Mẫu 09

ĐẠI HỌC HOA SEN

CÔNG BỐ CHUẨN ĐẦU RA

Ngành: Bất động sản
Trình độ đào tạo: Đại học
Khóa:2022-2026

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 khoẻ, 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 mội 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 20 tháng 11 năm 2021	*TP.HCM, ngày 20 tháng 12 năm 2021*
Trưởng/Phó Khoa	***Giám đốc chương trình***
NGUYỄN THỊ KIM	**NGHIÊM TẤN PHONG**