngoại ngữ và công nghệ thông tin để sinh viên đạt được chuẩn đầu ra về ngoại ngữ và tin học.
 - Khả năng học tập ở trình độ cao hơn.
 - Đào tạo được những công dân toàn cầu, có khả năng làm việc trong nước cũng như ở nước ngoài

2. Chuẩn đầu ra

Tốt nghiệp chương trình BẤT ĐỘNG SẢN (trình độ Đại học) sinh viên đạt được các chuẩn đầu ra sau:

2.1. Kiến thức

- PLO1: Có kiến thức chung về khoa học xã hội, pháp luật, ngoại ngữ, và công nghệ thông tin để phát triển năng lực nhận thức, năng lực nghiên cứu và học tập suốt đời.
- PLO2: Có khả năng vận dụng được các kiến thức cơ cơ sở của khối ngành kinh tế trong việc khởi nghiệp, tổ chức hoạt động và giải quyết các vấn đề phát sinh trong thực tiễn nghề nghiệp.



- PLO3: Có kiến thức cơ bản và kỹ năng về Đầu tư và kinh doanh bất động sản để áp dụng trong thực tiễn ngành nghề....

2.2. Kỹ năng

- PLO4: Nắm chắc pháp luật kinh doanh bất động sản, môi giới bất động sản
- PLO5: Hiểu biết cơ bản về thị trường bất động sản và các vấn đề liên quan đến hoạt động môi giới trên thị trường bất động sản.
- PLO6: Nắm rõ nội dung trình tự quy trình của dịch vụ môi giới bất động sản.
- PLO7: Có kiến thức cơ bản về tiếp thị kinh doanh bất động sản

2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- PLO8: Tuân thủ chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp Đầu tư và kinh doanh bất động sản. Tuân thủ nội quy, kỷ luật của doanh nghiệp và pháp luật nhà nước. Có tác phong làm việc chuyên nghiệp, có trách nhiệm nghề nghiệp, cầu tiến và nhiệt huyết.
- PLO9: Có nhận thức và kỹ năng tự học cao để tiếp cận những kiến thức mới phù hợp với nghề nghiệp và sự phát triển của xã hội. Có khả năng linh hoạt thích ứng trong các hoàn cảnh mới.
- PLO10: Có năng lực đánh giá và cải tiến các hoạt động chuyên môn ở quy mô trung bình.

2.4. Thái độ và đạo đức nghề nghiệp

- Có tính trung thực, tận tâm trong công việc. Cung cấp thông tin bất động sản đúng sự thật, không được phép tạo ra sự hiểu biết sai lệch về bất động sản cho khách hàng và những người liên quan.
- Chỉ được cung cấp các dịch vụ trong phạm vi, chức năng, thẩm quyền của mình.
- Nhà môi giới không được nhận bất kỳ lợi ích vật chất hay tinh thần nào từ phía khách hàng (hoặc đối tác) để ảnh hưởng tới đạo đức nghề nghiệp của mình hoặc những người cùng làm việc.
- Có thái độ và tác phong làm việc chuyên nghiệp, thích ứng nhanh với các môi trường làm việc khác nhau.

2.5. Khả năng hội nhập và học tập suốt đời

- Đạt trình độ tiếng Anh tối thiểu tương đương trình độ B1, sử dụng tiếng Anh trong công việc, học tập và nghiên cứu trong lĩnh vực Bất động sản.
- Kỹ năng làm việc nhóm, khả năng lãnh đạo
- Thực hiện và tổ chức công việc; kỹ năng giải quyết vấn đề, làm việc độc lập theo nhiệm vụ được phân công ; khả năng thích nghi với mọi trường làm việc năng động.
- Đúc kết kinh nghiệm từ thực tiễn phát sinh để hình thành kỹ năng tư duy phản biện, sáng tạo
- Tự học các kiến thức bổ trợ của các chuyên ngành để phục vụ cho chuyên ngành chính của mình ở bậc học cao hơn cũng như để có điều kiện chuyển đổi và giữ vị trí cao trong tương lai.
- Cập nhật các thay đổi về kinh tế - chính trị - xã hội trong tiến trình hội nhập và toàn cầu hóa hiện nay và vận dụng được trong thực tiễn sau khi tốt nghiệp.

3. Cơ hội nghề nghiệp:

Sinh viên tốt nghiệp ngành Bất động sản có thể làm việc tại các vị trí sau:

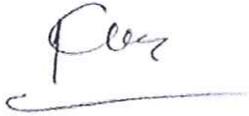
- Nhân viên kinh doanh bất động sản: Đây là một công việc được tuyển dụng thường xuyên nhất trên thị trường việc làm. Các nhân viên bất động sản có nhiệm

vụ hỗ trợ và cung cấp các dịch vụ môi giới, tư vấn, bán hàng cho các doanh nghiệp hay nhà đầu tư, nhằm thúc đẩy sự phát triển trên thị trường, bảo vệ quyền lợi của khách hàng và chủ thể sở hữu bất động sản.

- Chuyên viên môi giới bất động sản, chuyên viên dịch vụ khách hàng, chuyên viên phòng kế hoạch dự án, chuyên viên tại các sàn giao dịch bất động sản.
- Quản lý văn phòng đại diện của các doanh nghiệp bất động sản
- Chuyên viên thẩm định giá bất động sản
- Chuyên viên phát triển thị trường và kế hoạch kinh doanh
- Trợ lý giám đốc dự án
- Nhà đầu tư bất động sản
- Nhà phát triển và quản lý hệ thống bất động sản
- Giảng viên, nghiên cứu viên tại các Viện, Trường Đại học, Cao đẳng; ...

TP.HCM, ngày 10 tháng 11 năm 2021

Trưởng/Phó Khoa



NGUYỄN THỊ KIM

TP.HCM, ngày 10 tháng 11 năm 2021

Giám đốc chương trình



NGHIÊM TẤN PHONG



The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author outlines the various methods used to collect and analyze the data. This includes both manual and automated processes. The goal is to ensure that the data is both reliable and representative of the overall population being studied.

The final part of the document provides a detailed analysis of the results. It shows that there is a clear trend in the data, which is consistent with the initial hypothesis. This finding is significant as it provides strong evidence for the theory being tested.

The data was collected over a period of six months, from January to June. This time frame was chosen to capture a full range of seasonal variations.

The results of the analysis are presented in the following table. The table shows a clear upward trend in the data over the six-month period.



The data shows a significant increase in the number of transactions during the summer months.

This increase is likely due to the higher volume of activity during the peak season.

