



CÔNG BỐ CHUẨN ĐẦU RA

Ngành: Bất Động Sản – Chuyên Ngành Đầu Tư và Kinh Doanh Bất Động Sản

Trình độ đào tạo: Đại học

Mục tiêu giáo dục

❖ Mục tiêu chung

Đào tạo cử nhân đại học ngành Bất động sản, chuyên ngành Đầu tư và kinh doanh bất động sản có phẩm chất chính trị vững vàng; có tư cách đạo đức, trách nhiệm với xã hội; có kiến thức cơ bản, hiện đại, thực tế về đầu tư và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản; có kiến thức chuyên sâu trong phân tích, nhận định về đầu tư và kinh doanh của thị trường bất động sản; có tư duy khoa học sáng tạo, chủ động và độc lập ở mọi vị trí công tác trong lĩnh vực bất động sản; có năng lực tự học tập, nghiên cứu bồi dưỡng để nâng cao trình độ.

❖ Mục tiêu cụ thể

➤ Kiến thức:

- Kiến thức cơ bản: Cử nhân ngành bất động sản được trang bị kiến thức cơ bản về giáo dục đại cương trình độ đại học, các khối kiến thức cơ bản liên quan đến kinh tế, quản trị, tài chính và kinh doanh, khối kiến thức căn bản về tin học và ngoại ngữ.

- Kiến thức chuyên sâu: Cử nhân ngành bất động sản nắm vững được các kiến thức nâng cao, chuyên sâu, hiện đại về:

+ Phân tích tài chính trong định giá và đầu tư bất động sản.

+ Các nghiệp vụ liên quan đến kinh doanh bất động sản.

+ Khối kiến thức liên ngành kinh tế – quản lý – bất động sản.

+ Khối kiến thức bổ trợ liên quan đến đầu tư và kinh doanh bất động sản.

+ Khối kiến thức thực hành và thực tập thực tế tại các đơn vị trong ngành bất động sản.

➤ Kỹ năng:

+ Có kỹ năng vận dụng các kiến thức đó vào hoạt động thực tiễn nghề nghiệp; có khả năng làm việc độc lập, tư duy sáng tạo và có năng lực phát hiện, giải quyết những vấn đề thuộc lĩnh vực bất động sản;

+ Khởi sự kinh doanh và tạo lập, vận hành các công ty đầu tư phát triển bất động sản; các công ty kinh doanh dịch vụ bất động sản;

+ Xây dựng và tổ chức thực hiện các chiến lược, chính sách, kế hoạch, dự án kinh doanh bất động sản;

+ Thực hiện các nghiệp vụ chuyên môn về đầu tư kinh doanh, đầu tư tài chính và dịch vụ bất động sản;

+ Có khả năng phân tích chuyên sâu về các chính sách và thị trường bất động sản;

Chuẩn đầu ra

Tốt nghiệp chương trình Đầu tư và kinh doanh Bất động sản sinh viên đạt được các chuẩn đầu ra như sau:

❖ 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

❖ Năng lực chuyên môn

- 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.
- 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.

❖ **Khả năng hội nhập và học tập suốt đời**

- Giao tiếp (nói và viết) với hai ngôn ngữ chính (Tiếng Việt và Tiếng Anh).
- Tìm kiếm, thu thập, đánh giá và sử dụng dịch vụ bất động sản theo yêu cầu công việc.
- Làm việc nhóm hiệu quả với vai trò người lãnh đạo hoặc thành viên của nhóm trong hoạt động kinh doanh và đầu tư bất động sản
- Có khả năng tự tìm hiểu, cập nhật kiến thức về lĩnh vực đầu tư và kinh doanh bất động sản để thích ứng với thị trường
- Biết tự đánh giá ưu điểm, nhược điểm của bản thân trong công việc và có giải pháp để phát huy hoặc khắc phục.
- Tôn trọng sự khác biệt, tính đa dạng của các nền văn hoá khác nhau để có thể hội nhập và thích nghi khi làm việc trong môi trường đầu tư

❖ **Cơ hội việc làm sau khi tốt nghiệp**

- 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

Ngày 26 tháng 3 năm 2021
Trưởng Ban dự án mở ngành

Nguyễn Đức Duyên

Ngày 26 tháng 3 năm 2021
Thông qua P. Trưởng Khoa

TS. Trần Nam Quốc