BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH - MARKETING

CÔNG KHAI THÔNG TIN VỀ ĐỒ ÁN, KHÓA LUẬN, LUẬN VĂN, LUẬN ÁN TỐT NGHIỆP NĂM HỌC 2021 - 2022

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1	Tiến sĩ	Mối quan hệ giữa phát triển tài chính và thị trường bất động sản Việt Nam	Bùi Ngọc Toản	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Mối quan hệ giữa phát triển tài chính và thị trường bất động sản Việt Nam
2	Tiến sĩ	Nghiên cứu mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế trong điều kiện độ mở thương mại và lạm phát: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Nguyễn Thị Hồng Ánh	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Nghiên cứu mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế trong điều kiện độ mở thương mại và lạm phát: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam
3	Tiến sĩ	Tác động của giá trị tiêu dùng và tính đổi mới của người tiêu dùng đến hành vi chấp nhận sản phẩm mới - Nghiên cứu trường hợp nhóm sản phẩm điện tử cá nhân tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh	Dư Thị Chung	TS. Ngô Thị Thu	Tác động của giá trị tiêu dùng và tính đổi mới của người tiêu dùng đến hành vi chấp nhận sản phẩm mới - Nghiên cứu trường hợp nhóm sản phẩm điện tử cá nhân tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh
4	Thạc sĩ	Các yếu tố của hội đồng quản trị ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các công ty niêm yết nhóm ngành xây dựng và bất động sản	Nguyễn Ngọc Mỹ Anh	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Các yếu tố của hội đồng quản trị ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các công ty niêm yết nhóm ngành xây dựng và bất động sản
5	Thạc sĩ	Giải pháp thu hồi nợ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Văn Anh	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp thu hồi nợ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh
6	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác giám sát áp dụng hệ thống "Giám sát Hải quan tự động" tại Chi cục Hải quan Cửa khẩu Cảng Sài Gòn Khu vực 4	Vũ Tuấn Anh	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Hoàn thiện công tác giám sát áp dụng hệ thống "Giám sát Hải quan tự động" tại Chi cục Hải quan Cửa khẩu Cảng Sài Gòn Khu vực 4
7	Thạc sĩ	Quản lý thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông	Bùi Lê Ngọc Ánh	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Quản lý thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông
8	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ebanking để thanh toán tiền nước của khách hàng cá nhân tại Công ty Cổ phần Cấp nước Nhà Bè	Phạm Hứa Bằng	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ebanking để thanh toán tiền nước của khách hàng cá nhân tại Công ty Cổ phần Cấp nước Nhà Bè
9	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Huyện Nhà Bè	Trần Thị Kim Chi	TS. Lê Trung Đạo	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Huyện Nhà Bè
10	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến chỉ số giá chứng khoán VNIndex	Nguyễn Dương Chinh	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố tác động đến chỉ số giá chứng khoán VNIndex
11	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của văn hóa doanh nghiệp đến duy trì nguồn nhân lực tại Công ty cổ phần Quốc Tế Phong Phú	Nguyễn Văn Danh	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Ảnh hưởng của văn hóa doanh nghiệp đến duy trì nguồn nhân lực tại Công ty cổ phần Quốc Tế Phong Phú
12	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người nộp thuế cho hộ kinh doanh gia đình tại Chi cục thuế Quận Phú Nhuận	Nguyễn Hiền Di	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người nộp thuế cho hộ kinh doanh gia đình tại Chi cục thuế Quận Phú Nhuận
13	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua thực phẩm chức năng của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Thúy Diễm	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua thực phẩm chức năng của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh
14	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác xây dựng và phân bổ dự toán chi Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM	Trương Thị Phương Diễm	TS. Bùi Hữu Phước	Hoàn thiện công tác xây dựng và phân bổ dự toán chi Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM
15	Thạc sĩ	Ảnh hưởng vòng quay tiền mặt đến giá trị doanh nghiệp: bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Hoàng Thị Bích Diệp	TS. Nguyễn Thị Mỹ Dung	Ảnh hưởng vòng quay tiền mặt đến giá trị doanh nghiệp: bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam
16	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Hạnh Dung	TSKH. Nguyễn Văn Đáng	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh
17	Thạc sĩ	Tác động của vốn tâm lý đến hiệu suất công việc của nhân viên ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh (HD Bank TP.HCM)	Hồ Nguyễn Mỹ Dung	TS. Nguyễn Văn Hiến	Tác động của vốn tâm lý đến hiệu suất công việc của nhân viên ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh (HD Bank TP.HCM)
18	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Quận 4, TP.HCM giai đoạn 2021-2025	Trần Thị Ngọc Dung	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Quận 4, TP.HCM giai đoạn 2021-2025
19	Thạc sĩ	Tác động của hình ảnh điểm đến đối với ý định quay trở lại Đăk Nông của du khách	Lê Ngọc Dũng	TS. Bảo Trung	Tác động của hình ảnh điểm đến đối với ý định quay trở lại Đăk Nông của du khách
20	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận đến quyết định mua của khách hàng tại hệ thống cửa hàng Coop Food trên địa bàn TPHCM	Bùi Cao Kỳ Duyên	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận đến quyết định mua của khách hàng tại hệ thống cửa hàng Coop Food trên địa bàn TPHCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
21	Thạc sĩ	Quản trị nguồn nhân lực tại Tập đoàn thiết bị thẩm mỹ HA chi nhánh TPHCM	Nguyễn Thị Thùy Dương	TS. Ao Thu Hoài	Quản trị nguồn nhân lực tại Tập đoàn thiết bị thẩm mỹ HA chi nhánh TPHCM
22	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường Châu Âu (EU) trong giai đoạn 2015 - 2019	Ngô Văn Đạo	TS. Lê Thị Giang	Các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường Châu Âu (EU) trong giai đoạn 2015 - 2019
23	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam khu vực TPHCM	Hoàng Kim Đạt	TS. Trần Văn Thi	Các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam khu vực TPHCM
24	Thạc sĩ	Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại tại TP. Hồ Chí Minh sau sáp nhập và mua lại	Vũ Hải Đăng	TS. Bùi Hữu Phước	Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại tại TP. Hồ Chí Minh sau sáp nhập và mua lại
25	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra chuyên ngành Hải quan tại Cục Hải quan TP.HCM	Vũ Huy Đoàn	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra chuyên ngành Hải quan tại Cục Hải quan TP.HCM
26	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ Logistics của khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ Logistics Gia Linh	Nguyễn Thị Đức	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ Logistics của khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ Logistics Gia Linh
27	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thông Việt Nam - Chi nhánh An Phú - An Giang	Bùi Văn Giàu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thông Việt Nam - Chi nhánh An Phú - An Giang
28	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến sự hài lòng của khách hàng doanh nghiệp đối với sản phẩm tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Phước	Quách Hồng Hà	TS. Trần Quốc Tuấn	Các yếu tố tác động đến sự hài lòng của khách hàng doanh nghiệp đối với sản phẩm tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Phước
29	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá	Lương Thúy Hảo	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá
30	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế vĩ mô đến thị trường chứng khoán - Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Lê Thị Ngọc Hân	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế vĩ mô đến thị trường chứng khoán - Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam
31	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ngành dược phẩm, y tế niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Phạm Thị Hậu	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ngành dược phẩm, y tế niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam
32	Thạc sĩ	Gian lận thuế giá trị gia tăng của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam	Hoàng Thị Hiền	TS. Trần Thị Diện	Gian lận thuế giá trị gia tăng của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam
33	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất	Nguyễn Thu Hiền	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoàn thiện công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất
34	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lí chi trả chế độ Bảo hiểm xã hội tại địa bàn Quận Bình Thạnh đến năm 2030	Tăng Thị Hiền	TS. Nguyễn Thị Mỹ Dung	Hoàn thiện công tác quản lí chi trả chế độ Bảo hiểm xã hội tại địa bàn Quận Bình Thạnh đến năm 2030
35	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến chia sẻ tri thức của nhân viên Ngân hàng BIDV trên địa bàn TP.HCM	Lê Trung Hiếu	TS. Cảnh Chí Hoàng	Các yếu tố ảnh hưởng đến chia sẻ tri thức của nhân viên Ngân hàng BIDV trên địa bàn TP.HCM
36	Thạc sĩ	Đẩy mạnh thực hiện cơ chế tự chủ tài chính tại Trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh	Hồ Thị Hiếu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Đẩy mạnh thực hiện cơ chế tự chủ tài chính tại Trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh
37	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của chất lượng thu nhập đến nắm giữ tiền mặt của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Phạm Quang Hiếu	TS. Phạm Quốc Việt	Ảnh hưởng của chất lượng thu nhập đến nắm giữ tiền mặt của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam
38	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện thủ tục hải quan điện tử tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Đầu tư	Phạm Văn Hiếu	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp hoàn thiện thủ tục hải quan điện tử tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Đầu tư
39	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách cổ tức của các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TPHCM giai đoạn 2010 - 2020	Nguyễn Đức Hiếu	TS. Trần Thị Diện	Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách cổ tức của các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TPHCM giai đoạn 2010 - 2020
40	Thạc sĩ	Đánh giá khả năng sinh lời Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Dịch vụ Kỹ thuật truyền thông HTV	Ngô Thị Lệ Hòa	TS. Phạm Quốc Việt	Đánh giá khả năng sinh lời Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Dịch vụ Kỹ thuật truyền thông HTV
41	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang	Huỳnh Thu Hồng	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang
42	Thạc sĩ	Đánh giá tác động của lựa chọn đối nghịch và mối nguy đạo đức lên quyết định mua và sử dụng thẻ Bảo hiểm y tế hộ gia đình tại TP.HCM	Cao Thị Ánh Hồng	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Đánh giá tác động của lựa chọn đối nghịch và mối nguy đạo đức lên quyết định mua và sử dụng thẻ Bảo hiểm y tế hộ gia đình tại TP.HCM
43	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Ngân hàng TMCP Á Châu	Dường Xính Hùng	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Ngân hàng TMCP Á Châu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
44	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp	Trần Thị Thu Huyền	TSKH. Nguyễn Văn Đáng	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp
45	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của dòng tiền đến nguồn tài trợ bên ngoài của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong điều kiện bị hạn chế tài chính	Đỗ Thị Ngọc Huyền	TS. Nguyễn Văn Thuận	Ảnh hưởng của dòng tiền đến nguồn tài trợ bên ngoài của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong điều kiện bị hạn chế tài chính
46	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả tự chủ tài chính tại bệnh viện Thống Nhất	Trần Vĩnh Hưng	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Giải pháp nâng cao hiệu quả tự chủ tài chính tại bệnh viện Thống Nhất
47	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình	Huỳnh Thành Hưng	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình
48	Thạc sĩ	Kiểm soát nợ xấu trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang	Mai Thị Kim Hương	TS. Bùi Hữu Phước	Kiểm soát nợ xấu trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang
49	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách Nhà nước qua Kho bạc nhà nước Quận 8 - Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Thị Thu Hương	TS. Lê Trung Đạo	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách Nhà nước qua Kho bạc nhà nước Quận 8 - Thành phố Hồ Chí Minh
50	Thạc sĩ	Thực trạng thẩm định giá doanh nghiệp - Khảo sát chuyên gia thẩm định giá tại Tp.HCM	Nguyễn Thị Kiều My Lan Hương	TS. Phạm Quốc Việt	Thực trạng thẩm định giá doanh nghiệp - Khảo sát chuyên gia thẩm định giá tại Tp.HCM
51	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của văn hoá doanh nghiệp đến kết quả thực hiện công việc của người lao động tại Công ty Cổ phần BĐS Okamura Sanyo	Lê Thị Thu Hường	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Ảnh hưởng của văn hoá doanh nghiệp đến kết quả thực hiện công việc của người lao động tại Công ty Cổ phần BĐS Okamura Sanyo
52	Thạc sĩ	Sự gắn kết của Khách hàng với hệ thống cửa hàng tiện lợi Vinmart tại Pleiku- Gia Lai	Phan Hùng Tuấn Kiệt	TS. Bảo Trung	Sự gắn kết của Khách hàng với hệ thống cửa hàng tiện lợi Vinmart tại Pleiku- Gia Lai
53	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Ngân hàng Agribank Chi nhánh Nam Hoa.	Bùi Đặng Tú Khang	TS. Trần Văn Thi	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Ngân hàng Agribank Chi nhánh Nam Hoa.
54	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam	Lê Huy Khang	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam
55	Thạc sĩ	Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam	Trần Minh Khôi	TS. Trần Thị Kim Oanh	Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
56	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết tại Sở Giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Tuyết Lan	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết tại Sở Giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh
57	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân có tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang	Nguyễn Thị Lan		Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân có tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang
58	Thạc sĩ	Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thị Ngọc Lan	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam
59	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn tại Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Lan	TS. Phạm Quốc Việt	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn tại Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh
60	Thạc sĩ	xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm sữa bột pha sẵn của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại TP.HCM giai đoạn 2021-2025	Trần Văn Lâm	TS. Nguyễn Thanh Long	xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm sữa bột pha sẵn của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại TP.HCM giai đoạn 2021-2025
61	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của nhân viên văn phòng tại TP.HCM - Nghiên cứu trường hợp ngành hàng may mặc	Nguyễn Văn Liêm	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của nhân viên văn phòng tại TP.HCM - Nghiên cứu trường hợp ngành hàng may mặc
62	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc	Trần Thị Thùy Linh	TS. Lê Trung Đạo	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc
63	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn tỉnh An Giang	Nguyễn Thị Hải Loan	TS. Phạm Quốc Việt	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn tỉnh An Giang
64	Thạc sĩ	Hoàn thiện hoạt động thanh tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Tỉnh An Giang đối với các Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn Tỉnh An Giang	Nguyễn Thị Thúy Loan	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoàn thiện hoạt động thanh tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Tỉnh An Giang đối với các Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn Tỉnh An Giang
65	Thạc sĩ	Tác động của rủi ro thanh khoản đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng Thương mại Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020	Trần Thị Bích Loan	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Tác động của rủi ro thanh khoản đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng Thương mại Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
66	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của khách hàng đối với cửa hàng tiện lợi Co.op Smile	Nguyễn Các Minh	TS. Bảo Trung	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của khách hàng đối với cửa hàng tiện lợi Co.op Smile
67	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Quận Bình Thạnh - TP.HCM	Nguyễn Văn Minh	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Quận Bình Thạnh - TP.HCM
68	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam	Trần Thục Ni	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố tác động đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam
69	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa thuế thu nhập cá nhân và tăng trưởng kinh tế: Nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam	Nguyễn Ngọc Nuôi	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Mối quan hệ giữa thuế thu nhập cá nhân và tăng trưởng kinh tế: Nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam
70	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Hằng Nga	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh
71	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam
72	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Nhà máy Trang thiết bị y tế USM Healthcare	Trần Tường Ngân	TS. Ngô Thị Thu	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Nhà máy Trang thiết bị y tế USM Healthcare
73	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách nhà nước qua Kho bạc Nhà nước Hớn Quản - Bình Phước	Hồ Thị Ngân	TS. Lê Trung Đạo	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách nhà nước qua Kho bạc Nhà nước Hớn Quản - Bình Phước
74	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TM CP Công Thương Việt Nam - Chi Nhánh 12 TP.HCM	Nguyễn Thị Bích Ngân	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TM CP Công Thương Việt Nam - Chi Nhánh 12 TP.HCM
75	Thạc sĩ	Giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến ý định sử dụng xi măng Fico Tổng công ty Vật liệu xây dựng số 1 - Công ty Cổ phần	Bùi Thị Đăng Nghĩa	TS. Bảo Trung	Giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến ý định sử dụng xi măng Fico Tổng công ty Vật liệu xây dựng số 1 - Công ty Cổ phần
76	Thạc sĩ	Hoàn thiện các khoản thu tài chính liên quan đến bất động sản tại Việt Nam	Nguyễn Thị Hải Ngọc	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Hoàn thiện các khoản thu tài chính liên quan đến bất động sản tại Việt Nam
77	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của khách hàng đối với sản phẩm thời trang thương hiệu Giordano tại TP.HCM	Phạm Thị Ngọc	TS. Trần Nhân Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của khách hàng đối với sản phẩm thời trang thương hiệu Giordano tại TP.HCM
78	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại các chung cư thuộc khu vực Tây Sài Gòn đối với chất lượng dịch vụ Internet cáp quang của VNPT	Võ Thị Bích Ngọc	PGS.TS. Đào Duy Huân	Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại các chung cư thuộc khu vực Tây Sài Gòn đối với chất lượng dịch vụ Internet cáp quang của VNPT
79	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến mua hàng trực tuyến băng dán cơ của người tiêu dùng Việt Nam	Phạm Nguyễn Lưu Ngọc		Các nhân tố ảnh hưởng đến mua hàng trực tuyến băng dán cơ của người tiêu dùng Việt Nam
80	Thạc sĩ	Giải pháp nhân cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TM CP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình	Nguyễn Thị Bích Ngọc	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Giải pháp nhân cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TM CP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình
81	Thạc sĩ	Tính thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng: Nghiên cứu các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Lý Phước Nguyên	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tính thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng: Nghiên cứu các Ngân hàng Thương mại Việt Nam
82	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý quỹ Bảo hiểm xã hội đối với chế độ ốm đau, thai sản trên địa bàn TP.HCM	Dương Chánh Nguyên	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Hoàn thiện công tác quản lý quỹ Bảo hiểm xã hội đối với chế độ ốm đau, thai sản trên địa bàn TP.HCM
83	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng hệ thống điện mặt trời mái nhà của người dân tại Quận Gò Vấp - TP. Hồ Chí Minh	Hồ Quang Ái Nhân	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng hệ thống điện mặt trời mái nhà của người dân tại Quận Gò Vấp - TP. Hồ Chí Minh
84	Thạc sĩ	Tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam	Trần Cẩm Hoàng Nhi	TS. Nguyễn Văn Thuận	Tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam
85	Thạc sĩ	Nhận diện và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang	Trần Thị Nhịn	TS. Bùi Hữu Phước	Nhận diện và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang
86	Thạc sĩ	Hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Quận Bình Thạnh	Huỳnh Vinh Nhơn	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Quận Bình Thạnh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
87	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao khả năng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	Huỳnh Thị Cẩm Nhung	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Giải pháp nâng cao khả năng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
88	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của chất lượng dịch vụ kê khai thuế qua mạng đến sự hài lòng của doanh nghiệp tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp - TP.HCM	Bùi Thị Quỳnh Như	TS. Cảnh Chí Hoàng	Ảnh hưởng của chất lượng dịch vụ kê khai thuế qua mạng đến sự hài lòng của doanh nghiệp tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp - TP.HCM
89	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý chi phí vật tư y tế khám, chữa bệnh Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Tú Oanh	TS. Bùi Hữu Phước	Hoàn thiện công tác quản lý chi phí vật tư y tế khám, chữa bệnh Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội Thành phố Hồ Chí Minh
90	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên với Công ty Điện lực Gò Vấp	Huỳnh Trần Tiến Phát	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên với Công ty Điện lực Gò Vấp
91	Thạc sĩ	Nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Chợ Lớn	Nguyễn Thanh Phong	PGS.TS. Lê Phan Thị Diệu Thảo	Nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Chợ Lớn
92	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại Kho bạc Nhà nước Quận Gò Vấp	Ngô Hồng Phong		Hoàn thiện công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại Kho bạc Nhà nước Quận Gò Vấp
93	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009 - 2020	Trần Nguyên Phúc	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009 - 2020
94	Thạc sĩ	Tác động của tăng trưởng tín dụng đến nợ xấu - Bằng chứng thực nghiệm tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Trần Thị Hồng Phúc	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tác động của tăng trưởng tín dụng đến nợ xấu - Bằng chứng thực nghiệm tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam
95	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Nguyễn Hữu Phúc	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh
96	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với thủ tục hải quan điện tử và hệ thống thông quan VNACCS/VCIS tại Cục Hải quan TP.HCM	Nguyễn Tiến Hồng Phúc	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với thủ tục hải quan điện tử và hệ thống thông quan VNACCS/VCIS tại Cục Hải quan TP.HCM
97	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Hữu Phước	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại Việt Nam
98	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả chống gian lận xuất xứ đối với hàng hóa nhập khẩu tại Cục Hải quan Tp.HCM	Liên Thị Hồng Phước	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả chống gian lận xuất xứ đối với hàng hóa nhập khẩu tại Cục Hải quan Tp.HCM
99	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại	Phạm Trung Phước	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại
100	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Knight Logistics	Lương Đông Phương	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Knight Logistics
101	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của mức độ thỏa mãn công việc đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Công ty cổ phần Bến xe Miền Tây	Huỳnh Hải Phương	TS. Nguyễn Ngọc Duy Phương	Ảnh hưởng của mức độ thỏa mãn công việc đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Công ty cổ phần Bến xe Miền Tây
102	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Công ty Công viên cây xanh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trung Phương	TS. Nguyễn Ngọc Duy Phương	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Công ty Công viên cây xanh Thành phố Hồ Chí Minh
103	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên văn phòng tại Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam trong bối cảnh đại dịch Covid-19	Tống Trần Quang	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên văn phòng tại Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam trong bối cảnh đại dịch Covid-19
104	Thạc sĩ	Các yếu tác động đến tỷ suất sinh lời của các Ngân hàng TMCP tại Việt Nam	Trương Hữu Quý	TS. Phan Thị Mỹ Hạnh	Các yếu tác động đến tỷ suất sinh lời của các Ngân hàng TMCP tại Việt Nam
105	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên địa bàn TP.HCM	Phạm Thanh Đan Quyên	TS. Trần Thị Diện	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên địa bàn TP.HCM
106	Thạc sĩ	Xây dựng chiến lược marketing cho công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Viên Mỹ giai đoạn 2021-2025	Bùi Đức Quỳnh	TS. Nguyễn Thanh Long	Xây dựng chiến lược marketing cho công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Viên Mỹ giai đoạn 2021-2025
107	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Sài Gòn KV IV	Nguyễn Trọng Sinh	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Sài Gòn KV IV
108	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang - PGD Châu Phú	Nguyễn Thanh Tâm	TS. Lê Trung Đạo	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang - PGD Châu Phú
109	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm tra thực tế hàng hóa trong việc thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu tại Cục Hải quan TP.HCM	Võ Minh Tân	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm tra thực tế hàng hóa trong việc thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu tại Cục Hải quan TP.HCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
110	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến nợ xấu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2008 - 2020	Lê Thị Mỹ Tiên	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Các nhân tố ảnh hưởng đến nợ xấu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2008 - 2020
111	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Á - Thực trạng và giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng	Bùi Thanh Toàn	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Á - Thực trạng và giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng
112	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao lòng trung thành đối với tổ chức của công chức tại Chi cục Thuế Quận Gò Vấp	Trần Nhựt Tú	PGS.TS. Nguyễn Minh Ngọc	Giải pháp nâng cao lòng trung thành đối với tổ chức của công chức tại Chi cục Thuế Quận Gò Vấp
113	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của phong cách lãnh đạo chuyển dạng đến động lực làm việc của giáo viên trung học cơ sở trên địa bàn Quận 11	Trương Minh Tuấn	TS. Nguyễn Đình Hòa	Ảnh hưởng của phong cách lãnh đạo chuyển dạng đến động lực làm việc của giáo viên trung học cơ sở trên địa bàn Quận 11
114	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên tại khách sạn Tân Sơn Nhất	Lê Thanh Tuấn	TS. Đoàn Liêng Diễm	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên tại khách sạn Tân Sơn Nhất
115	Thạc sĩ	Sự hài lòng của sinh viên đối với chất lượng dịch vụ đào tạo trực tuyến của các trường Đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Trương Anh Tuấn	TS. Lê Thị Giang	Sự hài lòng của sinh viên đối với chất lượng dịch vụ đào tạo trực tuyến của các trường Đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh
116	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác Kiểm tra xuất xứ hàng hóa Xuất nhập khẩu qua địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Mạnh Tuấn	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Hoàn thiện công tác Kiểm tra xuất xứ hàng hóa Xuất nhập khẩu qua địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh
117	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác chống thất thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Sài Gòn Khu vực III	Trần Anh Tuấn	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Hoàn thiện công tác chống thất thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Sài Gòn Khu vực III
118	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng thẩm định giá doanh nghiệp tại Việt Nam	Trương Thị Tuyền	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Nâng cao chất lượng thẩm định giá doanh nghiệp tại Việt Nam
119	Thạc sĩ	Nghiên cứu Quản trị rủi ro danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam - Tiếp cận bằng phương pháp Copula	Bùi Thị Kim Tuyền	PGS.TS. Nguyễn Khắc Quốc Bảo	Nghiên cứu Quản trị rủi ro danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam - Tiếp cận bằng phương pháp Copula
120	Thạc sĩ	Hạn chế rủi ro cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Đinh Hồng Tuyến	TS. Trần Thị Kim Oanh	Hạn chế rủi ro cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
121	Thạc sĩ	Quản lý Thuế đối với hoạt động Thương mại Điện tử tại Việt Nam	Lưu Thị Ngọc Tuyết	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Quản lý Thuế đối với hoạt động Thương mại Điện tử tại Việt Nam
122	Thạc sĩ	Thực trạng cơ chế tự chủ tài chính tại Trường Cao đẳng Y tế An Giang	Mạch Kim Tường	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Thực trạng cơ chế tự chủ tài chính tại Trường Cao đẳng Y tế An Giang
123	Thạc sĩ	Tác động vốn chủ sở hữu đến rủi ro tín dụng và khả năng sinh lời của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Nguyễn Thanh Tường	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Tác động vốn chủ sở hữu đến rủi ro tín dụng và khả năng sinh lời của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam
124	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang	Võ Nguyệt Thanh	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang
125	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng thông quan áp dụng chứng chỉ ISO 27001/2013 tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	Nguyễn Thị Phương Thanh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Quản trị rủi ro tín dụng thông quan áp dụng chứng chỉ ISO 27001/2013 tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam
126	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên ngân hàng BIDV khu vực thành phố Hồ Chí Minh	Lạc Triều Thanh	TS. Nguyễn Thanh Long	Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên ngân hàng BIDV khu vực thành phố Hồ Chí Minh
127	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng tới tỷ suất sinh lợi của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thượng Thành	TS. Lê Trung Đạo	Các yếu tố ảnh hưởng tới tỷ suất sinh lợi của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam
128	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Lưu Thành	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thị trường chứng khoán Việt Nam
129	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân trên địa bàn TP. Long Xuyên, An Giang	Đỗ Lê Phương Thảo	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân trên địa bàn TP. Long Xuyên, An Giang
130	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt và hiệu suất hoạt động của các công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Xuân Thi	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Mối quan hệ giữa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt và hiệu suất hoạt động của các công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam
131	Thạc sĩ	Giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh 9	Hoàng Quang Thịnh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh 9
132	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Ngọc Thùy	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
133	Thạc sĩ	Hoàn thiện hoạt động chống gian lận thương mại đối với hàng hóa nhập khẩu tại Chi Cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất	Nguyễn Phi Thuyền	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoàn thiện hoạt động chống gian lận thương mại đối với hàng hóa nhập khẩu tại Chi Cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất
134	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn	Nguyễn Trường Thương	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn
135	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính tại Lữ đoàn 23, Quân khu 7	Nguyễn Xuân Thưởng	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính tại Lữ đoàn 23, Quân khu 7
136	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên tại các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên địa bàn TPHCM	Nguyễn Ngọc Quỳnh Trang	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên tại các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên địa bàn TPHCM
137	Thạc sĩ	Yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Chu Thị Trang	PGS.TS. Lê Phan Thị Diệu Thảo	Yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM
138	Thạc sĩ	Giải pháp tăng nguồn thu cho ngành Bưu điện tại Việt Nam	Phan Diễm Trang	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp tăng nguồn thu cho ngành Bưu điện tại Việt Nam
139	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Cục thuế TP.HCM	Nguyễn Thùy Trang	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Cục thuế TP.HCM
140	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả ứng dụng Công nghệ thông tin trong hoạt động Hải quan	Lê Văn Triến	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp nâng cao hiệu quả ứng dụng Công nghệ thông tin trong hoạt động Hải quan
141	Thạc sĩ	Nghiên cứu những yếu tố tác động đến nợ xấu các ngân hàng	Phan Thị Thanh Trúc	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Nghiên cứu những yếu tố tác động đến nợ xấu các ngân hàng
142	Thạc sĩ	Tác động của yếu tố trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đến lòng trung thành của khách hàng - Nghiên cứu trường hợp Công ty TNHH Nước giải khát Suntory Pepsico Việt Nam	Lê Trí Phương Trung	TS. Nguyễn Văn Hiến	Tác động của yếu tố trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đến lòng trung thành của khách hàng - Nghiên cứu trường hợp Công ty TNHH Nước giải khát Suntory Pepsico Việt Nam
143	Thạc sĩ	Những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi mua hàng qua mạng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Trần Trung	TS. Nguyễn Thanh Long	Những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi mua hàng qua mạng tại Thành phố Hồ Chí Minh
144	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ khách sạn The Reverie Saigon	Nguyễn Thiên Trung	TS. Đoàn Liêng Diễm	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ khách sạn The Reverie Saigon
145	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng theo Basel II tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong	Ngô Đăng Uy	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng theo Basel II tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong
146	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn sử dụng dịch vụ chuyển phát nhanh của khách hàng tại Công ty TNHH Giao nhận quốc tế Việt An	Nguyễn Thị Tú Uyên	TS. Ao Thu Hoài	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn sử dụng dịch vụ chuyển phát nhanh của khách hàng tại Công ty TNHH Giao nhận quốc tế Việt An
147	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Ngô Thị Lệ Uyên	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam
148	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục Thuế Tỉnh Gia Lai	Đỗ Diệu Ái Vân	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Giải pháp hoàn thiện công tác thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục Thuế Tỉnh Gia Lai
149	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Củ Chi - TP.HCM	Ngô Thị Bích Vân	TS. Trần Thị Diện	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Củ Chi - TP.HCM
150	Thạc sĩ	Sự phù hợp mô hình Fama-French 3 nhân tố và 5 nhân tố cho thị trường chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Thúy Vân	TS. Nguyễn Văn Thuận	Sự phù hợp mô hình Fama-French 3 nhân tố và 5 nhân tố cho thị trường chứng khoán Việt Nam
151	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam	Phạm Thị Thúy Vi	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố tác động đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam
152	Thạc sĩ	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang	Châu Trương Thị Tường Vi	TS. Phạm Quốc Việt	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang
153	Thạc sĩ	Quản lý rủi ro đối với hoạt động xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Mạnh Việt	TS. Lê Trung Đạo	Quản lý rủi ro đối với hoạt động xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh
154	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Phan Quang Vinh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
155	Thạc sĩ	Nghiên cứu về quyết định mua thực phẩm chức năng của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trần Anh Vũ	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Nghiên cứu về quyết định mua thực phẩm chức năng của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh
156	Thạc sĩ	Cấu trúc vốn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Xây dựng và Bất động sản niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Đoàn Thị Thúy Vy	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Cấu trúc vốn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Xây dựng và Bất động sản niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.HCM
157	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang	Lê Thị Mai Yến	TS. Lê Trung Đạo	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang
158	Thạc sĩ	Tác động của phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế địa phương của Việt Nam	Nguyễn Xuân Yến	TS. Trần Thị Kim Oanh	Tác động của phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế địa phương của Việt Nam
159	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện quản trị rủi ro lãi suất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	Nguyễn Bảo Yến	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Giải pháp hoàn thiện quản trị rủi ro lãi suất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
160	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước	Trần Thu Huyền	Võ Thị Thu Hà	Khóa luận tốt nghiệp bao gồm 4 phần chính: - Chương 1: Trình bày khái quát về Công ty TNHH SX&TM Sơn Nhật Anh bao gồm thông tin chung về công ty, lịch sử hình thành và phát triển, ngành nghề sản xuất kinh doanh; chức năng, nhiệm vụ của bộ máy công ty và bộ máy kế toán; chế độ, chính sách kế toán công ty áp dụng; thuận lợi và những khó khăn công ty gặp phải. - Chương 2: Trình bày lý thuyết về cơ sở lý luận về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước. Nêu rõ khái niệm và nội dung của các tài khoản sử dụng, sơ đồ hạch toán của chúng và cách trình bày thông tin lên báo cáo tài chính. - Chương 3: Trình bày về thực trạng kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Sơn Nhật Anh. Nêu rõ nội dung, trình tự luân chuyển chứng từ của những tài khoản công ty sử dụng, đưa ra một số nghiệp vụ kinh tế phát sinh và trình bày thông tin trên bảng cân đối kế toán và báo cáo lưu chuyển tiền tệ, kết hợp so sánh với chuẩn mực kế toán quốc tế. - Chương 4: trình bày về ưu điểm, nhược điểm của công tác kế toán tại công ty, cũng như kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước. Phân tích các chỉ số tài chính, từ đó đưa ra một số kiến nghị để hoàn thiện bộ máy kế toán giúp công tác kế toán của công ty ngày càng hoàn thiện hơn. Ngoài ra còn so sánh chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) và chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS/IFRS).
161	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Bình	Trương Thị Nghi	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công Ty TNHH Phát Triển Đời Sống
162	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty cổ phần 3S Dent	Trần Thị Vân Anh	Trương Thảo Nghi	Nội dung và kết quả nghiên cứu đề tài, gồm có 04 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công Ty cổ Phần 3S Dent Chương 2: Cơ sở lý luận về công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương trong doanh nghiệp sản xuất. Chương 3: Thực trạng công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ Phần 3S Dent Chương 4: Một số nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công Ty Cổ Phần 3S Dent

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
163	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ OMEGA	Nguyễn Phan Hoài Thương	Thái Trần Vân Hạnh	Sự ra đời và phát triển của kế toán gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế xã hội. Xã hội càng phát triển thì kế toán càng trở nên quan trọng, đặc biệt là trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp.Trong bối cảnh hiện nay để tồn tại và phát triển thì doanh nghiệp cần phải có chiến lược kinh doanh và quản lý phù hợp, đặc biệt là quản lý tốt vấn đề doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Bởi vì, khi doanh nghiệp thực hiện tốt công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp có một cái nhìn tổng quát nhất về tình hình tài chính của đơn vị mình, giúp tăng khả năng thu hồi vốn, kịp thời tổ chức quá trình kinh doanh tiếp theo. Chính vì nhận thức rõ được tầm quan trọng của vấn đề này nên em đã chọn đề tài: "Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Omega" để hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Nội dung của đề tài được trình bày gồm 4 chương. Nội dung chương 1 đã giới thiệu tổng quát về Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Omega. Trong chương 1 cũng giới thiệu thêm về quá trình hình thành, phát triển và đặc trưng của công ty. Bên cạnh đó, chương này đã trình bày rõ hơn về bộ máy tổ chức quản lý của công ty đặc biệt là các vấn đề liên quan đến công tác kế toán tại công ty. Chương 2 đã giới thiệu tổng quan sơ lược về các lý thuyết liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh như về khái niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến các tài khoản doanh thu và chi phí. Chương 3 đã phản ánh tình hình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Omega. Từ đó hiểu một cách cụ thể hơn tình hình thực tế phát sinh tại công ty, biết thêm về các nguyên tắc hạch toán, các loại chứng từ sử dụng, trình tự luân chuyển và ghi sổ của từng tài khoản liên quan. Từ đó ta thấy được bao quát tình hình phát sinh của hoạt động kinh doanh, chi phí của công ty trong năm 2020. Trong chương 4 đã trình bày ưu nhược điểm của công ty trong hoạt động kinh doanh cũng như công tác kế toán. Từ đó sẽ đưa ra được những kiến nghị cũng như nhận xét phù hợp trên quan điểm cá nhân để hạn chế những nhược điểm đó.
164	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH MTV Út Dũng Tân Tây.	Dương Minh Anh Thư	Ung Hiển Nhã Thi	Ngoài lời mở đầu và kết luận, nội dung bài Khoá luận gồm 4 chương: Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH MTV Út Dũng Tân Tây. Chương 2: Cơ sở lý luận về hoạt động KSNB chu trình bán hàng - thu tiền trong doanh nghiệp Chương 3 : Thực trạng KSNB chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH MTV Út Dũng Tân Tây. Chương 4: Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH MTV Út Dũng Tân Tây.
165	Đại học	Kế toán bán hàng tại CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA SƠN QUÂN	Phạm Thị Thùy Dương	Trương Thảo Nghi	Em là Thùy Dương,em gửi Khóa luận tốt nghiệp cho đề tài Kế toán bán hàng tại CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT NHỰA SƠN QUÂN . Trong quá trình làm khóa luận cũng như làm bài báo cáo có gì sai sót, rất mong cô (Thầy) bỏ qua. Do kinh nghiệm còn hạn hẹp, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ cô (Thầy) để em có thể học hỏi thêm được nhiều kinh nghiệm, làm hành trang cho công việc sau này.Em cảm ơn cô(thầy) ạ
166	Đại học	Kế toán phải thu khách hàng và phải trả người bán tại Công ty Cổ phần 3S DENT	Cù Thị Thu Trang	Trần Thị Phương Lan	Tìm hiểu, nghiên cứu về các nghiệp vụ thanh toán với người mua và người bán tại Công ty Cổ phần 3S DENT
167	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công Ty Cổ Phần 3S Dent	Nguyễn Thị Thảo	Trần Thị Phương Lan	Nghiên cứu quá trình tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm là đơn đặt hàng của Nha Khoa Tâm Đức Bình Thuận tại Công ty Cổ phần 3S Dent. Từ đó lên được sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết, sổ cái các tài khoản có liên quan.
168	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH Song Hằng Tây Ninh	Nguyễn Thu Hương	Nguyễn Huỳnh Nam	Đề tài em chọn là KSNB chu trình mua hàng - thanh toán, tất cả những nội dung em trình bày là những gì em đã được chứng kiến và kinh nghiệm từ kỳ thực tập vừa qua cũng như những kiến thức được học trên trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
169	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH A.67	Trần Thị Bích Liệu	Trương Thảo Nghi	Giới thiệu tổng quát về Công ty TNHH A.67 bao gồm quá trình lịch sử hình thành và phát triển, lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và bộ máy kế toán của công ty. Nêu rõ cơ sở lý thuyết về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Mô tả quá trình luân chuyển chứng từ, các loại chứng từ, phương pháp hạch toán, đưa ra một số ví dụ và ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Nhận xét chung về công tác kế toán của công ty và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh, sau đó đưa ra một số kiến nghị.
170	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH GENERAL E&C	Nguyễn Hà Như Thủy	Thái Trần Vân Hạnh	First of all, in order to complete this thesis, I would like to express my sincerest thanks to Ms. Thai Tran Van Hanh, a lecturer at the Faculty of Accounting - Auditing, for her enthusiastic guidance and pointing out the errors, helping students better understand the actual accounting operations at enterprises when doing the thesis. In addition, it is impossible not to mention the job opportunities that I have been created by the management of General E&C Co., Ltd., along with the hand-holding job for a student who has no experience in accounting professions actual accounting of the brothers and sisters in the accounting department in general, and Mr. Pham Thanh Tuan in particular. Thank you very much and appreciate it! Realizing the importance of recognizing revenue, expenses and determining business results for an enterprise in many aspects, I decided to choose the topic: "Accounting revenue, expenses and determining results business results at General E&C Co., Ltd" to synthesize theory, learn about business activities and actual status of accounting work to record revenue and expenses and determine business results at the enterprise, from there make comparisons, comments and recommendations to improve this accounting work and improve the company's business results. My graduate thesis consists of four main chapters. Chapter 1 will give a general introduction to General E&C Co., Ltd., research about the business lines, organization of the management apparatus and the accounting apparatus of the company. Next, chapter 2 helps students synthesize the theory of revenues, expenses and determine business results from accounting standards and circulars of the Ministry of Finance. The next chapter is an important chapter, this section is about the actual situation of accounting for the recognition of revenues and expenses and determining the business results at the company, indicating a type of revenue and expense. certain time will be recognized, the order of circulation of documents and illustrate some actual transactions arising at the enterprise. Finally, chapter 4 will analyze the business situation at the company based on a number of criteria, give advantages and limitations on the organization of accounting work, on accounting for revenue recognition, costs and determine business results at the company. After that, I will have some recommendations to improve those not really good points, so that the ultimate goal is the business results at the company to be maximized effectively. Due to the lack of practical work experience along with limited time and research conditions, my thesis will inevitably make mistakes, looking forward to receiving your suggestions so that I can do better. on the long road ahead. Once again, I would like to send my sincere thanks and best wishes to Ms. Thai Tran Van Hanh and all of

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
171	Đại học	Kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm	Trần Thị Thảo Ngân	Trương Thảo Nghi	Hiện nay,nước ta đang trên đà phát triển và là thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO, việc cạnh tranh về hàng hóa, dịch vụ giữa các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế ngày càng khốc liệt hơn, điều này mang lại cho doanh nghiệp Việt Nam nhiều cơ hội nhưng cũng tạo ra những thách thức lớn hơn. Cho nên những doanh nghiệp luôn cố gắng tự vươn lên trong quá trình hội nhập mà còn phải biết phát huy tối đa tiềm năng của chính mình để tạo ra hiệu quả hoạt động kinh doanh cao nhất. Trong bất kỳ một ngành nào thì vấn đề sống còn của doanh nghiệp là làm sao tối đa hóa lợi nhuận và chi phí ở mức tối thiểu. Ngoài việc đưa ra các chiến lược, phương hướng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì còn phải biết nắm bắt những thông tin, số liệu cần thiết, chính xác từ bộ phận kế toán để kịp thời đáp ứng các yêu cầu của lãnh đạo Công ty. Là một Doanh nghiệp hoạt động lâu năm, Ban lãnh đạo Công ty Cổ Phần VAMIGROUP đã từng bước khẳng định được tên tuổi, uy tín, tạo được lòng tin với khách hàng ngày càng cao và việc đẩy mạnh công tác kế toán doanh thu, chi phí cũng như xác định kết quả kinh doanh là một vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng và thiết thực nhất trong toàn bộ công tác kế toán ở doanh nghiệp. Hiện nay, việc xác định kết quả kinh doanh là rất quan trọng vì căn cứ vào đó các nhà quản lý có thể biết được quá trình kinh doanh của doanh nghiệp mình có đạt hiệu quả hay không, lời hay lỗ như thế nào? Từ đó định hướng phát triển tương lai cho doanh nghiệp. Nhận thấy được tầm quan trọng của công tác kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản xuất. Cho nên em quyết định đi sâu nghiên cứu và chọn đề tài “KẾ TOÁN CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VAMIGROUP”.
172	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh	Vũ Thị Ánh Tuyết	Thái Trần Vân Hạnh	Business is an enterprise operating in the field of commerce, the main industry is sell building materials and construction. Therefore, the Company's revenue is revenue from sales. Revenue, expenses, and business results of enterprises in 2020 have a slight increase compared to previous quarters despite being affected by the Pandemic Covid-19, which shows that the company has implemented and applied appropriate policies, combined with a well functioning staff system as well as a good management system, leading to the company's business situation in quarter good result.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
173	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty tư nhân Nutech	Hoàng Ngọc Bảo Trâm	Thái Trần Vân Hạnh	First of all, I want to express my infinite gratitude for support of the Principal and Teachers of Accounting Department of Finance and Marketing University. Especially, I would like to thank Ms. Thai Tran Van Hanh for enthusiastically guiding and contributing useful ideas to help me understand better accounting tasks and complete the report. In addition, I express to allthose the Board of Directors and the accountants who provided me opportunity and guidance during my internship period and I have gained valuable insight into the accounting industry. Firstly, the thesis introduced an overview of Nutech Pty, Ltd and ADG Trading Services – Tax Agency of Nutech. This helped the reader to have an overview of the company's formation such as the business characteristics, operation of the company, the accounting system, the operating structure of the accounting department at the company. Secondly, the author has systematized the basic theoretical knowledge on the topic "Revenue, expenses, and determine business performance." which is the theoretical basis for practical application is based on business characteristics at Pty, Ltd. In Chapter 3, the author has reflected on the actual situation of revenue and expense and determined business results through actual operations that are fully illustrated, thereby providing a more specific view of the accounting principles, some types of documents used and bookkeeping of the company and analysising of actual problems arising at the enterprise. The author has extracted advantages and disadvantages of the organization of accounting work at the company. Simultaneously, the author has compared Australia accounting standards and Vietnamese accounting standards to have a better overview of accounting characteristics among multinational countries. The author makes recommendations for the company to organize the accounting work, to organize the revenue and cost accounting, to determine the business results of the company to contribute to improve the weaknesses and promote the strengths at the company. Due to the limited practical conditions and little practical experience, this thesis will make mistakes, I look forward to receiving your comments. Once again, I would like to send my thankfulness and wish good health to all employees of ADG Tradings Service Company and Ms Thai Tran Van Hanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
174	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DELI VIỆT NAM	Nguyễn Ngọc Tố Uyên	Thái Trần Vân Hạnh	For each enterprise, performance and earnings in enterprise is usually the concern goal. To gain that goal, groups ought to recognize a way to manipulate sales and prices appropriately, even as keeping off the case that prices are out of manipulate and sales declines. And the manipulate of sales and prices ought to don't forget their fluctuations with inside the past, gift and expected with inside the future. One of the techniques of controlling sales and prices is the evaluation of the earnings announcement. Stemming from that importance, and the notion that the instruction and evaluation of the earnings announcement is one of the key degrees of the complete accounting paintings, the topic: "Accounting sales, prices and figuring out enterprise effects at DELI VIET NAM INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY" become selected and researched. By reading the accounting paintings and the real scenario of sales and prices accounting and figuring out enterprise effects at DELI VIET NAM INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY primarily based totally on monetary records with inside the length of 2020 to systematize arguments approximately sales and prices accounting and decide enterprise effects and higher apprehend and recognize the instruction of earnings announcement are accomplished in a enterprise. Therefore, evaluating the principle discovered in college and reality, drawing blessings and disadvantages, and making recommendations. The thesis consists of 4 chapters. The first chapter of the thesis introduced an overview of Deli Viet Nam investment joint stock company. It has provided readers with information about the formation of the company as well as its business characteristics, operation of the company, organizational structure of the company, the accounting system at the company. Secondly, chapter 2 of the thesis mentioned the theoretical basis of "revenue, expenses, and determination of business results" to create a premise for chapter 3. In chapter 3, the thesis has reflected on the actual situation of revenue, expenses and determined business results through actual operations that are fully illustrated, thereby providing a more specific view of the company and analysing of actual problems arising at the enterprise. Finally, the last chapter of the thesic has extracted advantages and disadvantages of the organization of accounting work at the company as well as organizing revenue and expenses accounting and determining business results at the company. At the same time, it also made recommendations to contribute to improve the weakness and promote the strengths at the company. Hopefully in the future, the company will grow stronger in both width and depth. I respectfully wish the University of Finance and Marketing teachers good health and success in their noble careers. At the same time, I wish the employees in Deli Vietnam Investment Joint Stock Company to
175	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Công ty Cổ phần Đầu tư Hiển Đạt	Hà Nguyễn Quỳnh Anh	Phan Thị Huyền	Bài báo cáo trình bày về lý thuyết và thực trạng về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Hiển Đạt. Bài báo cáo gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đầu tư Hiển Đạt - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Hiển Đạt - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
176	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Bùi Thị Hàn Ni	Trần Thị Phương Lan	Trong nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, sự canh tranh ngày càng nhiều làm cho doanh nghiệp càng phải tính toán kỹ lưỡng các khoản doanh thu, chi phí mà công ty bỏ ra 1 cách kỹ lưỡng, chính xác và cẩn thận. Xuất phát từ tầm quan trọng trên, nên em đã lựa chọn đề tài kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ Phần Trang Thiết Bị Y Nha khoa Việt Đăng với mong muốn đi từ cơ sở lý luận đến thực tiễn để hiểu rõ hơn về thực tế quản lý doanh thu, chi phí để xác định kinh doanh tại công ty.
177	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Nguyễn Hồng Ái	Trương Thảo Nghi	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh Tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dược Miền Tây.
178	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Minh Châu	Trương Thảo Nghi	Tìm hiểu về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thiện Khánh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
179	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Huỳnh Thị Ngọc Lợi	Trương Thảo Nghi	1. Lý do chọn đề tài Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận luôn là yếu tố quan trọng hàng đầu cần quan tâm đến. Mỗi một doanh nghiệp luôn đề ra cho mình nhiều mục tiêu khác nhau, nhưng tất cả những mục tiêu đó đều hướng về một mục đích cuối cùng, đó là làm sao cho doanh nghiệp mình đạt được lợi nhuận cao nhất với mức chi phí tương ứng bỏ ra thấp nhất. Sự tồn tại, phát triển và thành công của doanh nghiệp đều được phản ánh rõ qua kết quả lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được. Nhìn vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh có thể phân tích và đánh giá được hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp. Vì vậy, công tác kế toán về doanh thu, chi phí là hết sức cần thiết, qua việc xác định các khoản doanh thu và chi phí doanh nghiệp có thể biết được kết quả hoạt động kinh doanh của mình như thế nào và cụ thể hơn là biết mình lãi bao nhiêu, lỗ hay không? Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể tìm cho mình những giải pháp thích hợp để đảm bảo duy trì và phát triển mở rộng hiệu quả hoạt động của công ty mình. Như vậy, công tác kế toán là phải cung cấp những thông tin đáng tin cậy để nhà quản lý đưa ra những quyết định đúng đắn nhằm lựa chọn phương án tối ưu nhất. Sau khi tìm hiểu thực trạng sản xuất kinh doanh cũng như tổ chức bộ máy kế toán của công ty, em nhận thấy kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh rất được quan tâm chú trọng. Vì vậy em quyết định đi sâu nghiên cứu công tác kế toán của công ty với đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Sản Xuất TM DV Huỳnh Long" làm đề tài khóa luận tốt nghiệp cho mình. 2. Mục tiêu nghiên cứu: Mục tiêu cụ thể: Tìm hiểu quá trình hạch toán doanh thu và chi phí từ đó xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Qua đó thấy được sự khác nhau giữa kiến thức đã học và thực tế. Mục tiêu tổng quát: Tìm hiểu về hệ thống kế toán tại công ty, đặc bệt là kế toán xác định kết quả kinh doanh. Từ đó đưa ra những ưu điểm và nhược điểm của hệ thống kế toán, đồng thời đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty. 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu: Đối tượng nghiên cứu: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản Xuất TM DV Huỳnh Long. Phạm vi không gian: Đề tài được thực hiện trên cơ sở thực tập thực tế tại công ty TNHH Sản Xuất TM DV Huỳnh Long.
180	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại quốc tế ECO	Trương Thị Hồng Nhung	Ung Hiền Nhã Thi	Nội dung Khóa luận là hệ thống hóa lý thuyết về hoạt động KSNB chu trình bán hàng - thu tiền. Tìm hiểu thực trạng hoạt động KSNB chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại quốc tế ECO. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động KSNB đối với việc ngăn ngừa rủi ro trong chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại quốc tế ECO.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
181	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phan Thị Tố Trinh	Thái Trần Văn Hạnh	First of all, I would like to thank the Board of Directors and Teachers - college of the Faculty of Accounting, University of Finance and Marketing, especially Ms. Thai Tran Van Hanh for enthusiastically guiding me to do this graduation thesis. Besides, I am sincerely grateful to the Board of Directors, the accountants in Duyanat Company Limited for creating favorable conditions for me to complete this thesis. The memoir begins with an overview of Duyanat Company Limited. It will help the readers have a comprehensive view of the company like the significant features of the business, the company's operation, especially the accounting department and its structural activities at the company. Next, the author has systematized the essential theoretical information in chapter 2 "The implementation of revenue, costs, and determination of business results" analyzing that the theoretical basis for utilization relies on the characteristics of business activities at Duyanat Company Limited. In chapter 3, the author has reflected the implementation of revenue and cost accounting and determination of business results through absolutely illustrated actual issues arising in the enterprise, thereby getting an additional specific view of the accounting principles, the reference documents, and the company's accounting records. The author has also pointed out the advantages and drawbacks of the organization of accounting work in the firm. At the same time, the author compares international and Vietnamese accounting standards to have a better overview of accounting characteristics among multinational countries, thus making recommendations for the company. These contribute to improving the weaknesses and promoting the strengths of Duyanat Company Limited. Despite my most promising attempt to complete this thesis, my research skills and practical knowledge are limited; therefore, mistakes are inevitable. I look forward to receiving the contributions from the company and Ms. Hanh to make my research paper more complete. Once again, I'd like to extend my sincere thanks to Duyanat Company Limited's accounting department and Ms. Thai Tran Van Hanh for their enthusiastic support in helping me finish this report.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
182	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Lưu	Trương Thảo Nghi	▶ Tính cấp thiết của đề tài: Nền kinh tế thị trường đã mở ra nhiều hướng đi cho nhiều doanh nghiệp muốn đứng vững trên thị trường không hề bằng phẳng khó khăn và thậm chí là đầy chông gai thì việc kinh doanh phải có lợi. Muốn mang lại hiệu quả cao nhất thì doanh nghiệp cần phải đánh giá điểm mạnh, điểm yếu năng lực cạnh tranh, yếu tố cung cầu của xã hội từ đó khắc phục những điểm yếu của mình đồng thời phát huy mọi ưu điểm để doanh nghiệp để đạt lợi nhuận cao nhất tiến tới khẳng định vị trí trên thị trường, đòi hỏi doanh nghiệp phải chuẩn bị kế hoạch rõ ràng và đúng đắn cho sự phát triển lâu dài, một trong những kế hoạch đó là việc sử dụng nguồn vốn và chi phí sao cho hợp lý để hoạt động của doanh nghiệp tiến hành thuận lợi hơn. Trong đó, công việc của nhân viên kế toán là rất quan trọng vì hàng tháng, hàng kỳ nhân viên phải xác định kết quả kinh doanh kịp thời, chính xác giúp nhà quản lý nắm vững tình hình hoạt động doanh nghiệp. Xuất phát từ tầm quan trọng của vấn đề nêu trên, cùng với số vốn kiến thức đã học được trên ghế nhà trường em quyết định chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Logistics và Đại lý Hải quan Việt Nam". ▶ Mục tiêu nghiên cứu: + Mục tiêu cụ thể: Tìm hiểu quá trình hạch toán doanh thu và chi phí từ đó xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Qua đó thấy được sự khác nhau giữa kiến thức đã học và thực tế. + Mục tiêu tổng quát: Tìm hiểu về hệ thống kế toán tại công ty, đặc biệt là kế toán xác định kết quả kinh doanh. Từ đó đưa ra những ưu điểm và nhược điểm của hệ thống kế toán, đồng thời đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty. ▶ Phương pháp nghiên cứu: Thu thập số liệu thông qua chứng từ, sổ sách kế toán. Phân tích các thông tin thu thập được trong quá trình tìm hiểu thực tế. ▶ Đối tượng và phạm vi nghiên cứu: + Đối tượng nghiên cứu: Bộ phận kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phòng kế toán tại Công ty TNHH Logistics và Đại lý Hải quan Việt Nam. + Phạm vi nghiên cứu: Đề tài được thực hiện trên cơ sở thực tập thực tế tại Công ty TNHH Logistics và Đại lý Hải quan Việt Nam. ▶ Kết cấu đề tài nghiên cứu: Nội dung nghiên cứu là xác định kết quả kinh doanh nhằm đánh giá hoạt động của công ty, từ đó đưa ra những kiến nghị giải pháp giúp công ty có những xu hướng phát triển hơn trong xu thuế toàn cầu hóa hiện nay.
183	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Dược Phẩm An Khang.	Nguyễn Bảo Quốc	Lê Văn Tuấn	Trong công tác quản lý kinh tế, đặc biệt trong nền kinh tế phát triển không ngừng của nền kinh tế thị trường hiện nay, việc lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là rất quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta có thể thấy được các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận từ đó thấy được tình hình kinh doanh của công ty, cũng như thấy được các chỉ số tài chính nhằm đánh giá sự hữu hiệu và hiệu quả trong kinh doanh của công ty. Việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đúng đắn sẽ cung cấp thông tin cho nhà quản lý về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó nhà quản lý xác định những ưu điểm để phát huy, đề ra các biện pháp khắc phục những nhược điểm còn tồn tại nhằm mục đích tối đa hóa lợi nhuận giúp doanh nghiệp ngày càng khẳng định vị trí của mình trên thị trường nhiều hơn. Điều này đòi hỏi hệ thống kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh nói riêng phải cung cấp thông tin kịp thời giúp nhà quản trị có phương án kinh doanh phù hợp.
184	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VI TÍNH NGUYÊN KIM	Phạm Ngọc Mơ	Lê Văn Tuấn	Đối với mỗi doanh nghiệp, mục tiêu hoạt động luôn là gia tăng lợi nhuận. Để gia tăng lợi nhuận, có thể tìm những phương pháp gia tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí để đạt được mục đích trên. Từ những con số được thể hiện báo cáo kết quả kinh doanh, nhà quản trị có thể thấy được những xu hướng biến động từ các con số để từ đó kiểm soát tốt hơn doanh thu và tiết kiệm chi phí để đạt được mục đích gia tăng lợi nhuận. Những con số ấy còn thể hiện những điểm chưa tốt trong công tác quản lí kinh doanh của công ty, từ đó có thể tìm ra nguyên nhân và phương án khắc phục. Vì vậy, công tác phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những việc làm và quan trọng và không thể thiếu ở mỗi doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
185	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế ECO	Phạm Thị Phấn	Phan Thị Bích Ngọc	Nghiên cứu về "Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế ECO", sau đó rút ra nhận xét về ưu điểm cũng như nhược điểm của hệ thống kiểm soát nội bộ và đưa ra các kiến nghị, giải pháp để hoàn thiện chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty.
186	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Văn Thị Mỹ	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Đề tài trình bày báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Truyền thông và Quảng cáo Gold Metal. Nội dung gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
187	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại Minh Hùng	Trần Thị Ý Nhi	Nguyễn Diên Duẩn	Grasping the existing needs from the market, the service industry, and the supply of metal and construction materials have grown exponentially in the world in general, Vietnam in particular. Considering the Vietnamese market, the majority of businesses are born more and more and most are mainly market entry of enterprises from abroad. The competition between businesses takes place more and more fiercely to occupy the consumption market and maximize profits. In order to survive and develop in the long term, businesses must set the goal of minimizing operating costs while still not affecting the quality of products and services, as well as achieving business performance at a high level. Since its establishment until going into operation, Minh Hung Trading and Investment Co., Ltd has consolidated its solid position in the market of service industry and providing metal and building materials, contributing to not a small part of the national economy. In recent years, corporate restructuring has become one of the top concerns of Minh Hung Investment and Trading Co., Ltd. Typically, the decision to build an enterprise's accounting information system in general and accounting for revenue and expenses and determining business results. This graduation thesis will provide some basic information about some actual arising accounting transactions that will be presented in detail here. The Graduation Project also provides some recommended solutions, thereby helping Minh Hung Investment and Trading Co., Ltd more complete than the accounting information system in general; revenue, cost accounting and determine the results business in particular.
188	Đại học	Kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Top Agent Japan	Hồ Ngọc Thúy Vy	Thái Trần Vân Hạnh	1. Hệ thống hóa lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại dịch vụ. 2. Tìm hiểu chung về tình hình hoạt động tại doanh nghiệp, đồng thời mô tả thực tế công tác kế toán. 3. Phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Top Agent Japan, từ đó rút ra những ưu, nhược điểm của kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty. 4. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Top Agent Japan.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
189	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Dương	Lâm Thị Thương	Phạm Thị Ngọc Dung	Ngoài phần mở đầu và kết luận đề tài gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Dương. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Dương. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Dương. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. Nội dung: -Hệ thống các vấn đề mang tính lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác đinh kết quả hoạt động kinh doanh. -Tìm hiểu tổ chức bộ máy quản lý, cũng như bộ máy kế toán tại công ty. -Tìm hiểu thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác đinh kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty -Đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị.
190	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hóa Chất T&G	Nguyễn Lê Bảo Ngọc	Trần Thị Nguyệt Nga	Giới thiệu tổng quát về Công ty TNHH Hóa Chất T&G như lịch sử hình thành và phát triển, các nghành nghề kinh doanh cũng như tổ chức bộ máy quản lý và công tác kế toán tại công ty. Tiếp đó là cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, thông qua tìm hiểu Chuẩn mực kế toán Việt Nam và theo Thông tư 200/2014/TT-BTC. Trên những cơ sở đó phân tích tình hình kinh doanh thực tế của doanh nghiệp kỳ kế toán năm 2020 sau đó phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty qua giai đoạn 2017-2020 và nêu lên các nhận xét kiến nghị.
191	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH KNM	Trần Thị Thanh Nguyên	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Giới thiệu một các tổng quát về đơn vị đề tài được tiến hành, đó là Công ty TNHH KNM. Qua sơ lược chúng ta đã nắm được ngành nghề hoạt động chính của công ty là thiết kế chuyên dụng mà cụ thể là thi công, trang trí nội thất..Thấy được chức năng, nhiệm vụ và tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh chủ yếu là về hình thức tổ chức, chứng từ, chính sách, phần mềm. Thông qua tìm hiểu Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Thông tư cụ thể là những điều khoản, cùng những quy định và nguyên tắc cần thiết khác. Việc tìm hiểu về cơ sở lý luận giúp chúng ta biết được khái niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng, sơ đồ hạch toán của từng tài khoản. Ở phần thực tế tại công ty cho chúng ta nhìn nhận rõ hơn về doanh thu, chi phí và đặc biệt là lợi nhuận. Thấy được chi tiết nhất từng khoản mục trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tiếp xúc được thực tế với các chứng từ, sổ sách. Phần cuối là nhận xét và kiến nghị, ở phần này nêu ra ưu nhược điểm của tổ chức công tác kế toán tại đơn vị, phân tích chi tiết về doanh thu, chi phí và lợi nhuận, các chỉ số tài chính.
192	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI STAVICON	Hoàng Quốc Chung	Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu thực tiễn kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Stavicon. Đúc kết các kết quả so sánh giữa lý thuyết và thực tế. Đề xuất các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.
193	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phan Thị Quảng	Trần Thị Lan Phương	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Việt Long Hưng Gia Lai.
194	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Phù Bích Trâm	Trần Thị Phương Lan	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Kinh Doanh Dụng Cụ Npac
195	Đại học	Lương và các khoản trích theo lương	Trần Thị Trung Ánh	Trương Thảo Nghi	Đề tài khoá luận KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
196	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÙNG CHÂU	Trần Thanh Linh	Võ Thị Thu Hà	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH Tùng Châu để hiểu và vân dụng các nghiệp thực tế phát sinh, cũng như cách hạch toán trên phần mềm kế toán MISA. Có cơ hội làm việc để đưa ra được các Báo cáo tài chính của Công ty. Qua đó đưa ra được bài Khóa luận với 4 chương: Chương 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH TÙNG CHÂU Chương 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH Chương 3: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÙNG CHÂU Chương 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ
197	Đại học	Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả hoạt động tại Công ty TNHH Thương Mại - Dịch Vụ - Kỹ Thuật Quang Anh	Trần Thị Thu Hồng	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Bài khóa luận tốt nghiệp trình bày về cơ sở lý luận của kế toán từ những lý luận đó xử lý các tình huống phát sinh nghiệp vụ và tổng kết mỗi tuần, tháng, quý, năm. Từ thông tin chính xác, chứng từ kế toán và các nghiệp vụ phát sinh hằng ngày kế toán có thể hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động hiện tại của Công ty TNHH Thương Mại - Dịch Vụ - Kỹ Thuật Quang Anh và chiều hướng phát triển của công ty trong tương lai xa.
198	Đại học	Vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH MTV Dầu Khí Đông Sài Gòn	Nguyễn Hoàng Anh Thi	Võ Thị Trúc Đào	Tìm hiểu về công ty TNHH MTV Dầu Khí Đông Sài Gòn và kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty, rút ra bài học kinh nghiệm trong nghề nghiệp.
199	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại Công ty Cổ phần Vận tải An Giang	Huỳnh Ngọc Yến Trang	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu kiểm soát nội bộ quy trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại Công ty Cổ phần Vận tải An Giang đồng thời sánh giữa thực tế với lý thuyết, sau đó để đánh giá ưu điểm và nhược điểm của hệ thống kiểm soát nội bộ, nhằm đưa ra đề xuất hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ tại đơn vị.
200	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI AN GIANG	Trần Trung Hiếu	Phan Thị Huyền	Tìm hiểu và phân tích những vấn đề cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty. Từ đó tổng kết và làm sáng tỏ những vấn đề chung nhất về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong Công ty dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam.
201	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Sản xuất-Thương mại-Dịch vụ Hữu Tâm	Hoàng Bích Ngọc	Lê Văn Tuấn	Qua toàn bộ nội dung được trình bày ở trên đã cho thấy việc tổ chức tốt công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với sự thành công của mỗi doanh nghiệp. Làm tốt nghiệp vụ công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng không những phản ánh trung thực, khách quan tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn giúp ích cho vấn đề quản trị doanh nghiệp, mở ra nhiều triển vọng mới cho doanh nghiệp… Sau gần ba tháng thực tập tại Công ty TNHH Sản xuất – Thương mại – Dịch vụ Hữu Tâm, quá trình tìm hiểu về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho thấy công ty đã phát huy nhiều mặt mạnh, bên cạnh đó không tránh khỏi những mặt còn hạn chế. Để khắc phục phần nào những điểm chưa hoàn thiện, em xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện thêm công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Ý kiến trên đây dựa trên cơ sở kinh tế của công ty và sự vận dụng đổi mới của chế độ kế toán, hy vọng rằng những ý kiến đó sẽ có tác dụng tốt đối với công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
202	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HASAKI BEAUTY & S.P.A	Bùi Thị Kiều Oanh	Lê Văn Tuấn	Thế giới đã và đang không ngừng hội nhập và phát triển. Các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau để bắt kịp thị trường ngày nay. Hiệu quả và lợi nhuận trong kinh doanh luôn là ưu tiên hàng đầu của bất kỳ công ty nào. Để đạt được mục tiêu này, các tổ chức phải hiểu làm thế nào để kiểm soát doanh thu và chi phí một cách hợp lý, đồng thời tránh tình trạng chi phí nằm ngoài tầm kiểm soát và doanh thu giảm xuống. Việc kiểm soát doanh thu và chi tiêu cũng phải tính đến sự biến động trong quá khứ, hiện tại và dự kiến trong tương lai. Việc kiểm tra báo cáo kết quả kinh doanh là một trong những cách tiếp cận để kiểm soát doanh thu và chi phí. Đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hasaki Beauty & SPA" được lựa chọn và nghiên cứu dựa trên tầm quan trọng này và nhận thức rằng việc lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những khâu then chốt của toàn bộ công việc kế toán. Qua việc nghiên cứu công tác kế toán và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hasaki Beauty & SPA trên cơ sở số liệu kinh tế giai đoạn 2020, có thể hệ thống hoá các luận điểm về kế toán và xác định doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh, cũng như hiểu rõ hơn và biết cách thức lập báo cáo thu nhập được thực hiện trong một doanh nghiệp. Nhờ đó, so sánh lý thuyết được học trong trường với thực tế, xác định lợi ích và hạn chế, đồng thời đưa ra các kiến nghị. Công ty là một doanh nghiệp bán hàng và cung cấp dịch vụ có hoạt động kinh doanh chính là bán mỹ phẩm và cung cấp các dịch vụ chăm sóc sắc đẹp. Mặc dù doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh năm 2020 của công ty cao hơn đáng kể so với các năm trước (do Đại dịch cúm-19), điều này chứng tỏ công ty đã triển khai và thực hiện các chính sách phù hợp, kết hợp với hệ thống nhân viên hoạt động hiệu quả và hệ thống quản lý tốt dẫn đến kết quả kinh doanh tốt vào năm 2020.
203	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng-thanh toán tại công ty TNHH Bao Bì Wally Việt Nam	Nguyễn Ngọc Châu Ngân	Ung Hiển Nhã Thi	Đề tài kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại công ty TNHH Bao Bì Wally Việt Nam đã thể hiện việc tổ chức một hệ thống kiểm soát nội bộ thực tế cùng với các cơ sở lý luận. Từ đó nêu ra thực trạng của Công ty và so sánh với cơ sở lý thuyết để tìm ra ưu điểm, khuyết điểm, các vấn đề đang gặp phải và đưa ra nhận xét cùng với các giải pháp khuyến nghị góp phần hoàn thiện hệ thống.
204	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH Boho Decor	Trần Trí Thông	Ung Hiển Nhã Thi	- Nắm được cơ sở lý luận cơ bản về "Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán tại doanh nghiệp" - Hiểu rõ được đặc điểm, tình hình, chức năng, nhiệm vụ và bộ máy quản lý của Công ty TNHH Boho Décor - Tìm hiểu thực trạng về hoạt động kiểm soát nội bộ của chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty TNHH Boho Décor - Từ đó đưa ra kết luận, nêu ý kiến, nhận xét hoặc đề xuất một số biện pháp khắc lục, nâng cao hiệu quả của hệ thống kiểm soát về chu trình mua hàn – thanh toán tại Công ty TNHH Boho Décor.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
205	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Việt Mỹ Đồng Nai	Nguyễn Thị Xuân Thảo	Trần Thị Nguyệt Nga	Ngày nay nền kinh tế thế giới có những bước phát triển với trình độ ngày càng cao thì nền kinh tế Việt Nam cũng đang dần phát triển theo xu hướng hội nhập với nền kinh tế toàn cầu. Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng đa dạng, phong phú và sôi động, đòi hỏi luật pháp và các biện pháp kinh tế của Nhà nước phải đổi mới để đáp ứng nền kinh tế phát triển. Trong nền kinh tế mở như hiện nay, doanh nghiệp không ngừng gia tăng sức cạnh tranh trên thương trường để tồn tại và phát triển. Đó cũng chính là những động lực để các doanh nghiệp không ngừng cải tiến phương thức sản xuất, cách quản lý kinh doanh sao cho phù hợp với từng chiến lược, từng giai đoạn hoạt động cụ thể của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp không những phải tự lực vươn lên trong quá trình sản xuất kinh doanh mà còn phải biết phát huy tối đa tiềm năng của mình để đạt hiệu quả kinh tế cao nhất. Đồng thời, trong tình hình đại dịch Covid 19 kéo dài sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp. Từ đó doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh sẽ bị tác động, doanh nghiệp rất cần quan tâm đến tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận để đưa ra các biện pháp kinh doanh phù hợp, quản lý tốt được doanh thu, chi phí sẽ giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong tình hình dịch bệnh như hiện nay. Để quản lý tốt tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận thì việc xem xét và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là điều không thể thiếu. Có thể thấy rằng một báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có lợi ích rất lớn đối với doanh nghiệp, cung cấp những thông tin về thu nhập, chi phí và kết quả hoạt động của đơn vị kế toán trong một kỳ kế toán cụ thể, chỉ rõ mức thu nhập cũng như chi phí của các loại hoạt động khác nhau, làm căn cứ để đánh giá khả năng sinh lời, tình hình thực hiện dự toán về thu nhập, chi phí và kết quả hoạt động, đánh giá xu hướng phát triển của đơn vị. Chính vì mức độ cần thiết và tầm quan trọng trên, em đã chọn đề tài 'Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương Mại Việt Mỹ Đồng Nai'. Ngoài lời mở đầu và kết luận bài báo cáo còn có bốn chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Việt Mỹ Đồng Nai. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh daonh. Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Việt Mỹ Đồng Nai. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
206	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trương Lê Ngọc Mơ	Tạ Thị Thu Hạnh	Nhận thấy tầm quan trọng của việc xác định doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, em chọn đề tài nghiên cứu của mình là: « KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VINH PHƯỚC ». Qua quá trình thực tập tại công ty, em có cơ hội áp dụng lý thuyết vào thực tiễn, tìm hiểu công tác kế toán tại công ty. Từ đó giúp em hiểu rõ hơn về công ty và đưa ra những nhận xét cũng như góp ý để hoàn thiện hơn về bộ máy tổ chức và các chính sách tại công ty.
207	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trương Ngọc Kiều Trinh	Võ Thị Thu Hà	Tìm hiểu, trình bày cơ sở lý luận, phân tích nghiệp vụ và đưa ra một số nhận xét, kiến nghị về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Gạch Ngọc Lễ
208	Đại học	Lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh công ty Cổ phần BCA Solutions	Phan Lê Minh Anh	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh công ty Cổ phần BCA Solutions quý 1, 2, 3 năm 2021
209	Đại học	Lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	Lê Trần Hà Vy	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Quan sát miêu tả quá trình lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và phân tích tình hình kinh doanh. Tìm hiểu ưu điểm, khuyết điểm công tác kế toán để từ đó đánh giá được hiểu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Đồng thời nêu lên một số ý kiến nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán của công ty sao cho ngày càng hoàn thiện và hiệu quả hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
210	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM PHARMACITY	Vũ Thị Nhung	Lê Văn Tuấn	Qua nghiên cứu đề tài này em thấy rằng việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữ một vai trò hết sức quan trọng trong công tác kế toán tại các doanh nghiệp. Để có thể biết rõ được qua quá trình làm việc, sản xuất Công ty đã đạt được những thành tựu như thế nào và làm cách nào để thu hút khách hàng và các nhà đầu tư khác chịu đầu tư mở rộng thêm các chi nhánh trong nước và trong khu vực lân cận. Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity đã đạt được một số thành quả khá tốt ở tình hình hiện tại. Để đạt được hiệu quả cao hơn nữa, đòi hỏi công ty phải luôn tự đổi mới và hoàn thiện công tác kế toán, tự hạch toán một cách chính xác nhất, hợp lý nhất để có thể mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, trong điều kiện luôn biến động của thị trường, đặc biệt đối với tình hình dịch COVID-19 hiện này, công ty phải có những quyết định kinh doanh sáng suốt dựa trên cơ sở thông tin mà kế toán cung cấp. Công tác nghiên cứu kế toán phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity tuy còn một số những thiếu sót nhất định nhưng qua đó em đã học hỏi được rất nhiều thứ bổ ích từ các anh chị có kinh nghiệm đi trước. Hy vọng trong tương lai công ty sẽ phát triển mạnh mẽ hơn cả về chiều rộng và chiều sâu.
211	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính của công ty Cổ phần Garmex Sài Gòn	Võ Thị Thu Hiền	Trần Thị Phương Lan	The main purpose of the essay is to show how to prepare and analyze financial statements of Garmex Saigon Corporation. This includes the analysis of revenues, costs, and financial indicators that reflect the effectiveness of the corporation's business. Financial statements not only portray the current status of the corporation's activities but also predict the future performance, which provides information for the corporation's shareholders to decide about the company's business. Analytical methods used in the essay include horizontal analysis and vertical analysis. This essay uses the data from the Garmex Saigon Corporation's financial statements in 2018, 2019, and 2020. The analysis results show that the corporation's business performance is not favorable from 2018 to 2020 because of non-suitable sales policies and the negative impacts from the Coronavirus pandemic. However, the company still ensures the ability to repay debts with cash sources from investing in short - term assets.
212	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Huỳnh Thị Ngọc Mỹ	Tạ Thị Thu Hạnh	Trong những năm qua kinh tế Việt Nam đã phát triển và hòa nhập với thế giới. Các doanh nghiệp muốn tồn tại, đứng vững trên thị trường, đòi hỏi phải có tiềm lực tài chính mạnh mẽ để tiến hành hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa và cạnh tranh có hiệu quả hơn. Để đạt được lợi nhuận cao thì chúng ta cần phải nắm rõ doanh thu mặt hàng nào cao, thu hút được sự chú ý của khách hàng nhất để mở rộng chiến lược phát triển. Đồng thời phải nắm rõ chi phí ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp và tìm cách điều chỉnh xuống mức tối thiểu để đạt được lợi nhuận tối đa. Góp phần quan trọng trong việc đưa ra quyết định mở rộng hay thu hẹp thị trường kinh doanh thì chúng ta cần phải đi phân tích tình hình doanh thu, chi phí của công ty qua các năm. Thông qua quá trình phân tích đánh giá đúng tình hình hiện tại và đề ra phương hướng phát triển trong tương lai. Xuất phát từ tầm quan trọng của vấn đề ấy nên em chọn đề tài: "Doanh thu, chi phí và xác định kết qảu kinh doanh tại công ty cổ phần ECO FRIENDLY VN". Đề tài có kết cấu gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty Chương 2: Cơ sở lí luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
213	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty TNHH Mỹ thuật Ứng dụng Hữu Phong	Phan Trần Khánh Thy	Ung Hiển Nhã Thi	Củng cố kiến thức, cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ nói chung và kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán nói riêng của một doanh nghiệp. Tìm hiểu thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty TNHH Mỹ thuật Ứng dụng Hữu Phong và từ đó đưa ra được một số kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình kiểm soát nội bộ chu trình này của Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
214	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần gạch ngói Quảng Trị	Nguyễn Ngọc Lan Anh	Trần Thị Phương Lan	The aim of this graduation thesis entitled Salary accounting and salary deductions at Quang Tri Brick and Tile Joint Stock Company is to learn the theoretical basis of salary accounting and salary deductions, compare with the actual accounting of wages and salary deductions at Quang Tri Brick and Tile Joint Stock Company. Data for this thesis were collected from accounting documents related to salary accounting and salary deductions at the company. In addition, I also refer to theories and laws from accounting textbooks and legal documents to compare with the actual situation. The results of the thesis show that there is a certain gap between theory and practice. The accounting of salaries and deductions at Quang Tri Brick and Tile Joint Stock Company is relatively scientific and reasonable, but errors cannot be avoided. From the knowledge I have learned and practical experience, I have made some recommendations to improve the accounting work at the company. The graduation thesis is composed of four chapters: Chapter 1: General introduction about Quang Tri Brick and Tile Joint Stock Company. Chapter 2: Theoretical basis of salary accounting and salary deductions. Chapter 3: Actual accounting of salary and salary deductions at Quang Tri Brick and Tile Joint Stock Company. Chapter 4: Comments and recommendations.
215	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BÌNH THUẬN - NHÀ BÈ	Lê Công Huy Hoàng	Nguyễn Thị Minh Hằng	Bài khóa luận tốt nghiệp này nghiên cứu về chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ phần May Bình Thuận - Nhà Bè, toàn bộ bài khóa luận gồm có 4 chương: - Chương 1: Cơ sở lí luận về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán - Chương 2: Giới thiệu Công ty Cổ phần may Bình Thuận - Nhà Bè - Chương 3: Thực tế về chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty Cổ phần may Bình Thuận - Nhà Bè - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
216	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Gạch Hiệp Thành	Nguyễn Lê Hoài Thương	Nguyễn Huỳnh Nam	Bài báo cáo này nhằm tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Gạch Hiệp Thành. Trên cơ sở lý luận về việc tìm hiểu thực tế tiến hành so sánh, đánh giá những ưu và nhược điểm của hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Gạch Hiệp Thành. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty.
217	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch Vụ Thương Mại Viễn Thông TG	Nguyễn Phạm Mai Quyên	Phạm Thị Ngọc Dung	Nội dung bài khóa luận gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Dịch Vụ Thương Mại Viễn Thông TG - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh - Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch Vụ Thương Mại Viễn Thông TG - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
218	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Tâm Châu	Trần Hoàng Bảo Huy	Nguyễn Thị Minh Hằng	- Từ những kiến thức về hệ thống kiểm soát nội bộ đã được học tại nhà trường, tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Tâm Châu. - Tìm hiểu thêm về công ty TNHH Tâm Châu, về quá trình hình thành cũng như cách thức công ty hoạt động, phát triển. Đồng thời, trong quá trình thực tập cố gắng học hỏi cách làm việc cũng như sự chỉ dẫn của các anh chị phòng ban kế toán tại công ty để có cơ hội phát triển thêm về kiến thức cũng như thực hành về cách vận hành của hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền của công ty. - Dựa vào kiến thức đã được học tại nhà trường cùng với đó là những kinh nghiệm mới có được trong quá trình thực tập tại công ty để có thêm kiến thức về hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty cũng như những kỹ năng cần thiết. Từ đó có thể tiến hành so sánh, đánh giá những ưu, nhược điểm của hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Tâm Châu cùng với đó đưa ra được những đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt đông kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty. Đề tài khóa luận tốt nghiệp "Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Tâm Châu" có 4 chương gồm: CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI DOANH NGHIỆP CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH TÂM CHÂU CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VỀ QUY TRÌNH KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH TÂM CHÂU CHƯƠNG 4: MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH TÂM CHÂU
219	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Lê Nguyễn Uyên Phương	Phạm Huỳnh Lan Vi	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Topic: REVENUE ACCOUNTING, EXPENSES AND DETERMINING BUSINESS RESULTS AT QUI PHUC CO., LTD Society has been developing continuously. Businesses compete from a variety of economic areas in order to keep up with today's market. Efficiency and profit are always the top priorities in every business. To reach this goal, organizations must understand how to appropriately control revenue and expenses while avoiding the situation where expenses spiral out of control and then revenue decrease. Revenue and expense control must also take into account past, present, and expected future volatility. The analysis of the income statement is one approach of controlling revenue and expenses. The topic "Accounting revenue, expenses, and determining business results at Qui Phuc.,Ltd " was chosen and researched as a result of this importance and the perception that the preparation and analysis of the income statement is one of the key stages of the entire accounting work. By studying the accounting work and the current situation of revenue and expense accounting and determining business results at Qui Phuc., Ltd based on economic data in the period of 2020, to systematize arguments about revenue and expense accounting and determining business results, and to better understand and know how income statement preparation is performed in a business. As a result, comparing theory learnt in school with reality, identifying benefits and drawbacks, and providing recommendations. The company is in the sales industry, with export as its main focus. As a result, sales revenue equals the Company's revenue. Despite being impacted by the Covid-19 epidemic, the company's revenue, expenses, and business outcomes in 2020 show a minor growth over previous years. Indicating that the Company has designed and implemented relevant policies, as well as a well-functioning personnel system and a good management system, resulting in the company's business situation in 2020, satisfactory outcomes

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
220	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch Vụ Thương Mại Kiến Sanh.	Lê Lan Quỳnh	Phạm Huỳnh Lan Vi	In the context where Vietnam is promoting economic growth in both domestic and foreign markets, business units must not only improve revenues and service quality, but also pay attention to their accounting - auditing activities in order to ensure the accuracy and transparency of the financial position and operations of the business unit. In this regard, the following items are the most reflective of a business's financial condition: revenue, expenses, and determining business result. For better exposure and deeper understanding of the subject, I have chosen the topic "Accounting of revenue, expenses and determining business result at Kien Sanh Trading Services Co., Ltd" as a mean to gain knowledge of the common practice and further support my learning process. The thesis begins with an introduction of Kien Sanh Trading Services Co., Ltd. to provide readers an overview of the company's background as well as its business. This introduction especially emphasizes the organization of the accounting department in order to better understand the accounting operational structure, the account accounting system, the accounting vouchers, book-keeping, and the financial reporting utilized at the company. Subsequently, knowledge and theories of revenue, expenses, and determining business result are revisited and systemized according to the business characteristics and operations. In the next chapter, the actual situation of accounting for revenue, expenses, and determining business result at Kien Sanh Trading Service Co., Ltd. in 2020 are presented to demonstrate a deeper insight into the company's document and book-keeping, thereby clearly presenting the rotation of the accounting vouchers as well as the data entry process using an accounting software. The last chapter contains an analysis of the problems that the company faces, as well as an identification of the advantages and disadvantages in order to make recommendations to promote the company's business performance. It also serves to provide an overview of accountancy by comparing the Vietnamese accounting standards with its international counterparts. Despite my utmost effort and several adjustments to perfect the thesis, I believe there are rooms for improvement due to time, knowledge, and information constraints. Therefore, I am looking forward to your constructive comments and suggestions.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
221	Đại học	Kiểm soát nội bộ Chu trình Mua hàng - Thanh toán tại Công ty TNHH Xây Dựng Hiệp Hòa	Đặng Trương Hoàng Hưng	Nguyễn Huỳnh Nam	Ngày nay, Kiểm soát nội bộ đang đóng một vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh tế của các Doanh nghiệp và Tổ chức. Kiểm soát nội bộ giúp các Nhà Quản trị quản lý hữu hiệu và hiệu quả hơn các nguồn lực của Công ty mình như: con người, tài sản, vốn,… góp phần hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình Sản xuất – kinh doanh, đồng thời giúp Doanh nghiệp xây dựng được một nền tảng quản lý vững chắc phục vụ cho quá trình hoạt động và phát triển của Doanh nghiệp. Công ty TNHH Xây dựng Hiệp Hòa là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp vật tư xây dựng cho các công trình mà trong thời gian gần đây có sự biến động mạnh về giá cả. Công ty phải nâng cao Kiểm soát nội bộ trong quá trình mua hàng nhằm mục tiêu mua đúng, mua đủ, tránh những gian lận và sai sót trong khâu mua hàng. Bên cạnh quá trình mua hàng, Công ty cũng cần tăng cường Kiểm soát nội bộ đối với quá trình Thanh toán để đảm bảo sự đầy đủ, chính xác và tránh thất thoát tiền thanh toán từ đó giúp Công ty duy trì và mở rộng hoạt động Sản xuất – kinh doanh. Hiện nay, tại Công ty TNHH Xây dựng Hiệp Hòa hiện chưa có Đề tài nào nghiên cứu về Kiểm soát nội bộ đối với Chu trình Mua hàng – Thanh toán mà có thể nêu lên những bất cập và hạn chế đối với Kiểm soát nội bộ Chu trình Mua hàng – Thanh toán tại Công ty, để từ đó đưa ra một số giải pháp tương đối hữu hiệu cho việc khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong thủ tục Kiểm soát nội bộ và góp phần đẩy mạnh công tác Kiểm soát nội bộ đối với Chu trình Mua hàng – Thanh toán tại Công ty nhằm giảm thiểu những rủi ro, gian lận, sai sót có thể xảy ra. Việc chọn Đề tài "Kiểm soát nội bộ Chu trình Mua hàng – Thanh toán tại Công ty TNHH Xây dựng Hiệp Hòa" có ý nghĩa thiết thực trong việc thực hiện công cụ quản lý của Công ty nhằm đưa ra những giải pháp tăng cường công tác kiểm soát. Vì vậy, em đã lựa chọn vấn đề này để viết Khóa Luận. Báo cáo nghiên cứu những vấn đề: – Hệ thống hóa lý luận chung về Kiểm soát nội bộ đối với Chu trình Mua hàng – Thanh toán trong Công ty TNHH Xây dựng Hiệp Hòa.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
222	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh Tại Công Ty TNHH Khai Thác Khoáng Sản Và Xây Dựng Trân Trân	Phạm Thị Bảo Trâm	Trương Thảo Nghi	1.Lý do chọn đề tài Lợi nhuận kinh doanh phản ánh tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Do vậy việc tổ chức bộ máy kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh rất quan trọng và cần thiết trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp. Vì thấy được tầm quan trọng cũng như những lợi ích mà việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh mang lại cho công ty, em đã chọn đề tài: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Khai Thác Khoáng Sản Và Xây Dựng Trân Trân. 2.Mục đích nghiên cứu Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta nắm rõ hơn về tình hình hoạt động của công ty. 3.Đối tượng nghiên cứu Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Khai Thác Khoáng Sản Và Xây Dựng Trân Trân qua năm 2020. 4.Phương pháp nghiên cứu •Phương pháp thu thập: - Thu thập thông tin, số liệu thực tế từ phòng kế toán. - Tham khảo một số quy định, chế độ tài chính hiện hành. - Tham khảo tài liệu liên quan đến đề tài nghiên cứu. •Phương pháp phân tích: Tập hợp và phân tích dữ liệu để hiểu rõ hơn về quy trình hoạt động kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. •Phương pháp so sánh: Đối chiếu giữa lý thuyết đã học và hoạt động thực tiễn tại công ty từ đó đưa ra giải pháp hợp lý để hoàn thiện công tác kế toán. •Phạm vi nghiên cứu: - Đề tài trình bày dựa trên số liệu năm 2020. - Thời gian thực hiện đề tài từ 27/09/2021 đến 18/12/2021. - Đề tài được thực hiện tại Công ty TNHH Khai Thác Khoáng Sản Và Xây Dựng Trân Trân. •Nội dung nghiên cứu: Kết cấu chuyên đề gồm 4 chương: Chương I: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VÀ XÂY DỰNG
223	Đại học	Lập và phân tích Báo cáo tài chính công ty Cổ phần may Bình Thuận - Nhà Bè	Nguyễn Ngọc Yến Trang	Phan Thị Bích Ngọc	Hệ thống hóa và góp phần làm rõ những vấn đề lý luận về lập và phân tích hoạt động tài chính nói chung và phân tích báo cáo tài chính nói riêng của doanh nghiệp. Đánh giá thực trạng tài chính công ty Cổ phần may Bình Thuận - Nhà Bè dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của công ty để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng tình hình tài chính. Tìm ra các điểm mạnh và điểm yếu về tình hình hoạt động, qua đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao tình hình tài chính và hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.
224	Đại học	Kế toán lưu chuyển hàng hóa	Nguyễn Thị Hà Tiên	Trương Thảo Nghi	Sau khi hoàn thành bài khoá luận tôi thấy mình nắm rõ hơn quy trình cũng như nghiệp vụ hạch toán về kế toán lưu chuyển hàng hóa tại công ty. Đồng thời nắm rõ thông tư áp dụng tại thời điểm hiện tại. Nắm bắt được phần mềm kế toán hiện đang sử dụng để phục vụ nghiệp vụ kế toán tại công ty
225	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bất động sản và Xây dựng Thành Đồng	Hoàng Thị Thảo Thi	Phạm Thị Ngọc Dung	Nội dung Khóa luận tốt nghiệp gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Công ty TNHH Bất Động Sản Và Xây Dựng Thành Đồng; Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh; Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bất Động Sản Và Xây Dựng Thành Đồng; Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
226	Đại học	LẬP VÀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY THNN SẢN XUẤT-THƯƠNG MẠI-DỊCH VỤ QUI PHÚC	Cao Trương Thanh Thúy	Trần Thị Phương Lan	Analyzing the financial situation of the enterprise to clarify the financial trends and situation of the enterprise, point out the strengths and uncertainties in the business, thereby proposing the right and timely financial management measures to use capital effectively. Chapter 1: An overview of Qui Phuc Production-Trade-Service Limited Company. Besides, this chapter helps us understand more about the process of formation, development and characteristics of the company.Better understand the management organization of the company, especially the issues related to accounting at the company. Chapter 2: An overview and summary of the theory related to how to prepare and analyze financial statements.In addition, the author also mentioned analytical methods including comparison methods, exclusion methods, and the application of the Dupont financial model. Chapter 3: The company's financial picture in the period of 2018-2020 is clearly shown through general analysis (through financial statements) and analysis of specific financial indicators. The author points out the results achieved and the existence of the company's financial condition and business performance. Chapter 4: Present the advantages and disadvantages of the company in business operations as well as accounting work. From there, will make appropriate recommendations and comments from a personal point of view to limit those disadvantages.
227	Đại học	Quy trình kiểm toán Khoản mục Phải thu khách hàng trong Kiểm toán Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán PKF chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Đại Nam	Nguyễn Huỳnh Nam	Tác giả được thực tập và thực hiện quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH Kiểm toán PKF Thành phố Hồ Chí Minh. Từ đó kết hợp với các kiến thức đã học và kinh nghiệm thực tiễn để làm ra bài luận văn tốt nghiệp gồm 4 chương như file đính kèm.
228	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH Bảo Hộ Lao Động Thy Anh	Nguyễn Trần Thanh Thúy	Phan Thị Bích Ngọc	- Hệ thống hóa các cơ sở lý luận về công tác lập và phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp - Đánh giá thực trạng tài chính công ty TNHH Bảo Hộ Lao Động Thy Anh thông qua phân tích cấu trúc tài chính, khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh, rủi ro tài chính của công ty - Tìm ra các điểm mạnh, điểm yếu về tình hình hoạt động tài chính của công ty. Từ đó dự báo tình hình tài chính của công ty theo định hướng phát triển đến năm 2021 - Đưa ra các nhận xét và kiến nghị về công tác lập và phân tích báo cáo tài chính. Từ đó giúp cho doanh nghiệp nâng cao tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh
229	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định của Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Nguyễn Thị Tâm Trang	Ung Hiển Nhã Thi	Báo cáo bao gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định trong Kiểm toán báo cáo tài chính. Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam. Chương 3: Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định tại khách hàng ABC của Công ty Kế toán và Kiểm toán Phương Nam. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị đối với quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam.
230	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Quang Nhựt	Nguyễn Như Ngọc	Phạm Thị Ngọc Dung	Nội dung khóa luận gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Quang Nhựt Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Quang Nhựt Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
231	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Dược Mỹ phẩm Phù Cát	Trần Thị Thanh Thanh	Phạm Huỳnh Lan Vi	First of all, I would like to thank the Board of Directors, and Teachers of Accounting – Auditing Faculty, University of Finance – Marketing. I would also like to express my sincerest thanks to Ms. Pham Huynh Lan Vi for enthusiastically giuding me to complete this graduation thesis. Beside, I would like to thank the leadership of Phu Cat Cosmetics Pharmaceutical Joint Stock Company, the staff of the accounting department for facilitating and helping me with data as well as practical knowledge to complete the project. In the first chapter, the thesis introduced an overview of the formation and development, as well as the business characteristics of Phu Cat Cosmetics Pharmaceutical Joint Stock Company. Help readers have an overview of the company, especially the apparatus and organizational structure of the accounting department at the company. Next, chapter 2 refers to the theoretical basis of the topic "Revenue, costs and determination of business activities at the company" which is the basic content to apply in practice based on the business characteristics of the company. the company. In chapter 3, I present the actual revenue and expenses, define the business with specific illustrations. Thanks to that, you can better understand the accounting principles and types of vouchers used at the company. Through practical problems at the company, I have realized the advantages and disadvantages of organizing accounting work at the company. In the last chapter, I give advantages and disadvantages in actual accounting work, and compare international and Vietnamese accounting standards, thereby making recommendations to improve accounting work at the company. Because the internship period is limited and affected by the Covid-19 epidemic, as well as limited practical knowledge, the thesis still has many shortcomings. We look forward to receiving the contribution of your company as well as Ms. Pham Huynh Lan Vi to make this thesis more complete. Once again, I would like to thank the company and the teachers of the Accounting - Auditing Faculty for equipping me with knowledge that I can apply in this thesis. In particular, I would like to thank Ms. Pham Huynh Lan Vi for her enthusiastic support and suggestions to help me complete this thesis.
232	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nutriasia Việt Nam	Nguyễn Huỳnh Bảo Trâm	Trần Thị Phương Lan	SUMMARY Topic of the thesis: Revenue accounting, costs, and business results determination at Nutriasia Vietnam Joint Stock Company. Student’s name: Nguyen Huynh Bao Tram. □ Class: CLC_18DKT01 Purposes of the research: Finding revenue accounting realia, costs and determining business results at an enterprise; thereby, understanding more clearly about enterprise’s financial situation, and appropriating operational efficiency of manufacturing business activities. Making a comparison of practical outcomes with theories, and the international accounting standards to make comments and recommendations to contribute to the accounting system on business results determination makes business activities of an enterprise more effective. Results: The business performance determination is the foundation of economic and financial indicators and business settings evaluation. In addition, it is the basis determination of the business’s obligations toward the State, division structures and the use of profits reasonably and effectively, fairly resolved negotiation between collective interests and individual labor. Throughout the business result determination, the company will make plans for revenue increases, and unworthy costs incurred reduction in order to maximize profits. Thanks to revenue, costs, and business result from good management, the company operates sustainably and develops rapidly. Besides, proposing development orientation that rises in profits of the company’s current field.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
233	Đại học	ĐỀ TÀI: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN FTAC	Lê Bá Toàn	Trần Thị Phương Lan	- Tìm hiểu doanh thu chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty thực tập. - Phân tích công tác kế toán qua những ưu, nhược điểm. Và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh. - Đưa ra các biện pháp nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn FTAC.
234	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thoát nước đô thị TP.HCM	Huỳnh Thị Duyên Phú	Trương Thảo Nghi	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thoát nước đô thị TP.HCM
235	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Trần Thị Hồng Hạnh	Phan Thị Huyền	Nội dung Khóa luận làm rõ thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, nêu rõ được các khoản doanh thu, chi phí chính của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.
236	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đặng Thị Trang	Trần Thị Phương Lan	Nội dung: Phản ánh ngành nghề kinh doanh, quy mô doanh nghiệp, phản ánh doanh thu, chi phí và tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, kết quả kinh doanh năm 2020 của doanh nghiệp lỗ.
237	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây Dựng Vận Tải Thương Mại Dịch Vụ Hòa Phúc	Đặng Thị Thùy Trang	Phạm Thị Ngọc Dung	Nội dung khóa luận làm rõ thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, nêu rõ được các khoản doanh thu, chi phí chính của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.
238	Đại học	Kế toán thuế tại Công ty Cổ Phần Elix Motion	Đinh Thị Thúy Nhi	Nguyễn Thu Hiền	Nội dung Khóa luân làm rõ thực tế kế toán thuế (GTGT, TNDN và Môn bài) tại Công ty, nêu rõ được các khoản thuế chính của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các cơ sở dữ liệu kế toán năm 2021 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán thuế (GTGT, TNDN và Môn bài) nói riêng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
239	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Routine Việt Nam	Trương Thị Mỹ Linh	Trần Thị Phương Lan	The ultimate task of the company's production and business process is to determine business results. It serves as the foundation for objective analysis, representing the current state of a company's operations. It is feasible to rely on this to promote the benefits while also overcoming the remaining restrictions, so helping to enhancing enterprise output and business efficiency. Profit objectives aren't the sole way to measure business efficiency; revenue and cost metrics are equally important. Accounting is one of the most important components in assisting organizations in gathering and analyzing revenue expenses and determining company outcomes. Calculate to save money on unneeded spending in your business. Understand the significance and importance of revenue and cost accounting and business decisions, and use the knowledge and time learning experience gained during the University of Finance-Marketing, in addition, under the guidance and dedicated guidance of the staff of the accounting department of Routine Vietnam Co., Ltd and teacher Tran Thi Phuong Lan, I decided to choose the topic: "Accounting of revenue and expenses and calculating business outcomes at Routine Vietnam Co., Ltd." as the subject of my graduation thesis. The thesis consists of 4 chapters: -Chapter 1: Overview of Routine Vietnam Co., Ltd. -Chapter 2: Theoretical foundations of revenue and expense accounting and determination of business results. -Chapter 3: Accounting for revenue and expenses and determining business results at Routine Vietnam Co., Ltd. -Chapter 4: Comments and recommendations. Revenue and costs indicate the company's overall status and performance. To put it another way, it's a way of displaying profitability and company success. As a consequence, having the most accurate and truthful business results report will assist the Company's executives in making the most timely and correct decisions to maximize earnings. Despite my best efforts, my report must contain several inaccuracies owing to my inadequate credentials, knowledge, and experience. I eagerly await input and advice, as well as constructive criticism, from the Company's accounting team and teacher Tran Thi Phuong Lan so that I may develop my report further. I'd want to express my gratitude one more!
240	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Hữu Lâm	Nguyễn Đàm Thanh Thuỷ	Trần Thị Phương Lan	THE SUMMARY OF GRADUATION THESIS I would like to present a summary of my research findings on the topic of "Preparing and Analyzing financial statements at Huu Lam Trading and Service Co., Ltd" during the period from 2018 to 2020. Huu Lam Trading and Service Co., Ltd has previously focused on and invested in business and financial activities. However, the implementation process and outcomes remain constrained. Part of the reason could also be attributed to the Covid-19 pandemic. As a result, the company's human resources are also impacted. Because the pandemic occurred unexpectedly, the company was unable to develop a specific plan to deal with it in time. Therefore, finding solutions to develop business activities and maintain resources amid the complicated developments of the Covid-19 pandemic is critical. To solve this problem, we must first learn about the company's actual operations, prepare financial statements, and analyze its financial ratios. Furthermore, we can compare Viet Nam accounting standards and international accounting standards on the preparation and presentation of financial statements in order to make accounting treatment recommendations at the unit. I recognize the importance of this issue, so I chose the following topic: "Preparing and Analyzing financial statements at Huu Lam Trading and Service Co., Ltd". The thesis is based on analyzing and evaluating the current situation of implementing business development activities, developing the Company's resources, and learning new points in international standards to apply to Vietnamese standards appropriately. Furthermore, we can put in place contingency plans to respond to the economy in the event of a crisis. From there, solutions are developed to assist the company in improving business efficiency and developing its brand for long-term development.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
241	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH phát triển đô thị Singapore	Bùi Thị Phương	Trần Thị Phương Lan	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH phát triển đô thị SingaporeĐề tài này chỉ nghiên cứu việc hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm, mà cụ thể là giá thành sản xuất, không đề cập đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, các mặt công tác khác chỉ đề cập đến một cách sơ lược. Số liệu dùng để nghiên cứu hạch toán là 6 tháng đầu năm 2005.
242	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Trần Hoàng Nhi	Trần Thị Nguyệt Nga	Hệ thống hóa những vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. Tìm hiểu thực trạng công tác kế toán đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Sinh Minh trong năm 2018-2019-2020. Đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị.
243	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Hóa Chất Kỹ Thuật Kim Phong	Đặng Thùy Tuyết Trinh	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Trình bày kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ phần Hóa chất Kỹ thuật Kim. Đồng thời, Nêu lên được những ưu điểm, nhược điểm trong công tác tổ chức kế toán tại công ty từ đó đưa ra những kiến nghị để công ty có thể tham khảo và khắc phục nhằm nâng cao kết quả tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.
244	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Công Nghiệp	Ngô Sang Sang	Phạm Thị Ngọc Dung	Ngoài Lời mở đầu và kết luận bố cục đề tài gồm 4 chương như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH sản xuất – thương mại Công Nghiệp Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH sản xuất – thương mại Công nghiệp Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
245	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Bách Gia Tùng	Lê Nguyễn Gia Linh	Nguyễn Huỳnh Nam	Để vận dụng những lý thuyết đã tiếp thu được ở trường vào thực tiễn nhằm củng cố và nâng cao những kiến thức đã học. Tìm hiểu và phân tích làm rõ thực trạng Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Bách Gia Tùng nhằm tìm ra những hạn chế còn tồn tại. Đưa ra những đánh giá nhận xét về thực tế công tác Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty. Bước đầu đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty nhằm giảm thiểu những rủi ro, gian lận, sai sót có thể xảy ra.
246	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Khải Việt	Nguyễn Thị Thu Luyến	Võ Thị Thu Hà	Nội dung Khoá luận tốt nghiệp gồm 4 chương: Chương 1: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHẢI VIỆT Chương 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH Chương 3: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHẢI VIỆT Chương 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
247	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trần Võ Thuận Phát	Trần Thị Phương Lan	Today, when the economy is on the rise with an increasingly high level, the Vietnamese economy is also gradually developing along the trend of integration with the regional economy in particular and the world in general. Therefore, the business activities of the companies are increasingly diverse, rich and vibrant. In that trend, accountants also develop constantly in methods and forms to meet the increasingly high management requirements of the commercial background. In order to operate the business effectively and best, businesses must regularly pay attention to costs, revenue and business results at the enterprise. Accounting for revenue and expenses and determining business results requires always accurate and complete calculations and ensures accurate and timely information is provided to business leaders. This is an objective requirement of management, so the research to account for revenue and expenses and determine reasonable business results is a very necessary job for businesses. Through the study of this topic, it can help us to know how in the enterprise, accountants perform the accounting of revenue and expenses and determine business results. In addition, to evaluate the business performance of the enterprise, consider the plementation of the accounting system in general and the revenue and cost accounting, and determine the business results in particular in the enterprise. Thereby, it is possible to draw out the advantages and disadvantages of the accounting system at the enterprise, and at the same time make some recommendations to help improve the accounting system. accounting system for determining business results so that business operations of the enterprise are more and more efficient. Stemming from that importance and with the knowledge I have learned, I chose the topic "Accounting of revenue, expenses and determining business results at Vietnam Green Industrial Cleaning Service Trading Joint Stock Company" to better understand the situation. business, operational processes and some business characteristics of the company in the current business market.
248	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Thu Hằng	Phạm Thị Xuân Thảo	Nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM xuất nhập khẩu vỏ xe Huỳnh Hoa, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty. Khóa luận gồm 04 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH TM XNK vỏ xe Huỳnh Hoa. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM XNK vỏ xe Huỳnh Hoa. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
249	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính công ty TNHH Xây Dựng Thương Mại Châu Hưng	Lâm Xuân Trang	Phan Thị Bích Ngọc	Hệ thống hóa các kiến thức đã học áp dụng vào thực tiễn, nghiên cứu cơ sở lý luận về công tác lập và phân tích báo cáo tài chính tại công ty. Qua việc nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình tài chính và khả năng hoạt động của công ty. Tìm ra những ưu, khuyết điểm đang tồn tại trong công ty TNHH Xây Dựng Thương Mại Châu Hưng. Từ đó, rút ra nhận xét và kiến nghị để cải thiện và nâng cao năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh của công ty.
250	Đại học	Lập và Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Công Nghệ VLP	Nguyễn Trần Cẩm Trúc	Phan Thị Bích Ngọc	Đề tài: Lập và Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Công Nghệ VLP Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Công Nghệ VLP Chương 2: Cơ sở lý luận về lập và phân tích báo cáo tài chính Chương 3: Công tác lập và phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH Công Nghệ VLP Chương 4: Nhận xét và Kiến nghị
251	Đại học	Lập và Phân tính Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An	Nguyễn Thùy Trang	Phan Thị Bích Ngọc	Lập và Phân tính Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
252	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ DUY KHANH	Nguyễn Văn San	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Qua thời gian thực tập tại công ty TNHH Cơ khí Duy Khanh đã tạo cho em một cơ hội để tiếp xúc với công việc thực tế, cùng với những cơ sở lý thuyết đã học em càng khẳng định thêm việc tổ chức công tác kế toán nói chung có ý nghĩa hết sức to lớn và đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Qua quá trình nghiên cứu đề tài, em đã hiểu rõ hơn về vai trò của việc lập báo cáo và phân tích xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Cơ khí Duy Khanh. Từ đó thấy được ưu điểm, nhược điểm của công tác kế toán xác định lập và hoàn thiện báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
253	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Băng Nhi	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu về kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM và DV Kali
254	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi	Phạm Thị Ái Vân	Phạm Thị Xuân Thảo	1. Mục tiêu nghiên cứu Trong thời gian học tập em có thể vận dụng những kiến thức đã học để tiếp cận được với thực tế công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm nói riêng cụ thể là tại Công ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi để em có thể hiểu rõ hơn, trau dồi và bổ sung thêm kiến thức mà mình đã được học trong nhà trường và giúp em có thêm kinh nghiệm thực tế tại doanh nghiệp. 2. Nội dung nghiên cứu - Tiến hành hạch toán chi phí NVLTT, NCTT, CPSDMTC, CPSXC theo từng khoản mục riêng - Kết chuyển và tập hợp chi phí sản xuất để tính giá thành sản phẩm. - Đánh giá công tác hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm của công ty, đề ra giải pháp và những kiến nghị để hoàn thiện. 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu - Đối tượng nghiên cứu Chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi. - Phạm vi nghiên cứu Không gian: Tại Công ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi. Thời gian: Từ 02/01/2021 đến 30/06/2021 4. Phương pháp nghiên cứu - Thu thập số liệu - Tìm hiểu, quan sát tình hình thực tế tại Công Ty kết hợp với những kiến thức được trang bị từ nhà trường nói chung và kiến thức hạch toán nói riêng, để dựa vào các hóa đơn chứng từ phát sinh, xem cách hạch toán của đơn vị về các chỉ tiêu chi phí, xem xét về mặt giá trị và nguồn gốc phát sinh, để biết chi phí nào được hạch toán vào chi phí NVLTT, chi phí NCTT, chi phí máy thi công, chi phí SXC, tại sao lại hạch toán như vậy và các chi phí đó đã cấu thành lên sản phẩm như thế nào, có thể rút ra kết luận cụ thể hơn, tổng quát hơn. 5. Đề tài gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm Chương 3: Thực tế về kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công Ty TNHH Kỹ thuật và Xây dựng MiNi.
255	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong báo cáo kiểm toán tài chính tại công ty TNHH T.L.C.Auditing.	Lê Thị Quang Anh	Nguyễn Huỳnh Nam	Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH T.L.C.Auditing. Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng. Chương 3: Quy trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng tại Công ty TNHH T.L.C.Auditing. Chương 4: Nhận xét và các giải pháp hoàn thiện quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong Kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH T.L.C.Auditing
256	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Xây dựng Nền Tảng Vàng	Phạm Thị Kim Ngân	Nguyễn Thu Hiền	Nội dung Khóa luận làm rõ thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, nêu rõ được các khoản doanh thu, chi phí chính của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
257	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trần Thị Duyên	Phan Thị Huyền	Doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh là những thông tin quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn quan trọng đối với Nhà nước, nhà đầu tư, các tổ chức tài chính,… Việc xác định đúng doanh thu, chi phí tạo điều kiện thuận lợi cho nhà quản trị đưa ra quyết định đúng đắn, chính xác và kịp thời trong việc quản lý, điều hành và phát triển công ty. Qua thời gian học tập tại trường và thực tập tại công ty, em đã nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên nên đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH NTL GROUP" và phạm vi thời gian của đề tài là từ tháng 01/2020 đến hết tháng 12/2020.
258	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Đỗ Thanh Anh Đào	Phạm Thị Xuân Thảo	Bài KLTN em viết về đề tài tiền lương và các khoản trích theo lương. Bài thể hiện được bộ máy tổ chức tại Công ty Cổ Phần Sonadezi Châu Đức. Cách tính và hạch toán về tiền lương, thuế TNCN, BHXH, BHYT, BHTN tại Công ty. từ những cơ sở lý luận về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương em đã tiến hành đánh giá thực trạng tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty CP Sonadezi Châu Đức, thông qua những số liệu thu thập được đưa ra các nhận xét, kiến nghị sẽ là cơ sở tham khảo cho Công ty trong việc cải thiện công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty.
259	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty TNHH MTV Xây Dựng Cơ Khí Gia Hoàng	Trương Thị Yến Lan	Phan Thị Huyền	Em đã chọn đề tài "Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH MTV Xây Dựng Cơ Khí Gia Hoàng" để tìm hiểu về bộ máy quản lý tổ chức kế toán và quá trình hạch toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu cũng như tình trạng luân chuyển chứng từ khi có các giao dịch xảy ra tại công ty từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị giúp công ty quản lý có hiệu quả nguồn vốn và nghiệp vụ kế toán ngày càng tốt hơn.
260	Đại học	Kế toán nguyên vật liệu tại Công ty Cổ phần Kỹ thuật Xây dựng Đại Tường	Nguyễn Thị Duyên	Phan Thị Huyền	Bài khóa luận với chủ đề "Kế toán nguyên vật liệu tại Công ty Cổ phần Kỹ thuật Xây dựng Đại Tường" nhằm tìm hiểu về cơ sở lý luận của nguyên liệu, vật liệu và công tác kế toán nguyên vật liệu tại doanh nghiệp, từ đó thấy được sự khác biệt giữa lý thuyết và thực tế. Qua đó, đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán nguyên vật liệu tại công ty.
261	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại công ty trách nhiệm hữu hạn Vigilant Video	Đinh Thị Thu Trang	Võ Thị Thu Hà	The primary purpose of this graduation thesis Capital Accounting in Cash and Payables at Vigilant Video Company Limited is to determine the accounting situation of capital in cash and payable at Vigilant Video Co., Ltd., and make recommendations to improve and develop the organization of accounting at the company. The graduation thesis is composed of 4 chapters. Chapter 1 is an introductory and overview of how accounting works in Vigilant Video Company Limited. The chapter is subdivided into four parts. Part 1 introduces the company's history of the foundation and development. Part 2 illustrates the functions and tasks of production and business of the company. Part 3 demonstrates the organization of business management in the company, including the board of directors and departments. Part 4 deals with the organization of accounting work at the company (organization of the accounting apparatus, form of accounting books, voucher system, accounting system, etc.). Chapter 2 shows the theoretical basis for capital accounting in money and payables. The chapter consists of 4 parts. Part 1 focuses on general issues of capital accounting in money and payables. Part 2 and part 3 relate to the concept of capital accounting in money and payables such as cash on hand, bank cash, and so on. Part 4 is the presentation of how to make information on financial statements. Chapter 3 looks into the status of capital accounting in money and payables at Vigilant Video Co., Ltd. This chapter is broken down into three main parts. Part 1 addresses the characteristics of capital accounting in money and payables at the company. Part 2 investigates the status of capital accounting in money and payables at Vigilant Video Co., Ltd. Part 3 refers to information-making on financial statements. Chapter 4 concentrates on comments and recommendations of the accounting work at Vigilant Video Co., Ltd. Moreover, the author compares IFRS/VAS and makes several suggestions to improve VAS.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
262	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Kim Thành Phát	Lại Nguyễn Phương Linh	Nguyễn Thu Hiền	- Giới thiệu chung về Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Kim Thành Phát - Cơ sở lý luận về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Kim Thành Phát - Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Kim Thành Phát - Nhận xét và Kiến nghị
263	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Ba Con Rồng	Nguyễn Thị Tường Vy	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu về công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Ba Con Rồng, tìm hiểu cơ sở lý thuyết của đề tài "kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm" và đi vào phân tích thực tế nghiệp vụ xảy ra tại công ty Ba Con Rồng. Từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán của doanh nghiệp.
264	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Phạm Trà Ngọc Tiên	Võ Thị Trúc Đào	- Giới thiệu khái quát về Công Ty. - Tìm hiểu về Cơ sở lý luận doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh. - Tìm hiểu thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. - Nêu lên nhận xét và kiến nghị
265	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bao bì Phương Nam	Nguyễn Ngọc Minh Châu	Nguyễn Thu Hiền	Nội dung bài khóa luận gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Bao bì Phương Nam. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bao bì Phương Nam. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
266	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính của công ty Cổ phần Dược phẩm Liviat	Bùi Thị Thu Trang	Phan Thị Bích Ngọc	Đề tài tập trung nghiên cứu, hệ thống hoá và góp phần làm rõ những vấn đề lí luận về phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Mục đích cơ bản của đề tài này là dựa trên những dữ liệu trên báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm Liviat để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng năng lực tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được những rủi ro trong tương lai mà doanh nghiệp có thể gặp phải, qua đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao năng lực tài chính cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.
267	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TMDV Nam Phương Ninh Thuận	Nguyễn Thị Thanh Thúy	Phạm Thị Ngọc Dung	Hệ thống hóa những cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. Giới thiệu chung về Công ty TNHH TMDV Nam Phương Ninh Thuận, bộ máy quản lý và bộ máy kế toán và những chính sách kế toán tại Công ty. Mô tả công việc hạch toán, quy trình ghi nhận các khoản doanh thu, chi phí, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh của Công ty. Đưa ra những nhận xét thực tế công tác kế toán và tình hình kinh doanh tại Công ty TNHH TMDV Nam Phương Ninh Thuận. Từ đó đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán và phát triển quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty.
268	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Grove Fresh	Nguyễn Mai Tiểu Mi	Phan Thị Huyền	Tìm hiểu sơ lược về thực trạng hoạt động, công tác kế toán của Công ty TNHH Grove Fresh. Đi sâu nghiên cứu và phân tích công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo hình thức kế toán mà công ty áp dụng. Trên cơ sở đó đưa ra nhận xét, đề xuất kiến nghị nhằm góp phần hoàn chỉnh hơn công tác kế toán cũng như kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty, nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.
269	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Ngọc Ánh Huyền	Phan Thị Huyền	Xác định chứng từ và trình tự luân chuyển chứng từ; quy trình ghi nhận các khoản doanh thu, thu nhập, chi phí, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh và tạo ra được báo cáo kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp.
270	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Lộc Trời	Nguyễn Thị Phương Thảo	Phan Thị Bích Ngọc	Nghiên cứu công tác Lập và phân tích BCTC Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Lộc Trời trong ba năm 2018, 2019, 2020

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
271	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thiết bị công nghiệp và thương mại Anh Sơn	Bùi Trần Thảo Ly	Tạ Thị Thu Hạnh	Bài luận văn mô tả công việc hạch toán kế toán bán hàng và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần thiết bị công nghiệp và thương mại Anh Sơn. Đồng thời, nêu và phân tích những ưu, nhược điểm trong công tác kế toán tại đơn vị, so sánh giữa lý thuyết và thực tế. Từ đó đề xuất một số quan điểm, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại đơn vị, kết hợp giữa lý thuyết đã học trong nhà trường và kinh nghiệm thực tế nhằm củng cố kiến thức cho công việc tương lai.
272	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty	Nguyễn Ngọc Xuân Trinh	Nguyễn Huỳnh Nam	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH TM & DV Âu Á
273	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	PHẠM THỤY CẨM TÚ	Võ Thị Trúc Đào	Nghiên cứu và tìm hiểu số liệu tại Công ty TNHH Tư Vấn – Xây Dựng – Thương Mại Đất Việt để thực hiện đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Tư Vấn – Xây Dựng – Thương Mại Đất Việt" từ đó so sánh ứng dụng giữa lý thuyết và thực tiễn, đồng thời đi sâu, tìm hiểu về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty.
274	Đại học	Kế toán Tài sản cố định hữu hình tại Công ty TNHH S.F. EXPRESS	Nguyễn Hoàng Anh	Thái Trần Vân Hạnh	My thesis includes 4 chapter. Chapter 1 shows an overview of S.F. EXPRESS from the information about the company to the formation and development process. Besides, it also consists of the business characteristics, operation of the company, the accounting system, the operating structure of the accounting department at the company. Chaper 2 follows with the basic theoretical knowledge on the topic "Fixed Assets", whose theory S.F. is based on. In Chapter 3, the thesis illustates the actual situations of Fixed Assets at S.F, thereby providing a more specific view of the accounting principles, some types of documents used and bookkeeping of the company and analysising of actual problems arising at the enterprise. The author has extracted advantages and disadvantages of the organization of business operation and accounting work at the company in the last Chapter. The author makes recommendations for the company to improve the accounting work and organize fixed assets of the company.
275	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Công Nghệ Thông Tin Khuê Tú	Nguyễn Thị Ngọc Ngân	Nguyễn Thu Hiền	Kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh cho chúng ta cái nhìn tổng quát và chi tiết về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phục vụ đắc lực cho các nhà quản trị trong quá trình quản lý và phát triển doanh nghiệp. Việc xác định đúng kết quả hoạt động kinh doanh sẽ giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp thấy được ưu điểm và nhược điểm, những vấn đề còn tồn đọng, lấy đó làm cơ sở để nhà quản trị có thể đưa ra những giải pháp khắc phục, tìm ra con đường phát triển, chiến lược kinh doanh đúng đắn và phù hợp cho các kỳ kinh doanh tiếp theo bằng các biện pháp tài chính nhằm đẩy mạnh khâu tiêu thụ hàng hóa của các công ty thương mại và giải đáp một số vướng mắc giữa thực tiễn kế toán hiện tại và lý thuyết đã học tại trường.
276	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Lương Như Hoa	Phạm Thị Xuân Thảo	Nghiên cứu về thực trạng tiền lương và các khoản trích theo lương và đưa ra giải pháp hoàn thiện về lương.
277	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH quảng cáo nội thất và mô hình Thái Dương	Phạm Thị Nguyệt Tâm	Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH quảng cáo nội thất và mô hình Thái Dương

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
278	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cấp nước Phú Hòa Tân	Nguyễn Thị Quỳnh	Phạm Huỳnh Lan Vi	SUMMARY OF GRADUATION THEME 1.Topic: ACCOUNTING REVENUE, COSTS AND DETERMINING REVENUE BUSINESS RESULTS AT PHU HOA TAN WATER SUPPLY JOINT STOCK COMPANY. 2. Author: Nguyen Thi Quynh Grade: CLC_18DKT01 Student ID: 1821003036 3. Full name of advisor: Ths. Pham Huynh Lan Vi 4. Research purpose: Presenting the theoretical bases of revenue and cost accounting and determining business results in enterprises. Analysis of the actual situation of revenue and cost accounting organization and determination of business results at Phu Hoa Tan Water Supply Joint Stock Company. Provide measures to improve revenue and cost accounting and determine business results at Phu Hoa Tan Water Supply Joint Stock Company. Compare and contrast with international accounting standards. 5. Main content: PREFACE Chapter 1: General introduction about Phu Hoa Tan Water Supply Joint Stock Company. Chapter 2: Theoretical foundations of revenue and cost accounting and determination of business results. Chapter 3: Accounting for revenue and expenses and determining business results at Phu Hoa Tan Water Supply Joint Stock Company. Chapter 4: Comments and recommendations. CONCLUDE REFERENCES APPENDIX
279	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Kho vận Miền Nam	Lê Thị Ngọc Trâm	Phan Thị Bích Ngọc	Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Vận tải Hùng Đạt và phân tích nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty. Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình trạng tài chính của Công ty Cổ phần Kho vận Miền Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
280	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ khắc dấu Ánh Sao.	Thái Thị Kim Phượng	Nguyễn Diên Duẩn	In the process of learning about the actual revenue, expenses and profits of Anh Sao Marks Trading Service Co., Ltd., I realized that the corporation always explodes, strives and completes all activities only title, as well as always accept the good provisions of the law on bookkeeping and economic services. Moreover, the company's products and goods are always of high quality, creating trust and prestige for customers, thanks to which the company positions itself in the commercial arena. After completing the internship and the graduation thesis report, I had the opportunity to look back on how the theories and theories learned in university make a difference when put into practice. Besides, I also have the opportunity to interact with the accounting system operating system, observe how to operate the accounting system and how to account for the actual transactions that take place at the enterprise, thereby applying the theory of accounting. revenue, expenses and determination of business results at the enterprise. Thereby, I see the company's progress over the years, and at the same time, some limitations in each policy applied at the company, thereby making a few comments and recommendations based on the understanding of the company. With the desire to contribute a little bit of ideas to the company's development and success. With the knowledge I have learned at the university over the years and with the enthusiastic help of my instructors, I have been able to complete this graduation thesis. I look forward to receiving valuable comments from the teachers of the faculty of Accounting - Auditing. Thank you sincerely!
281	Đại học	Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH tổng hợp thương mại Trường Hải	Lê Uyên Phương	Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH tổng hợp thương mại Trường Hải
282	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Huỳnh Thị Kim Dung	Phan Thị Huyền	Đề tài có kết cấu 4 chương - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Sức Bật - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kế quả kinh doanh trong Công ty TNHH Sức Bật - Chương 3 : Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sức Bật - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
283	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, THU NHẬP KHÁC, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DU LỊCH NỤ CƯỜI VIỆT.	Phạm Phú Lộc	Nguyễn Diên Duẩn	First of all, I would like to thank the Board of Directors and Teachers – Faculty of Accounting of the University of Finance anf Marketing. Espeacially Mr. Nguyen Dien Duan guildef me to do this graduation thesis. Besides, I would like to express my sincere thanks to the Board of Directors, the accountants in SMILE VIET TOUR COMPANY LIMITED for creating opportunities and favorable conditions for me to complete my thesis. First, the thesis introduced an overview of SMILE VIET TOUR COMPANY LIMITED. It helps the reader to have an overview of the formation of the company as well as the business and operation characteristics of the company, especially the accounting apparatus and the structure of the accounting department at the company. Next, I systematized the basic theoretical knowledge on the topic "Revenue, costs and determination business activities of the company" which is the theoretical basis to apply in practice based on characteristics of business activities at my company. In chapter 3, I reflected on the reality of revenue and expense accounting and determined business results through fully illustrated actual operations. Thereby showing a more specific view of accounting principles, types of vouchers used and accounting books being applied at the company. Analyzing in detail the actual problems arising at the enterprise, I have drawn advantages and disadvantages in organizing accounting work at the company. At the same time, I compared international and Vietnamese accounting standards to have a better overview of accounting characteristics among multinational countries, thereby making recommendations for the company, on the organization of accounting work at the company, revenue organization, and cost accounting to determine business results at the company, business results of the company to contribute to improving the weaknesses and promoting the strengths in the company. Although I have tried to complete the thesis as best as I do, and with the limited level and practical knowledge, this thesis still contains many errors. I look forward to receiving the contribution of my company and Mr. Nguyen Dien Duan to make this thesis more complete. Once again, I would like to express my sincere thanks to the company and Mr. Nguyen Dien Duan for their enthusiastic support in completing this report.
284	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Lan Anh	Phan Thị Huyền	Tóm tắt nội dung: Tìm hiểu tình hình thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty. Minh họa các nghiệp vụ phát sinh tại doanh nghiệp và quy trình luân chuyển chứng từ cũng như cách hạch toán, lên các loại sổ. Từ đó có thể đưa ra những nhận xét và kiến nghị về công tác kế toán, đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
285	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phan Thị Bích Thuỳ	Võ Thị Trúc Đào	Chương 1 tìm hiểu khái quát về Công ty TNHH Vận Tải Biển TSC bao gồm trình bày quá trình hình thành và phát triển, chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của công ty, tổ chức bộ máy quản lý và công tác kế toán tại công ty. Chương 2 tìm hiểu cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh bao gồm trình bày những vấn đề chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, các nguyên tắc ảnh hưởng đến việc ghi nhận doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, nhiệm vụ của kế toán, các tài khoản kế toán theo thông tư 133/2016. Chương 3 tìm hiểu về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Vận Tải Biển TSC bao gồm trình bày nội dung, chứng từ sử dụng, sổ sách sử dụng và trình tự luân chuyển chứng từ, tài khoản sử dụng cùng với minh hoạ một số nghiệp vụ kinh tế phát sinh Chương 4 Đưa ra nhận xét và kiến nghị về bộ máy quản lý và công tác tổ chức bộ máy kế toán tại công ty, nhận xét về tổ chức kế toán doanh, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, phân tích kết quả kinh doanh hoạt động của công ty
286	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Giấy Toàn Quốc	Phan Thị Yến Nhi	Phạm Thị Ngọc Dung	Tìm hiểu cơ sở lý luận của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Tìm hiểu, nghiên cứu về công tác kế toán và phương pháp hạch toán của Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thực tế tại doanh nghiệp. Nhận xét và đưa ra một số biện pháp thiết thực giúp công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh của công ty hoàn thiện hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
287	Đại học	Kiểm soát nội bộ Chu trình cung cấp dịch vụ thu tiền tại Công ty TNHH Kế toán Dịch vụ AGS.	Hải Hoàng Hân	Ung Hiển Nhã Thi	Khóa luận tốt nghiệp của em với đề tài Kiểm soát Nội bộ chu trình Cung cấp dịch vụ thu tiền tại công ty TNHH Kế toán dịch vụ AGS bao gồm 4 chương: -CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN DỊCH VỤ AGS Là những thông tin khái quát về công ty em thu thập được -CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG THU TIỀN Là lý thuyết liên quan đến đề tài -CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH CUNG CẤP DỊCH VỤ THU TIỀN TẠI CÔNG TY KẾ TOÁN DỊCH VỤ AGS Từ lý thuyết xây dựng và liên kết lại để nêu rõ về thực trạng của Hệ thông kiểm soát nội bộ tại công ty -CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG THU TIỀN Nhận xét được rút ra qua quá trình tìm hiểu bộ máy, cụ thể là hệ thống kiểm soát nội bộ tại công ty.
288	Đại học	Kiểm soát nội bộ hàng tồn kho tại Công ty TNHH Thép Vina Kyoei	Đào Thị Xuân	Ung Hiển Nhã Thi	Mở đầu Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thép Vina Kyoei Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ hàng tồn kho trong doanh nghiệp Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ đối với hàng tồn kho tại Công ty TNHH Thép Vina Kyoei Chương 4: Nhận xét và kiến nghị kiểm soát nội bộ đối với hàng tồn kho tại Công ty TNHH Thép Vina Kyoei Kết luận
289	Đại học	Kiểm toán khoản mục tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Kiểm toán - Tư vấn Đất Việt	Đỗ Thị Hải	Nguyễn Huỳnh Nam	Báo cáo Khóa luận tốt nghiệp này trình bày đề tài Kiểm toán khoản mục TSCĐ hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty Kiểm toán - Tư vấn Đất Việt, báo cáo gồm 4 chương, nội dung gồm 288 trang (bao gồm cả phụ lục). Báo cáo là tóm tắt quá trình kiểm toán đề tài này tại đơn vị sinh viên thực tập. Nội dung xoay quanh việc thực hiện đề tài, áp dụng các kiến thức lí thuyết vào thực tế của sinh viên trong quá trình thực tập cũng như đưa ra những kiến nghị, nhận xét về đề tài.
290	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN THUẾ PHAN LÀNH	Bùi Văn Vốn	Nguyễn Thu Hiền	Bài báo cáo Khóa luận tốt nghiệp với đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán thuế Phan Lành" có cấu trúc gồm 4 chương, cụ thể như sau: - Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Kế toán thuế Phan Lành. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Chương 3: Thực trạng về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán thuế Phan Lành. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
291	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Dịch Vụ Sản Xuất Dìn Ký	Nguyễn Hồng Thu Ngọc	Phan Thị Huyền	Đề tài khóa luận tốt nghiệp của em là: "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Dịch Vụ Sản Xuất Dìn Ký" Bài luận gồm có 4 chương như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV Thương Mại Dịch Vụ Sản Xuất Dìn Ký. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Dịch Vụ Sản Xuất Dìn Ký. Chương 4: Nhật xét và kiến nghị.
292	Đại học	Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Grove Fresh	Đàm Tố Như	Nguyễn Thu Hiền	Kết hợp phân tích các chỉ tiêu về hoạt động bán hàng giúp cho doanh nghiệp nắm được thực trạng của hoạt động bán hàng và cung cấp các thông tin cần thiết để cho chủ doanh nghiệp đánh giá được những ưu điểm và hạn chế còn tồn tại trong hoạt động bán hàng. Từ đó có thể hoạch định các kế hoạch và giải pháp phù hợp để ổn định và tăng cường hoạt động bán hàng góp phần nâng cao hiệu quả hoạt sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
293	Đại học	Lập và phân tích Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt	Trần Ngọc Thư	Phan Thị Bích Ngọc	Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty CP Phát triển BĐS Phát Đạt thông qua bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, bản thuyết minh báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính khác, từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị về tình hình tài chính của Công ty
294	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Đông Thủ Thiêm	Nguyễn Thị Trà Giang	Ung Hiền Nhã Thi	Nội dung Khóa luận tốt nghiệp nêu khái quát cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại doanh nghiệp nói chung, tiến tới tìm hiểu thực trạng và đề xuất ý kiến nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Đông Thủ Thiêm nói riêng.
295	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY TNHH TMDV VÀ SẢN XUẤT GIẢI PHÁP CÔNG NGHIỆP QUẢ CAM	Đặng Hoàng Quỳnh Trang	Võ Thị Trúc Đào	TRÌNH BÀY NỘI DUNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY TNHH TMDV VÀ SẢN XUẤT GIẢI PHÁP CÔNG NGHIỆP QUẢ CAM
296	Đại học	Kế toán Doanh thu Chi phí và Xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Thương Mại Kỹ Thuật Dịch Vụ Đông Nhật Cường	Nguyễn Thị Thanh Diệu	Phạm Thị Xuân Thảo	Đề tài Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả kinh doanh đ tại Công ty Cổ phần Thương Mại Kỹ Thuật Dịch Vụ Đông Nhật Cường 1. Mục tiêu nghiên cứu -Tìm hiểu báo cáo hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường. -Phân tích báo cáo hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường, làm rõ thực trạng tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Từ cơ sở đó hiểu rõ thêm chế độ kế toán, hoạt động kinh doanh cũng như tình hình tài chính Công ty. Qua những hiểu biết đó, bài báo cáo thực tập có đề xuất những kiến nghị nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. 2. Phương pháp nghiên cứu -Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu từ các hóa đơn, chứng từ, sổ sách kế toán liên quan đến nghiệp vụ phát sinh liên quan đến đề tài, thu thập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường năm 2017, 2018, 2019 và 2020 -Phương pháp phỏng vấn: Hỏi trực tiếp các anh chị trong phòng ban kế toán về các nghiệp vụ và quá trình hạch toán tại đơn vị. -Sử dụng các phương pháp thu thập số liệu có sẵn ở công ty để phân tích và đối chiếu -Đọc và tham khảo những tài liệu liên quan tới đề tài nghiên cứu của các anh chị đi trước hoặc những bài báo học tập từ thư viện trường. 3. Phạm vi đề tài -Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường. -Thời gian: từ 10/10/2021 đến 14/12/2021 -Kỳ phân tích: Năm 2020 4. Kết cấu chương của đề tài -Chương 1: Giới thiệu chung Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường -Chương 2: Cơ sở lý luận về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. -Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần TM-KT-DV Đông Nhật Cường -Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
297	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Ong Mật Thanh Hảo	Nguyễn Huyền My	Phạm Thị Xuân Thảo	The purpose of this graduation thesis Accounting for revenues, expenses and determining business results at Thanh Hao Bees Company Limited is to illustrate the accounting process for revenues, expenses, determining business results at the company and provide recommendations to help further development its accounting organization. The graduation thesis is composed of four chapters: Chapter 1 is introductory and provides an overview of how accounting works in Thanh Hao Bees Company Limited. The chapter is subdivided into four parts. Part 1 describes the history of the foundation and development of the company, about the products that the company manufactures and trades. Part 2 presents the functions and missions of the company's production and business. Part 3 shows the organization of business management in the company (board of directors, departments,...). Part 4 explains the organization of accounting works at the company (organization of the accounting apparatus, document system, accounting system, book-keeping, accounting reporting system, applicable accounting policies,...). Chapter 2 presents the theoretical basis for accounting revenues, expenses and determination of business results according to the Circular 200/2014/TT-BTC on guidelines for accounting policies for enterprises and VAS (Vietnam Accounting Standards). The chapter consists of five parts. Part 1 defines the concepts of revenues, expenses and determination of business results. Part 2, part 3 and part 4 illustrate the revenues, expenses and determination of business results according to the Circular 200/2014/TT-BTC respectively. Part 5 is the presentation of how to make information on business results. Chapter 3 concentrates on the accounting status for accounting revenues, expenses, determination of business results in Thanh Hao Bees Company Limited and includes 5 parts. Part 1 researches the characteristics of business activities, terms of determination of business results. Part 2, part 3 and part 4 analyze the revenues, expenses and determination of business results in the company. Part 5 is the presentation of the business results. Conclusions are drawn in chapter 4. In this chapter is comments and suggestions about the accounting work; revenues, expenses, determination of business results at the company, as well as comparing IFRS/VAS to provide recommendations for improvement VAS.
298	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH MTV mây tre xuất khẩu Huy Thịnh	Nguyễn Thị Anh Thúy	Nguyễn Thu Hiền	Khóa luận tốt nghiệp đề tài Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH MTV mây tre xuất khẩu Huy Thịnh gồm 4 chương : Giới thiệu về công ty, Cơ sở lý luận, Thực tiễn công tác kế toán tại công ty và chương nhận xét, kiến nghị
299	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty CP Mạng Truyền Thông Quốc Tế.	Lê Thị Thu Hiền	Nguyễn Huỳnh Nam	Đề tài kiểm soát nội chu trình bán hàng thu tiền tại công ty CP Mạng Truyền Thông Quốc Tế. Bài làm tổng 132 trang trong đó 107 trang nội dung. Bài làm gồm 4chương: giới thiêu công ty CP Mạng Truyền Thông Quốc Tế, cơ sở lý luận, thực trang tại đơn vị và nhận xét - kiến nghị.
300	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tư vấn Dịch vụ Hoàng Tâm	Vò Thị Cẩm Linh	Nguyễn Thu Hiền	- Giới thiệu chung về Công ty TNHH Tư vấn Dịch vụ Hoàng Tâm - Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh - Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tư vấn Dịch vụ Hoàng Tâm năm 2020 - Nhận xét và kiến nghị
301	Đại học	Kế toán quy trình bán hàng tại công ty TNHH MTV TM DV SX SEN CO	Huỳnh Thị Ái	Phạm Thị Xuân Thảo	Bài viết về nội dung kế toán quy trình bán hàng và phân tích một số chi tiết về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.
302	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Lê Thị Hà Nhi	Nguyễn Thu Hiền	giới thiệu công ty, ôn lại lý thuyết và phân tích các nghiệp vụ phát sinh về doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH MTV xây dựng cơ khí Gia Hoàng. cuối cùng đưa ra nhận xét và kiến nghị
303	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hương Phúc	Hà Mai Anh	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu và mô tả thực tiễn về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hương Phúc So sánh, đối chiếu với quy định IAS/IFRS với thực tế kế toán tại đơn vị, đề xuất các kiến nghị liên quan đến xử lý kế toán.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
304	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phan Thị Huỳnh Như	Phạm Thị Ngọc Dung	Giới thiệu sơ lược về Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại TIMAN, các công tác kế toán, phân tích kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại TIMAN năm 2020.
305	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Nguyễn Duy Khánh	Phan Thị Huyền	Báo cáo khoá luận tốt nghiệp này trình bày về đề tài tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty cổ phần bao bì in kim loại Thế Kỷ. Báo cáo bao gồm 4 chương với tổng số trang là 105 trang. Nội dung xoay quanh việc áp dụng các kiến thức đã được học trên ghế nhà trường về vấn đề tiền lương và so với thực tiễn cách tính lương cũng như hạch toán trên phần mềm tại doanh nghiệp, kèm theo phần nhận xét và một số kiến nghị đối với doanh nghiệp đang thực tập.
306	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Vườn Sô Cô La.	Nguyễn Gia Hân	Phạm Thị Xuân Thảo	For enterprises, timely grasping the tax law policy of the State is the top concern of accounting and finance in enterprises. Consequently, it requires tax accountants to regularly update, grasp and implement additional and revised tax policies to complete tax work effectively. Good implementation of tax accounting helps enterprises determine the right amount of tax payable into the State budget, from which enterprises plan to actively pay taxes, fulfill obligations to the State, avoid delays and errors. In addition, to meet the increasing requirements for financial management for businesses. It requires tax accounting to be gradually completed. Businesses, whether large or very small, must pay taxes, if the tax accounting is not done well leading to errors, it can discredit the business, and will incur the costs due to tax penalties. Recognizing the role and importance of tax accounting in the enterprise, and stemming from his desire to learn more practical experience in this part of accounting, the topic: "VAT accounting at Choco Garden Co.,Ltd" has been selected for research at the company. This graduation thesis will provide a theoretical basis for VAT, the implementation of VAT law, and VAT accounting at the company. Moreover, the thesis also provides some recommended solutions, thereby helping Choco Garden Co.,Ltd. to be more complete in the accounting information system in general; VAT accountants in particular.
307	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại khách sạn Bình Minh	Võ Thị Thanh Nhã	Phạm Thị Xuân Thảo	SUMMARY OF GRADUATION THESIS In the globalization trend of the world economy, countries use common accounting language to help ensure comparable information on domestic and international scale. The application of international financial reporting standards (IAS/IFRS) helps to inform the financial statements of enterprises transparent, highly reliable, increasing comparability on a global scale and that is the basis for domestic and foreign investors to make business decisions. Our country has been building in building a legal framework for accounting in general and financial statements in particular to responding to the trend of regional and international economic integration. A business operating in any field or in any type of business, the top task is none other than profit. Especially, the tourism industry, although it is strongly ethnic, it still puts profit as the top goal. In which, Binh Minh Hotel is a specific example. Binh Minh Hotel is a business unit of accommodation services for food, drink, entertainment,... so the accounting work determining business results is very important for the hotel. It helps the business to measure undertake achievement of their goals. When I came to practice at Binh Minh Hotel, I saw the importance of accounting to determine business results, so that's why I chose the topic "Accounting revenue costs and determining business results at Binh Minh Hotel" In addition to the introduction, reference, appendix, list, table and conclusion, this thesis report has four chapters. The content of the first chapter is general introduction to Binh Minh Hotel. Chapter 2 is theoretical foundations of revenue and cost accounting and determination of business results. Chapter 3 is revenue and cost accounting and determination of business results at Binh Minh Hotel. From the above three chapters, the last chapter is summary of the suggestions and recommendations to perfecting the accounting work at the hotel. In summary, the purpose of this graduate thesis is an example of the proper accounting, revenue, expenses and determination of business results at Binh Minh Hotel. From there begin to compare and contrast with the provisions of IAS/IFRS with the reality of accounting at the hotel when proposing recommendations related to accounting handling.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
308	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Vật Tư Nông Nghiệp III	Phạm Thị Kiều Oanh	Phan Thị Bích Ngọc	Khái quát và hệ thống được cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty nói chung cũng như hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán nói riêng trong doanh nghiệp. Từ đó tìm hiểu được thực trạng kiểm soát nội bộ tại Công ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Vật Tư Nông Nghiệp III và đưa ra được những biện pháp giúp hoàn thiện được hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty.
309	Đại học	Kế Toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trần Lê Thùy Duyên	Tạ Thị Thu Hạnh	Bài khóa luận viết về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Văn phòng đăng kí đất đai Đắk Lắk
310	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Nam Giang Phú Thọ	Nguyễn Thị TuyetNhung	Phạm Thị Xuân Thảo	The theoretical basis for revenue, expenses and determining business results Nam Giang Phu Tho Co., Ltd and solutions to increase revenue and increase accounting quality of Nam Giang Phu Tho Co., Ltd is the main component of the thesis. The thesis provides an overview of the theoretical basis of revenue, cost activities and determination of business results for Vietnamese enterprises, focusing on three issues: revenue, expenditure and determine final profit. After that, the thesis goes deeper into the exploration of patterns and standards for evaluating the quality of accountants in the company. About the reason: Information regarding the company's revenue, expenses, and financial outcomes is more than just a matter of catching the attention of a variety of people. As a result, both information producers and users place a premium on information reliability About objectives of the study: Accurately assess the situation and business results of Nam Giang Phu Tho Co., Ltd. About object and scope of the study: Analyzing revenue, expenses and determining business results of Nam Giang Phu Tho Co., Ltd in 2020. About Content: The first is based on legacy, and emphasizes the benefit principle and other methods for promoting accountability and efficiency in public spending allocation. The second is based on optimal taxation principles, which place a premium on the marginal cost of public money and the right mix of revenue mechanisms. Weakness The company has provided a detailed window for each supplier to watch, but it must set tasks and transfer banks when processing payments through the accounting bank. Conclusion, the company must design a profit plan based on study into the economy's development. The corporation must learn how to profit from its principal business and market it. In order to boost revenue, the corporation should also develop and advertise outsourcing services to a wider range of consumers. It is vital to manage expenses with greater precision and clarity, in order to fully comprehend the costs incurred by each operation and scenario, and so restrict and minimize costs while growing costs.
311	Đại học	Lập và Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng Đại Bình An	Dương Thị Thảo Quyên	Phan Thị Bích Ngọc	Bài làm gồm 4 chương: - Chương I: Giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng Đại Bình An. - Chương II: Cơ sở lý luận về công tác lập và phân tích Báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng Đại Bình An. - Chương III: Công tác lập và phân tích Báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng Đại Bình An. -Chương IV: Nhận xét và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
312	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH LLVK	Ngô Thị Hương	Nguyễn Thu Hiền	1. Tầm quan trọng của đề tài: Trong thời kỳ nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, xu hướng hội nhập toàn cầu hóa của Việt Nam hiện nay, có thể nói, kế toán đóng vai trò không hề nhỏ trong doanh nghiệp, là công cụ để quản lý nền kinh tế Nhà nước. Bộ máy kế toán hoạt động hiệu quả sẽ giúp nhà quản trị nắm rõ được toàn cảnh và chi tiết bức tranh tài chính, hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, từ đó nhà quản trị sẽ đưa ra những quyết định kịp thời, đúng đắn, chính xác, hiệu quả trên cơ sở các thông tin kế toán cung cấp. Đối với tất cả các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp kinh doanh thương mại nói riêng thì vấn đề doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh luôn được đặt ra trước nhất. Bởi vì nó là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, quyết định đến sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Kế toán xác định chính xác tổng doanh thu, chi phí, lợi nhuận từ đó giúp nhà quản trị đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu và đề xuất các biện pháp hoàn thiện phương án kinh doanh. Qua thời gian tìm hiểu, tiếp cận thực tế với doanh nghiệp kết hợp với những lý thuyết được học ở trường em đã chọn đề tài: " Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH LLVK" cho khóa luận tốt nghiệp của mình. 2. Mục đích của đề tài: Đề tài này được thực hiện nhằm các mục tiêu sau: -Tổng hợp, hệ thống cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng hóa. -Tìm hiểu thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH LLVK. -Đánh giá tổ chức công tác kế toán và tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH LLVK trong năm 2020. -Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu, chi phí và lợi nhuận từ đó đưa ra các kiến nghị nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của công ty. 3. Bố cục của đề tài Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và tài liệu tham khảo, bố cục của đề tài gồm 4 chương, như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH LLVK Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
313	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH Thương mại - Sản xuất Tân Bình	Bùi Thị Tuyết Sương	Nguyễn Thu Hiền	Nội dung KL làm rõ thực tế kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty, nêu rõ được nội dung kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán tháng 09/2021 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương nói riêng. -Đề tài thực hiện gồm 4 phần: oChương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Thương mại – Sản xuất Tân Bình. oChương 2: Cơ sở lý luận kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương. oChương 3: Thực trạng tổ chức kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH Thương mại – Sản xuất Tân Bình. oChương 4: Nhận xét và kiến nghị.
314	Đại học	KIỂM TOÁN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TẠI CÔNG CÔNG TY TNHH STAR UN CỦA CÔNG TY TNHH T.L.C.AUDITING	Lê Anh Duy	Ung Hiển Nhã Thi	Nội dung khóa luận của em là kiểm toán TSCĐ và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Satr Un của công ty TNHH T.C.L.Auditing với các phương pháp: thu thập thông tin có trong hồ sơ kiểm toán của. Công ty TNHH Kế Toán Kiểm toán Phương Nam kết hợp với một số dữ liệu liên quan đến đặc điểm kinh doanh, đặc thù từng khách hàng cụ thể,so sánh, phân tích dữ liệu thực tế, tổng hợp, đối chiếu và lưu giữ trong hồ sơ kiểm toán của công ty. Từ đó, đưa ra nhận xét và đề xuất kiến nghị để hoàn thiện các vấn đề còn lại. Nhằm phục vục mục tiêu: tìm hiểu quy trình kiểm toán BCTC nói chung và kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại công ty TNHH T.C.L.Auditing, đánh giá và so sánh giữa thực tế và lý thuyết của qu trình kiểm tài sản cố định và chi phí khấu hao tại T.C.L.Auditing, từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện cho quy trình này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
315	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Bao Bì Thủy Sản	Trần Danh Nhàn	Phạm Thị Ngọc Dung	Nội dung khóa luận làm rõ thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, nêu rõ được các khoản doanh thu, chi phí chính của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 của công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.
316	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thịnh Đại Việt Nam	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	Tạ Thị Thu Hạnh	Chương 1: Giới thiệu tổng quát về đơn vị thực tập, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban và tìm hiểu về bộ máy kế toán tại đơn vị. Chương 2: Trình bày cơ sở lý luận về các khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh để làm tiền đề so sánh giữa lý luận và thực tiễn. Chương 3: Tìm hiểu thực trạng về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Chương 4: So sánh giữ lý thuyết và thực tiễn về công tác kế toán doanh thu, chi phí tại đơn vị, phân tích tình hình hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ số tài chính, từ đó đưa ra các nhận xét và kiến nghị góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị.
317	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THĂNG THUẬN	Huỳnh Lê Thiên Kim	Dương Thị Thùy Liên	First of all, I would like to thank the Board of Directors and Teachers - Faculty of Accounting, University of Finance - Marketing. Ms. Duong Thi Thuy Lien, in particular, assisted me in completing this graduation thesis. Furthermore, I would want to express my deepest appreciation to Thang Thuan Company Limited's Board of Directors and accountants for establishing ideal conditions and chances for me to complete the thesis. The thesis starts with a description of Thang Thuan One Member Limited Liability Company. It provides an overview of the company's creation as well as the features of the company's commercial operations, namely the accounting apparatus and the organization of the accounting department. Following that, I offered basic theoretical knowledge on the topic "Revenue, costs, and the determination of the company's business operations" as a theoretical basis to use in the company's reality. In Chapter 3, I reflected on the reality of accounting for revenue and costs, as well as determining company outcomes through fully depicted actual activities, to gain a more detailed understanding of the accounting principle, types of documents utilized, and accounting books used at the Company. After evaluating particular practical difficulties that developed at the organization, I drew benefits and drawbacks in structuring accounting work at the company. Concurrently, compare worldwide and Vietnamese accounting standards to obtain a deeper grasp of accounting characteristics across transnational nations, allowing you to give suggestions to enterprises, organizations, and people. Organize the company's accounting activity, including revenue and cost accounting, to identify enterprises and business performance in order to contribute to fixing the company's flaws and boosting its strengths. Despite my best attempts, this thesis contains various inaccuracies as a result of my poor practical experience and credentials. In order to enhance this thesis, I anxiously anticipate input from your firm and Ms. Duong Thi Thuy Lien. Once again I would like to thank the Company's Accounting Department and Ms. Duong Thi Thuy Lien once more for your enthusiastic assistance in compiling this report.
318	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Ngọc Thụy An	Phạm Thị Xuân Thảo	Phân tích doanh thu, chi phí và từ đó xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
319	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP xe điện Pega LTT	Phù Thị Đầy	Phạm Thị Xuân Thảo	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP xe điện Pega LTT
320	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH EXION VIỆT NAM	Trương Thị Bạch Ngọc	Phạm Thị Ngọc Dung	Giới thiệu công ty, áp dụng lý thuyết và phân tích các nghiệp vụ doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty và từ đó đưa ra các nhận xét và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
321	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Võ Anh Kiệt	Nguyễn Diên Duẩn	Through the time of studying, researching at school and practicing at Thien Hung manufacturing Trading Service CO., LTD, with the topic of revenue, expenses and determining business results at the company, helped me have a better view of the actual operations, arising documents as well as recording every transaction and gathering to make an year-end financial statements. Thien Hung manufacturing Trading Service CO., LTD has spent nearly 20 years in operation in the field of rubber latex processing, with a long-term attachment to the Vietnamese rubber market, the company has gained significant achievements. In addition, the company is also a partner of many large domestic and foreign customers. Through my internship at Thien Hung Production Trading Service Co., Ltd, I had the opportunity to learn about accounting work at the Company. In the process of in-depth research on accounting in general and accounting to determine business results in particular, it has helped me delve deeper into reality, which is a good condition for me to apply the practice and the basic principles of accounting theory that I learned in class. The company's line of business is trade in services, so its actual revenue is from selling goods and providing services to customers. Revenue, expenses, and business results of the enterprise in 2020 have shown signs of decline compared to previous years due to the heavy impact of the Covid-19 pandemic. I had the opportunity to interact with many accounting books of the company as well as access and use the company's accounting software from which I have summarized the advantages and disadvantages of accounting at the company and made recommendations to improve the revenue and cost accounting and determine the company's business results. However, due to limited practical experience, the above recommendations are purely subjective assessment based on the theory learned in school and the meager amount of practical knowledge acquired in a short period of time interning at the company. Due to the rich reality, the diversity in business as well as the limited qualifications and practice time, in the process of implementing this topic, errors cannot be avoided.
322	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Unity.	Nguyễn Thị Minh Hương	Tạ Thị Thu Hạnh	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Unity. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Unity. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
323	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Hàng tồn kho tại Công ty TNHH Kiểm toán KPMG Việt Nam	Đỗ Hải Yến	Ung Hiển Nhã Thi	- Tìm hiểu Quy trình kiểm toán khoản mục hàng tồn kho tại Công ty TNHH Kiểm toán KPMG Việt Nam. - Nhận xét, đánh giá và so sánh giữa thực tế và lý thuyết, lý giải được sự khác biệt giữa lý thuyết và điều kiện thực tế tại Công ty TNHH Kiểm toán KPMG Việt Nam. Qua đó, đưa ra nhận xét, đánh giá, giải pháp kiến nghị cho các đối tượng liên quan nhằm nâng cao chất lượng quy trình kiểm toán khoản mục hàng tồn kho. - Đối tượng nghiên cứu: Quy trình kiểm toán khoản mục hàng tồn kho tại Công ty TNHH Kiểm toán KPMG Việt Nam. - Số liệu chọn phân tích: Công ty sản xuất BCD trong kỳ kiểm toán BCTC có niên độ kết thúc vào ngày 31/12/2020.
324	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KQKD TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ THUẾ TRƯƠNG GIA	Trịnh Kim Thoa	Võ Thị Trúc Đào	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KQKD TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ THUẾ TRƯƠNG GIA
325	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sự Kiện Vàng	Nguyễn Phi Nhung	Phạm Thị Ngọc Dung	Vận dụng các kiến thức đã học qua các học phần tại trường áp dụng vào thực tế công việc thực tập tại Công ty. Tìm hiểu về công tác Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cũng như phân tích các chỉ tiêu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời đưa ra các nhận xét và kiến nghị, các giải pháp để Công ty phát triển tốt hơn cũng như làm hoàn thiện công tác kế toán tại Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
326	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Thúy An	Phan Thị Huyền	Nội dung KL làm rõ thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, nêu rõ được các khoản doanh thu, chi phí chính của Công ty cũng như quy trìnhluân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.
327	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm Toán và Kế toán AAC	Phan Đỗ Bảo Nhi	Nguyễn Huỳnh Nam	Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng: Chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, Liệt kê chi tiết tuổi nợ của các khoản phải thu Bảng lập dự phòng phải thu khó đòi Kiểm toán tất cả khoản mục nợ xấu, và không tin bất kì ai, dựa trên con số mà kiểm toán
328	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán Báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán & Định giá Khang Việt (KVAC)	Ninh Thị Ánh Ngọc	Nguyễn Huỳnh Nam	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC tại công ty TNHH Kiểm toán & Định giá Khang Việt
329	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Hoàng Thị Thu Hiền	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Nghiên cứu tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí tại công ty để đưa ra những nhận xét, đánh giá đúng đắn về thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Vận tải và Xuất nhập khẩu Anh Duy
330	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH thương mại điện tử Bluesea	Phạm Nguyễn Minh Thư	Phạm Huỳnh Lan Vi	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương Mại Điện Tử BlueSea Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương Chương 3: Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Thương Mại Điện Tử Bluesea Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
331	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH T.L.C.AUDITING	Trần Thị Thùy Dung	Nguyễn Huỳnh Nam	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH T.L.C.AUDITING
332	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh	LÊ HỒ YẾN NHI	Phạm Thị Ngọc Dung	Tìm hiểu về Kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp
333	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty TNHH xây dựng Đá Hoa Cương Thành Đức	Ngô Thanh TUyền	Phan Thị Bích NGọc	không có
334	Đại học	LẬP VÀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ ĐỊA ỐC NO VA (NOVALAND)	Lộc Mỹ Tiên	Phan Thị Bích Ngọc	Đề tài: "LẬP VÀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ ĐỊA ỐC NO VA (NOVALAND)". Tìm hiểu thông tin về doanh nghiệp, cách lập BCTC cũng như phân tích BCTC, từ đó đưa ra nhận xét cũng như kiến nghị.
335	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Huyền Trang	Nguyễn Thu Hiền	Đề tài doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tạo công ty TNHH bao bì Wally Việt Nam tìm hiểu về quản lý, kiểm soát tốt cá hoạt động doanh thu, chi phí và tối đa hóa lợi nhuận là điều quan trọng đối với mỗi công ty. Kế toán doanh thu, chi phí sẽ giúp doanh nghiệp nhìn rõ hơn về tình hình kinh doanh và phát triển của công ty, từ đó đưa ra các dự báo và chiến lược hoạt động trong tương lai.
336	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Đại Việt	Trần Thị Yến Ly	Nguyễn Thị Minh Hằng	Trình bày nội dung của quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Đại Việt, từ đó rút ra một số ý kiến nhận xét về quy trình này tại đơn vị.
337	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Hồ Minh Anh	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu về quy trình làm việc cũng như các vấn đề liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Từ đó đưa ra các kiến nghị cho doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
338	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long	Trần Thị Hồng Xuyến	Trần Thị Nguyệt Nga	1.Lý do lựa chọn đề tài Đối với doanh nghiệp thì lợi nhuận luôn là mục tiêu hàng đầu, mà lợi nhuận ấy được xuất phát chủ yếu từ các hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đóng một vai trò quan trọng trong doanh nghiệp. Kế toán có nhiệm vụ ghi chép đầy đủ, hạch toán chính xác nhằm đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời và toàn diện về doanh thu, chi phí giúp cho nhà quản lý để đưa ra các quyết định, chiến lược phù hợp để tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Chính vì thế, việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh vô cùng quan trọng và cần thiết. Chính vì thế, qua quá trình thực tập tại công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long, em đã chọn đề tài: "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long". 2.Mục tiêu nghiên cứu -Tìm hiểu sơ lược về bộ máy quản lý, bộ máy kế toán và tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long. -Nghiên cứu, hệ thống hóa các cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết qủa kinh doanh. -Tìm hiểu và đánh giá về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long. Đồng thời, nhận xét về những ưu, nhược điểm của công ty để từ đó đưa ra những kiến nghị, những giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác đinh kết quả kinh doanh. 3.Đối tượng nghiên cứu -Nghiên cứ những cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. -Đánh giá thực trạng về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long và đưa ra những giải pháp cho các năm tiếp theo. 4.Phạm vi của đề tài -Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH MTV Mai Hoàng Long trong năm 2020. 5.Phương pháp nghiên cứu Phương pháp để thực hiện nghiên cứu đề tài là: -Phương pháp thu thập số liệu: •Thu thập dữ liệu thông qua các tài liệu: các văn bản, thông tư, các chuẩn mực kế toán, … của Bộ tài chính
339	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản thanh toán tại Công ty TNHH Ngọc Lợi	Đinh Thị Đông	Tạ Thị Thu Hạnh	Nội dung KL làm rõ thực tế kế toán vốn bằng tiền và các khoản thanh toán tại Công ty, nêu rõ được các khoản vốn bằng tiền, các khoản nợ phải thu, nợ phải trả của Công ty cũng như quy trình luân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản thanh toán nói riêng.
340	Đại học	Kế toán bán hàng và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thu Nguyệt	Phan Thị Bích Hòa	Tạ Thị Thu Hạnh	Bài viết được chia làm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Thu Nguyệt Chương 3: Thực trạng kế toán bán hàng và xác đinh kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thu Nguyệt Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
341	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Kim Ngọc	Trần Thị Nguyệt Nga	- Giới thiệu chung về DNTN Đức Vạn Thành - Cơ sở lí luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty - Thực trạng kế toán, doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty - Nhận xét và kiến nghị
342	Đại học	Kế toán nguyên liệu, vật liệu tại Công ty TNHH Tuyết Sang	Mai Nguyễn Kiều Duyên	Tạ Thị Thu Hạnh	Nội dung KL làm rõ thực tế kế toán nguyên vật liệu tại Công ty, nêu rõ được các khoản mục liên quan nguyên vật liệu của Công ty cũng như quy trìnhluân chuyển chứng từ và những nghiệp vụ minh họa cụ thể được lấy từ các dữ liệu kế toán năm 2020 tại phòng Tài chính - Kế toán Công ty. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác tổ chức kế toán nói chung và công tác kế toán nguyên vật liệu nói riêng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
343	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Kinh doanh tổng hợp Khánh Thư	Tô Thị Linh Chi	Tạ Thị Thu hạnh	Em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Kinh doanh tổng hợp Khánh Thư". Đề tài được thực hiện ở văn phòng Công ty TNHH Kinh doanh tổng hợp Khánh Thư.
344	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương	Nguyễn Thị Thảo Vy	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Trình bày về kiểm soát nội nội chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Hãng luật Thành Công
345	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty TNHH SX TM ĐT Nhôm An Lập Phát	NguyễnThị Hồng Sương	Phạm Thị Ngọc Dung	Đối với một doanh nghiệp thì việc ghi nhận đầy đủ, chính xác các khoản doanh thu, chi phí là một điều quan trọng. Đây là nền tảng để ban giám đốc đưa ra các quyết định trọng yếu trong chiến lượt phát triển công ty. Bên cạnh đó, xác định và phân tích kết quả kinh doanh cũng quan trọng không kém. Vì vậy, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH SX TM ĐT Nhôm An Lập Phát" cho khoá luận tốt nghiệp của mình. Khoá luận gồm 4 chương, chương 1 cung cấp những thông tin về công ty từ lịch sử hình thành, bộ máy công ty, bộ máy kế toán,... Chương 2 hệ thống lại các kiến thức về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3 đi sâu vào các nghiệp vụ kế toán phát sinh tại đơn vị và xác định kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020. Chương 4 nêu lên những nhận xét về việc ghi nhận doanh thu, chi phí tại đơn vị và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để hiểu hơn về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp giai đoan 2018-2020. Khoá luận vẫn còn nhiều sơ sót, rất mong nhận được nhận xét góp ý của quý thầy cô để em hoàn thiện kiến thức và đi vào thực tiễn trong thời gian sắp tới. Em xin chân thành cảm ơn.
346	Đại học	Kiểm toán khoản mục doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH Kiểm toán ILOBAL	Đinh Hạ Thi	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Trình bày quy trình thực tế kiểm toán khoản mục doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty TNHH Kiểm toán IGLOBAL tại 2 Công ty ABC và XYZ; đưa ra nhận xét và kiến nghị về quy trình kiểm toán tại Công ty TNHH Kiểm toán IGLOBAL.
347	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty Cổ phần TGA	Nguyễn Thị Thanh Ngọc	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Nội dung bài báo cáo chủ yếu xoay quanh quy trình bán hàng và thu tiền của công ty Cổ phần TGA bao gồm: Cơ sở lý luận của chu trình bán hàng và thu tiền Giới thiệu về công ty TGA Thực trang của quy trình kiểm soát nội bộ chu trinhg bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần TGA Hoàn thành trình kiểm soát nội bộ chu trinhg bán hàng và thu tiền tại công ty cổ phần TGA
348	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương	Nguyễn Ca Thy	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Châu Phú
349	Đại học	KẾ TOÁN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN XÂY DỰNG BẾN TRE	Trần Minh Thư	Trần Thị Nguyệt Nga	Tìm hiểu về kế toán tài sản cố định, nguyên tắc, hạch toán và trình bày lên BCTC. Thực trạng về công tác kế toán tài sản cố định tại Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Bến Tre. Bài gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Bến Tre Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tài sản cố định hữu hình Chương 3: Thực tế công tác Kế toán Tài sản cố định hữu hình tại Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Bến Tre Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
350	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH EPCIC	Lê Ngô Tường Vy	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Khái quát và hệ thống hoá cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ nói chung và hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình mua hàng - thanh toán nói riêng tại Công ty TNHH EPCIC. Tìm hiểu thực trạng chu trình mua hàng và thanh toán trong công ty, từ đó đưa ra nhận xét đánh giá và đề xuất những giải pháp kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn công tác kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty. Đề tài được kết cấu gồm 4 chương: Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH EPCIC Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại doanh nghiệp Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH EPCIC Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
351	Đại học	Thực trạng kiểm soát nội bộ trong chu trình tiền lương tại công ty TNHH Thái Gia Sơn.	Bùi Phương Nam	Nguyễn Thị Minh Hằng	Gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động kiểm soát nội bộ trong chu trình tiền lương tại doanh nghiệp Chương 2: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thái Gia Sơn Chương 3: Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ trong chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Thái Gia Sơn Chương 4: Hoàn thiện hoạt động kiểm soát nội bộ trong chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Thái Gia Sơn .
352	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tiền trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung	Đàm Thị Huyền Thanh	Nguyễn Thị Minh Hằng	Trong bài báo cáo khoá luận tốt nghiệp, em đã trình bày các vấn đề: cơ sở lý luận về Quy trình kiểm toán khoản mục Tiền trong kiểm toán báo cáo tài chính, giới thiệu về Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung, từ cơ sở lý luận phân tích làm rõ thực trạng quy trình kiểm toán Tiền tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung với đơn vị khách hàng là Công ty TNHH ABC, từ đó đưa ra các kiến nghị và giải pháp giúp công ty phát triển hơn.
353	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ ĐỊNH GIÁ ĐẠI VIỆT	Võ Trần Khánh Linh	Nguyễn Thị Minh Hằng	Báo cáo Khóa luận tốt nghiệp này trình bày đề tài QUY TRÌNH KIỂM TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ ĐỊNH GIÁ ĐẠI VIỆT. Báo cáo gồm 4 chương, nội dung gồm 157 trang (bao gồm cả phụ lục) tóm tắt quá trình kiểm toán đề tài này tại đơn vị sinh viên thực tập. Nội dung xoay quanh vấn đề kiểm toán, áp dụng các kiến thức lý thuyết vào thực tế của sinh viên trong quá trình thực tập
354	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Hoàng Thị Huyền	Trần Thị Nguyệt Nga	Đề tài gồm 3 phần: phần mở đầu, phần nội dung và phần kết luận. Trong đó, phần nội dung gồm 4 chương: + Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam. + Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. + Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam. + Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
355	Đại học	Báo cáo đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng NN&PTNT chi nhánh Định Quán	Châu Ngọc Bảo Nhi	Nguyễn Thị Minh Hằng	Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động KSNB nói chung và KSNB hoạt động tín dụng nói riêng của NHTM. Nghiên cứu toàn diện hoạt động tín dụng, mô tả và phân tích đúng thực trạng công tác KSNB hoạt động tín dụng từ đó đánh giá các ưu điểm và tồn tại của hệ thống kiểm soát nội bộ đối với nghiệp vụ tín dụng của NH NN&PTNT chi nhánh Định Quán. Đề xuất các giải pháp nhằm đổi mới, nâng cao chất lượng công tác KSNB hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tại NH NN&PTNT chi nhánh Định Quán.
356	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	Vũ Hùng Dũng	Phan Thị Huyền	Sau một thời gian thực tập tại phòng kế toán Công ty Cổ Phần Hàng Hải Tiêu Điểm, em nhận thấy hiệu quả kinh doanh là mối quan tâm hàng đầu của những người làm kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh không chỉ biểu hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận mà đầu tiên và trước hết nó được biểu hiện qua chỉ tiêu doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Mặc dù rất cố gắng nhưng do trình độ chuyên môn cũng như khả năng phân tích, đánh giá chưa được sâu sắc và còn hạn chế nên không thể trách khỏi những thiếu sót. Em mong được nhận được những ý kiến đóng góp của các Thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!
357	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC DOANH THU TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AACS	Nguyễn Thị Thanh Ngân	Nguyễn Thị Minh Hằng	Nội dung KL làm rõ thực tế quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu tại công ty TNHH Kiểm Toán AACS, nêu rõ được các thủ tục kiểm toán của khoản mục này tại Công ty XYZ cũng như giấy tờ làm việc của khoản mục. Từ thực tế đó ta nhận thấy được các ưu điểm và hạn chế trong công tác kiểm toán nói chung và công tác kiểm toán khoản mục doanh thu nói riêng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
358	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU BOBI CRAFT	Phạm Thị Quế Anh	Trần Thị Nguyệt Nga	Qua thời gian làm bài Khóa luận tốt nghiệp, cũng như khoảng thời gian trải nghiệm thực tế một phần công việc kế toán tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft, em đã có những đúc kết sau: - Toàn bộ Chương 1 là tổng quan về Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft, hiểu được các thức hoạt động, cũng như tình hình kinh doanh của công ty. Quan trọng, trong chương này, em còn hiểu rõ được cách tổ chức bộ máy kế toán trong thực tế là như thế nào. Biết được cách Tổ chức hệ thống chứng từ, Tổ chức hệ thống tài khoản, Phương tiện thực hiện kế toán, Các chính sách kế toán đang áp dụng tại công ty, Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính,… - Chương 2 là phần ôn lại những kiến thức cũ đã được các thầy cô hướng dẫn ở trường, cùng với các kiến thức mới được trau dồi trên sách, báo, tài liệu. Đây là chương kiến thức nền tảng giúp em so sánh với các công việc kế toán ở thực tế. - Chương 3 là phần đi vào chi tiết công tác kế toán thực tế tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft. Em hiểu hơn về các cách vận hành của một bộ máy kế toán thực tế, cách hạch toán các khoản doanh thu, chi phí phát sinh, giúp em hiểu được cách lập và nộp báo cáo tài chính, lập và nộp tờ khai quyết toán thuế TNDN,…. - Chương 4, thông qua việc trải nghiệm thực tế công tác kế toán tại công ty, dựa vào việc phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh các năm 2017 đến năm 2020 tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft, phân tích các chỉ tiêu lợi nhuận ROA, ROE, ROS,…em đã có những nhận xét và đề xuất theo sự nhận thức của em mà em nghĩ nó có thể giúp hoàn thiện bộ máy kế toán và giúp công ty kinh doanh một cách hiệu quả hơn.
359	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Thị Kim Anh	Trần Thị Nguyệt Nga	Chương 1: Giới thiệu chung về HTX Dịch vụ Vận tải và Thương mại Trung Tín. Chương 2: Cơ sở lý luận về công tác Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại HTX Dịch vụ Vận tải và Thương mại Trung Tín. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
360	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thái Gia Sơn	Lê Nguyễn Thu Trâm	Trần Thị Nguyệt Nga	CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THÁI GIA SƠN□ CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THÁI GIA SƠN CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ□
361	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Trần Thị Tuyết Lê	Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu Quy trình kiểm toán khoản mục Phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam từ đó rút ra một số ý kiến nhận xét về quy trình kiểm toán khoản mục Phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam.
362	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Tạ Nhật Phi	Nguyễn Thị Minh Hằng	Nêu rõ thực trạng về quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị về quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao của Công ty
363	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Phú Lê Huy	Phạm Thị Ngọc Ái	Trần Thị Nguyệt Nga	Khóa luận nói về quy trình ghi nhận doanh thu chi phí và xác định kết qủa kinh doanh tại công ty TNHH Phú Lê Huy. Đưa ra các nghiệp vụ minh chứng và nhận xét về kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất một số ý kiến nhằm cải thiện những điểm công ty còn hạn chế nhằm giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn.
364	Đại học	Quy trình kiểm toán tài sản cố định và chi phí khấu hao của Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh - Công ty TNHH Kiểm toán KTC	Hoàng Thị Thanh Xuân	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Bài viết trình bày về Quy trình kiểm toán Báo cáo tài chính nói chung và cơ sở lý luận quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định, chi phí khấu hao tài sản cố định nói riêng. Qua đó mô tả các thủ tục kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh - Công ty TNHH Kiểm toán KTC.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
365	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH EPCIC	Lê Thị An	Trần Thị Nguyệt Nga	Trình bày công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH EPCIC. Bài KLTN gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu về Công ty TNHH EPCIC Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH EPCIC Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
366	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Con Cưng	Dương Thị Vân Anh	Trần Thị Nguyệt Nga	Chương 1: giới thiệu về Công ty Cổ phần Con Cưng Chương 2: cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Con Cưng. Chương 4: nhận xét và kiến nghị.
367	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ An Phát Lộc	Huỳnh Thị Diễm Thi	Trần Thị Nguyệt Nga	Tìm hiểu, phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ An Phát Lộc. Từ đó, đánh giá được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện hệ thống kế toán nói chung, kế toán xác định kết quả kinh doanh nói riêng ở doanh nghiệp như thế nào? Qua đó có thể rút ra được những ưu, nhược điểm của hệ thống kế toán, đồng thời đưa ra một số kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán xác định kết quả kinh doanh để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng hiệu quả hơn.
368	Đại học	Quy trình Kiểm toán khoản mục Tài sản cố định tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Thuế ATAX	Ngô Thị Phượng Hằng	Nguyễn Thị Minh Hằng	Kết cấu bài Khóa luận tốt nghiệp của em gồm 4 chương: - Chương 1: Tổng quan về công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn thuế ATAX. - Chương 2: Cơ sở lý luận về Kiểm toán khoản mục Tài sản cố định tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Thuế ATAX. - Chương 3: Thực tế quy trình Kiểm toán khoản mục TSCĐ tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Thuế ATAX - Chương 4: Các đề xuất làm góp phần hoàn thiện công tác kiểm toán khoản mục TSCĐ tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Thuế ATAX
369	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công Ty TNHH Hồng Hà	Nguyễn Lê Phương Uyên	Lê Quang Mẫn	Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung bài Khóa luận tốt nghiệp được chia thành 4 chương, có bố cục như sau: + Chương 1: Những vấn đề cơ bản về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền + Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH Hồng Hà + Chương 3: Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty TNHH Hồng Hà. + Chương 4: Một số nhận xét và kiến nghị về công tác kế toán và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền của công ty TNHH Hồng Hà.
370	Đại học	KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BCTC CỦA CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN KIỂM TOÁN PHƯƠNG NAM THỰC HIỆN	Hoàng Mạnh Thảo	Nguyễn Thị Minh Hằng	- Tìm hiểu về Công ty TNHH Kế Toán Kiểm toán Phương Nam - Tìm hiểu quy trình kiểm toán đối với khoản mục nợ phải thu khách hàng do công ty thực hiện tại công ty khách hàng XYZ. - Đánh giá và so sánh giữa thực tế và lý thuyết của quy trình kiểm toán nợ phải thu khách hàng, từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện cho quy trình này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
371	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TÂN VIỆT MỸ	Cao Hà Mỹ Duyên	Dương Thị Thuỳ Liên	To talk about the development and good operation of a business, many important factors need to be considered. In the developing period, with the ascent of international integration, it becomes the driving force to promote fierce competition in the market. To survive and develop Economic organizations need to have a breakthrough and an effective business plan and keep up with trends and needs of customers. Targets of revenue, costs and profit are decisive and important factors that objectively represent the production and business activities of an enterprise. In addition, managers rely on financial statements to make plans as well as long-term development strategies for their organizations. The data and revenue, costs and profits from the business activities are essential information not only for businesses but also for investors, management, and other business partners. Realizing the importance of business accounting, I chose the topic of Accounting for revenue, expenses and determining business results at Tan Viet My Trading and Service Co., Ltd. as the topic of the thesis report graduate. Through analyzing the business performance of enterprises in 2020, with theoretical knowledge being taught, understanding the difference between theory and practice at Tan Viet My Trading Service Co., Ltd. Lessons learned in the process of internship, completion of reports, learn difficulties and advantages in accounting work today. Tan Viet My Trading Service Co., Ltd is an enterprise operating in the field of trade and service of medical equipment, laboratories, water treatment and environment. In which the company specializes in providing medical equipment and consumables throughout hospitals stretching from North to South. In addition, the company also provides environmental consulting services, providing optimal treatment technology solutions to solve pollution problems and protect the environment. The company's line of business is trade in services, so its actual revenue is from selling goods and providing services to customers. The company determines business results through account 911. Revenue, expenses, and business results of the enterprise in 2020 have shown signs of decline compared to previous years due to the heavy impact of the Covid-19 pandemic. This shows that the company should innovate its business strategy, adjust its policies and methods to suit the current market economic situation. However, the Company always strictly abides by the guidelines and policies of the law and fully fulfills its tax payment obligations. In addition, the accounting work at the Company is organized and implemented according to the accounting regimes and standards issued by the Ministry of Finance.
372	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY KPMG VIỆT NAM	Mai Tuấn Kiệt	Nguyễn Thị Minh Hằng	Khóa luận này giới thiệu sơ lược về KPMG Việt Nam–thành viên của KPMG Global cùng với những thông tin dịch vụ khách hàng và các thành tựu đạt được trong những năm hoạt động tại thị trường Việt Nam. Ngoài ra còn trình bày quy trình kiểm toán tại KPMG Việt Nam cùng với sự hỗ trợ rất lớn từ công nghệ thông tin. Nội dung của Khóa luận còn bao gồm phần trình bày tổng quát về kế toán Tài sản cố định thông qua các điều kiện ghi nhận; cách phân loại; nguyên tắc áp dụng đối với Tài sản cố định, Bất động sản đầu tư, Xây dựng cơ bản dở dang; các chứng từ kế toán liên quan đến Tài sản cố định và một số lưu ý khi thức hiện nghiệp vụ kế toán Tài sản cố định đối với những sai sót luôn hiện hữu và có thể xảy ra trong quá trình ghi nhận, theo dõi và quản lý chúng. Song song đó, Khóa luận còn đề cập đến quy trình kiểm toán Tài sản cố định từ việc đánh giá hệ thống Kiểm soát nội bộ của khách hàng đến các thử nghiệm kiểm soát, thử nghiệm cơ bản và cuối cùng là giai đoạn kết thúc kiểm toán. Khóa luận đã nêu ra một số rủi ro mà Kiểm toán viên có thể gặp phải khi tiến hành kiểm toán Tài sản cố định. Cuối cùng là những nội dung liên quan đến các điểm mạnh và điểm yếu của KPMG và các giải pháp nhằm cải thiện khắc phục.
373	Đại học	QUY TRÌNH ĐÁNH GIÁ RỦI RO VÀ SAI SÓT TRỌNG YẾU TRONG GIAI ĐOẠN LẬP KẾ HOẠCH KIỂM TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN A&C	Nguyễn Lê Phương Uyên	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình đánh giá rủi ro trong giai đoạn lập kế hoạch Kiểm toán BCTC tại công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn A&C. Chương 2: Giới thiệu tổng quan về công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn A&C. Chương 3: Quy trình đánh giá rủi ro kiểm toán trong giai đoạn lập kế hoạch kiểm toán tại công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn A&C. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
374	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG, TỒN TRỮ VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THAN CẢNG SÀI GÒN	Bùi Thanh Trúc	Lê Quang Mẫn	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG, TỒN TRỮ VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THAN CẢNG SÀI GÒN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
375	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG VIỄN ĐÔNG	Hồ Lê Minh Hy	Dương Thị Thùy Liên	Khóa Luận Tốt Nghiệp tập trung vào nghiên cứu lương và các khoản trích theo lương tại công ty Cổ Phần Dịch Vụ Hàng Không Viễn Đông. Tiền lương chính là phần thù lao lao động mà công ty phải trả cho người lao động để người lao động tái sản xuất sức lao động mà họ đã bỏ ra trong quá trình kinh doanh của công ty. Vì thế qua tìm hiểu và nghiên cứu em thấy chuyên đề "Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương" có ý nghĩa rất quan trọng, nó tạo điều kiện để cho công tác thực tế của tôi sau này. Đối với Công ty CP&DV Hàng Không Viễn Đông tiền lương có vai trò rất quan trọng trong công tác quản lý lao động của Công ty. Sử dụng tiền lương không chỉ với mục đích tạo điều kiện vật chất cho người lao động mà còn với mục đích thông qua việc trả lương mà kiểm tra theo dõi giám sát người lao động đảm bảo tiền lương công ty bỏ ra phải đem lại kết quả rõ rệt.
376	Đại học	KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ VÀ TÍNH GIÁ THÀNH TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU BOBI CRAFT	Hồ Thị Minh Hiền	Tạ Thị Thu Hạnh	Thông qua những kiến thức về lý thuyết và tìm hiểu thực tế về sự áp dụng kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại một doanh nghiệp như thế nào. Cũng qua đề tài này có thể hiểu hơn về thực trạng công tác kế toán của công ty, từ đó rút ra được sự khác nhau giữa lý luận chung và thực tế áp dụng tại doanh nghiệp. Ngoài ra, có thể đánh giá được ưu nhược điểm của công ty nói chung và kế toán nói riêng để kiến nghị một số biện pháp góp phần kiểm soát chi phí hiệu quả và hoàn thiện hơn tại công ty.
377	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC	Đinh Thị Hồng Hương	Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu, trình bày rõ quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm toán - Thẩm định giá và Tư vấn ECOVIS AFA Việt Nam. Khóa luận bao gồm 4 chương, chương 1 tìm hiểu về công ty (thông tin, quá trình hình thành, cơ cấu tổ chức,..), chương 2 cơ sở lý luận khoản mục nợ phải thu khách hàng (khái niệm, đặc điểm, nội dung,...), chương 3 thực trạng (các thủ tục kiểm toán công ty áp dụng trong quá trình kiểm toán) và chương 4 nhận xét và kiến nghị (ưu điểm, hạn chế và một số đề nghị về Công ty thực tập).
378	Đại học	Kế toán lưu chuyển hàng hóa và xác định kế quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Timan	La Ngọc Hiếu	Tạ Thị Thu Hạnh	Nội dung khóa luận có bố cục gồm 3 phần: Phần 1: Mở đầu Phần 2: Nội dung Chương 1: Cơ sở lý luận kế toán lưu chuyển hàng hóa trong nước và xác định kết quả kinh doanh. Chương 2: Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Timan. Chương 3: Thực trạng Kế toán lưu chuyển hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Timan. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. Phần 3: Kết luận.
379	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH MTV TRANG TRÍ NỘI THẤT THUẬN VIỆT	Nguyễn Ngọc Tuyền	Lê Quang Mẫn	Chương 1: Cơ sở lý luận về Kiểm soát nội bộ đối với Chu trình Mua hàng và Thanh toán trong doanh nghiệp Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH MTV Trang Trí Nội Thất Thuận Việt Chương 3: Thực trạng Hệ thống Kiểm soát nội bộ Chu trình Mua hàng và Thanh toán tại Công ty TNHH MTV Trang Trí Nội Thất Thuận Việt Chương 4: Nhận xét và Kiến nghị về Hệ thống Kiểm soát nội bộ đối với Chu trình Mua hàng và Thanh toán tại Công ty TNHH MTV Trang Trí Nội Thất Thuận Việt
380	Đại học	Tìm hiểu đánh giá hệ thống kiểm soát nội của chu trình bán hàng - thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Xây Dựng Cao Su	Nguyễn Ngọc Trang	Lê Quang Mẫn	Nội dung chuyên đề gồm bốn chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu chung về Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Xây Dựng Cao Su. Chương 3: Quy trình tìm hiểu đánh giá kiểm soát nội bộ của chu trình bán hàng – thu tiền tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Xây Dựng Cao su. Chương 3: Nhận xét và kiến nghị.
381	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác tại Công ty TNHH Kế toán & Kiểm toán Phương Nam	Nguyễn Thị Hồng Tiên	Lê Quang Mẫn	Bài khóa luận xoay quanh Quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác của công ty TNHH kế toán & kiểm toán Phương Nam tại công ty khách hàng XYZ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
382	Đại học	Đánh giá kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty Cổ Phần thiết bị Thi Việt.	Đặng Trọng Tuân	Lê Quang Mẫn	Nghiên cứu, tìm hiểu thực trạng công tác kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền, các bộ phận liên quan, trình tự thực hiện của chu trình bán hàng và thu tiền, các yếu tố cấu thành của hệ thống kiểm soát nội bộ tại Công ty Cổ phần Thiết bị Thi Việt, các thủ tục kiểm soát liên quan đến từng giai đoạn của chu trình, vai trò, quan hệ giữa các cá nhân có liên qua với nhau trong chu trình. Từ đó sinh viên rèn luyện và nâng cao được những kiến thức đã học ở trường so sánh với thực tiễn, đồng thời đưa ra được những đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng kiểm soát, nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.
383	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm toán Thuế Tư vấn Sài Gòn	Võ Ngọc Phương Trâm	Lê Quang Mẫn	Kết cấu đề tài gồm 4 chương: -Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trong kiểm toán báo cáo tài chính -Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH Kiểm toán Thuế Tư vấn Sài Gòn -Chương 3: Thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm Toán Thuế Tư Vấn Sài Gòn -Chương 4: Một số nhận xét và ý kiến về quy trình kiểm toán khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán Thuế Tư vấn Sài Gòn.
384	Đại học	TÌM HIỂU VÀ ĐÁNH GIÁ KIỂM SOÁT NỘI BỘ VỀ MUA HÀNG VÀ THANH TOÁN CỦA CÔNG TY B TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN IMMANUEL	Trần Trí	Lê Quang Mẫn	Bài khóa luận gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về tìm hiểu và đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ về mua hàng và thanh toán của khách hàng trong kiểm toán báo cáo tài chính. Chương 2: Giới thiệu chung về công ty TNHH kiểm toán Immanuel.□ Chương 3: Quy trình tìm hiểu và đánh giá kiểm soát nội bộ về chu trình mua hàng và thanh toán của công ty B. Chương 4: Nhận xét và một số ý kiến đóng góp về quy trình tìm hiểu và đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ mua hàng và thanh toán.
385	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH SX TM DV Kiệt Thành	Phan Thị Thùy Dung	Trương Thị Mỹ Liên	Tìm hiểu hệ thống kế toán tại Công ty TNHH SX TM DV Kiệt Thành Tìm hiểu về quá trình thủ tục, phương pháp hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Phân tích, hệ thống hóa làm rõ hơn những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Nghiên cứu, khảo sát và đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH SX TM DV Kiệt Thành. Đồng thời cũng chỉ ra những ưu điểm và hạn chế tại doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị
386	Đại học	Kế toán Vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Nguyễn Thị Quỳnh Như	Trương Thị Mỹ Liên	Tìm hiểu về kế toán Vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty TNHH Dịch Vụ Vận Tải Tâm Tâm An. Tìm hiểu về quy trình sổ sách các tài khoản công ty sử dụng trong đề tài. Cách thức luân chuyển chứng từ trong công ty. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong đề tài Vốn bằng tiền và các khoản phải thu.
387	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Nguyễn Thị Nhật Thành	Trương Thị Mỹ Liên	Với chuyên đề kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Hạo Phương được nghiên cứu và phân tích chuyên sâu để thấy được hiệu quả hoạt động kinh doanh, tăng trưởng của Công ty thông qua chỉ tiêu lãi/lỗ. Đánh giá sơ bộ tổng quan thực trạng vận hành của doanh nghiệp từ đó thấy được cách hạch toán, phân bổ chi phí, rút ra những kinh nghiệm thực tế và đưa ra những biện pháp hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ hàng hóa tại Công Ty, loại bỏ các chi phí bất hợp lý, khắc phục kịp thời và hạn chế những sai sót trọng yếu. Từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá khách quan về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh và qua đó đưa ra một số ưu điểm, hạn chế trong công tác kế toán cần phải hoàn thiện.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
388	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doan tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Hưng Phát Computer	Nguyễn Thị Ngọc Lan	Tạ Thị Thu Hạnh	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Hưng Phát Computer Chojơng 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thojơng Mại và Dịch Vụ Hojng Phát Computer. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
389	Đại học	Kế toán Lưu chuyển hàng hóa trong nước và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Con Cưng	Phan Thị Mỹ Hạnh	Tạ Thị Thu Hạnh	Đề tài của em là Kế toán lưu chuyển hàng hóa trong nước và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Con Cưng. Đề tài gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán lưu chuyển hàng hóa trong nước và kết quả hoạt động kinh doanh Chương 2: Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần Con Cưng Chương 3 : Thực tế về kế toán lưu chuyển hàng hóa trong nước và kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần Con Cưng Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
390	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ÁNH SÁNG	Phan Thị Thúy Viên	Lê Quang Mẫn	Chương 1: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền. Chương 2: Giới thiệu tổng quan về công ty Cổ Phần Đầu Tư Và Phát Triển Ánh Sáng Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty Cổ Phần Đầu Tư Và Phát Triển Ánh Sáng. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
391	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Doanh thu tại công tu TNHH Đông Nam	Nguyễn Cao Kỳ Duyên	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Tìm hiểu cơ sở lí luận, so sánh thực tế và lí thuyết phân tích, đánh giá tính tuân thủ của quy trình kiểm toán khoản mục Doanh Thu. Từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán khoản mục Doanh Thu tại công ty Kiểm Toán Đông Nam
392	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ LB	Mai Thanh Hà	Trương Thị Mỹ Liên	- Phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ LB. - Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện kế toán, doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ LB.
393	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Bùi Hồng Ngọc	Trương Thị Mỹ Liên	Đánh giá được tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh. Từ đó, đưa ra những biện pháp, chiến lược kinh doanh và phương hướng để giúp công ty tăng doanh thu, giảm chi phí.
394	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Lê Thị Hiền	Trương Thị Mỹ Liên	Bài khóa luận KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH BAO BÌ TẤN THÀNH gồm 4 nội dung cơ bản: Thứ nhất là tìm hiểu giới thiệu khái quát chung về công ty TNHH Bao Bì Tấn Thành. Thứ hai là tìm hiểu về nguyên tắc hạch toán và phương pháp hạch toán các chứng từ kế toán tại công ty. Thứ ba là đi sâu nghiên cứu các chứng từ thực tế phát sinh tại công ty về luân chuyển chứng từ định khoản và lên sổ kế toán trên phần mềm của công ty. Thứ tư là các nhận xét, phân tích và kiến nghị đề xuất đối với tổ chức kế toán tại công ty.
395	Đại học	Kế toán kết hợp chi phí sản xuất và tính giá thành trong doanh nghiệp	Đặng Ngọc Giàu	Trương Thị Mỹ Liên	Tập hợp chi phí sản xuất trong doanh nghiệp để thực hiện tính giá thành sản phẩm. Xác định phương pháp tính giá thành. Thực hiện các bút toán và tiến hành nhập liệu phần mềm.
396	Đại học	Kế Toán Thuế Giá Trị Gia Tăng và Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp tại Công Ty TNHH Sản Xuất Kim Long Định	Nguyễn Thị Minh Thảo	Võ Thị Trúc Đào	Nghiêng cứu tình hình thực hiện và công tác kế toán thuế Giá Trị Gia Tăng và Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp tại Công Ty Sản xuất Kim Long Định nhằm làm sáng tỏ một số vấn đề trong Luật và chế độ kế toán Thuế Giá trị Gia Tăng thuế Thu nhập Doanh nghiệp góp phần hoàn thiện hơn công tác kế toán thuế tại Công ty và hoàn thiện hơn nữa chế độ kế toán Việt Nam
397	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại và Dịch vụ Hoàn Mỹ	Nguyễn Thị Tâm	Trương Thị Mỹ Liên	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại và Dịch vụ Hoàn Mỹ
398	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đàm Thị Bình	Trương Thị Mỹ Liên	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây Dựng Thương Mại Dịch Vụ D.N.T
399	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bất Động Sản Trang Điền	NGUYỄN THỊ HẢO	Trương Thị Mỹ Liên	Tìm hiểu về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, xin chứng từ và các sổ liên quan tại Công ty TNHH Bất Động Sản Trang Điền

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
400	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Bùi Thị Thanh Thảo	Trương Thị Mỹ Liên	Giới thiệu chung về Công ty CPTM XD Điện An Nhơn, tình hình thu nhập tài chính chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đánh giá nhận xét đưa ra kiến nghị về các khoản mục thu nhập, chi phí kinh doanh của công ty
401	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Phát Triển Nhà và Du Lịch Việt Úc	Đoàn Lê Lam Như	Trương Thị Mỹ Liên	Trình bày về cơ cấu bộ máy quản lý, bộ máy kế toán; Cơ sở lý luận và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Phát Triển Nhà Và Du Lịch Việt Úc; Các nhận xét và kiến nghị cho doanh nghiệp.
402	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Quách Thị Ngọc Tâm	Trương Thị Mỹ Liên	Nghiên cứu khóa luận là nêu lý luận và mô tả quá trình kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Xây Dựng và Thương Mại Liên Minh Phát. Từ đó đối chiếu với những kiến thức đã học nêu nhận xét, đánh giá và một số kiến nghị hoàn thiện công tác kế toán phần hành nghiên cứu.
403	Đại học	Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán & Kiểm toán Phương Nam	Nguyễn Thành Đạt	Nguyễn Huỳnh Nam	Ngoài Lời mở đầu và Kết luận thì bài viết gồm 4 chương: Chương 1: Khái quát về công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam Chương 2: Cơ sở lý luận về khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC Chương 3: Thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng tạo công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
404	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN KPMG	Nguyễn Quốc Bảo	Dương Thị Thuỳ Liên	Today, when the economy is on the rise at an increasingly high level, the Vietnamese economy is also gradually developing along the trend of integration with the regional economy in particular and the world in general. Therefore, the activities of companies are increasingly diversified, vibrant, and vibrant. In that trend, auditors are also constantly developing methods and forms to meet management requirements. of the commercial background. In order to operate the business effectively and in the best way, enterprises must regularly pay attention to how to manage fixed assets, capital sources..Determining risks for businesses requires auditors to always calculate accurately. complete and ensure to provide accurate and timely information to business leaders. This is an objective requirement of management, so doing research to come up with reasonable business goals is a very necessary job for businesses. Each section of the financial statements is important and provides a wealth of information about the operating and financial position of the business. especially for goods trading enterprises, revenue items and fixed assets are material items affecting the truthfulness and reasonableness of financial statements. These are tools for businesses to tailor profits to their liking, as this is a sensitive commodity for fraud and error. Therefore, in order to meet the requirements of state management for audit activities in general and financial audit in particular, the audit of fixed assets must also be completed accordingly. To ensure that the completion of the cash audit in the financial statements audit is highly feasible, the proposed content must meet the following requirements: - must be consistent with the policies and regimes of business management. current state regulations, promulgated accounting and auditing standards, and popular international auditing practices and standards. Stemming from that importance and with the knowledge I have learned, I have chosen the topic "the process of auditing fixed assets in the audit of the financial statements of the KPMG auditing company" to better understand about the company's business situation, operating processes and some business characteristics of the company in the current business market.
405	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Đặng Chí Cần	Trương Thị Mỹ Liên	Từ kiến thức chuyên môn, em có có thể phân tích được tình hình hoạt động của doanh nghiệp
406	Đại học	Quy trình Kiểm Toán khoản mục nợ phải thu khách hàng của công ty TNHH Kiểm toán TTP	Trần Thị Như Ý	Ung Hiển Nhã Thi	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán TTP
407	Đại học	Kỹ thuật thu thập bằng chứng kiểm toán tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt	Nguyễn Thị Thanh Huyền	Ung Hiển Nhã Thi	Nội dung đề tài "Kỹ thuật thu thập bằng chứng kiểm toán tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt": Tìm hiểu về Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt, nêu rõ và tìm hiểu các phương pháp thu thập bằng chứng kiểm toán, ảnh hưởng của bằng chứng kiểm toán đến ý kiến kiểm toán.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
408	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM – DV – Tư vấn Kế toán Liên Anh	Lê Nguyễn Bích Ngọc	Phạm Thị Ngọc Dung	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM – DV – Tư vấn Kế toán Liên Anh
409	Đại học	KIỂM TOÁN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN SAMDO VIỆT NAM	Trương Thị Anh Thư	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Quy trình kiểm toán tài sản cố định và chi phí khấu hao tại một công ty kế - kiểm. Khái quát từ lý thuyết quy trình kiểm toán và vận dụng các lý thuyết đấy vào quy trình thực tế , từ đó giúp sinh viên hiểu rõ và nắm vững những gì đã học.
410	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng của Công ty TNHH Kế toán - Kiểm toán Phương Nam.	Nguyễn Hoàng Phương Vy	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng của Công ty TNHH Kế toán - Kiểm toán Phương Nam.
411	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu trong kiểm toán tại công ty TNHH Kiểm toán KSI Việt Nam	Nguyễn Phi Anh	Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán KSi đang được áp dụng thông quá quá trình kiểm toán tại công ty khách hàng. Từ đó xác đinh được ưu điểm, khuyết điểm của quy trình để đề ra một số giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán khoản mục này.
412	Đại học	PHƯƠNG PHÁP CHỌN MẪU TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN KTC - CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Mai Thị Hồng Ân	Ung Hiển Nhã Thi	Mục tiêu của đề tài: hệ thống hóa cơ sở lý luận về phương pháp chọn mẫu theo chuẩn mực Việt Nam ban hành. Tìm hiểu thực trạng, phương pháp chọn mẫu tại công ty TNHH Kiểm toán KTC – Chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh. Đánh giá tính hiệu quả, ưu nhược điểm trong phương pháp chọn mẫu và đưa ra kiến nghị phù hợp cho thực tiễn công ty. Đề tài được thực hiện đã đạt được những kết quả nhất định. Nghiên cứu đã đưa ra cơ sở lý thuyết thông qua chuẩn mực 500, 530 về phương pháp chọn mẫu trong kiểm toán. Dựa vào đó làm cơ sở đánh giá thực trạng phương pháp chọn mẫu tại công ty. Quá trình nghiên cứu, tập trung nhiều vào tìm hiểu phương pháp chọn mẫu từng quy trình và thực tế áp dụng đối với các mẫu khảo sát được tác giả đưa ra trên 9 hồ sơ khách hàng, việc khảo sát này có thể không đại diện hết cho tổng thể công ty dù người viết cũng đã lựa chọn đa dạng các loại hình khách hàng. Qua quá trình tìm hiểu và phân tích thực trạng, tác giả đã chỉ ra ưu nhược điểm còn tồn tại trong quy trình. Từ những hạn chế đó, tác giả cũng đưa ra những nguyên nhân và các kiến nghị cho công ty để cải thiện hơn về phương pháp chọn mẫu.
413	Đại học	Lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TOS	Trần Thị Hà My	Trương Thảo Nghi	Bài Khóa luận tốt nghiệp có đề tài "Lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TOS" đã hệ thống lại kiến thức đã học về các khoản mục trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, cách thức phân tích báo cáo và đi sâu vào tìm hiểu thực tế tình hình hạch toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, lập và phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021, từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tìm hiểu thực tế về quy trình hạch toán, các chứng từ sử dụng, căn cứ chứng từ nhập liệu lên phần mềm kế toán của các khoản mục trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời từ các số liệu thu thập được trên báo cáo, tiến hành phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo chiều ngang và chiều dọc, phân tích số liệu theo các chỉ số tài chính, để đưa ra đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TOS. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tăng doanh thu, giảm chi phí và tăng lợi nhuận cho công ty.
414	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần giao nhận và vận chuyển In Do Trần	Lê Thanh Ngân	Phạm Thị Ngọc Dung	Tìm hiểu chung về Công ty Cổ phần In Do Trần và nghiên cứu những vấn đề cốt lõi của quy trình doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại In Do Trần Logistics, tiếp cận và hiểu rõ các thủ tục kiểm soát được áp dụng đối với công tác kế toán thông qua quy trình thủ tục chứng từ. Phân tích, đưa ra nhận định về những điểm mạnh cũng như những tồn tại chủ yếu trong công tác kế toán tại In Do Trần. Kết hợp giữa lý luận và thực tiễn để từ đó đề xuất một số giải pháp, kiến nghị khả thi và sát thực tiễn để hoàn thiện và nâng cao hơn nữa hiệu quả trong công tác kế toán và việc xử lý bộ chứng từ doanh thu, chi phí tại In Do Trần.
415	Đại học	Kiểm toán khoản mục hàng tồn kho tại Công ty TNHH Kiểm toán Vinasc	Nguyễn Hương Anh	Ung Hiển Nhã Thi	Kiểm toán khoản mục hàng tồn kho tại Công ty TNHH Kiểm toán Vinasc.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
416	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán DFK Việt Nam	Trương Lan Phương Anh	Phan Thị Bích Ngọc	Khoá luận tốt nghiệp gồm 4 chương, trong đó: Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kiểm toán DFK Việt Nam Chương 2: Cơ sở lý luận kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán báo cáo tài chính tại doanh nghiệp Chương 3: Thực trạng kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán báo cáo tài chính tại DFK Việt Nam Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
417	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN I.T.O.	Lê Minh Hiếu	Phan Thị Bích Ngọc	Nghiên cứu quy trình kiểm toán Nợ phải thu khách hàng của Công ty TNHH kiểm toán I.T.O khi áp dụng quy trình vào thực tế tại một khách hàng cụ thể
418	Đại học	Kỹ thuật thu thập bằng chứng trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán SCS Global	DƯƠNG THÚY HOA	Ung Hiển Nhã Thi	Chuyền đề khóa luận với nội dung nghiên cứu về kỹ thuật thu thập bằng chứng kiểm toán trong kiểm toán báo cáo tài chính, việc thu thập bằng chứng là công việc quan trọng khi thực hiện một cuộc kiểm toán, KTV cần thu thập đầy đủ bằng chứng để nhằm giảm rủi ro xuống đến mức có thể chấp nhận được vì bằng chứng kiểm toán chính là cơ sở để đánh giá chất lượng một cuộc kiểm toán và để KTV đưa ra ý kiến kiểm toán của mình, bằng chứng cần phải đáp ứng được tính đầy đủ và thích hợp. Để có thể thu thập được đầy đủ bằng chứng KTV cần phải thực hiện các thủ tục kiểm toán thích hợp đối với từng phần hành từ đó thu thập được bằng chứng kiểm toán đầy đủ và có độ tin cậy cao, đồng thời tiết kiệm được thời gian.
419	Đại học	KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN PHƯƠNG NAM	NGUYỄN THỊ THU HUỆ	UNG HIỂN NHÃ THI	Khóa luận tốt nghiệp về đề tài Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán, Bài luận tiến hành thể hiện khái quát về công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam, cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng, kết hợp đánh giá thực tế quy trình kiểm toán Nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam. Từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thành quy trình Kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam.
420	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tư Vấn và Dịch Vụ TNCO	Đỗ Nguyễn Anh Khoa	Phạm Thị Ngọc Dung	Đề tài ngoài lời mở đầu và kết thúc gồm 4 chương CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TƯ VẤN TNCO CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHƯƠNG 3: KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TNCO CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ
421	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY KIỂM TOÁN T.L.C	Hoàng Trịnh Đăng Khoa	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Tìm hiểu cơ sở lý luận cơ bản về khoản mục NPTKH và quy trình kiểm toán khoản mục NPTKH trong Kiểm toán BCTC. Phân tích và mô tả rõ quy trình Kiểm toán BCTC nói chung và Chương trình Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng thông qua minh họa cụ thể quy trình kiểm toán NPTKH tại Công ty khách hàng ABC.
422	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Võ Thị Xuân Lanh	Phạm Thị Ngọc Dung	Chương 1: Giới thiệu khái quát về Công Ty TNHH Công Nghệ Việt Phan. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Công Nghệ Việt Phan. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
423	Đại học	Kiểm toán tiền và tương đương tiền tại Công ty TNHH Kiểm toán-Thuế-Tư vấn Sài Gòn	Phạm Thị Tuyết Mai	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	- Giới thiệu sơ lược về Công ty TNHH Kiểm toán-Thuế-Tư vấn Sài Gòn (SGA) - Cơ sở lý luận về kiểm toán khoản mục tiền và tương dương tiền - Quy tình kiểm toán của SGA tại công ty khách hang - Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
424	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty TNHH Xây dựng Trường Giang Việt Nam	Nhâm Thị Bích Ngân	Trương Thảo Nghi	Nội dung bao gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH XD Trường Giang Việt Nam, Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty TNHH XD Trường Giang Việt Nam, Chương 3: Thực trạng về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty TNHH XD Trường Giang Việt Nam, Chương 4: Nhận xét và khuyến nghị về công tác kế toán tại Công ty TNHH XD Trường Giang Việt Nam
425	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ THỰC PHẨM HƯƠNG VỊ VIỆT	Trương Thị Mỹ Nhung	Nguyễn Kim Quốc Trung	In the technology era 4.0, the world has been constantly evolving days by days. Modern technical technology has a huge impact on improving productivity and increasing global competitiveness. Currently, In the fluctuating trend in worldwide, Vietnam's international integration process has been actively implemented as well as adapted in the new context. Therefore, accounting has play a significant position in any businesses and ensures the provision of accurate and timely information to leaders, states, and especially for units of investors. The ultimate goal of the business is to bring efficiency and make the profits. In order to achieve highest profitability goals, businesses must have reasonable spending policies and detailed plans to save costs as much as possible. After that drawing on experiences after a cycle of business activities to have a general direction as well as appropriate actions in the following years. In general, the preparation and analysis of income are essential for accounting work. These establishment is always associated with the business process operations and become the critical evidences basis for important decisions, and thereby gives companies the right direction in the road to expand development. Since, this is highly essential in the transition to the market economy, the topic "Revenue accounting, cost and determining business results at Huong Vi Viet Food Service Trading Company Limited" has been selected for making the research. Through the process of analysis and practical internship at the company I have a chance to be an accountant and learn about the status of accounting revenues, expenses and determine business results based on economic data in the period of 2019-2021. Moreover, it helps to have a deeper understanding on the actual operations that arise on how to record revenue, allocate costs appropriately and how to make income statements conducted in a company. As a result, by practical experience and the theoretical basis learned through university point out the implications such as strengths and limitations of organizing accounting works along with some recommendations for the company.
426	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Xây Dựng Trường Giang Việt Nam	Lý Kim Phụng	Trương Thảo Nghi	Từ số liệu của công ty năm 2021, xác định doanh thu, chi phí để xác định kết quả kinh doanh để xác định được tình hình kinh doanh của công ty lãi hay lỗ. Từ đó đưa ra những kiến nghị nhận xét nhằm cải thiện những khuyết điểm hạn chế của công ty và phát huy những điểm mạnh của công ty để công ty ngày càng phát triển và kinh doanh đạt doanh số cao
427	Đại học	Quy trình kiểm toán tiền và các khoản tương đương tiền tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C - Baker Tilly A&C	Nguyễn Hoàng Thanh Phương	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Quy trình kiểm toán tiền và các khoản tương đương tiền tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C - Baker Tilly A&C
428	Đại học	Đánh giá rủi ro Kiểm toán trong giai đoạn lập kế hoạch kiểm toán báo cáo tài chính	Lê Mai Như Quỳnh	Ung Hiển Nhã Thi	Nghiên cứu, khảo sát thực trạng đánh giá rủi ro kiểm toán và chất lượng kiểm toán của các công ty kiểm toán độc lập Việt Nam. Trên cơ sở phân tích, đánh giá những vấn đề cấp bách đặt ra, Đề tài nêu ra phương hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện đánh giá trọ rủi ro kiểm toán với việc nâng cao chất lượng kiểm toán của các công ty kiểm toán độc lập Việt Nam. Đưa ra được nhận xét và các giải pháp mang tính khả thi đối với chính các công ty kiểm toán nhằm hoàn thiện đánh giá rủi ro kiểm toán qua đó nâng cao chất lượng kiểm toán của các công ty kiểm toán độc lập Việt Nam.
429	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Tp Hồ Chí Minh.	Lê Nguyễn Tường Quy	Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu quy trình kiểm toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Tp Hồ Chí Minh trên cả hai phương diện lý luận và thực tiễn, trong đó tập trung trình bày các thủ tục kiểm toán phù hợp được áp dụng để đạt các mục tiêu kiểm toán tương ứng. Đưa ra nhận xét về việc thực hiện các thủ tục kiểm toán đối với khoản mục doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong thực tế, so sánh, đối chiếu để tìm ra những điểm khác biệt, từ đó, đánh giá và đề xuất những kiến nghị thích hợp để hoàn thiện công tác kiểm toán hai khoản mục này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
430	Đại học	Quy trình kiểm toán Nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán Thuế Tư vấn Sài Gòn	Tôn Nữ Ngọc Thùy	Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC do Công ty TNHH Kiểm toán Thuế Tư vấn Sài Gòn thực hiện
431	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả người bán trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán - Thuế - Tư vấn Sài Gòn	Nguyễn Ngọc Anh Thư	Phan Thị Bích Ngọc	tìm hiểu thực trạng về qui trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả cho người bán trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán - Thuế - Tư vấn Sài Gòn.
432	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán - Thuế - Tư vấn Sài Gòn	Bùi Thị Thương	Phan Thị Bích Ngọc	Đề tài: Kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán - Thuế _ Tư vấn Sài Gòn.
433	Đại học	Kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng- thu tiền tại Công ty TNHH Điện máy Viễn Đông	Đặng Thị Tuyết Trâm	Phan Thị Bích Ngọc	Hệ thống hóa các lý thuyết liên quan đến KSNB trong công ty, cụ thể là trong hoạt động bán hàng – thu tiền. Nghiên cứu, tìm hiểu các bộ phận liên quan, trình tự thực hiện của chu trình bán hàng – thu tiền. Tìm hiểu thực trạng công tác kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty. Nhận diện các rủi ro, từ đó đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng kiểm soát, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
434	Đại học	Kiểm toán Tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Crowe Việt Nam	Đinh Thảo Uyên	Ung Hiển Nhã Thi	Khoá luận tốt nghiệp sẽ bao gồm 4 chương: Chương 1 - CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ CÔNG TÁC KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TRONG KIỂM TOÁN BCTC; Chương 2 - GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN ABC VIET NAM; Chương 3 - THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TSCĐ VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TRONG KIỂM TOÁN BCTC DO CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN ABC THỰC HIỆN; Chương 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ.
435	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả cho người bán trong kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty TNHH KPM Auditing & Advisory	Phan Văn Phước	Phan Thị Bích Ngọc	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả cho người bán trong kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty TNHH KPM Auditing & Advisory
436	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet tại khách sạn CSJ	Nguyễn Trần Mỹ Duyên	Ths. Lê Thị Lan Anh	Qua tháng năm, bắt kịp xu hướng của thời đại, nhu cầu của con người ngày càng tăng. Ngày xưa, khi mà thời buổi kinh tế thị trường khó khăn, những bậc cha mẹ phải tất bật cả ngày chỉ để mưu toan cuộc sống, cho con cái họ ăn no mặc ấm, thì ngày nay, mức sống ngày càng được cải thiện, người ta thường có nhu cầu nhiều hơn, biết kiếm tiền đồng thời cũng phải biết hưởng thụ, đó chính là phương châm sống của những con người thời đại. Họ cần một không gian để gia đình, bạn bè được gặp gỡ, giao lưu và thưởng thức những món ăn ngon, nhưng, chỉ ăn no, ăn ngon không vẫn chưa đủ mà còn phải được phục vụ tận tình, chu đáo. Nắm bắt được nhu cầu đó, ngành khách sạn - nhà hàng hay còn gọi là ngành dịch vụ đã được ra đời để tạo ra những sản phẩm làm thỏa mãn nhu cầu của khách, không những về mặt vật chất, mà còn cả về mặt tinh thần. Ngành nhà hàng-khách sạn còn được gọi là ngành dịch vụ không những đòi hỏi nhân viên phải có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cao mà còn phải có đức tính nhẫn nại, kiên trì, nhiệt huyết với công việc. Việc thiết lập một quy trình phục vụ hoàn thiện và hiệu quả là rất quan trọng. Điều đó không chỉ ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ dành cho khách hàng, mà còn đảm bảo được sự thông suốt trong quá trình vận hành, kiểm tra, quản lý nhân viên. Ý nghĩa thực tiễn mà đề tài nghiên cứu quy trình phục vụ Banquet tại khách sạn CSJ là những gợi mở, đóng góp cho các nhà quản lý có cái nhìn tổng quát hơn để có những thay đổi phù hợp nhằm đem lại hiệu quả và tăng lợi nhuận cho khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
437	Đại học	Nghiên cứu quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thị Kim Diễm	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trải qua khoảng thời gian thực tập, tôi đã có cơ hội được tìm hiểu và nghiên cứu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Khách sạn có lợi thế nhiều trong công tác tuyển dụng bởi là đơn vị thuộc Công ty Vinpearl, thương hiệu nổi tiếng hàng đầu trong lĩnh vực du lịch vì thế được nhiều ứng viên mong muốn được làm việc trong khách sạn. Cùng với đó là môi trường làm việc chuyên nghiệp, chặt chẽ, tổ chức tuyển dụng đơn giản giúp ứng viên dễ dàng tiếp cận cơ hội nghề nghiệp. Tuy nhiên, khách sạn vẫn còn tồn tại một số hạn chế trong quy trình tuyển dụng với kế hoạch tuyển dụng còn hạn chế, quy mô tuyển dụng hạn hẹp, chất lượng cán bộ nhân viên trong bộ phận tuyển dụng… Để góp phần phát triển và hoàn thiện quy trình tuyển dụng của khách sạn trở nên được hiệu quả hơn, doanh nghiệp ngày càng phát triển, cạnh tranh vững mạnh đối với các đối thủ cạnh tranh, làm hài lòng khách hàng thì việc hoàn thiện quy trình tuyển dụng là điều rất cần thiết giúp nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên đầu vào, chọn đúng người đúng việc, phù hợp với doanh thu của khách sạn, đem đến cho khách sạn một đội ngũ nhân viên luôn sẵn sàng làm việc cống hiến hết mình cho doanh nghiệp. Chính vì thế, đề tài báo cáo “Nghiên cứu quy trình tuyển dụng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh” nhằm tìm hiểu chi tiết về đề tài và kết hợp với một số phương pháp nghiên cứu như hệ thống lý luận, thực tiễn và định tính để hiểu rõ hơn về hiểu rõ hơn về công tác tuyển dụng tại khách sạn, cùng với những hiểu biết về kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ có thể đánh giá được những điểm mạnh của khách sạn trong công tác tuyển dụng, và nhìn nhận lại vấn đề tại khách sạn đang gặp những khó khăn trong tuyển dụng từ đó đề xuất một giải pháp hoàn thiện quy trình tuyển dụng tại khách sạn để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đầu vào, góp phần phát triển doanh nghiệp ngày càng vững mạnh hơn.
438	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng Long Biên Palace	Nguyễn Thị Minh Hân	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong những năm qua du lịch Việt Nam đang trên đà ngày càng phát triển, du lịch Việt Nam ngày càng được biết đến nhiều hơn trên thế giới, nhiều điểm đến trong nước được bình chọn là địa chỉ yêu thích, lượng khách quốc tế cũng như khách du lịch nội địa ngày càng tăng. Du lịch đang ngày càng nhận được sự quan tâm của toàn xã hội. Chất lượng và tính cạnh tranh của du lịch là những vấn đề nhận được nhiều sự chú ý và bàn luận rộng rãi. Du lịch phát triển sẽ thu hút nhiều du khách đến tham quan và sử dụng dịch vụ du lịch. Khi đó họ sẽ không chỉ cần đến dịch vụ di chuyển, dịch vụ lữ hành, dịch vụ lưu trú mà còn cần cả dịch vụ không thể thiếu đó là dịch vụ ăn uống. Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, Việt Nam ghi nhận sự sụt giảm về lượng khách du lịch quốc tế và nội địa. Điều này đã dẫn đến hàng loạt các cơ sở kinh doanh lưu trú và ăn uống buộc phải đóng cửa. Thời kỳ này vừa là một thách thức rất lớn đối với ngành kinh doanh du lịch Việt Nam. Theo quy luật của thị trường, những khó khăn, thay đổi môi trường sẽ là những thử thách cho những cơ sở kinh doanh dịch vụ. Doanh nghiệp muốn đứng vững trên thị trường thì phải tìm ra hướng đi mới sáng tạo, hiệu quả. Có thểnói giai đoạn là giai đoạn “lửa thử vàng”, để lại những doanh nghiệp thật sự có chất lượng và có khả năng chuyển đổi thích nghi nhất với sự khốc liệt của thị trường. Thị trường đang không ngừng biến động. Việc nắm bắt được hướng đi của thị trường trong thời gian sắp tới là một vấn đề vô cùng quan trọng. Báo cáo được hình thành dựa trên việc phân tích thị trường cùng với những lý thuyết liên quan đến Bộ phậnF&B, cụ thể là “Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng Long Biên Palace”. Việc thiết lập một qui trình phục vụ tiệc là rất quan trọng, đặc biệt duy trì được quy trình đó trong suốt một thời gian dài là điều cần được quan tâm nhiều hơn nữa. Điều đó không chỉ ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ dành cho khách hàng, mà còn đảm bảo sự thông suốt trong quá trình vận hành, kiểm tra, kiểm soát được nhân viên, và chất lượng công việc tại nhà hàng. Mong muốn chính của đề tài là qua quá trình đánh giá, phân tíchđược thực trạng, những ưu điểm, tồn tại trong quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng Long Biên Palace để có thể đưa ra một số giải pháp kiến nghị nhằm góp một phần nhỏ nâng cao chất lượng quy trình tại nhà hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
439	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet tại nhà hàng Chiêng của khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Mai Thị Lệ Thu	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trên thực tế, du lịch đã đem lại cho nước ta một nguồn ngoại tệ lớn, vì thế mà nó được mệnh danh là ngành công nghiệp không khói. Khách sạn - Nhà hàng cũng được xem là một ngành kinh doanh, vì thế mục tiêu hàng đầu là đem lại lợi nhuận. Song, vấn đề đặt ra là thực tế cạnh tranh hiện nay làm sao để một doanh nghiệp đứng vững và giữ uy tín trên 1 thị trường có sự cạnh tranh lớn mạnh. Cạnh tranh trong kinh doanh suy cho cùng là cạnh tranh về chất lượng văn hóa, chất lượng văn minh, chất lượng phục vụ… Mặt khác, trong khi khách hàng ngày càng khó tính, kỹ lưỡng, nhu cầu của khách hàng lại ngày càng nâng cao. Vì vậy cần đề ra cho doanh nghiệp mình một chiến lược vận hành, một mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp để tạo dựng đẳng cấp cũng như mang đến sự hài lòng, tin cậy cho khách hàng là điều không dễ dàng. Ngành kinh doanh nhà hàng đã được phép hoạt động lại sau thời gian dài đóng cửa do tình hình dịch Covid-19. Chính vì vậy, sự cạnh tranh trong lĩnh vực này rất khốc liệt, đòi hỏi các nhà lãnh đạo cần có sự năng động trong việc thu hút nguồn khách thông qua việc quảng bá hình ảnh, cải tiến trang thiết bị kỹ thuật, nâng cao chất lượng phục vụ,… Để thu hút nguồn khách trong tương lai và giữ được sự ổn định của nguồn khách hiện tại không chỉ cần có những nhà lãnh đạo giỏi, những người nhân viên phục vụ tận tụy, tự giác đối với nhà hàng mà còn phải có một quy trình phục vụ hoàn thiện. Khách sạn Vinpearl Tây Ninh – Một khách sạn 5 sao tiêu chuẩn quốc tế đầu tiên nổi tiếng ở thành phố Tây Ninh với 127 phòng mang phong cách thiết kế tân cổ điển, sang trọng, đẳng cấp bậc nhất thành phố. Không những vậy, với vị trí đắc địa hướng núi và thành phố, tầm nhìn đắt giá bao trọn các địa danh nổi tiếng trong thành phố, TTTM Vincom liền kề, GYM, bể bơi bốn mùa,... Đặc biệt, Vincharm Spa với các liệu trình chăm sóc sức khỏe đẳng cấp, tinh tế hàng đầu thành phố...trong đó dịch vụ ăn uống cũng là một điều tạo ấn tượng với khách hàng khi đặt chân đến nơi này. Ngoài hệ thống phòng họp và tiệc với sức chứa lớn, còn có các nhà hàng như: nhà hàng 986 Bar & Bistro, Lobby Bar, đặc biệt còn có nhà hàng Chiêng để phục vụ tiệc Buffet sáng và Alacart vào buổi chiều tối cho khách. Nhà hàng Chiêng được thiết kế với cảm hứng từ văn hóa tâm linh cổ xưa, có hương vị ẩm thực Âu-Á đa dạng, món ăn đặc sản địa phương được phục vụ theo chuẩn 5 sao. Bên cạnh các món ăn đẹp mắt, ngon miệng thì cách tổ chức phục vụ cũng là một yếu tố quan trọng trong việc thu hút khách hàng. Đề tài được nghiên cứu bằng hình thức định tính, thu thập dữ liệu, lắng nghe và thu thập thông tin trong quá trình tác giả thực tập tại nhà hàng, nhằm đề ra những phương pháp góp phần hoàn thiện quy trình tổ chức phục vụ tiệc Buffet tại nhà hàng Chiêng của khách sạn Vinpearl Tây Ninh, mang lại sự hài lòng cho
440	Đại học	Hoàn Thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng thuộc khách sạn Liberty Saigon Greenview	Phạm Thiên Trang	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong nền kinh tế thị trường ngày nay, xã hội ngày càng được nâng cao đời sống về mặt dân trí cũng như mức sống của người dân được cải thiện, kéo theo đó là sự gia tăng nhu cầu du lịch, hưởng thụ cuộc sống, nhu cầu cần được giải trí, được thưởng thức những món ăn ngon ngày càng tăng cao. Điều này là cho ngành dịch vụ nói chung cũng như ngành kinh doanh dịch vụ ẩm thực nói riêng được phát triển mạnh mẽ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
441	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ tổ chức tiệc cưới tại Khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Hoàng Phương	Ths. Lê Thị Lan Anh	Giữa cuộc sống bận rộn với muôn vàn thứ phải quan tâm và lo lắng, không phải cặp đôi nào cũng có nhiều thời gian để đầu tư cho ngày hạnh phúc. Và từ đó nhu cầu tổ chức tiệc cưới giờ đây không chỉ dừng lại đơn thuần là mời cơm đãi tiệc mà còn là hôn lễ trọn gói từ đầu đến cuối. Đó là lý do mà dịch vụ wedding planner ra đời để gia tăng thêm giá trị cho khách hàng. Việc các nhà hàng – khách sạn tổ chức tiệc cưới xuất hiện với tần suất dày đặc là một minh chứng rõ nét cho việc đời sống của người dân đang ngày càng được nâng cao. Thay vì việc dựng rạp, ăn uống tại gia, các gia đình thường mời khách ra nhà hàng, khách sạn dùng tiệc, vừa gọn nhẹ lại đỡ mất công sức, thời gian chuẩn bị. Ngày trọng đại vui vẻ, nhẹ nhàng hơn khi có "hậu phương" lo toan mọi khâu cỗ bàn trọn gói. Thu nhập tăng cao, các cặp đôi hiện đại ngày càng mạnh dạn hơn trong việc đầu tư cho ngày hạnh phúc, trong khi, không gian tổ chức tại nhà dần trở nên thu hẹp… là lý do mà thị trường kinh doanh tiệc cưới những năm qua được đánh giá là mang lại tiềm năng lớn. Ngày càng có nhiều tay chơi đầu tư mạnh vào lĩnh vực này, khiến cho thị trường trở nên vô cùng sôi động. Vì có thể nói rằng, kinh doanh tiệc cưới đang là một mãnh đất màu mỡ dành cho các nhà đầu tư vì những cơ hội và tiềm năng mà nó mang lại. Thế nhưng, cuộc đua lớn không dành cho tất cả mọi người, một trong những thách thức lớn nhất của ngành kinh doanh tiệc cưới nằm ở chi phí đầu tư đáng kể và tầm nhìn dài hạn. Việc tổ chức, vận hành nhằm tối ưu chi phí nhưng vẫn đảm bảo ổn định và nâng cao chất lượng, đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng cũng là một bài toán không dễ dàng. Phương pháp nghiên cứu định tính được áp dụng cho đề tài, dựa trên việc tìm hiểu thực tế tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh, thu thập dữ liệu, quan sát, tổng hợp thông tin, phân tích dữ liệu và đưa ra những biện pháp xử lý phù hợp hiệu quả với đơn vị thực tập. Nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ tổ chức tiệc cưới và từ đó nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng để mang đến cho khách hàng những trải nghiệm dịch vụ tốt nhất. Nghiên cứu cho thấy, để có được một quy trình phục vụ tiệc cưới hoàn thiện và hiệu quả, cần có sự quan tâm của ban quản lý, sự đồng thuận hỗ trợ của các bộ phận, cũng như sự hợp tác của nhân viên trong cùng bộ phận. Việc thiết lập một quy trình phục vụ tiệc cưới là rất quan trọng, đặc biệt duy trì được quy trình đó trong suốt một thời gian dài là điều cần được quan tâm nhiều hơn nữa. Tạo lập được quy trình phục vụ tiệc cưới tối ưu chính là cách để nhà hàng phục vụ khách hàng tốt nhất. Khi khách hàng hài lòng về sản phẩm và dịch vụ của bạn chắc chắn doanh thu của bạn sẽ tăng lên gấp nhiều lần. Ý nghĩa thực tiễn mà đề tài "Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ tổ chức tiệc cưới tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh" là góp phần kiến nghị cho các nhà quản lý trong khách sạn luôn quan tâm hoàn thiện quy trình.
442	Đại học	Thực Trạng Và Giải Pháp Hoàn Thiện Công Tác Đào Tạo – Phát Triển Nguồn Nhân Lực Nhà Hàng Thuộc Khách Sạn Liberty Saigon Greenview	Tiêu Hà Phương	Ths. Lê Thị Lan Anh	Với việc nắm bắt được nhu cầu muốn được trải nghiệm những dịch vụ ẩm thực tốt nhất, của khách du lịch, các nhà hàng đã xuất hiện ở rất nhiều nơi với những phong cách phục vụ và những món ăn đặc sắc khác nhau. Để đánh giá được nhà hàng hay khách sạn đó, người ta không chỉ dựa vào mức độ hiện đại cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất, độ đa dạng của dịch vụ mà người ta còn quan tâm đến chất lượng phục vụ mà khách sạn đem tới khách du lịch. Điều này làm ảnh hưởng trực tiếp đến sự trải nghiệm dịch vụ của khách hàng. Nhằm giúp cho khách hàng có được sự thoải mái và tiện nghi nhất trong quá trình lưu trú và sử dụng dịch vụ, các khách sạn phải không ngừng hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ bên cạnh việc cải thiện hoặc đầu tư cơ sở vật chất hiện đại. Đối với trải nghiệm dịch vụ ẩm thực, một dịch vụ bổ sung nhưng cũng không kém phần quan trọng trong doanh thu của khách sạn, thì việc cải thiện chất lượng dịch vụ lại càng cần được chú trọng hơn nữa. Đối với các khách sạn đạt tiêu chuẩn từ 3 sao trở lên đều phải có khu vực nhà hàng để phục vụ ăn uống cho khách lưu trú. Chính vì vậy mà vai trò của bộ phận F&B cũng rất quan trọng, góp phần giúp nâng cao chất lượng dịch vụ, làm tăng vị thế của khách sạn, góp phần thúc đẩy doanh thu. Khách hàng có muốn quay trở lại với khách sạn hoặc nhà hàng hay không một phần phụ thuộc vào bộ phận F&B cung cấp những sự trải nghiệm dịch vụ tốt cho khách hàng.
443	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng pizza 4p's thuộc công ty cổ phần 4p's	Lê Thị Thanh Tâm	Ths. Lê Thị Lan Anh	Để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ cần có một đội ngũ nhân viên được đào tạo tốt. Việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực luôn là ưu tiên hàng đầu trong công tác phục vụ khách hàng. Nhận ra sự quan trọng đó, đề tài Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng pizza 4P's Lê Thánh Tôn đã được tìm hiểu và phân tích những vấn đề xảy ra xung quanh công tác đào tạo. Thực trạng và giải pháp trong công tác đào tạo tại pizza 4P's

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
444	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Mad Cow khách sạn Pullman Saigon Centre	Mai Thị Phương Uyên	Ths. Lê Thị Lan Anh	Phương pháp nghiên cứu định tính được áp dụng cho đề tài, dựa trên việc tìm hiểu thực tế trong quá trình thực tập tại bộ phận F&B, nhà hàng thuộc khách sạn Liberty Saigon Greenview, đồng thời thu thập dữ liệu, quan sát, tổng hợp thông tin, phân tích dữ liệu và đưa ra những nhận xét đánh giá về nghiệp vụ, quy trình phục vụ à la carte, những biện pháp xử lý phù hợp, hiệu quả với đơn vị thực tập, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.
445	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon City Point	Nguyễn Thị Thanh Ngân	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong kinh doanh khách sạn, dịch vụ cung cấp phòng ngủ có ảnh hưởng lớn nhất đối với cảm nhận của khách lưu trú về khách sạn. Bộ phận housekeeping tại khách sạn bất kỳ đều cần có một quy trình phục vụ khách hoàn hảo ngay khi khách chưa đến cho đến khi khách trả phòng rời khách sạn. Đề tài dựa trên việc phân tích những lý thuyết của nghiệp vụ phòng, tiêu chuẩn phục vụ phòng,… Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính cho đề tài, dựa trên việc tìm hiểu quy trình phục vụ thực tế tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint, thu thập dữ liệu, phân tích và tổng hợp thông tin để đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách cho bộ phận housekeeping. Ngoài ra, đề tài báo cáo cho thấy để quy trình phục vụ khách của bộ phận housekeeping hay của bộ phận bất kỳ hoàn thiện đều cần có sự hướng dẫn thực hiện từ cấp trên, sự giúp đỡ của các bộ phận còn lại cũng như sự nỗ lực làm việc của nhân viên trong chính bộ phận đó. Xây dựng một quy trình phục vụ khách hoàn chỉnh có tác động tích cực đến chất lượng phục vụ của khách sạn và giúp cho quá trình làm việc của nhân viên trong bộ phận được nhanh chóng, tối đa hiệu quả công việc. Với đề tài báo cáo khóa luận tốt nghiệp, tác giả muốn đóng góp các biện pháp giúp hoàn thiện quy trình phục vụ khách phù hợp với khách sạn giúp bộ phận housekeeping và khách sạn vận hành tốt hơn.
446	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon City Point	Lưu Thị Khánh Vân	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong bối cảnh nhu cầu du lịch của du khách gia tăng mỗi ngày, kéo theo đó hoạt động kinh doanh khách sạn cũng trở nên sôi động, nhu cầu đi du lịch của du khách vẫn đang tăng làm cho nhu cầu lưu trú tăng theo.
447	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón tiếp và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Kỳ Hoà	Phạm Thị Ngọc Oanh	Ths. Lê Thị Lan Anh	Ngày nay, Khách sạn không chỉ đơn thuần cung cấp buồng ngủ, bữa ăn cho khách, mà tại đây, du khách có thể tận hưởng các dịch vụ vui chơi giải trí. Đó cũng chính là ba lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của các Khách sạn.
448	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón tiếp và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại	Lê Thị Yến Kha	Ths. Lê Thị Lan Anh	Bộ phận Lễ tân trong Khách sạn được xem là vị trí trung tâm, trái tim của mọi hoạt động diễn ra trong Khách sạn. Trong suốt thời gian lưu trú tại khách sạn, từ lúc nhận phòng cho đến trả phòng, khách luôn luôn tiếp xúc với các nhân viên của bộ phận Lễ tân. Đó có thể là sự trao đổi thông tin, phàn nàn, khen ngợi, cũng có thể là các hoạt động khác mang tính thương mại như đặt tour du lịch, đặt phòng tại một khách sạn khác… Bên cạnh đó, khách lưu trú thường đánh giá Khách sạn không chỉ ở buồng phòng, các dịch vụ, mà còn dựa trên tính chuyên nghiệp, tác phong công việc, chuyên môn – nghiệp vụ của nhân viên Lễ tân. Chính vì những điều trên, vai trò của bộ phận Lễ tân trong Khách sạn là vô cùng quan trọng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
449	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Central khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trần Xuân Diệu	Ths. Lê Thị Lan Anh	Ngày nay trong nền kinh tế thế giới đang phát triển, Du lịch được coi là ngành "công nghiệp không khói" mang lại một nguồn thu ngoại tệ lớn đặc biệt là ngành kinh doanh lưu trú. Nhận thức được sự quan trọng và tiềm năng của ngành Du lịch chính phủ Việt Nam đã xác định Du lịch là một ngành kinh tế mũi nhọn cần phải chú trọng đầu tư để theo kịp với sự phát triển của các nước trên thế giới. Hiện nay du khách đến Việt Nam ngày càng tăng, đặc biệt là TP.HCM luôn là điểm đến hấp dẫn đối với du khách trong và ngoài nước với các điểm tham quan du lịch độc đáo, hấp dẫn. Chính vì số lượng khách đến với TP.HCM không ngừng được tăng lên đã khiến nơi đây trở thành một trung tâm-kinh tế-xã hội được Sở du lịch thành phố quan tâm và đầu tư phát triển. Do vậy đã có nhiều nhà hàng, khách sạn được xây dựng để đáp ứng nhu cầu ngày một tăng của con người về du lịch, nghỉ dưỡng. Trong kinh doanh lưu trú thì Phòng là sản phẩm được khách hàng đặt nhiều kì vọng về chất lượng trong khoảng thời gian lưu trú tại khách sạn. Chính điều này tạo nên nhiều sự cạnh tranh cho các khách sạn với nhau để tạo ra sự khác biệt nhằm mang lại trải nghiệm tốt nhất đến khách hàng. Đề tài được nghiên cứu dựa vào các nghiên cứu liên quan đến nghiệp vụ phục vụ phòng, qua tài liệu, giáo trình mà tác giả tìm hiểu được. Với phương pháp nghiên cứu định tính và qua thời gian được thực tập tại khách sạn Liberty Central Saigon Cityoint qua việc quan sát, thu thập thông tin nhằm hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách buổi tối của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Libert Central Saigon Citypoint. Nghiên cứu cho thấy, việc thiết lập một quy trình chuẩn về vệ sinh phòng khách buổi tối là rất quan trọng, nó cần sự giám sát của Ban quản lý nhằm duy trì quy trình đó trong bộ phận nhưng vẫn đảm bảo được nhân viên làm đúng quy trình và đạt hiệu quả cao nhằm mang lại sự hài lòng do khách hàng. Ý nghĩa thực tiễn mà đề tài: "Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách buổi tối của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Citypoint" là sự đóng góp nhỏ của tác giả đến với Ban quản lý của khách sạn để cải tiến quy trình phù hợp hơn với tổ chức.
450	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách buổi tối của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Huỳnh Thị Thảo Duyên	Ths. Lê Thị Lan Anh	Ngày nay khi điều kiện kinh tế, chính trị văn hoá xã hội được nâng cao thì nhu cầu du lịch của con người ngày càng phát triển. Du lịch ngày nay đã trở thành phổ biến với mọi người. Kinh doanh khách sạn du lịch là một ngành phát triển của Việt Nam, đã có chỗ đứng và vai trò nhất định trong nền kinh tế đất nước. Để tồn tại và phát triển nhiều khách sạn đã nâng cấp, xây dựng mới, tạo lại những vị trí thuận lợi nhằm làm tăng khả năng cạnh tranh cho khách sạn. Vì thế trong môi trường cạnh tranh khốc liệt thì khách sạn phải dùng chất lượng phục vụ làm mục tiêu cạnh tranh với các đối thủ khác. Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint là một trong những khách sạn 4 sao có vị trí ngay trung tâm Tp HCM đặt tiêu chí chất lượng lên hàng đầu và sản phẩm kinh doanh chính thu hút khách của khách sạn là dịch vụ bán phòng. Đội ngũ nhân viên trong khách sạn, đặc biệt là nhân viên bộ phận buồng phòng có vai trò quan trọng, quyết định đến sự thành bại trong mảng lưu trú hoạt động kinh doanh của Doanh nqhiệp khách sạn. Quá trình thực tập được lắng nghe và hướng dẫn thông qua phương tiện trực tuyến đã giúp tác giả hiểu rõ và nắm được những kiến thức cơ bản của quy trình làm việc. Dựa vào cơ sở lý thuyết được trình bày ở chương 1 kết hợp quá trình tìm hiểu thông tin tổng quan và tiến hành phân tích đánh giá quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint ở chương 2. Từ đó tác giả đã có những nhận xét ưu điểm và hạn chế trong quy trình của khách sạn. Việc đánh giá quy trình là yếu tố cấp thiết đối với bộ phận buồng phòng giúp nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Kết quả nghiên cứu cho thấy để có một quy trình phục vụ hoàn thiện và hiệu quả, cần có những giải pháp quản lý của Ban Giám đốc, sự hỗ trợ giữa các bộ phận, sự hợp tác làm việc giữa các nhân viên trong bộ phận. Thông qua những đánh giá trên tác giả đưa ra một số giải pháp phù hợp dựa trên ý kiến cá nhân để hoàn thiện quy trình phục vụ buồng của bộ phận buồng phòng tại đây. Đảm bảo chất lượng dịch vụ đến tay khách hàng là tốt nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
451	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Nguyễn Cao Kỳ Duyên	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong thời đại ngày nay ngành Du Lịch được xem là ngành công nghiệp không khói, được hầu hết các nước trên thế giới chú trọng và đầu tư phát triển. Trong đó, kinh doanh lưu trú là một trong những lĩnh vực cực kì hấp dẫn của Việt Nam vì nó sở hữu một lượng khách với khả năng chi trả cao, đem đến nguồn lợi nhuận rất lớn cho doanh nghiệp. Bằng những kiến thức tác giả có được từ giảng viên giảng dạy tại trường Đại học Tài chính -Marketing và những kiến thức mà tác giả tiếp nhận từ sự chia sẻ của các anh chị nhân sự tại khách sạn liberty Central Saigon Citypoint trong quá trình giao lưu trao đổi online, tác giả nhận thấy yếu tố cốt lõi giúp doanh nghiệp có thể đứng vững trong ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú này là phải tạo được một quy trình phục vụ, vệ sinh phòng khách, vì chỉ khi khách có một giấc ngủ ngon và sâu thì tinh thần khách mới thoải mái và hài lòng về khách sạn. Chính vì vậy mà tác giả quan tâm đến đề tài "Giải pháp hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint". Đề tài này được tác giả nghiên cứu qua 3 chương với phương thức nghiên cứu định tính dựa trên lý thuyết và đi cùng với những hình ảnh, bảng biểu và sơ đồ được tổng hợp thực tế để đưa ra các phân tích, nhận định được tin cậy hơn với những nội dung chính của khóa luận này như sau: Cơ sở lý luận quy trình vệ sinh phòng khách trong khách sạn. Thực trạng quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Giải pháp hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint.
452	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lê Thị Liệu	Ths. Lê Thị Lan Anh	Quá trình thực tập được lắng nghe và hướng dẫn thông qua phương tiện trực tuyến đã giúp tác giả hiểu rõ và nắm được những kiến thức cơ bản của quy trình làm việc. Dựa vào cơ sở lý thuyết được trình bày ở chương 1 kết hợp quá trình tìm hiểu thông tin tổng quan và tiến hành phân tích đánh giá quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint ở chương 2. Từ đó tác giả đã có những nhận xét ưu điểm và hạn chế trong quy trình của khách sạn. Việc đánh giá quy trình là yếu tố cấp thiết đối với bộ phận buồng phòng giúp nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.
453	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Lộ Thị Ngọc Mi	Ths. Lê Thị Lan Anh	Kết quả nghiên cứu cho thấy để có một quy trình phục vụ hoàn thiện và hiệu quả, cần có những giải pháp quản lý của Ban Giám đốc, sự hỗ trợ giữa các bộ phận, sự hợp tác làm việc giữa các nhân viên trong bộ phận. Thông qua những đánh giá trên tác giả đưa ra một số giải pháp phù hợp dựa trên ý kiến cá nhân để hoàn thiện quy trình phục vụ buồng của bộ phận buồng phòng tại đây. Đảm bảo chất lượng dịch vụ đến tay khách hàng là tốt nhất.
454	Đại học	Tìm hiểu quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Mad Cow khách sạn Pullman Saigon	Lê Thị Mỹ Lệ	Ths. Lê Thị Lan Anh	Hệ thống hóa về cơ sở lý luận phục vụ À la carte và tìm hiểu thực trạng phục vụ À la carte tại nhà hàng Mad Cow từ đó có những giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ.
455	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Mad Cow của khách sạn Pullman Saigon Centre	Phạm Nguyễn Quế Hương	Ths. Lê Thị Lan Anh	Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị nguồn nhân lực trong nhà hàng - khách sạn. Chương 2: Thực trạng công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Mad Cow của khách sạn Pullman Saigon Centre. Chương 3: Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Mad Cow trong khách sạn Pullman Saigon Centre
456	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Food Connexion-khách sạn Pullman Saigon Centre	Phạm Mai Thy	Ths. Lê Thị Lan Anh	Hệ thống hoá cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet. Song tìm hiểu, phân tích thực trạng và đưa ra nhận xét về những điểm mạnh điểm yếu về quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Food Connexion – khách sạn Pullman Saigon Centre. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng.
457	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng Urbane Lounge thuộc khách sạn Saigon Center	Phạm Mai Cát Tiên	Ths. Lê Thị Lan Anh	Đề tài được nghiên cứu và trình bày theo hướng định tính với cơ sở lý luận về khách sạn, nhà hàng, quy trình trình phục vụ. Từ các cơ sở lý luận để tiến hành đánh giá thực trạng phục vụ của nhà hàng Urbane Lounge, đưa ra những ưu khuyết điểm. Cuối cùng dựa vào định hướng phát triển của nhà hàng và khách sạn để đưa ra các giải pháp khắc phục và phát triển hiệu quả.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
458	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alarcate tại nhà hàng Biển Nhớ	Lê Thị Bích Vân	Ths. Lê Thị Lan Anh	Hiện nay các nhà hàng " mọc " lên rất nhiều và nhanh để phục vụ nhu cầu ăn uống của con người, có những nhà hàng thì chú trọng vào món ăn, chú trọng không gian nhưng đây chỉ là 1 trong các yếu tố mang lại trải nghiệm cho khách hàng. Còn yếu tố để giữ chân khách hàng là thái độ phục vụ của một người nhân viên. Để trở thành một nhân viên phục vụ chuyên nghiệp thì phải có 2 yếu tố một là thái độ hai là kỹ năng nghiệp vụ. Và Quy trình phục vụ là một trong những kỹ năng mà nhân viên phải biết, phải thuần thục, khéo léo để mang lại cảm giác tuyệt vời cho khách hàng khi bước vào và khi ra về. Thấu hiểu được điều này, Nhà hàng Biển Nhớ đã xây dựng một quy trình phục vụ phù hợp để tạo nên nét văn hóa riêng của nhà hàng và phù hợp với các bạn nhân viên phục vụ và làm sao thuận tiện nhất mang lại hiểu quả cao khi phục vụ khách hàng. Nhưng chắc chắn trong một quy trình phục vụ Alacarte không chỉ đơn thuần là những bước làm cứng nhắc, khuôn mẫu mà luon có những phát sinh trong quá trình thực hiện. Chính vì vậy bằng sư quan sát tỉ mỉ, quá trình bắt tay làm việc đã cho tôi thấy những điểm hạn chế trong quy trình hiện tại, và qua quá trình trao đổi, lắng nghe học hỏi thì tôi liệt kê ra các biện pháp khắc phục, kiến nghị bổ sung đổi mới để mang lại hiểu quả. Nhằm hướng đến sự phát triển thịnh vượng của nhà hàng, đội ngũ nhân viên ngày càng chất lượng, chuyên nghiệp.
459	Đại học	Nghiên cứu về công tác đào tạo nguồn nhân lực của bộ phận nhân sự tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Thị Thu Thanh	Ths. Lê Thị Lan Anh	Các lĩnh vực dịch vụ như lĩnh vực về khách sạn, nhà hàng càng chú trọng đến quản trị nguồn nhân lực hơn cả bởi sản phẩm kinh doanh của các doanh nghiệp này dựa trên các hành động trực tiếp của nhân viên đối với khách hàng. Vì thế, các khách sạn, nhà hàng hiện nay luôn đặt vấn đề đào tạo nguồn nhân lực lên hàng đầu, trong đó có Carmelina Beach Resort. Đây là nơi tác giả triển khai đề tài "Nghiên cứu về công tác đào tạo nguồn nhân lực của bộ phận nhân sự tại Carmelina Beach Resort". Bài báo cáo được thực hiện dựa trên phương pháp định tính từ việc thông qua các cơ sở lý luận về quản trị nguồn nhân lực hay về đào tạo nhân viên để tiến hành phân tích, đánh giá về công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Carmelina Beach Resort. Đồng thời đưa ra một số giải pháp để công tác đào tạo càng ngày được hoàn thiện hơn.
460	Đại học	Chính sách thu hút - đãi ngộ và tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Thị Thu Hà	Ths. Lê Thị Lan Anh	Đề tài "CHÍNH SÁCH THU HÚT – ĐÃI NGỘ VÀ TẠO ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CHO NHÂN VIÊN TẠI CARMELINA BEACH RESORT" sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính dựa trên những cơ sở lý thuyết, những cái nhìn thực tế từ đó đưa ra các ưu điểm và nhược điểm từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng hiệu quả chính sách thu hút – đãi ngộ và tạo động lực làm việc cho nhân viên trong công ty nhằm nâng cao trình độ cho người lao động và nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, đáp ứng kịp thời với sự đổi mới của đất nước.
461	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng Long Biên Palace	Nguyễn Thị Minh Hân	Ths. Lê Thị Lan Anh	
462	Đại học	hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn ibis Saigon Airport	Trần Nguyễn Thiên Ân	Ths. Lê Thị Lan Anh	Trong bối cảnh thời đại mới với những cách mạng công nghiệp khiến cho chất lượng đời sống con người vượt bậc thì "Du lịch" với sự trợ giúp của các thành quả khoa học công nghệ đó đã ngày một phát triển hơn bao giờ hết. Giờ đây con người với chất lượng cuộc sống tốt hơn, phương tiện di chuyển thuận tiện hơn có thể đưa ta đi khắp thế giới, con người càng muốn khám phá những nơi mình chưa hề biết tới,… Với những yếu tố đó đã khiến ngành dịch vụ du lịch rất được chú trọng phát triển tại nhiều nước trên thế giới

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
463	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại Khách sạn Prague.	Trần Thị Trúc Đào	Ths. Lê Thị Lan Anh	Ngành Du lịch Việt Nam đang trên đà phát triển, không chỉriêng khách nội địa mà lượng khách quốc tếcũng tăng đáng kể. Du lịch Việt Nam ngày càng được biết nhiều hơn trên thếgiới, cũng như nhận được rất nhiều sựquan tâm của xã hội. Du lịch đã không còn xa lạ, mỗi người đều có một hoặc nhiều mục đích khác nhau khi đi du lịch như: nghỉdưỡng, giải trí, tìm hiểuvăn hóa vùng miền, hoặc cơ bản chỉlà một chuyến công tác buộc họphải di chuyển đến một nơi khác. Nắm bắt những xu thếnhư vậy, sốlượng khách sạn mọc lên ngày càng tăngnhằm đáp ứng một cách kịp thời nhu cầu của khách trong và ngoài nước. Nhưng đến đầu năm 2020, cảthếgiới hứng chịu đại dịch Covid –19, và hệlụy của Covid –19 vẫn kéo dài cho đến thời điểm hiện tại. Covid-19 gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi lĩnh vực trong xã hội, tác động trực tiếp đến ngành Du lịch, khiến mọi hoạt động du lịch đình trệ, các doanh nghiệp đau đầu trong việc lên các phương án kinh doanh nhằm tối thiểu hóa hậu quảdo đại dịch gây ra. Doanh thu có thểnói là giảm đáng kểtrong khi các chi phí hoạt động trong khách sạn vẫn phải chi trảhàng tháng. Do đó rất nhiều các giải pháp tạm thời được đưa ra, và điều này gây ra rất nhiều khó khăn đối với từng cá nhân trong khách sạn. Đặc biệt phải nói đến là vấn đềnhân sự, đây vẫn luôn là bài toán khó đối với ngành du lịch nói chung và khách sạn nói riêng.Qua thời gian thực tập thực tếtại khách sạn Prague, tác giảnhận thấyđược những bất cập tronghoạt động đào tạovà phát triển nguồn nhân lực. Bên cạnh đó còn tồn tạinhiều hạn chếcần cải thiện, đổi mới và nâng cao đểcó thểđảm bảođược nguồn nhân lực phục vụcho khách sạn. Vì vậy, tác giảchọn đềtài: “Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn Prague.” Rất hy vọng đềtài này có thểđóng góp cho sựphát triển của khách sạn.Vềchương 1 nêu tổng quan vềkhách sạn, khái niệm vềnguồn nhân lực cũng như đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, thểhiện rõ quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chung trong khách sạn đểcó cái nhìn tổng quan vềkhách sạn và cụthểvềbộphận nhân sự. Chương 2 là giới thiệu vềkhách sạn Prague cũng như thực trạng quy trình đào tạo và phát triển nhân sựtại khách sạn. Cuối cùng chương 3 nêu lên những giải pháp kịp thời và các giải pháp khác nhằm cải thiện những mặt còn hạn chế, nâng cao và phát triển dịch vụkhách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
464	Đại học	Công tác Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của Phòng kinh doanh - Trung tâm hội nghị - tiệc cưới Bạch Kim. Thực trạng và giải pháp hoàn thiện.	Võ Thị Bích Huệ	Ths. Lê Thị Lan Anh	Đất nước ta đang trong quá trình chuyển đổi kinh tế, bước vào thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, vừa xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, vừa phát triển nền kinh tế nước nhà. Và, một trong những ngành đem lại hiệu quả kinh tế lớn nhất chính làngành du lịch.Du lịch Việt Nam đang ngày càng thu hút đượcnhiều du khách nước ngoài với nhiều địa điểm du lịch có danh lam thắng cảnh độc lạ, văn hóa ẩm thực đa dạng và chất lượng phục vụ chuyên nghiệp, đẳng cấp. Ngành công nghiệp không khói này đã đưa Việt Nam được xếp vào nhóm 10 quốc gia có mức tăng trưởng bình quân toàn cầu (3.8%) và khu vực châu Á –Thái Bình Dương (4.6%). Điều đáng tiếc nhất là đến năm 2020, du lịch Việt Nam gặp nhiều khó khăn do đại dịch Covid-19 và các lệnh hạn chế đi lại toàn cầu, kèm theo hệ lụy của dịch bệnh vẫn kéo dài và đang diễn biến phức tạp.Covid-19 gây ảnh hưởng vô cùng nghiêm trọng đến ngành du lịch và các ngành khác trong xã hội, khiến mọi hoạt động du lịch trì trệ, các kế hoạch kinh doanh phải liên tục thay đổi nhằm tối thiểu hóa rủi ro kinh doanh bởi hậu quả dịch bệnh gây ra. Các doanh nghiệp đau đầu vì doanh thu giảm sút trong khi các loại chi phí chi trả khác không thay đổi. Đặc biệt phải kể đến là lương bổng cho nhân viên và tình hình luân chuyển nhân sự,một vấn đề nhức nhối cho những nhà kinh doanh dịch vụ du lịch.Để duy trì được tình hình kinh doanh và giảm thiểu tối đa tổn thất, Trung tâm hội nghị -tiệc cưới Bạch Kim đã có kế hoạch thay đổi cơ sở vật chất, sửa chữa trang thiết bị, marketing chương trình dịch vụ tiệcvà điều quan trọng nhất là tận dụng thời gian nhạy cảm này để đào tạo và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự. Trong đó, bộ phận kinh doanh nói riêng giữ vai trò ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quảhoạt động và doanh thu của nhà hàng,là bộ phận đại diện cho nhà hàng cung cấp các thông tin ưu đãi chương trình tiệc và trực tiếp ký hợp đồng với khách hàng. Do đó, mùa thấp điểm do dịch Covid-19 này, nhà hàng tích cực training cho nhân viên kinh doanh, các kiến thức về nhà hàng, chuyên môn chương trình và các kỹ năng làm việc cho nhân viên. Tuy nhiên quá trình đào tạo này vẫn còn tồn đọng nhiều vấn đề cần xem xét để hoàn thiện hơn và nâng cao chất lượng dịch vụ hơn.Trải qua thời gian thực tập tại bộ phận kinh doanh, tác giả nhận định được thực trạng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của bộ phận kinh doanh. Nhìn chung, kế hoạch và các bước thực hiện đào tạo khá đầy đủ, rõ ràng và chi tiết, các ivnhân viên sau khi trải qua buổi đào tạo đều trở nên hoàn thiệnhơn trong cách làm việc, kỹ năng xử lý tình huốngnhanh chóngvà thái độ phục vụđượccải thiện tốt hơn, đạt tiêu chuẩn quy định hơn.Dù còn nhiều thiếu sót và hạn chế trong quá trình đào tạo, nhưng vẫn đảm bảo được đầy đủ trình tự thực hiện. Do đó, tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nhân viên bộ phận kinh doanh, một phần nào giúp tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh trong tương lai, mang lại sự hài lòngvượt sự mong đợi
465	Đại học	Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet nướng tại nhà hàng King BBQ Âu Cơ.	Dương Thảo Linh	Ths. Lê Thị Lan Anh	Chuỗi nhà hàng buffet nướng King BBQ đang là một trong những thương hiệu buffet nướng quen thuộc, gần gũi với những tín đồthích ăn thịt nướng theo phong cách đậm chất Hàn Quốc.Với hơn 60 nhà hàng trải dài từBắc vào Nam, thương hiệu King BBQmang đến cho các thực khách những trải nghiệm ẩm thực nguyên bản từkhông gian nhà hàng, phong cách phục vụchuyên nghiệp của nhân viên đến chất lượng các món nướng tươi ngon đúng vịthịt nướng thơm lừng của xứsởkim chi, phù hợpcho những buổi tụhọp bạn bè, những dịp gia đình sum vầy.Tác giảđãmay mắn khi có cơ hội thực tập, học hỏi, trải nghiệm tại nhà hàngbuffet nướngKing BBQ Âu Cơ. Trong quá trình thực tập và làm việcthực tế, tác giảnhìn thấy đây là một môi trường làm việc chuyên nghiệp từcác công tác tổchức vận hành,quy trình làm việc,nghiệp vụchuyên môn của các nhân viên đến các cơ sởvật chất. Nhà hàng đang phục vụvới tiêu chuẩn 3 sao, nên tất cảcác quá trình phục vụmang sản phẩm dịch vụđến khách hàng đều được rất chỉn chu, chuyên nghiệp. Nhưng bên cạnh đó,đối vớiquytrình phục vụbuffet nướngtại nhà hàngtác giảnhận thấy vẫn còn một sốthiếu sót và hạn chếcần được chú ý hoàn thiện. Do đó, tác giảđã chọn đềtài "Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụbuffet nướng tại nhà hàng King BBQ Âu Cơ", từđó tiến hành nghiên cứu bằng phương pháp định tínhvới mục tiêu giúp nhà hàng hoàn thiện được chất lượng phục vụbuffet nướng, nâng cao sựhài lòng của thực khách vàđâycũng là cơ hội đểtác giảcóthêmkinh nghiệm trong công việcnghiên cứuđào tạo hướng dẫn nhân sựtrongngành nghềtương lai. Nội dung chính của đềtài gồm 3 chương:thứnhất chương 1 là các cơ sởlýluậnvềnhà hàng, bộphận phục vụvà quy trình phục vụbuffet; chương 2 nêu lên thực trạngquy trình phục vụbuffet nướng tại nhà hàng và từđó chương 3 là các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụbuffet nướng tại nhà hàng King BBQ Âu Cơ.Hy vọng từnhững nghiên cứu thực tếvà các đềxuất của tác giảsẽgiúp nhà hàng King BBQ Âu Cơnói chung, chuỗi thương hiệu này nói riêng sẽáp dụng vào thực tiễnmột cáchhiệu quảđểhoàn thiệnquy trình phục vụbuffet nướng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
466	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng Le Bourgeois của khách sạn Continental Sài Gòn	Lê Thị Hồng Mai	Ths. Lê Thị Lan Anh	Hiện nay, khi cả thế giới đang cùng nhau cố gắng theo đuổi kịp sự phát triển của công nghiệp hoá, hiện đại hoá.Tất cảcác nhóm ngành kinh tếđang trên đà phát triển mạnh mẽvà bên cạnh đó kinh doanh du lịchcũng không ngoại lệ. Các khách sạn muốn trởthành điểm dừng chân hàng đầu của du khách thì việc chú trọng đến hình ảnh của mình vàchất lượng dịch vụsản phẩm kinh doanhluônlà điều được ưu tiênhàng đầu. Việc kinh doanh dịch vụlưu trúvà ăn uốngđược xem là một phi vụlàm ăn "một vốn bốn lời"vì đây là một trong những dịchchínhvụđóng góp vào doanh thu khách sạn. Tuy nhiên, bên cạnhcơ hội và tiềm năngthì luôn đi kèm nhữngrủi ro vàthách thứcmà mỗi nhà hàng, khách sạn phải đối mặt vàcần phảitìmra những hướng giải quyết hiệu quảnhất. Khi mà đời sống vật chất và tinh thầncủa khách hàng ngày càng tăng cao thì họcàng đòi hỏi vềchất lượng cũng như dịch vụngày một tốthơn, khi mua sản phẩm du lịch đặc biệt là nhu cầu ăn uốngtại các cơ sởlưu trú luôn đòi hỏi có một sựhoàn thiện trong việc phục vụcũng như chất lượngmón ănđểđảm bảo họđược hài lòng với sốtiền khách hàng bỏra. Chính vì vậy, việc cải thiện và nâng cao chất lượngtrong việc kinh doanh, phát triểndịch vụăn uống củakhách sạn là bước đi dài hiệu quả.Phương pháp nghiên cứu định tính được áp dụng cho đềtài này dựa trên việc tìm hiểu thực tếtại bộphận nhà hàngcủa khách sạn Continental Sài Gòn. Trong một khoảng thời gian, quan sát, tổng hợp thông tin, phân tích và đưa ra những hướng xửlý phù hợp với đơn vịthực tập nhằm hoàn thiện quy trình phụcvụala cartevà nâng cao chất lượng phục vụkhách hàng tốt hơn.Quá trình nghiên cứu cho thấy, đểcó được một quy trình phục vụala cartecho khách một cách hoàn thiện và hiệu quả, cần có sựhợp tác giữa các bộphận với nhau, giữa nhân viên với khách cũng như giữa nhân viên với quản lý. Việc thiết lập một quy trình phục vụalacartehoàn hảo cần một khoảng thời gian dài. Một quy trình phục vụala cartecho khách hoàn thiện và logic chính là cách đểkhách sạn phục vụkhách chân thành. Ý nghĩa thực tiễn đềtài "Hoàn thiện quy trình phục vụala cartetạinhà hàng Le Bourgeois củakhách sạn Continental Sài Gòn"sẽgóp phần giúp cho các nhà quản lý trong khách sạn luôn quan tâm đến việc hoàn thiện quy trình, luôn cập nhật và thay đổi nhằm phù hợp với đơn vịđểthúc đẩy kinh doanh cũng như nâng cao danh tiếng khách sạn tốt nhất.
467	Đại học	Hoàn Thiện Quy Trình Check In Và Check Out Của Bộ Phận Tiền Sảnh Tại Saigon Prince Hotel	Nguyễn Trường Giang	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check in và check out của bộ phận tiền sảnh tại khách sạn Saigon Prince. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên có nghiệp vụ tốt, thành thạo các kĩ năng đặc biệt là ngoại ngữ. Tuy nhiên, ý thức về thực hiện quy trình của một số nhân viên chưa tốt, phần mềm quản lý khách sạn chay còn chậm, và giới thiệu dịch vụ cơ bản cho khách chưa đầy đủ.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình check in và check out tại bộ phận tiền sảnh nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung
468	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận tiền sảnh khách sạn Rex Saigon Thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Thị Mỹ Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ ở 2 vị trí là Lễ tân và Tổng đài thuộc bộ phận Tiền sảnh tại Rex Hotel Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, phần mềm quản lý khách sạn lỗi thời và chạy còn chậm, chưa nói số phòng cho khách và và giới thiệu dịch vụ cơ bản cho khách chưa đầy đủ.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận Tiền sảnh nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
469	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ buffet tối tại nhà hàng Nineteen khách sạn Caravelle Saigon	Phạm Thị Trà My	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet của nhà hàng Nineteen, khách sạn Caravelle Sài Gòn. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, nhiệt tình, năng động, luôn đặt khách hàng lên hàng đầu. Tuy nhiên khả năng ngoại ngữ của một số nhân viên chưa tốt, Anh ngữ là một trong số đó, số lượng nhân viên có kinh nghiệm còn ít, quy trình phục vụ thường bị nhân viên lược bỏ một số bước... Bên cạnh đó không gian nhỏ, cơ sở vật chất chưa được nâng cấp nhiều so với mặt bằng chung các khách sạn 5 sao khác cũng là một hạn chế. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận nhà hàng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
470	Đại học	Nghiên cứu quy trình xử lý phàn nàn của khách hàng thuộc bộ phận lễ tân tại khách sạn Liberty Central Saigon Riverside	Dương Thị Thu Ngân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình xử lý phàn nàn của khách hàng thuộc bộ phận lễ tân khách sạn Liberty Central Saigon Riverside. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện xử lý sự việc nhanh chóng, đội ngũ trẻ hoá chuyên nghiệp, anh ngữ tốt, ấn tượng tốt. Tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế về cơ sở vật chất trang thiết bị điện tử của khách sạn nhất là về phần mềm quản lý của khách sạn còn chậm, quy trình thực hiện đôi khi không đầy đủ và chất lượng phục vụ chưa đồng đều ở các nhân viên...Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân cũng như cả khách sạn Liberty Central Saigon Riverside.
471	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ A LA CARTE TẠI NHÀ HÀNG SAIGON CASA CAFÉ CHI NHÁNH NAM KỲ KHỞI NGHĨA	Trần Khoa Nguyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng Saigon Casa Café chi nhánh Nam Kỳ Khởi Nghĩa và sau đó đưa ra những ưu. nhược điểm để từ đó hoàn thiện quy trình tốt hơn. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên có nghiệp vụ tốt, thành thạo các kĩ năng cần thit và nắm rõ quy trình phục vụ A La Carte. Tuy nhiên, ý thức về thực hiện quy trình của một số nhân viên chưa tốt, quy trình vẫn còn những chỗ chưa hợp lý gây nên ảnh hưởng đến cảm nhận của khách hàng. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng Saigon Casa Café tại Nam Kỳ Khởi Nghĩa nói riêng và toàn bộ chi nhánh nói chung.
472	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng The Nest Khách sạn The Myst Đồng Khởi	Nguyễn Thị Hồng Nhung	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ Buffet sáng cho khách tại nhà hàng The Nest khách sạn The Myst Dong Khoi Hotel. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, số lượng nhân viên còn ít để đáp ứng các yêu cầu của khách, một số quy trình bị lượt bỏ để tiết kiệm thời gian phục vụ khách.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận nhà hàng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung
473	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng KORUNA, khách sạn Prague	Trần Xuân Bắc	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ à la carte của nhà hàng Koruna, khách sạn Prague Sài Gòn. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, số lượng nhân viên có kinh nghiệm còn ít, quy trình phục vụ thường bị nhân viên lược bỏ một số bước... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận nhà hàng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung
474	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ thức uống của quầy bar tại nhà hàng ZumWhere	Trương Vĩ Cường	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ thức uống của quầy bar tại nhà hàng Zumwhere. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên tại quầy bar đã hoàn thành tốt công việc. Tuy nhiên, cơ sở vật chất còn nhiều thiếu sót, menu chưa hoàn thiện, quy trình còn hạn chế một số điểm,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại quầy bar nói riêng và dịch vụ tại nhà hàng nói chung.
475	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng Koruna của khách sạn Prague Sài Gòn	Lê Nguyễn Phương Duyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ tại nhà hàng Koruna cho khách tại khách sạn Prague Hotel. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, chưa chủ động hỏi tên khách đến dùng buffet sáng không kiểm soát được số lượng khách đến. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận F&B tại nhà hàng Koruna nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung
476	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-out cho khách lẻ tại khách sạn Full House	Nguyễn Nhung Huyền	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check-out cho khách lẻ tại khách sạn Full House. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-out cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Full House là một quy trình tương đối hoàn chỉnh về các bước thực hiện. Tuy nhiên vẫn còn một số bước nhân viên thực hiện chưa thực sự tốt, nhân viên xử lý các tình huống phát sinh còn gặp nhiều lúng túng và ít hỏi thăm khách hàng về chất lượng dịch vụ của khách sạn trong quá trình làm thủ tục check-out...Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tạo bộ phận lễ tân nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
477	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận Phòng tại Mường Thanh Saigon CentreHotel	Dương Thị Lệ	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Kết quả nghiên cứu này cho thấy quy trình vệ sinh phòng khách đã trả được thực hiện khá đầy đủ theo như tiêu chuẩn chung, nhân viên thân thiện, có thái độ tốt trong công việc, kỹ năng chuyên môn cao. Tuy nhiên, các trang thiết bị trong phòng đã cũ, bị hư hỏng nhiều như: ấm đun nước, đồng hồ... ngoài ra khả năng ngoại ngữ và giải quyết tình huống của một số nhân viên chưa tốt, chưa linh hoạt, một số nhân viên chưa chú tâm vào công việc… Qua đó tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm cải thiện quy trình, khắc phục các hạn chế và phát huy ưu điểm để hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng phòng, chất lượng dịch vụ tại bộ phận phòng nói riêng hay dịch vụ của khách sạn nói chung.
478	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàngThe Grill trong khách sạn Saigon Prince	Đỗ Thị Thùy Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng The Grill trong khách sạn Saigon Prince. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên phục vụ nhanh chóng, khả năng ngoại ngữ tốt. Tuy nhiên, về vấn đề tác phong, thái độ làm việc còn chưa tốt, một số bước trong quy trình phục vụ còn rườm rà... tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra những giải pháp khắc phục những nhược điểm còn tồn tại, đồng thời phát huy những ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng The Grill.
479	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm thủ tục trả phòng cho khách tại khách sạn TTC Deluxe Airport	Tạ Thị Diệu Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình làm thủ tục trả phòng cho khách tại khách sạn TTC Deluxe Airport. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên lễ tân thực hiện quy trình khá đúng chuẩn, nhân viên nhiệt tình, vui vẻ, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách . Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, các máy móc, trang thiết bị tại bộ phận lễ tân như máy tính, bộ đàm, điện thoại.. cũ, lâu ngày không được bảo trì nên hoạt động không hiệu quả, đồng thời khả năng giao tiếp giữa nhân viên lễ tân với khách hàng chưa tốt, chưa tiến hành hỏi thăm mức độ hài lòng của khách về chất lượng dịch vụ khách sạn,..Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân nói riêng và chất lượng dịch vụ khách sạn nói chung.
480	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-out cho khách lẻ của bộ phận Lễ tân tại Hotel Continental Saigon	Trần Thy Mỹ	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check-out cho khách lẻ tại Hotel Continental Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, phần mềm quản lý khách sạn chay còn chậm, chưa chào hỏi khách và thăm hỏi trải nghiệm của khách khi lưu trú .... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
481	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ăn uống tại phòng của nhà hàng Blue Diamond, khách sạn Blue Diamond Luxury	Võ Thị Tuyết Ngân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tìm hiểu thực trạng quy trình phục vụ ăn uống tại phòng (In - Room Dining) của nhà hàng Blue Diamond, khách sạn Blue Diamond Luxury, đưa ra những đánh giá hiệu quả, tích cực đối với quy trình phục vụ In - Room Dining thực tế đang được thực hiện tại khách sạn và những đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình In - Room Dining hiện tại của nhà hàng Blue Diamond. Theo tác giả nghiên cứu thực trạng quy trình phục vụ In - Room Dining của nhà hàng Blue Diamond, ngoài những ưu điểm có được thì còn những hạn chế cần điều chỉnh kịp thời. Những hạn chế xuất hiện trong quy trình phục vụ này bao gồm dụng cụ ăn chưa đảm bảo số lượng, nhiều dụng cụ cũ chưa được thay mới; phong cách phục vụ chưa thực sự chuyên nghiệp đặc biệt là lúc khách đông; số lượng nhân viên trong nhà hàng chưa đảm bảo cần bổ sung và cần đặt phiếu yêu cầu gọi món, hộp để phiếu yêu cầu ở mỗi phòng để đảm bảo thuận tiện cho khách hàng sử dụng hơn. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ In - Room Dining tại nhà hàng Blue Diamond nói riêng và nâng cao chất lượng dịch vụ tại khách sạn Blue Diamond Luxury nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
482	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ tiệc buffet sáng tại nhà hàng Continental Palace trong khách sạn Continental Saigon	Nguyễn Trần Ánh Như	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Continental Palace trong khách sạn Continental Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên và giám sát có thái độ phục vụ nhiệt tình, thân thiện với khách hàng. Mỗi ngày thức ăn sẽ được chế biến và thay mới, đảm bảo thực khách sẽ được phục vụ đồ ăn tươi mới. Không gian phục vụ buffet tương đối rộng rãi, bố trí được nhiều bàn ăn cho khách có thể thoải mái lựa chọn vị trí ngồi cho mình. Tuy nhiên, việc điều phối nhân sự trong các ca làm việc chưa hiệu quả, khả năng ngoại ngữ của một số nhân viên còn hạn chế, các trang thiết bị cùng cơ sở vật chất tại nhà hàng chưa được kiểm tra, thay mới định kỳ, thực đơn tiệc buffet mỗi ngày chưa đa dạng, không có sự thay đổi mỗi ngày… Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số giải pháp, đề xuất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tiệc buffet sáng tại nhà hàng Continental Palace nói riêng và dịch vụ của khách sạn Continental Saigon nói chung.
483	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Sunshine Antique	Phan Thị Kiều Oanh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check in cho khách lẻ tại khách sạn Sunshine Antique. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Sunshine Antique là một quy trình tương đối hoàn chỉnh về các bước thực hiện trong quy trình, tuy nhiên vẫn còn một số bước chưa thực hiện tốt, bên cạnh đó, quy trình vẫn còn một số hạn chế về cơ sở vật chất, nguồn nhân lực và mối quan hệ với các bộ phận khác. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện quy trình check in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Sunshine Antique.
484	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffêt sáng của bộ phận F&B tại khách sạn Fragues	Lê Thị Mỹ Phụng	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phucj vuj buffet sáng cho khách tại khách sạn Prague Hotel. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, phần mềm quản lý khách sạn chay còn chậm, chưa nói số phòng cho khách và và giới thiệu dịch vụ cơ bản cho khách chưa đầy đủ.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận F&B nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung
485	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hẻm Spaghetti	Nguyễn Thanh Phương	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte của nhà hàng Hẻm Spaghetti. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thân thiện, có thái độ tốt với khách hàng, thao tác nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, số lượng nhân viên có kinh nghiệm còn ít, quy trình phục vụ của các nhân viên không đồng nhất... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Hẻm Spaghetti
486	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đang lưu trú của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Trần Thị Phượng	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình vệ sinh phòng khách đang lưu trú của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Kết quả nghiên cứu này cho thấy quy trình vệ sinh phòng khách đang lưu trú tương đối đầy đủ và hợp lý, nhân viên thân thiện, hiếu khách. Tuy nhiên, cơ sở vật chất đã cũ, trang thiết bị thường xuyên hư hỏng, khả năng ngoại ngữ của một số nhân viên chưa tốt, chưa linh hoạt để giải quyết các vấn đề hay một số nhân viên chưa tập trung làm tốt công việc… Qua đó tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm cải thiện quy trình, khắc phục các hạn chế và phát huy ưu điểm để hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng phòng, chất lượng dịch vụ tại bộ phận phòng nói riêng hay dịch vụ của khách sạn nói chung.
487	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng Mc Donald's	Nguyễn Ngọc Tú Quyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ tại nhà hàng McDonald’s Vivo. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình ở đây diễn ra tương đối nhanh chóng, nhân viên nhiệt tình, niềm nở với khách hàng và thực hiện khá sát theo quy trình chuẩn đối với một nhà hàng thức ăn nhanh. Tuy nhiên, nhà hàng vẫn tồn tại nhiều hạn chế đặc biệt trong giờ cao điểm và vào cuối tuần,ngày lễ, nhân viên vẫn còn xảy ra sơ sót thường xuyên trong quá trình bưng món tại bàn và trong quá trình đóng gói thức ăn mang đi. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng McDonald’s Vivo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
488	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Nguyễn Thị Thắm	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Kết quả nghiên cứu này cho thấy quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự của bộ phận phòng hợp lí, chặt chẽ phù hợp với quy mô khách sạn 4 sao. Tuy nhiên, trong quy trình tuyển dụng nhân sự của bộ phận phòng còn chưa thật sự nhanh chóng trong một số bước, các mục tiêu tuyển dụng đã đề ra chưa sát với thực tế,... Đối với quy trình đào tạo nhân sự thì các chuyên đề còn hạn chế, không mới mẻ,… Qua đó tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm cải thiện quy trình, khắc phục các hạn chế và phát huy ưu điểm để hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, chất lượng dịch vụ tại bộ phận phòng nói riêng hay dịch vụ của khách sạn nói chung.
489	Đại học	Hoàn Thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả tại Khách Sạn Silverland Sakyo.	Phạm Thị Hồng Thắm	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách đã trả tại khách sạn Silverland Sakyo. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện quy trình nhanh chóng, khá tốt. Tuy nhiên, nhân viên trong bộ phận còn chưa vệ sinh sạch sẽ, cơ cấu nhân viên không ổn định, cơ sở vật chất nhanh chóng xuống cấp hư hỏng, ... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận buồng phòng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
490	Đại học	Hoàn thiện qui trình dọn phòng khách đã trả tại khách sạn Silverland Charner	Hà Thị Minh Trâm	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình dọn phòng khách trả tại khách sạn Silverland Charner. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình dọn phòng khá đầy đủ các bước cơ bản, nhân viên làm việc năng suất cao. Tuy nhiên còn một số hạn chế ảnh hưởng đến quy trình, đa phần là do khối lượng công việc cao nhưng số lượng nhân viên hiện có không thể đáp ứng nên nhân viên thường lựa chọn bỏ bớt một vài bước trong quy trình để tiến độ làm việc nhanh hơn. Vì thế, chất lượng phòng ngủ mang lại cho khách hàng không phải lúc nào cũng ở mức tốt nhất có thể. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm hoàn thiện quy trình dọn phòng và mang lại cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất về dịch vụ buồng phòng nói riêng và khách sạn nói chung.
491	Đại học	Hoàn thiện quy trình giặt ủi của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Trần Thị Ngọc Trâm	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình giao nhận đồ giặt ủi của bộ phận phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, thái độ phục vụ tốt. Tuy nhiên, khả năng Anh ngữ của một số nhân viên chưa tốt, vẫn để đồ vải sạch dưới sàn, cơ sở vật chất vẫn chưa đầy đủ và còn hay hư hỏng... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận phòng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
492	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ăn uống cho khách tại nhà hàng Yen của khách sạn Silverland Yen	Ngô Kiều Trinh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ ăn uống cho khách tại nhà hàng Yen của khách sạn Silverland Yen. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện quy trình phục vụ cho khách tương đối tốt, thân thiện, để lại nhiều ấn tượng tốt cho khách hàng. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: nhân viên thường hay bỏ bước trong quy trình phục vụ, cơ sở vật chất của nhà hàng đã quá cũ kỹ, thực đơn buffet của nhà hàng gây nên sự nhàm chán cho khách... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế còn tồn tại, phát huy những ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ ăn uống cho khách tại nhà hàng Yen của khách sạn Silverland Yen, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng nói riêng và của cả khách sạn nói chung.
493	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ thức uống tại Beach Bar thuộc Resort Orange Phú Quốc	Nguyễn Hồ Tuấn Trình	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ thức uống tại Beach Bar của Resort Orange. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình được đơn giản hóa và tối giản các bước để đáp ứng yêu cầu phục vụ của khách. Tuy nhiên quy trình vẫn còn tồn tại hạn chế là vì được đơn giản hóa nên không được đầu tư xây dựng quy trình chuẩn khoa học. Ngoài ra các yếu tố về nhân viên, cơ sở vật chất, kế hoạch marketing... cũng ảnh hưởng không ít đến các điểm mạnh và hạn chế mà quy trình còn đang tồn tại. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại Beach Bar nói riêng và cả Resort Orange nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
494	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ăn uống tại phòng của khách sạn Sheraton Saigon Hotel and Towels	Nguyễn Đức Quốc Trung	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ ăn uống tại phòng khách của bộ phận In-room Dining tại khách sạn Sheraton Saigon Hotel and Towels. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự kết hợp và hỗ trợ nhiệt tình giữa các bộ phận với nhau , cùng với những bước trong quy trình phục vụ được đơn giản hoá nhưng vẫn có thể đáp ứng được tối đa nhu cầu của khách hàng cũng như chất lượng dịch vụ tại đây. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế về nhân sự, cũng như về cơ sở vật chất trang thiết bị tại đây có phần cũ kỹ và lỗi thời , và một số lỗ hổng nhỏ trong các bước của quy trình phục vụ tại đây..... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ ăn uống tại phòng In-room Dining nói riêng và dịch vụ của khách sạn Sheraton Saigon Hotel and Towels nói chung.
495	Đại học	Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Mc Donald's Việt Nam	Trần Khả Tú	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu Quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Nhà hàng McDonald's Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy hệ thống đào tạo rất chỉnh chu, hợp lý và luôn tạo điều kiện để nhân viên phát triển và thăng tiến trong công việc. Tuy nhiên, vì làm việc trong môi trường dịch vụ nên sẽ luôn có sự thay đổi về số lượng khách sử dụng dịch vụ tại Nhà hàng nên việc có thể theo dõi được quá trình làm việc cũng như dành thời gian để trao đổi và góp ý những vấn đề mà mỗi cá nhân đang gặp phải. Chính vì thế, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao quy trình đào tạo và phát triển nhân lực của mỗi chi nhánh nhà hàng nói riêng và toàn bộ hệ thống McDonald's Việt Nam nói chung.
496	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách check-out tại khách sạn Millennium Boutique	Bùi Thị Thu Uyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình vệ sinh phòng khách check out cho khách tại khách sạn M Boutique. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhân viên thực hiện nhanh chóng, ấn tượng tốt. Tuy nhiên, trong quá trình làm việc nhân viên còn đùng đẩy trách nhiệm cho nhau, trang thiết bị như máy hút bụi, máy đánh sàn đều đã cũ, nhân viên làm việc sơ xài do không có giám sát... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận phòng nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
497	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ thức uống tại nhà hàng Le Bourgeois trong khách sạn Continental Saigon	Nguyễn Trần Như Ý	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ thức uống tại nhà hàng Le Bourgeois của khách sạn Continental Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc, menu thức uống chưa đa dạng, trang thiết bị, dụng cụ pha chế đang dần xuống cấp,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ thức uống tại nhà hàng nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.
498	Đại học	Hoàn thành quy trình đón tiếp và phục vụ khách hàng tại nhà hàng CRYSTAL JADE PALACE	Lộc Thị Hảo	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình đón tiếp và phục vụ khách hàng tại nhà hàng CRYSTAL JADE PALACE trong khách sạn LOTTE LEGEND SAIGON. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình đón tiếp và phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa. Tuy nhiên quy trình đón tiếp và phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, trang thiết bị, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân chưa được áp dụng...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ thức uống tại nhà hàng nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
499	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ALaCarte tại nhà hàng Hoàng Yến	Lê Thị Bảo Duyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Hoàng Yến. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ à la carte của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách ở thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đồng đều trong các ca làm việc, nghiệp vụ phục vụ của từng nhân sự chưa đồng đều, kỹ năng giao tiếp bằng ngoại ngữ của nhân viên còn nhiều hạn chế. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm và phát huy những ưu điểm đang có sẵn. Với mục đích là hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Hoàng Yến nói riêng cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng Hoàng Yến nói chung.
500	Đại học	Hoàn thành quy trình phục vụ Buồng phòng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Ngọc Hân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài nghiên cứu quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Kết quả cho thấy quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn đảm bảo các bước theo quy chuẩn VTOS và theo quy chuẩn của tập đoàn Vinpearl. Tuy nhiên, vẫn còn một số vấn đề tồn đọng tại bộ phận buồng phòng này... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính nhằm đưa ra một số đề xuất, cách khắc phục hạn chế, để phát huy những ưu điểm góp phần cho sự phát triển hoàn thiện của khách sạn Vinpearl Tây Ninh.
501	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buồng phòng tại khách sạn Rustic hotel Quy nhơn.	Lại Thị Ngọc Hà	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Rustic Hotel Quy Nhơn. Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn đảm bảo các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, tính chuyên nghiệp và mức độ hài lòng của khách. Tuy nhiên, quy trình phục vụ buồng phòng còn một số hạn chế như về đội ngũ nhân viên còn hơi lơ là trong việc phục vụ buồng phòng, cơ sở vật chất cần được nâng cao, các quy trình phục vụ phải đảm bảo độ tỉ mĩ và chính sát trong quá trình phục vụ,.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính nhằm đưa ra một số đề xuất, cách khắc phục hạn chế, pháp huy những ưu điểm, góp phần đem lại sự hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn.
502	Đại học	Đánh giá chất lượng phục vụ buồng phòng tại khách sạn VinPearl Tây Ninh	Trịnh Nguyễn Hà My	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài nghiên cứu chất lượng phục vụ buồng phòng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Kết quả cho thấychất lượng phục vụ buồng phòng tại khách sạn đảm bảo các bước theo quy chuẩn VTOS và theo quy chuẩn của tập đoàn Vinpearl. Tuy nhiên, vẫn còn một số vấn đề tồn đọng tại bộ phận buồng phòng này bao gồm yếu tp61 hiu74u hình và tốc độ phục vụ khách hàng đánh giá chưa thật sự tốt.
503	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng The Central trong khách sạn Liberty central Saigon Citypoint	Nông Thị Thiên Thủy	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu áp dụng những kiến thức đã học vào thực tế để đánh giá phân tích thực trạng, những ưu điểm, tồn tại trong quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng Central trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint để có thể đưa ra một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng và hoàn thiện quy trình tại nhà hàng trong thời gian hiện tại và tương lai.
504	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Hồng Yến	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check-in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in của bộ phận lễ tân hiện đảm bảo được các bước cơ bản theo quy trình chuẩn, nhân viên lễ tân thực hiện công tác check-in cho khách một cách nhanh chóng, chuyên nghiệp và thân thiện. Tuy nhiên, quy trình check-in vẫn còn một số hạn chế, trình độ ngoại ngữ của nhân viên còn thấp gây khó khăn trong việc giao tiếp phục vụ khách, các vấn đề sai sót xảy ra trong quá trình check-in,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục hạn chế, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình check-in cho khách lẻ góp phần nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân nói riêng và nâng tầm dịch vụ khách sạn Vinpearl Tây Ninh nói chung.
505	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lê Thị Bích Nghi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, nhân viên phục vụ đảm bảo đầy đủ các bước phục vụ khách hàng một cách chuyên nghiệp. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên, công tác quản lí, cơ sở vật chất còn chưa hoàn thiện.... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để đưa ra một số giải pháp khắc phục hạn chế, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ cho nhà hàng nói riêng và khách sạn Liberty Central SaiGon Citypoint nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
506	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Liberty Sai Gon Greenview trong khách sạn Liberty Sài Gòn Greenview	Nguyễn Thị Hồng Xuyến	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Liberty Sai Gon Greenview của khách sạn Liberty Sai Gon Greenview. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc, trang thiết bị, công cụ dụng cụ đã cũ,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ buffet tại nhà hàng nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.
507	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Hoàng Thanh Vi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu chính sách đãi ngộ nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy các nội dung trong chính sách đãi ngộ nhân sự đảm bảo đáp ứng được các nhu cầu, quyền lợi cơ bản của nhân viên bao gồm lương, thưởng, trợ cấp hay các phúc lợi, đảm bảo tuân thủ pháp quy. Kèm theo là các chính sách đãi ngộ đặc biệt đến từ Ban quản lý, lãnh đạo và công ty, họ luôn quan tâm và đặt mình vào vị trí người lao động, song luôn tạo một bầu không khí làm việc thân thiện, vui vẻ, luôn cố gắng tạo mọi điều kiện cơ sở vật chất thật tốt để hỗ trợ nhân viên làm việc thật hiệu quả. Tuy nhiên chính sách còn nhiều hạn chế, tiền thưởng chưa được công bố các điều kiện cho từng tiêu chí rõ ràng, chưa có các khoản trợ cấp trong mùa dịch bệnh Covid - 19, chưa chú trọng tặng quà các dịp lễ, đặc biệt cho nhân viên, chưa có các tiêu chí đánh giá thăng tiến cho nhân viên rõ ràng, Ban lãnh đạo chưa đủ quan tâm đến đời sống gia đình nhân viên hay ý kiến cá nhân của nhân viên... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số giải pháp để khắc phục nhược điểm và phát huy ưu điểm nhằm giữ chân nhân tài, tạo động lực và nâng cao chất lượng nhân sự tại nhà hàng nói riêng cũng như dịch vụ trong khách sạn nói chung.
508	Đại học	Hoàn thiện chính sách Marketing - Mix tại khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Lại Mỹ Phụng	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu các nội dung trong chính sách Marketing - Mix tại khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu. Kết quả nghiên cứu cho thấy khách sạn đang áp dụng khá cụ thể, chi tiết, rõ ràng với đa dạng các chính sách Marketing - Mix khác nhau, được liên kết một cách chặt chẽ. Tuy nhiên, bên cạnh các ưu điểm vẫn còn tồn tại nhiều điểm hạn chế như thị trường khách hàng mục tiêu còn chưa phong phú, rộng rãi, một số trang thiết bị, cơ sở vật chất bị hư hao, xuống cấp, chính sách giá còn chưa linh hoạt trong giai đoạn phục hồi kinh tế sau dịch bệnh Covid - 19, thiếu các dịch vụ bổ sung cho các gia đình có trẻ nhỏ hay những người thích yên tĩnh, tay nghề đội ngũ nhân viên chưa được vững, công tác xúc tiến còn kém hiệu quả do ngân sách hạn hẹp,... tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục các nhược điểm trên, phát huy những ưu điểm, nhằm hoàn thiện chính sách Marketing - Mix của bộ phận Kinh doanh - Tiếp thị nói riêng, cũng như chất lượng dịch vụ của khách sạn nói chung.
509	Đại học	Hoàn Thiện quy trình check-in cho khách tại Khách Sạn Dragon King I	Lê Thị Huyền Trang	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check - in cho khách tại khách sạn Dragon King I. Kết quả nghiên cứu cho thấy trong quy trình check – in tại khách sạn Dragon King I có nhiều ưu điểm về đội ngũ lãnh đạo cũng như bộ phận lễ tân đã xây dựng nên quy trình check – in khá hoàn thiện và đầy đủ, đội ngũ nhân sự trẻ, nhiệt huyết, chịu được áp lực công việc tốt, cơ sở vật chất đầy đủ phục vụ được nhu cầu căn bản của khách sạn. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm khách sạn cũng gặp phải một số nhược điểm về quy trình check – in chưa tạo sự hài lòng hơn cả mong đợi của khách hàng, nhân viên lễ tân còn gặp phải một số lỗi trong quá trình check – in, tính chuyên nghiệp của nhân viên bộ phận lễ tân, sự phân bố thời gian để đón tiếp khách, sự khéo léo của nhân viên trong việc xử lý các tình huống,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm hướng tới mục tiêu nâng cao mức độ chuyên nghiệp và tạo sự hài lòng hơn cả mong đợi của khách hàng trong quy trình check – in tại khách sạn Dragon King I.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
510	Đại học	Hoàn thiện quy trình giặt là và kiểm kê hàng vải của bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trần Thế Ngoan	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu quy trình giặt là và kiểm kê hàng vải tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình giặt là và kiểm kê hàng vải của khách sạn vẫn đảm bảo các bước cơ bản quan trọng của quy trình. Tuy nhiên trong quy trình vẫn còn tồn đọng một vài hạn chế như vì khối lượng công việc hiện tại khá nhiều nên nhân viên đã lơ là ở các công đoạn phân loại đồ giặt của khách, thao tác nhanh nhưng chưa cẩn thận làm ảnh hưởng đến chất lượng đồ giặt,... Với quy trình kiểm kê hàng vải, nhân viên cập nhật về nhu cầu hàng vải của các bộ phận còn chậm trễ, gây ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ, quá trình truy vấn lại thông tin khi cần thiết còn mất khá nhiều thời gian,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình giặt là và kiểm kê hàng vải, về kỹ năng của nhân viên và hệ thống cơ sở vật chất liên quan. Với mục tiêu tối đa hóa sự hài lòng của khách hàng từ những dịch vụ nhỏ nhất của bộ phận nói riêng và khách sạn nói chung.
511	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing tại khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Huỳnh Thị Thùy Quyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu chiến lược Marketing của khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu. Kết quả nghiên cứu cho thấy chiến lược Marketing của khách sạn khá đa dạng, phong phú, khách sạn đã phủ sóng được trên nhiều kênh truyền thông, đặc biệt sử dụng marketing online, đội ngũ lãnh đạo nhiều kinh nghiệm kinh doanh rất nhạy bén và nắm bắt tình hình. Tuy nhiên, chiến lược Marketing của khách sạn vẫn còn nhiều mặc hạn chế như: xác định nguồn khách hàng chủ yếu của khách sạn chưa rộng rãi chỉ giới hạn ở các khách du lịch lân cận, cơ sở vật chất, nội thất của khách sạn còn cũ kỹ chưa được làm mới và tu sửa, dịch vụ ẩm thực ăn uống còn hạn chế về mặt không gian, thực đơn chưa đa dạng và phong phú. chiến lược chiêu thị chưa cụ thể, chưa có chính sách khuyến mãi để thu hút khách hàng, sự khác biệt về giá giữa khách hàng quen với khách hàng mới, giá ngày thường so với ngày cuối tuần, lễ tết,... tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chiến lược kinh doanh của bộ phận Sale - Marketing nói riêng và dịch vụ của khách sạn nói chung.
512	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bufet sáng tại nhà hàng Chiêng của khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh	Hà Thị Lan Hương	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Chiêng của khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc, menu buffet chưa đa dạng, trang thiết bị, dụng đang dần xuống cấp,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ buffet sáng tại nhà hàng nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.
513	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Mad Cow trong khách sạn Pullman Saigon	Lê Hữu Bằng	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Mad Cow thuộc khách sạn Pullman Saigon Centre. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn và là một nơi quen thuộc của khách khi đến thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, thiếu nhân viên vào mùa cao điểm,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng nói riêng và khách sạn nói chung.
514	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Cap Saint Jacques	Nguyễn Trương Như Quỳnh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Cap Saint Jacques. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn; một thương hiệu tuyển dụng thu hút được nhiều ứng viên trong và ngoài địa phương; nguồn tuyển dụng được xác định rõ ràng, phù hợp với tiềm lực của khách sạn; hay sở hữu một Hội đồng phỏng vấn chất lượng, chuyên nghiệp. Tuy nhiên quy trình tuyển dụng còn nhiều hạn chế; trình tự áp dụng của hai nguồn tuyển dụng chưa đem lại nguồn ứng viên chất lượng; lựa chọn kênh tuyển dụng chưa hiệu quả… Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự với mong muốn đem đến sự hài lòng tối đa cho khách hàng cũng như sự thành công của khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
515	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Chiêng thuộc khách sạn Vinpearl Tây Ninh	La Thị Xuân Quỳnh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Chiêng thuộc khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, và là một nơi quen thuộc của khách khi đến thành phố Tây Ninh. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, thực đơn chưa đa dạng, thiếu nhân sự vào mùa cao điểm,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng nói riêng và khách sạn nói chung.
516	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại nhà hàng Marina thuộc Carmelina Beach Resort	Tống Thị Minh Huệ	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại nhà hàng Marina thuộc Carmelina Beach Resort. Kết quả nghiên cứu cho thấy Ban quản lý, lãnh đạo luôn quan tâm và đặt mình vào vị trí người lao động, song xây dựng những chế độ lương, thưởng, trợ cấp hay các phúc lợi hợp lý, đảm bảo tuân thủ pháp quy và cân bằng công việc với tinh thần, văn hóa doanh nghiệp. Tuy nhiên chính sách còn nhiều hạn chế, tiền thưởng còn thấp và các dịp lễ thưởng chưa nhiều, chưa có khoản thưởng nóng, đào tạo nhân viên chưa đồng bộ, các giải thi đua thiếu tính đa dạng,… Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số giải pháp để khắc phục nhược điểm và phát huy ưu điểm nhằm giữ chân nhân tài, tạo động lực và nâng cao chất lượng nhân sự tại nhà hàng nói riêng cũng như dịch vụ trong khu nghỉ dưỡng nói chung.
517	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức tiệc cưới của bộ phận Kinh doanh tại khách sạn Liberty SaiGon Greenview.	Hồ Thị Thu Uyên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là ngiên cứu quy trinhg tổ chức tiệc cưới của bộ phận kinh doanh tại khách sạn Liberty Saigon Greenview. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình tổ chức của khách sạn đảm bảo được các bước theo tiêu chuẩn và tạo được sự hài lòng cho khách hàng. Tuy nhiên trong quy trình tổ chức của khách sạn còn một vài hạn chế, về trình độ giao tiếp bằng tiếng Anh của nhân viên, chất lượng nhân viên không đồng đều, sự phối hợp chưa hịp nhàng giữa các bộ phận, cơ sở vật chất trang thiết bị lỗi thời, không dồng bộ. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng tổ chức tiệc tại bộ phận kinh doanh nói riêng, cũng như của khách sạn nói chung
518	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn liberty central saigon citypoint	Lê Thị Đậm	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ tiệc cưới tại bộ phận banquet của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint . Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tiệc cưới của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn 4 sao, tạo được sự hài lòng cho khách hàng. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc, nhân viên còn hạn chế về ngoại ngữ, chất lượng đội ngũ nhân viên chưa lành nghề, nội bộ nhân viên chưa được thống nhất không đoàn kết,trang thiết bị, dụng cụ đang dần xuống cấp,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn liberty central saigon citypoint nói riêng cũng như dịch vụ tại khách sạn nói chung
519	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tối tại nhà hàng Central trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lê Hoàng Mỹ Diệu	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet tối tại nhà hàng Central trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet tối tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, một quy trình khá đầy đủ và chuyên nghiệp. Tuy nhiên quy trình phục vụ buffet tối còn nhiều mặt hạn chế như nhân viên còn hạn chế về trình độ ngoại ngữ, trình độ không đồng đều giữa các nhân viên, sự không hòa hợp giữa các nhân viên, các trang thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật bị xuống cấp,... Tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ buffet tối tại nhà hàng nói riêng, cũng như khách sạn nói chung, mang đến sự hài lòng cho khách hàng.
520	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng-trưa-tối tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Chiêng Mỹ Doanh	Nguyễn Văn Bình	Giới thiệu khách sạn, nhà hàng. Giới thiệu về quy trình phục vụ buffet sáng-trưa-tối. Giới thiệu về khách sạn Liberty Central Siaigon Citypoint, giới thiệu về nhà hàng Central, thực trạng quy trình phục vụ buffet sáng-trưa-tối. Đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng-tối tại nhà hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
521	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực đầu vào trong quá trình phục hồi nền kinh tế hậu Covid-19 tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Phạm Bá Duy	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình tuyển dụng nhân sự của nhà hàng Chiêng khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình tuyển dụng nhân sự của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách đến thành phố Tây Ninh để hưởng trọn dịch vụ 5 sao . Tuy nhiên quy trình tuyển dụng còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên tay nghề cao còn thất thoát trong quá trình tuyển dụng, cũng như các hạn chế trong chi phí phân phối trong việc tuyển dụng tại nhà hàng và khách sạn,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng tuyển dụng tại nhà hàng nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.
522	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ thức uống tại Above Sky Bar khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Phạm Huỳnh Khánh Duy	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ thức uống tại Above Sky Bar thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, và là một nơi quen thuộc của khách khi đến thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, thực đơn chưa đa dạng,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại Above Sky Bar nói riêng và khách sạn nói chung.
523	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng The Bistro của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lê Khánh Hội	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng The Bistro trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, một quy trình khá đầy đủ và chuyên nghiệp. Tuy nhiên quy trình phục vụ À La Carte còn nhiều mặt hạn chế như nhân viên còn hạn chế về trình độ ngoại ngữ, trình độ không đồng đều giữa các nhân viên, sự không hòa hợp giữa các nhân viên, các trang thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật bị xuống cấp,... Tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ À La Carte tại nhà hàng nói riêng, cũng như khách sạn nói chung, mang đến sự hài lòng cho khách hàng.
524	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Seaview - khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Lê Hoàng Thúy Vy	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Seaview thuộc khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, và là một nơi quen thuộc của khách khi đến thành phố Vũng Tàu. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, thực đơn chưa đa dạng,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng nói riêng và khách sạn nói chung.
525	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc trung tâm hội nghị tiệc cưới Aurora Event Center Tại Khu Phức Hợp Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Phạm Thoại Nhã Vy	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ tiệc cụ thể là tiệc cưới và tiệc mừng thọ tại trung tâm hội nghị tiệc cưới Aurora Event Center. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại Aurora đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, là địa điểm lý tưởng để tổ chức tiệc, hội nghị. Tuy nghiên, quy trình phục vụ còn có hạn chế về nhân viên thời vụ,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy điểm mạnh nhằm hoàn thiện chất lượng phục vụ tiệc tại Aurora Event Center
526	Đại học	Hoàn thiện quy trình chỉnh trang phòng khách đang lưu trú và dọn phòng khách trả tại khách sạn Cap Saint Jacques	Đào Huyền Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình chỉnh trang phòng khách đang lưu trú và dọn phòng khách trả tại khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, cụ thể, dễ dàng để nhân viên áp dụng. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, nhân viên bỏ bước không bám sát quy trình, trang thiết bị, dụng cụ dọn dẹp đang dần xuống cấp,...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, từ đó góp phần hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận buồng phòng nói riêng, cũng như chất lượng dịch vụ của khách sạn nói chung.
527	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Seaview - khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Tăng Duy Quyền	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Seaview thuộc khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn, và là một nơi quen thuộc của khách khi đến thành phố Vũng Tàu. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, thực đơn chưa đa dạng,...tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng nói riêng và khách sạn nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
528	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG KHÁCH ĐANG LƯU TRÚ TẠI KHÁCH SẠN CAP SAINT JACQUES VŨNG TÀU	Nguyễn Công Anh Khôi	Nguyễn Văn Bình	Tổng quan về bộ phận buồng của khách sạn CSJ Vũng tàu, giới thiệu khách sạn CSJ Vũng Tàu và quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú. Mục tiêu của đề tài là phân tích , nghiên cứu quy trình phục vụ buồng khách tại Khu phức hợp CSJ (KPH CAP SAINT JACQUES).Đề xuất , đưa ra những giải pháp khách quan để có thể nâng cao được chất lượng dịch vụ Housekeeping đến với khách hàng và khiến họ cảm thấy thoải mái khi đến sử dụng dịch vụ lưu trú qua đó có thể nâng cao được lượng doanh thu kiếm được của khách sạn.
529	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục đăng kí nhận phòng cho khách lẻ/khách đoàn tại bộ phận lễ tân của khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Nguyễn Đức Bảo	Nguyễn Văn Bình	Tổng quan về bộ phận lễ tân trong khách sạn. Thực trạng về quy trình đón tiếp và làm thủ tục đăng kí nhận phòng cho khách lẻ/khách đoàn tại bộ phận lễ tân của khách sạn Cap Saint Jacques. Giải pháp hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục đăng kí nhận phòng cho khách lẻ/khách đoàn tại bộ phận lễ tân của khách sạn Cap Saint Jacques.
530	Đại học	Giải pháp hoàn thiện qui trình vệ sinh buồng đang lưu trú tại khách sạn CAP SAINT JACQUES	Hoàng Nữ Thục Đoan	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu qui trình vệ sinh buồng đang lưu trú tại khách sạn Cap Saint Jacques. Kết quả nghiên cứu cho thấy, qui trình vệ sinh buồng đang lưu trú tại khách sạn đã đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, tính chuyên nghiệp cao và đạt được mức độ hài lòng của khách. Tuy nhiên, bộ phận Phòng vẫn còn tồn tại một số nhược điểm cũng như những thiếu sót trong quá trình làm việc cần khắc phục trong thời gian tới như nhân viên tự ý lượt bớt một số bước trong khi làm việc, mất đồ trong phòng khách cũng như nhân viên chưa nhận thức được tầm quan trong của qui trình vệ sinh buồng .... Tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm góp phần hoàn thiện qui trình vệ sinh buồng đang lưu trú tại khách sạn Cap Saint Jacques, nhằm đem lại sự hài lòng đến khách hàng cũng như chất lượng dịch vụ tại khách sạn.
531	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Cap Saint Jacques	Trần Tuấn Kiệt	Nguyễn Văn Bình	Giới thiệu các khái niệm, quy trình phục vụ buồng phòng, giới thiệu về khách sạn. Đánh giá và hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn.
532	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận đặt buồng của bộ phận lễ tân tại khách sạn CAP SAINT JACQUES Vũng Tàu	Phạm Ái Ngọc	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình nhận đặt buồng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cap Saint Jacques. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình nhận đặt buồng của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên, quy trình nhận đặt buồng của nhiều hạn chế như số lượng nhân viên ở bộ phận lễ tân chưa đáp ứng đủ khi cần thiết, việc lưu thông tin khách hàng vào phần mềm đặt phòng vẫn còn nhiều sai sót, chưa có sự phối hợp nhịp nhàng giữa bộ phận lễ tân với những bộ phận khác,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy những nhược điểm nhằm hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng của bộ phận lễ tân nói riêng cũng như chất lượng dịch vụ tại khách sạn Cap Saint Jacques nói chung.
533	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn vệ sinh khu vực công cộng tại khu phức hợp Cap Saint Jacques	Trần Thị Ngọc	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình dọn vệ sinh khu vực công cộng của bộ phận Phòng tại khu phức hợp Cap Saint Jacques. Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình dọn vệ sinh khu vực công cộng tại khu phức hợp đã đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, tính chuyên nghiệp cao và đạt được mức độ hài lòng nhất định của khách. Tuy nhiên, bộ phận Phòng vẫn còn tồn tại một số nhược điểm cũng như những thiếu sót trong quá trình làm việc cần khắc phục trong thời gian tới như quy trình dọn vệ sinh không được đầy đủ, nhân viên tự ý lượt bớt một số bước trong khi làm việc .... Tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm góp phần hoàn thiện quy trình dọn vệ sinh khu vực công cộng tại Cap Saint Jacques nói riêng, cũng như dịch vụ của tại khu phức hợp nói chung.
534	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng của Bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Nguyễn Lưu Bảo Nghi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình dọn phòng của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Cap Saint Jacques. Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình dọn phòng tại khách sạn đã đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, tính chuyên nghiệp cao và đạt được mức độ hài lòng của khách hàng. Tuy nhiên, bộ phận Buồng phòng vẫn còn tồn tại một số nhược điểm cũng như những thiếu sót trong quá trình làm việc cần khắc phục trong thời gian tới như nhân viên tự ý lượt bớt một số bước trong khi làm việc, mất đồ trong phòng khách cũng như nhân viên chưa nhận thức được tầm quan trong của quy trình dọn phòng.... Tác giả sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy những ưu điểm nhằm góp phần hoàn thiện quy trình dọn phòng tại khách sạn Cap Saint Jacques, nhằm đem lại sự hài lòng đến khách hàng cũng như chất lượng dịch vụ tại khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
535	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại Cheese Coffee Sư Vạn Hạnh	Đinh Lê Kim Thư	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống tại Cheese Coffee Sư Vạn Hạnh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống đảm bảo các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế cần được hoàn thiện nên tác giả đã đưa ra một số kiến nghị và biện pháp để góp phần hoàn thiện quy trình.
536	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng khách đang lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon	Bùi Thị Kim Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài nghiên cứu quy trình làm phòng có khách đang lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình làm phòng khách đang lưu trú đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn VTOS. Tuy nhiên, quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Nikko Saigon, vẫn còn tồn tại những điểm hạn chế, bất cập, và cần phải điều chỉnh. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài: "Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng khách lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon" được tác giả chọn làm đề tài nghiên cứu KLTN, nhằm đưa ra các đánh giá và giải pháp phù hợp, hy vọng sẽ góp phần nhỏ để giúp cho bộ phận buồng phòng, cũng như khách sạn Nikko Saigon có thể hoàn thiện quy trình phục vụ trên.
537	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte của Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng)	Đỗ Thị Hà	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu thực trạng quy trình phục vụ a la carte tại Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Ý, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do giai đoạn chuyển giao từ tư nhân sang thuộc tạp đoàn NOVA nên còn nhiều bất cập. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để từ đó đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng để làm hài lòng khách hàng.
538	Đại học	Phân tích & hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn	Lương Gia Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn. Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn đảm bảo được các yếu tố cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, hoạt động truyền thông marketing vẫn còn nhiều hạn chế,thiếu sót cần được thay đổi và cập nhật để theo đúng xu hướng của thị trường & thị phần mục tiêu đã đề ra. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài :" Phân tích & hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn", nhằm đưa ra các đánh giá, gợi ý giải pháp phù hợp hy vọng sẽ tăng được mức độ nhận diện thương hiệu và mang về doanh thu cao hơn cho khách sạn.
539	Đại học	Quy trình phục vụ set menu tại nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng)	Cao Thị Cẩm Tú	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ set menu tại Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với cả khách nội địa lẫn du khách nước ngoài. Tuy nhiên vì đang trong giai đoạn chuyển giao giữa chủ sở hữu tư nhân và tập đoàn NOVA, nhà hàng cũng đang trong giai đoạn xây dựng và hoàn thiện lại thực đơn nên trong quá trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế cần được khắc phục. Ngoài ra, việc phân bổ nhân nhân viên trong ca làm việc chưa hợp lý khiến hiện tượng công việc quá tải còn xảy ra thường xuyên, ngoài ra các trang thiết bị sử dụng tại nhà hàng đã khá cũ và còn nhiều hạn chế cũng gây ảnh hưởng đến quá trình phục vụ tại nhà hàng. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng.
540	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến (chi nhánh Saigon Centre)	Nguyễn Thị Thùy Trang	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến (chi nhánh Saigon Centre). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục của nhà hàng đảm bảo theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, quy trình này vẫn còn một số điểm hạn chế và cần phải điều chỉnh, số nhân viên phục vụ phân bổ không đều cho tình trạng thiếu nhân viên, cơ sở vật chất trang thiết bị đã cũ và bị hư hỏng ,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy những ưu điểm có sẵn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm thu hút khách hàng cho nhà hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
541	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn Silverland Yen	Nguyễn Thái Bảo Trân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu thực trạng quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn Silverland Yen. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình vẫn còn nhiều hạn chế và cần phải điều chỉnh, số lượng nhân viên phân bổ không đều do tình trạng thiếu nguồn nhân lực, việc ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 làm cho quy trình có nhiều thay đổi…. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy những ưu điểm có sẵn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm thu hút khách hàng cho khách sạn.
542	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khu du lịch Bình Quới 1	Mai Thị Kim Thu	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khu du lịch Bình Quới 1. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa lẫn du khách nước ngoài. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế và cần phải điều chỉnh, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc do tình trạng thiếu hụt nguồn nhân lực, khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, cơ sở vật chất trang thiết bị đã cũ và hư hỏng nhiều,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buffet, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm của khách hàng tại khu du lịch Bình Quới 1.
543	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại nhà hàng San Fu Lou Phan Xích Long	Nguyễn Ngọc Thi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống cho khách hàng tại nhà hàng San Fu Lou Phan Xích Long thuộc Công ty cổ phần D1 Concepts. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với các thực khách yêu thích nền ẩm thực Trung Hoa. Tuy nhiên quy trình phục vụ đồ uống còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, nhân viên đùng dẫy trách nhiệm cho nhau, trang thiết bị, và các cơ sở vật chất quầy bar hư hỏng nhiều,gây khó khăn và tốn nhiều thời gian cho việc phục vụ, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân chưa được áp dụng...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ thức uống tại nhà hàng, tạo nên một thương hiệu ẩm thực Trung Hoa ngon, bổ, rẻ và chất lượng ở Thành phố Hồ Chí Minh.
544	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng San fu Lou chi nhánh Phan Xích Long	Huỳnh Trần Thị Mận	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng San Fu Lou chi nhánh Phan xích Long thuộc công ty cổ phần D1 Concepts. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một địa điểm quen thuộc cho những thực khách có niềm đam mê với ẩm thực Trung Hoa. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, nhân viên còn thiếu kinh nghiệm, số lượng nhân viên phân bổ không đều trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên gây ra nhiều thiếu xót trong quá trình phục vụ khách, trang thiết bị, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân chưa được áp dụng. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng.
545	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng La Brasserie trong khách sạn Nikko Hotel Saigon	Trần Minh Thịnh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là tìm ra được những điểm mạnh và những mặt còn hạn chế trong quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng La Brasserie trong khách sạn Nikko Hotel Saigon. Đồng thời, cũng tìm ra lý do tại sao chưa tốt và đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện những phần chưa tốt từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng.
546	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Hoa Mai trong khách sạn Rex Saigon	Võ Nguyễn Hồng Thịnh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu về quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Hoa Mai trong khách Rex Sài Gòn. Kết quả cho thấy quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Hoa Mai của bộ phận F&B đảm bảo được các cơ bản theo tiêu chuẩn 5 sao. Tuy nhiên quy trình vẫn có một vài hạn chế cần phải điều chỉnh, về nhân lực không đồng đều và thiếu hụt nhân lực, cơ sở vật chất không được đổi mới và bảo trì hằng tuần,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, đồng thời phát huy những ưu điểm có sẵn để quy trình phục vụ được hoàn thiện hơn từ đó thu hút khách hàng đến với khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
547	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại khách sạn Novotel Saigon Centre	Phạm Ngọc Giàu	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check-in và phục vụ khách hàng trong khách sạn Novotel Saigon Centre. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in và phục vụ của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với nhiều tầng lớp khách hàng trong và ngoài nước. Tuy nhiên quy trình check-in và phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên ít trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, trang thiết bị, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân đã qua thời gian sử dụng lâu gặp nhiều khó khăn. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ check-in nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.
548	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Prague	Phan Thị Thoa	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ khách hàng đang lưu trú tại khách sạn của bộ phận Housekeeping. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên quy trình còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ ít và không đều trong các ca làm việc, công việc của mỗi nhân sự có những bất cập, một số trang thiết bị còn chưa hiện đại, còn những nhược điểm cần được thay đổi, cập nhật để quá trình phục vụ chuyên nghiệp hơn, tránh những sai sót không đáng có. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất, giải pháp nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại khách sạn, mang đến dịch vụ tốt nhất làm hài lòng khách hàng.
549	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu	Nguyễn Lê Ngọc Ngà	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là "Hoàn thiện quy trình check-in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu" để nhằm xác định cho khách sạn những lợi thế, cũng như những khó khăn trong quy trình. Đề tài được hình thành dựa trên những phân tích những lý thuyết liên quan quy trình nhận phòng tại khách sạn và những yếu tố tác động thông qua những thông tin, tài liệu được dạy trên lớp. Cuối cùng, ý nghĩa mà đề tài "Hoàn thiện quy trình check-in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu" mang lại là góp phần cho những nhà quản lí trong khách sạn những sự hoàn thiện để không ngừng cải tiến cho phù hợp với tình hình hoạt động khách sạn hiện nay.
550	Đại học	HOÀN THIỆN VỆ SINH PHÒNG KHÁCH ĐÃ TRẢ CỦA BỘ PHẬN HOUSEKEEPING TẠI KHÁCH SẠN RUM VÀNG II (ĐÀ LẠT)	Lê Thị Diệu Hiền	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nhằm xây dựng cơ sở lí luận, tìm hiểu và phân tích quy trình, chất lượng phục vụ phòn, thấy được về ưu, nhược điểm trong quy trình, chất lượng phục vụ khách tại bộ phận phòng.. Kết quả nghiên cứu cho thấy đảm bảo tiêu chuẩn theo khách sạn 3 sao nhưng vẫn còn một số điểm hạn chế cần phải điều chỉnh: trang thiết bị, đội ngũ nhân viên,… Tác giả đã sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, và pháp huy những ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khắc phục các nhược điểm để thu hút khách hàng
551	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING THU HÚT DU KHÁCH TẠI KHÁCH SẠN SAIGON VILLAS HILL	Võ Hoàng Mỹ Linh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu các giải pháp marketing thu hút khách du lịch quốc tế tại khách sạn Saigon Villas Hill Resort . Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động marketing thu hút khách du lịch của khách sạn đảm bảo được các yếu tố cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, hoạt động truyền thông marketing vẫn còn nhiều hạn chế,thiếu sót cần được thay đổi và cập nhật để theo đúng xu hướng của thị trường & thị phần mục tiêu đã đề ra. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài :" Các giải pháp marketing thu hút khách du lịch quốc tế tại khách sạn Saigon Villas Hill Resort", nhằm đưa ra các đánh giá, gợi ý giải pháp phù hợp hy vọng sẽ tăng được mức độ nhận diện thương hiệu và mang về doanh thu cao hơn cho khách sạn.
552	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ Alacarte tại nhà hàng 986 Bar & Bistro thuộc Khách sạn Vinpearl chi nhánh Tây Ninh	Phan Thị Quỳnh Linh	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ tại nhà hàng dựa trên tình hình thực tế và đưa ra một số giải pháp nhằm khắc phục những nhược điểm còn tồn tại và phát huy những ưu điểm đang có để nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng
553	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh	Nguyễn Mai Nhi	Lê Thị Mỹ Hạnh	Qua phân tích, đánh giá thực trạng, ưu điểm, nhược điểm tồn tại trong quy trình check-out cho khách lẻ để từ đó đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quy trình cũng như phát triển khách sạn hiện tại và tương lai
554	Đại học	Nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại Nhà Hàng Chiêng tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Đặng Thị Thảo My	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích và đánh giá quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Chiêng của khách sạn Vinpearl Tây Ninh, từ đó đưa ra những ưu điểm và nhược điểm của quy trình phục vụ, và đưa ra những biện pháp khắc phục nhằm nâng cao chất lượng phục vụ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
555	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng Chiêng tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Vũ Ngọc Bảo Châu	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài trình bày những cơ sở lý luận chung và thực trạng về chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Chiêng. Những ưu điểm và hạn chế rút ra được từ thực trạng trên sẽ là cơ sở xây dựng nên những giải pháp, đề xuất nhằm nâng cao chất lượng của dịch vụ ăn uống mà nhà hàng đang cung cấp.
556	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Chiêng của Vinpearl Hotel Tây Ninh	Nguyễn Ka Thi	Lê Thị Mỹ Hạnh	hoàn thiện lại quy trình phục vụ sau đó đưa ra các giải pháp và đề xuất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ cũng như chất lượng dịch vụ của nhà hàng
557	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thị Trâm Anh	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài được hình thành dựa trên việc phân tích những lý thuyết liên quan đến việc kinh doanh nhà hàng và quy trình phục vụ, các tiêu chuẩn phục vụ, chất lượng dịch vụ và các yếu tố tác động đến quy trình thông qua những cuốn sách, tài liệu giảng dạy trên lớp, nghiên cứu của một số tác giả. Dựa trên việc tìm hiểu thực tế tại Vinpearl Hotel Tây NInh, thu thập dữ liệu, quan sát, tổng hợp thông tin và đưa ra những giải pháp phù hợp với đơn vị thực tập nhằm để hoàn thiện quy trình phục vụ.
558	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh	Trần Hoàng Thiện	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buồng theo chuẩn và quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh. Từ đó, đưa ra những đánh giá và so sánh để làm rõ những ưu điểm và nhược điểm của quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh. Đồng thời sẽ đưa ra những giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Vinpearl Hotel Tây Ninh
559	Đại học	Nâng cao quy trình check-in khách lẻ của bộ phận FO tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Lê Nguyễn Bảo Ngọc	Lê Thị Mỹ Hạnh	Nêu ra thực trạng check-in khách lẻ của bộ phận FO tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh theo những gì tìm hiểu được khi thực tập online, từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao quy trình check-in khách lẻ
560	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng 986 Bar & Bistro tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Nguyễn Trang Anh	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng trong chất lượng dịch vụ ăn uống từ đó đưa ra những ưu điểm nhược điểm để đề xuất các phương án hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng 986Bar & Bistro khách sạn Vinpearl Tây Ninh
561	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng The Bistro trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Dương Thị Thanh Bình	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng The Bistro, từ đó đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte.
562	Đại học	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Phạm Vũ Mai Linh	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng về nguồn nhân lực bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint về công tác đào tạo, tuyển chọn từ đó đưa ra các đề xuất nhằm nâng cao chất lượng của đội ngũ nhân sự bộ phận phòng tại khách sạn.
563	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Nguyễn Thị Kiều My	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài được hình thành dựa trên việc phân tích cơ sở lý luận về kinh doanh khách sạn và nghiệp vụ buồng phòng tại khách sạn. Dựa trên việc phân tích thực trạng quy trình phục vụ buồng tại Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint từ đó đưa ra những ưu điểm và nhược điểm để làm tiền đề cho việc đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn.
564	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng dịch vụ của bộ phận buồng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lưu Thị Lan Thảo	Lê Thị Mỹ Hạnh	Một số cơ sở lý luận chung về chất lượng dịch vụ buồng trong kinh doanh khách sạn, thực trạng chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Liberty central saigon Citypoint. Từ đó, đưa ra giải pháp để hoàn thiện chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn.
565	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Nhà hàng Buffet Central trong Khách sạn chi nhánh Liberty Saigon Citypoint	Hoa Thanh Phương	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ Buffet của nhà hàng Central, từ đó đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet.
566	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trương Thị Anh Thư	Lê Thị Mỹ Hạnh	Nêu các cơ sở lý luận về nhà hàng, khách sạn. Tìm hiểu và đánh giá quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn Liberty. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện, nâng cao chất lượng phục vụ tiệc cưới tại khách sạn.
567	Đại học	Hoàn thiện quy trình giặt ủi của bộ phận Buồng tại khách sạn Liberty Central SaiGon Citypoint	Huỳnh Ngọc Tuyết Nhi	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài được hình thành dựa trên việc hệ thống hóa các lý luận khoa học về quy trình giặt ủi tại khách sạn. Thông qua việc phân tích thực trạng về quy trình giặt ủi cho khách tại khách sạn nhằm đánh giá, tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu trong quy trình là cơ sở để đề xuất các phương án nhằm hoàn thiện quy trình giặt ủi tại khách sạn Liberty Central SaiGon Citypoint.
568	Đại học	Hoàn thiện chất lượng dịch vụ ăn uống của Above Sky Bar tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Ỳ Phố Làng	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống của Above Sky Bar, từ đó đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng dịch vụ của bộ phận Abovesky Bar
569	Đại học	Nâng cao giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng của khách sạn Liberty Saigon Greenview	Bùi Hồ Nam	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng bao gồm ưu, nhược điểm tại nhà hàng để đưa những giải pháp thích hợp nhằm nâng cao quy trình phục vụ tại khách sạn Liberty Hotel Saigon Greenview

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
570	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại khách sạn chi nhánh Liberty Saigon Greenview	Nguyễn Thị Phương Anh	Lê Thị Mỹ Hạnh	Tìm hiểu quy trình lý thuyết được học và so sánh với quy trình thực tế tại doanh nghiệp từ đó rút ra nhận xét, chỉ ra ưu nhược điểm của thực trạng quy trình. Đồng thời tìm hiểu định hướng của khách sạn Liberty Saigon Greenview hậu đại dịch Covid
571	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet trong nhà hàng Food ConneXion thuộc khách sạn Pullman Saigon	Vũ Trần Hoàng Kim	Lê Thị Mỹ Hạnh	Tìm hiểu về quy trình vận hành Buffet của nhà hàng Food ConneXion thuộc khách sạn Pullman Saigon nhằm phân tích những điểm mạnh để phát triển tiềm năng và những điểm cần lưu ý để quá trình vận hành và phục vụ được tốt hơn
572	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte trong nhà hàng Mad Cow thuộc khách sạn Pullman Saigon	Mai Thị Phương Uyên	Lê Thị Mỹ Hạnh	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng Mad Cow từ đó đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte.
573	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bar tại F&B Concepts	Hoàng Thị Thu Thảo	Lê Thị Mỹ Hạnh	phân tích thực trạng và đề ra hướng giải quyết nâng cao chất lượng dịch vụ và vận hành quy trình bar
574	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn BomBo	Quách Thị Phương Phương	Lê Thị Mỹ Hạnh	Nêu ra thực trạng quy trình check-in khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn BomBo. Từ đó đưa ra các kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình check-in khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn BomBo.
575	Đại học	Một số giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Herbs & Spice thuộc khách sạn La Vela Saigon	Phan Thị Ngọc Diệp	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài được hình thành dựa trên việc hệ thống hóa các lý luận khoa học về quy trình phục vụ tại nhà hàng của khách sạn. Thông qua việc phân tích thực trạng về quy trình phục vụ cho khách tại khách sạn nhằm đánh giá, tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu trong quy trình là cơ sở để đề xuất các phương án nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ và nâng cao chất lượng dịch vụ tại đây.
576	Đại học	Hoàn thiện hoạt động Marketing Mix tại khách sạn The Imperial Hotel Vũng Tàu	Lê Phương Vy	Lê Thị Mỹ Hạnh	Đề tài dựa trên tổng quan về hoạt động Marketing mix, dựa vào đó sẽ phân tích thực trạng về hoạt động Marketing mix của khách sạn The Imperial Hotel Vũng Tàu từ đó đưa ra những đánh giá về ưu, nhược điểm để đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing mix tại khách sạn.
577	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại Bam Bam Bar thuộc HypeAsia Group	Nguyễn Quốc Kiệt	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ thức uống tại Bar. Từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ và đưa ra một số giải pháp hoàn thiện quy trình.
578	Đại học	Hoàn thiện quy trình trả phòng của bộ phận lễ tân resort TTC Ninh Thuận	Phạm Thị Ngọc	Vũ Thị Thu Hiền	Quan sát, tìm hiểu về thực trạng trả phòng cho từng đối tượng khách khác nhau, đưa ra các hướng giải quyết những bất cập còn tồn đọng
579	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Thiên Hồng	Nguyễn Thị Huế Trân	Vũ Thị Thu Hiền	Tìm hiểu quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping. Từ đấy đưa ra nhận xét đánh giá về quy trình và đề xuất một số giải pháp giúp quy trình phục vụ hoàn thiện hơn
580	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ buồng của bộ phận buồng tại khách sạn Rum Vàng (Đà Lạt)	Nguyễn Ái Hoa	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn. Từ đấy đưa ra nhận xét đánh giá về chất lượng và đề ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn Rum Vàng.
581	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TẠI KHÁCH SẠN IRIS ĐÀ LẠT GIAI ĐOẠN SAU DỊCH COVID-19	Nguyễn Hoàng Khánh Vy	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu quy trình đào tạo và tuyển dụng nhân sự tại khách sạn.Từ đấy đưa ra đánh giá nhận xét về quy trình và đề ra một số giải pháp giúp hoàn thiện công tác đào tạo nhân lực.
582	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG CỦA BỘ PHẬN BUỒNG TẠI KHÁCH SẠN A&EM SÀI GÒN	Đào Thị Hoàng Phương	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu thực trạng quy trình dọn phòng của bộ bộ phận buồng phòng tại khách sạn A&EM Sài Gòn, phân tích ưu điểm và hạn chế. Từ đấy đưa ra nhận xét đánh giá về quy trình và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ hoàn thiện hơn.
583	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Riesling thuộc Dalat Edensee Resort	Ngô Thục Oanh	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích thực trạng qui trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Riesling thuộc Dalat Edensee Resort, từ đó đề ra các giải pháp khắc phục hạn chế, nâng cao chất lượng phục vụ
584	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực của bộ phận HK tại khách sạn Cochin Zen	Nguyễn Thị Khánh Trang	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực của bộ phận HK tại khách sạn Cochin Zen, từ đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực
585	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ BUFFET SÁNG CỦA BỘ PHẬN F&B TẠI KHÁCH SẠN COCHIN ZEN HOTEL	Vũ Thị Hồng Nhung	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích, so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn về chất lượng dịch vụ Buffet. Đánh giá được chất lượng dịch vụ Buffet trong thực tế. Từ đó đề ra những phương hướng giải quyết, nâng cao chất lượng dịch vụ tại khách sạn
586	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping tại Khách sạn Cochin Zen	Nguyễn Dương Tuyết Nhi	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping. Từ đó đưa ra nhận xét đánh giá và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện quy trình.
587	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón tiếp khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Sophia Hotel Nha Trang	Hoàng Lê Cát Tường	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích thực trạng quy trình đón tiếp khách của bộ phận lễ tân, từ đó đưa ra đánh giá về quy trình và đề xuất một số giải pháp
588	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Central thuộc khách sạn Liberty Central Sài Gòn Centre	Phạm Trương Tuyết Nhung	Vũ Thị Thu Hiền	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B, qua đó tìm ra ưu điểm, nhược điểm và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ
589	Đại học	Nghiên cứu quy trình check in khách lẻ đã đặt phòng tại khách sạn The Myst Dong Khoi	Phan Võ Nguyên Ngọc	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu quy trình check in khách tại khách sạn để tìm ra điểm mạnh, điểm yếu cũng như cơ hội và thách thức của quá trình kinh doanh và phát triển tại khách sạn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
590	Đại học	Nâng cao chất lượng quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng cho khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Prague	Hà Thị Kim Phụng	Vũ Thị Thu Hiền	Quan sát, tìm hiểu về thực trạng trả phòng cho từng đối tượng khách khác nhau, đưa ra các hướng giải quyết những bất cập còn tồn đọng
591	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Kyo Watami	Tô Lan Phương	Vũ Thị Thu Hiền	Nghiên cứu, tìm hiểu quy trình phục vụ A la carte của bộ phận F&B, qua đó tìm ra điểm mạnh, điểm yếu và đề ra một số giải pháp gúp hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte
592	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Ramana Hotel Saigon	Võ Ngọc Trúc	Vũ Thị Thu Hiền	Tìm hiểu, phân tích về thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân trước, trong và sau thời gian khách lưu trú; từ đó đưa ra đánh giá nâng cao chất lượng phục vụ
593	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao năng lực phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Thảo Nguyên	Lê Khánh Phương	Vũ Thị Thu Hiền	Tìm hiểu quy trình phục vụ buồng của bộ phận Housekeeping. Từ đó đưa ra nhận xét đánh giá về quy trình và đề xuất một số giải pháp giúp quy trình phục vụ hoàn thiện hơn
594	Cao đẳng	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng của bộ phận Housekeeping tại Khu phức hợp Cap Saint Jacques	Ma Hoàng Ánh	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques phân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques
595	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình làm buồng khách trả của bộ phận buồng tại khu phức hợp Cap Saint Jacques	Nguyễn Thái Bảo	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques phân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques
596	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình tiếp đón và phục vụ khách trong thời gian lưu trú tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Thị Như Diễm	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tạiCarmelina Beach Resortphân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại Carmelina Beach Resort
597	Cao đẳng	Thực trạng về quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng trong khu phức hợp CSJ	Lê Trường Duy	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
598	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort	Đinh Thụy Như Huỳnh	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
599	Cao đẳng	Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Dọn Phòng Khách Đang Lưu Trú Của Bộ Phận Housekeeping Trong Khách Sạn cap saint jacques"	Nguyễn Ngọc Xuân Lộc	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques phân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques
600	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng CSJ Restaurant của khách sạn Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Trần Kim Lộc	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
601	Cao đẳng	thực trạng qui trình đón tiếp và phục vụ khách tại Carmelina Beach Resort	Hồ Thị Trà My	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tạiCarmelina Beach Resortphân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại Carmelina Beach Resort
602	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình làm thủ tục nhận khách và xử lý phàn nàn của bộ phận Lễ tân tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Thị Yến Nhi	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
603	Cao đẳng	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ALACARTE CỦA BỘ PHẬN F&B Ở NHÀ HÀNG MARINA RESTAURANT TẠI CARMELINA BEACH RESORT 4 SAO QUỐC TẾ	Nguyễn Trần Trâm Như	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
604	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khu phức hợp Cap Saint Jacques Vũng Tàu	Hồ Thị Kim Oanh	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khu phức hợp Cap Saint Jacques
605	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình xử lý phàn nàn của khách hàng tại bộ phận lễ tân khách sạn Cap Saint Jacques	Trịnh Thị Kiều Oanh	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
606	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình xử lý phàn nàn của khách hàng tại bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Hữu Tài	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
607	Cao đẳng	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI CARMELINA BEACH RESORT	Trần Đại Phát Tài	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
608	Cao đẳng	Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ alacarte của bộ phận nhà hàng tại khu phức hợp Cap Saint Jacques	Phạm Thị Yến Thanh	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
609	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của bộ phận nhà hàng tại khách sạn CSJ TOWER	Đỗ Thị Phương Thảo	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
610	Cao đẳng	Nâng cao quy trình dọn phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn CSJ	Nguyễn Thị Minh Thi	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques phân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Cap Saint Jacques
611	Cao đẳng	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH LÀM THỦ TỤC CHECK – OUT CHO KHÁCH CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN CSJ TOWER (KPH CAPSAINT JACQUES	Nguyễn Thị Nhanh Thi	Hồ Thanh Trúc	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH LÀM THỦ TỤC CHECK – OUT CHO KHÁCH CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN CSJ TOWER (KPH CAPSAINT JACQUES
612	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte trong nhà hàng … tại Cap Saint Jacques	Võ Trịnh Tú Khoa	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
613	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng cho khách của bộ phận lễ tân tại Cap Saint Jacques Hotel	Trần Hoàng Thủ	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khu phức hợp Cap Saint Jacques
614	Cao đẳng	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ TẠI BỘ PHẬN LỄ TÂN KHU PHỨC HỢP CSJ	Nguyễn Tuyết Trâm	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khu phức hợp Cap Saint Jacques
615	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình đón và phục vụ khách của bộ phận Lễ Tân tại Carmelina Beach Resort	Nguyễn Huynh Trực	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
616	Cao đẳng	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân của khách sạn	Nguyễn Đặng Trung VĨnh	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
617	Cao đẳng	HOÀN THIỆN CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ QUY TRÌNH CHECK IN CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI CARMELINA BEACH RESORT	Nguyễn Thúy Vy	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-in và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
618	Cao đẳng	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH DỌN VỆ SINH BUỒNG KHI KHÁCH CHECK- OUT TẠI CARMELINA BEACH RESORT	Phạm Hữu Phước	Hồ Thanh Trúc	Hiểu rõ chức năng, nhiệm vụ và tầm quan trọng của bộ phận lễ tân trong kinh doanh khách sạn, để từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình check-out và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Carmelina Beach Resort.
619	Cao đẳng	Quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận buông phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trần Thị Ngọc Hân	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại Liberty Central Saigon Citypointphân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại Liberty Central Saigon Citypoint
620	Cao đẳng	Nguyên cứu quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trần Doãn Quỳnh Hương	Hồ Thanh Trúc	Nghiên cứu, khảo sát dịch vụ buồng tại Liberty Central Saigon Citypointphân tích thực trạng dịch vụ buồng tại khách sạn và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng tại Liberty Central Saigon Citypoint
621	Cao đẳng	Hoàn thiện quy trình phục vụvà đón tiếp khách tại nhà hàng 123zo	La Kim Phụng	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng 123zo trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
622	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn A25 Nguyễn Trãi	Nguyễn Châu Ngọc Huyền	Hồ Thanh Trúc	Đưa ra các thực trạng đang tồn tại về vấn đề nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn A25 Nguyễn Trãi.Đưa ra các giải pháp nhằm mục đích nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân để tìm ra những phương hướng đúng đắn trong hoạt động tổ chức và quản trị của khách sạn A25 Nguyễn Trãi.
623	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG CHO KHÁCH ĐÃ TRẢ PHÒNG TẠI KHÁCH SẠN MƯỜNG THANH GRAND SÀI GÒN CENTR	Nguyễn Nguyễn Hồng Ngọc	Hồ Thanh Trúc	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng cho khách đã trả phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buồng cho khách đã trả phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
624	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng W&A Bistro của khách sạn Nhat Ha L'Opera	Phạm Thị Hồng Thắm	Hồ Thanh Trúc	Thông qua những cơ sở lý luận về phục vụ bàn tại nhà hàng , kết quả quá trình phân tích điểm mạnh, những hạn chế và hoạt động thực trạng của doanh nghiệp trong thời gian qua, đưa ra những giải pháp tối ưu nhất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của nhà hàng W&A Bistro của khách sạn Nhat Ha L'Opera.
625	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại nhà hàng Diamond Place	Phạm Thị Trang Thi	Hồ Thanh Trúc	Hệ thống hóa cơ sở lý luận của quy trình nghiệp vụ phục vụ trong nhà hàng Diamond Place.Khảo sát quy trình nghiệp vụ phục vụ tại nhà hàng Diamond Place.
626	Đại học	Nâng cao sự hài lòng của khách hàng về dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Kitchen by the river thuộc khách sạn Mia Saigon	Đỗ Thị Minh Cẩm	Hồ Thanh Trúc	Đưa ra những lý thuyết về nghiệp vụ và sự tìm hiểu nghiên cứu thực tế về quy trình thực hiện phục vụ À la carte tại nhà hàng để tìm ra những giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của nhà hàng. Tìm hiểu những yếu tố liên quan đến bộ phận nhà hàng nói chung và quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng để có những đánh giá thực tế và chính xác nhất về thực trạng tại đây.
627	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ à la carte tại nhà hàng Shamoji Robata Yaki thuộc công ty Mylife	Trần Thị Như Quỳnh	Hồ Thanh Trúc	Tiến hành phân tích thực trạng chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng Shamoji Robata Yaki trong thời gian qua. Nêu ưu và nhược điểm của nhà hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ À la carte phù hợp nhất để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ À la carte
628	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ A la carte tại nhà hàng Wrap and Roll chi nhánh Saigon Cente	Nguyễn Thị Xuân Sang	Hồ Thanh Trúc	Điều tra, phân tích thực trạng và đánh giá quy trình phục vụ tiệc tại Nhà Hàng. Đưa ra những lý thuyết về nghiệp vụ và sự nghiên cứu thực tế về chất lượng phục vụ để tìm ra những giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng.
629	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ À la carte tại nhà hàng Café des Beaux-Arts thuộc khách sạn Hotel des Arts Saigon	Đặng Thúy Vi	Hồ Thanh Trúc	Đưa ra những lý thuyết về nghiệp vụ và sự tìm hiểu nghiên cứu thực tế về quy trình thực hiện phục vụ À la carte tại nhà hàng Café des Beaux-Arts để tìm ra những giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của nhà hàng. Tìm hiểu những yếu tố liên quan đến bộ phận nhà hàng nói chung và quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Café des Beaux-Arts để có những đánh giá thực tế và chính xác nhất về thực trạng tại đây. Đề xuất những giải pháp cụ thể về chất lượng phục vụ sao cho phù hợp với đơn vị, nâng cao hiệu quả và chất lượng phục vụ tại nhà hàng Café des Beaux-Arts
630	Đại học	Hoàn thiện chất lượng dịch vụ buffet của bộ phận f&B trong khách sạn Asian	Châu Bảo Anh	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ Buffet của bộ phận F&B trong khách sạn Chương 2: Thực trạng chất lượng dịch vụ Buffet của bộ phận F&B tại khâch sạn Asian trong thời gian qua Chương 3: Hoàn thiện chất lượng dịch vụ Buffet của bộ phận F&B tại khâch sạn Asian
631	Đại học	Chất lượng phục vụ buồng khách của bộ phận housekeeping trong khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn	Nguyễn Ngọc Quỳnh Dao	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài nghiên cứu qua 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ buồng khách của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Chương 2: Hiện trạng chất lượng phục vụ buồng khách của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ buồng khách của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn
632	Đại học	Công tác tuyển dụng và duy trì nguồn nhân lực tại khách sạn Cochin Zen	Lưu Thị Hồng	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài được nghiên cứu qua 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng và duy trì nguồn nhân lực trong khách sạn Chương 2: Thực trạng về công tác tuyển và duy trì nguồn nhân lực tại khách sạn Cochin Zen trong thời gian qua Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng và duy trì nguồn nhân lực tại khách sạn Cochin Zen trong thời gian tới
633	Đại học	Hoàn thiện chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Prague Sài Gòn	Bùi Thị Thanh	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài nghiên cứu qua 3 chương Chương 1: Cơ sở lý luận về khách sạn và chất lượng dịch vụ buồng phòng khách sạn Chương 2: Thực tràn về chất lượng phục vụ buồng phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Prague Sài Gòn Chương 3:Hoàn thiện chất lượng dịch vụ buồng phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Prague Sài Gòn
634	Đại học	Công tác quản trị chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Thảo Nguyên	Phạm Thị Như Huyền	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đè tài nghiên cứu qua 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị chất lượng dịch vụ buồng khách sạn Chương 2: Thực trạng công tác quản trị chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Thảo Nguyên Chương 3: Hàm ý quả trị chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn Thảo Nguyên

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
635	Đại học	Cải thiện chất lượng phục vụ buồng của bộ phận housekeeping tại khách sạn Liberty Central Sài Gòn Citypoint	Phan Nguyễn Quỳnh Tiên	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài được tác giả nghiên cứu qua 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ buồng của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Chương 2: Thực trạng chất lượng phục vụ buồng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint trong thời gian qua Chương 3: Giải pháp cải thiện chất lượng phục vụ buồng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint trong thời gian tới
636	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ của bộ phận house keeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Trần Thị Thái Uyên	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Chương 2: Thực trạng cất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre Chương 3: Gii pháp nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre
637	Đại học	Công tác chất lượng phục vụ của bộ phận house keeping tại khách sạn Sky	Nguyễn Khánh Vi	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping trong khách sạn Chương 2: Thục trạng chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Sky Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Sky trong thời gian tới
638	Đại học	Quản trị chất lượng phục vụ của bộ phận buồng tại khách sạn Asian	Phạm Thanh Xuân	Thạc sĩ Phan Thanh Vịnh	Đề tài gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị chất lượng phục vụ của bộ phận buồng trong khách sạn Chương 2: Thực trạng quản trị chất lượng phục vụ của bộ phận buồng tại khách sạn Asian trong thời gian qua Chương 3: Hàm ý quản trị công tác chất lượng phục vụ của bộ phận buồng tại khách sạn Asian trong thời gian tới
639	Đại học	Nâng cao chất lượng quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Châu Thị Kim Phụng	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung nghiên cứu của đề tài là nâng cao chất lượng quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Từ đó tìm ra các ưu nhược điểm của dịch vụ góp phần nâng cao chất lượng và đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng cả về chất lượng và số lượng
640	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lữ Thị Bích Phượng	Nguyễn Thạnh Vượng	Tác giả đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận về hoàn thiện quy trình phục vụ buồng, các lý thuyết liên quan đến bộ phận buồng; Đồng thời, đánh giá được những điểm mạnh và những hạn chế cần phải khắc phục của thực trạng quy trình trên. Đề xuất các giải pháp phù hợp, mang tính khả thi để hoàn thiện quy trình phục vụ buồng với khách sạn, nâng cao hiệu quả và chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn
641	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục Bufet sáng của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Saigon Greenview”	Đặng Thị Mỹ Ngọc	Nguyễn Thạnh Vượng	Tác giả đã trình bày cơ sở lý thuyết có liên quan đến khách sạn, bộ phận F&B, quy trình phục vụ buffet và các mối liên hệ giữa bộ phận F&B với các bộ phận khác. Thông qua quá trình được quan sát và học hỏi, tìm hiểu nhà hàng kết hợp với các kiến thức được học của tác giả để nhìn nhận thực trạng phục vụ của bộ phận F&B... Từ phân tích ưu và nhược điểm ở chương 2 cùng với những kinh nghiệm, kiến thức tác giả được học và tìm tòi mà đưa ra định hướng phát triển cũng như đề ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Saigon Greenview.
642	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận buồng khách sạn Nikko Saigon	Phan Thị Ngọc Ngân	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung đề tài phân tích chất lượng phục vụ của bộ phận buồng khách sạn Nikko Saigon, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận buồng khách sạn Nikko Saigon như: Thay thế, nâng cấp cơ sở vật chất, đổi mới phong cách bày trí buồng; Tăng cường cải tiến và đưa ra các Sản phẩm dịch vụ mới tạo điểm nổi bật riêng biệt; Nâng cao năng lực, kĩ năng của đội ngũ nhân lực bộ phận buồng; Tăng cường lao động ngắn hạn cho bộ phận buồng
643	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Liberty Central Saigon City Point	Nguyễn Thị Huỳnh Như	Nguyễn Thạnh Vượng	Từ việc nghiên cứu sâu hơn về quy trình phục vụ buồng của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Liberty Central SaiGon City Point. Tác giả đã tìm ra những điểm thiếu sót, chưa phù hợp trong cách thức tổ chức, phục vụ buồng của khách sạn. Sau đó đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện cho bộ phận buồng phòng cùng với đó là sự hỗ trợ và phục vụ cho nghề nghiệp sau này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
644	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Văn Thị Ngọc Linh	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn Vinpearl Tây Ninh; Phân tích thực trạng quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn Vinpearl Tây Ninh; Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh như : Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự tại bộ phận lễ tân khách sạn, Hoàn thiện cơ sở vật chất khu vực tiền sảnh, Tăng cường mối quan hệ với bộ phận khác trong khách sạn...
645	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Central của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Phạm Thị Thanh Ngân	Nguyễn Thạnh Vượng	Tác giả đã hệ thống hóa những vấn đề cơ sở lý luận về kinh doanh nhà hàng trong khách sạn và chất lượng dịch vụ ăn uống trong nhà hàng. Đồng thời phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng.
646	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Huỳnh Thị Kim Tỏa	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phục vụ khách lẻ; Phân tích thực trạng quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh
647	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ khách của nhân viên tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thị Ước Mơ	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Central của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. qua đó, đã đề xuất các nhóm giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Central của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint
648	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại CSJ Tower Vũng Tàu	Nguyễn Doãn Trọng Nghĩa	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân; Phân tích thực trạng quy trình phục khách lẻ của bộ phận lễ tân tại CSJ Tower Vũng Tàu; Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách lẻ của bộ phận lễ tân tại CSJ Tower Vũng Tàu
649	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn CAP SAINT JACQUES	Nguyễn Trí Thanh	Nguyễn Thạnh Vượng	Tác giả đã tìm hiểu quá trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân từ lúc khách đến check-in và đến khi khách đi check-out. Từ đó, tác giả đã tìm ra được ưu điểm và hạn chế của bộ phận lễ tân tại khách sạn CAP SAINT JACQUESĐề xuất một số giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Central của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint.
650	Đại học	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ tiệc Buffet tại bộ phận Banquet Khách sạn Cap Saint Jacques	Huỳnh Trác Nhiên	Nguyễn Thạnh Vượng	Đề tài phân tích và đánh giá quy trình phục vụ tiệc Buffet của nhà hàng, đồng thời đưa ra những giải pháp về quy trình phục vụ tiệc Buffet. Từ đó giúp Khách sạn tăng doanh thu, tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động Buffet trong quá trình kinh doanh
651	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng 986 Bar & Bistro thuộc bộ phận F&B tại Khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Huỳnh Thanh Lam	Nguyễn Thạnh Vượng	Từ thực tiễn cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Bar của bộ phận F&B tại nhà hàng 986 Bar & Bistro thuộc khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Phát hiện các vấn đề còn tồn tại trong quy trình phục vụ Bar của bộ phận F&B tại nhà hàng 986 Bar & Bistro thuộc khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Bar tại Vinperaland Tây Ninh.
652	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại Carmelina Beach Resort	Văng Minh Thư	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích thực trạng tuyển dụng nhân sự của Carmelina Beach Resort giai đoạn 2019 – 2021. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại Carmelina Beach Resort: Hoàn thiện về nguồn tuyển dụng; Hoàn thiện về nguyên tắc tuyển dụng; Hoàn thiện về phương pháp tuyển dụng; Hoàn thiện về quy trình tuyển dụng nhân sự; Hoàn thiện về kênh tuyển dụng nhân sự; Hoàn thiện về thương hiệu Carmelina Beach Resort trong tuyển dụng...
653	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn Cap Sanit Jacques	Nguyễn Tuấn Hào	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung nghiên cứu của đề tài này là hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn Cap Saint Jacques. Các lý do chính dẫn đến công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chưa đạt hiệu quả cao tại khách sạn Cap Saint Jacques, dựa vào đó để tiến hành đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác này nhằm mục đích nâng cao chất lượng nhân lực, tiết kiệm chi phí và xa hơn là nâng cao chất lượng dịch vụ, thực hiện tốt các mục tiêu kinh doanh.
654	Đại học	Phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn Cap Saint Jacques	Lê Thị Thảo Uyên	Nguyễn Thạnh Vượng	Tác giả đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về nguồn nhân lực và phát triển nguồn nhân lực, từ đó đề xuất nội dung phát triển nguồn nhân lực trong khách sạn phù hợp với điều kiện hiện nay. Đồng thời, đã đánh giá thực trạng phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn Cap Saint Jacques thông qua việc phân tích các nội dung phát triển nguồn nhân lực của khách sạn này. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần phát triển nguồn nhân lực trong khách sạn Cap Saint Jacques.
655	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại Khách sạn Cap Saint Jacques	Phạm Thị Như Ngọc Bích	Nguyễn Thạnh Vượng	Trình bày cơ sở lý luận về quy trình tuyển dụng nhân sự. Phân tích thực trạng quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Cap Saint Jacques. Đưa ra đề xuất, giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Cap Saint Jacques.
656	Đại học	Đánh giá quy trình tuyển dụng nhân sự tại Vinpearl Hotel Tây Ninh	Nguyễn Lê Cẩm Tiên	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung của đề tài phân tích và đánh giá thực trạng tuyển dụng nhân lực tại Khách sạn Vinpearl Tây Ninh, làm rõ những ưu nhược điểm của quy trình tuyển dụng để từ đó đưa ra những kiến nghị, giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhận sự của khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
657	Đại học	Nghiên cứu thực trạng tạo động lực làm việc cho nhân viên nhà hàng Chiêng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Trí	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung đề tài đề cập chủ yếu về cơ sở lý luận tạo động lực cho nhân viên thông qua các thuyết động lực, các chính sách đãi ngộ, lương thưởng và các phúc lợi khác theo quy định của nhà nước. Đồng thời, nghiên cứu phân tích và đánh giá cụ thể về thực trạng tạo động lực cho nhân viên thông qua đó để nhận thấy được những điểm mạnh và điểm yếu. Và đây là cơ sở để tác giả đưa ra những giải pháp đề xuất nhằm hoàn thiện các chính sách đối với nhân viên hướng đến sự phát triển trong tương lai của nhà hàng Chiêng
658	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Chiêng trong khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thị Mỹ Linh	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung nghiên cứu của đề tài nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Chiêng trong khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Theo đó, tác giả đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng trong khách sạn. Phân tích, đánh giá thực trạng quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Chiêng trong khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Đề xuất các giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Chiêng trong khách sạn Vinpearl Tây Ninh.
659	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Food Connexion thuộc khách sạn Bullman Saigon Centre	Lê Phan Thiên Lý	Nguyễn Thạnh Vượng	Tìm hiểu Khách sạn Bullman Saigon Centre và hoạt động của nhà hàng Food Connexion, tìm hiểu thực trạng của quy trình phục vụ, nêu ra những ưu nhược điểm, các vấn đề còn tồn tại để đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ dựa trên những cơ sở lí luận thực tiễn và lý thuyết. Nhằm tìm ra hướng phát huy các thế mạnh sẵn có, đồng thời tìm ra hướng giải quyết. Từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ theo đúng định hướng của doanh nghiệp đã hoạch định.
660	Đại học	Nâng cao quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng lẩu Hồng Kông Hutong Lê Quý Đôn	Nguyễn Thị Tú Mai	Nguyễn Thạnh Vượng	Nghiên cứu về quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong nhà hàng. Từ đó, phân tích thực trạng quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng lẩu Hồng Kông Hutong Lê Quý Đôn. Đồng thời, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng lẩu Hồng Kông Hutong Lê Quý Đôn.
661	Đại học	chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng The Bistro thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Trần Thụy Bích Ngọc	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng The Bistro thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint qua đó chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu và nguyên nhân của những hạn chế đó làm căn cứ cho việc đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống. Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng The Bistro thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint.
662	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng The Bistro của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Huỳnh Thị Hồng Nhung	Nguyễn Thạnh Vượng	Đánh giá thực trạng quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng The Bistro của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Từ đó, đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao quy trình, phát huy các ưu điểm và hạn chế khắc phục các nhược điểm trong quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng The Bistro của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint.
663	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại nhà hàng Buffet thuộc Khách sạn Dic Star	Nguyễn Thị Hồng Phước	Nguyễn Thạnh Vượng	Nghiên cứu và phân tích thực trạng trong quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Buffet thuộc khách sạn Dic Star. qua đó,đ ề ra những giải pháp nhằm nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Buffet thuộc khách sạn Dic Star như: Chú trọng các nhiệm vụ: nâng cấp không gian nhà hàng; cơ sở vật chất; Nhân viên phục vụ ...
664	Đại học	Đánh giá và hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận F&B ở nhà hàng Central thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Hà Ái Phương	Nguyễn Thạnh Vượng	Nội dung của đề tài nghiên cứu là tìm hiểu và chỉ ra được những thiếu sót, bất cập trong quy trình phục vụ buffet cho khách hàng tại nhà hàng Central. Đồng thời tìm ra giải pháp phù hợp để giải quyết được các vấn đề của quy trình phục vụ, và là cơ sở để thúc đẩy sự phát triển và hoàn thiện cho nhà hàng Central. Qua đó góp phần nâng cao chất lượng, chuyên môn phục vụ của nhân viên nhằm đem đến cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất.
665	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Chiêng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Lê Nguyễn Huyền Thanh	Nguyễn Thạnh Vượng	Khái quát cơ sở lý luận chung về quy trình phục vụ bàn của nhà hàng tại khách sạn. Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Chiêng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Chiêng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh
666	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến Buffet Crescent Mall	Nguyễn Đình Thức	Nguyễn Thạnh Vượng	Tìm hiểu thực trạng quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến Buffet Crescent Mall và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại đây
667	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ theo hình thức gọi món (À La Carte) của bộ phận F&B tại nhà hàng Valley Café thuộc khách sạn Golf Valley	Trần Anh Thư	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ theo hình thức gọi món (À La Carte) của bộ phận F&B tại nhà hàng Valley Café thuộc khách sạn Golf Valley.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
668	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ hình thức gọi món (À la carte) tại nhà hàng thuộc khách sạn Golf Valley	Nguyễn Đặng Hảo Ý	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ hình thức gọi món tại nhà hàng thuộc khách sạn Golf Valley
669	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức phục vụ alacarte tại nhà hàng San Fu Lou thuộc công ty cổ phần D1 Concepts - tập đoàn Capella.	Đào Phương Thảo	Nguyễn Thạnh Vượng	Nghiên cứu, phân tích và đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hơn quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng San Fu Lou thuộc công ty D1 Concepts.
670	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bữa tối bằng loại hình phục vụ A-la-carte tại Nhà hàng Hoàng Yến Vietnamese Cuisine – Chi nhánh Phú Mỹ Hưng	Lê Tiến Trung	Nguyễn Thạnh Vượng	Tìm hiểu và nghiên cứu tình hình hoạt động của nhà hàng cũng như quy trình phục vụ a-la-carte; đồng thời đánh giá và đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ a-la-carte của nhà hàng
671	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại Nhà hàng Hoàng Yến Hotpot - Phú Mỹ Hưng	Nguyễn Thị Như Quỳnh	Nguyễn Thạnh Vượng	Nghiên cứu về thực trạng phân tích những ưu, nhược điểm của Nhà hàng Hoàng Yến từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng Hoàng Yến Hotpot - Phú Mỹ Hưng
672	Đại học	Các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Gia Định thuộc khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre	Huỳnh Thị Thu Thủy	Nguyễn Thạnh Vượng	Nêu ra thực trạng phục vụ alacarte tại nhà hàng, phân tích ưu điểm nhược điểm của. Từ đó đưa ra giải pháp
673	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng gà rán popeyes Nguyễn thị thập thuộc tập đoàn ippg	Phan Kiều Trinh	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích ưu nhược điểm và thực trạng của quy trình phục vụ alacarte. Và đưa ra giải pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte
674	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phục vụ A-la-carte tại Nhà hàng The Bistro thuộc Liberty Central Hotel	Đỗ Thị Hồng Thắm	Nguyễn Thạnh Vượng	Nghiên cứu thực trạng quy trình phục vụ, phân tích ưu nhược điểm của quá trình phục vụ tại nhà hàng The Bistro, từ đó đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện
675	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Terrace bay-FLC Quy Nhơn Beach & Golf Resort	Trần Quang Thịnh	Nguyễn Thạnh Vượng	Chỉ ra những thực trạng phục vụ alacarte tại nhà hàng, phân tích ưu điểm nhược điểm của. Từ đó đưa ra giải pháp
676	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ A La Carte tại nhà hàng Wrap&Roll chi nhánh Vincom Đồng Khởi	Trần Thị Huỳnh Anh	Nguyễn Thạnh Vượng	Thực trạng và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ A La Carte tại nhà hàng Wrap&Roll chi nhánh Vincom Đồng Khởi
677	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Wrap&Roll- Vincom Center	Trần Thị Thu Sương	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lí luận về quy trình phục vụ À la carte, đông thời tìm hiểu về thực trạng quy trình phục vụ À la carte và đề ra các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte.
678	Đại học	Đánh giá quy trinh phục vụ Alacarte tại nhà hàng Ngọc Sương Seafood& Bar	Nguyễn Gia Khánh Hạ	Nguyễn Thạnh Vượng	ệ thống hóa cơ sở lí luận về quy trình phục vụ À la carte, đông thời tìm hiểu về thực trạng quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Ngọc Sương và đề ra các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte.
679	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại trung tâm tổ chức sự kiện Uri Palace	Nguyễn Thị Thảo Nguyên	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc cưới. Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ tiệc cưới tại Trung tâm tổ chức sự kiện Uri Palace. Đề xuất các giải pháp cho quy trình phục vụ tiệc cưới tại Uri Palace.
680	Đại học	Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển tại nhà hàng Wrap&Roll chi nhánh Saigon Centre	Phạm Thị Hồng Cẩm Thy	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lí luận về quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, từ đó nêu lên thực trạng của nhà hàng và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại nhà hàng
681	Đại học	Giải pháp và nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Thảo Nguyên	Quách Thanh Bình	Nguyễn Thạnh Vượng	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Thảo Nguyên, đồng thời qua việc phân tích thực trạng quy trình dọn phòng tại khách sạn Thảo Nguyên, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Thảo Nguyên trong thời gian tới
682	Đại học	Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại hệ thống nhà hàng McDonald's Việt Nam	Đoàn Thị Phương Thanh	Nguyễn Thạnh Vượng	Nêu lên thực trạng về quy trình đào tạo của nhà hàng và đưa ra những biện pháp để hoàn thiện quy trình đào tạo và pháp triển nguồn nhân lực tại nhà hàng McDonald's
683	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hoa Sen 1 thuộc Khu du lịch Bình Quới 2	Nguyễn Thành Việt	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lí luận về quy trình phục vụ À la carte đồng thời tìm hiểu thực trạng và đánh giá quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hoa Sen 1
684	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte của nhà hàng Oriental Pearl tại khách sạn Vinpeal Luxury Landmark 81	Nguyễn Hoàng Long	Nguyễn Thạnh Vượng	Nêu các cơ sở lí luận về quy trình phục vụ để từ đó đánh giá thực trạng của nhà hàng và đề xuấ t một số biện pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte
685	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm buồng phòng tại khách sạn La Casa	Phạm Nữ Nhật Quyên	Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hoá các cơ sở lí luận về quy trình làm buồng phòng tại khách sạn từ đó đưa ra các giải pháp để hoàn thiện chất lượng phục vụ của bộ phận buồng phòng tại khách sạn La Casa tốt hơn
686	Đại học	Nâng cao quy trình phục vụ a la carte nhà hàng 986 Bar&Bistro thuộc Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thu Thảo Hồng Loan	Nguyễn Thạnh Vượng	Nêu các cơ sở lí luận về quy trình phục vụ để từ đó đánh giá thực trạng của nhà hàng và đề xuấ t một số biện pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte
687	Đại học	Phân tích qui trình dọn buồng phòng tại khách sạn Cochin Zen Hotel	Lê Hồng Nhiên	Nguyễn Thạnh Vượng	Phân tích qui trình dọn buồng phòng tại khách sạn Cochin Zen Hotel, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình dọn phòng tại khách sạn Cochi Zen
688	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khu du lịch Bình Quới 1	Đào Thị Tuyết	Nguyễn Thạnh Vượng	Nêu các cơ sở lí luận về quy trình phục vụ để từ đó đánh giá thực trạng của nhà hàng và đề xuấ t một số biện pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
689	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Long Biên Palace	Đào Thị Kim Ngân	Trương Thị Thu Lành	Bài báo cáo gồm 3 phần chính . Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc Buffet. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ tiệc Buffet tại nhà hàng Long Biên Palace. Chương 3: Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet tại nhà hàng Long Biên Palace.
690	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên nhà hàng Chiêng tại khách sạn Vinpeal Tây Ninh	Nguyễn Lê Tú Nguyên	Trương Thị Thu Lành	Nội dung đề tài là những hiểu biết, nghiên cứu và cả trải nghiệm khi được vinh dự thực tập tại bộ phận nhân sự khách sạn Vinpearl Tây Ninh và cũng là những tìm kiếm, đánh giá thông qua các phương tiện truyền thông hiện nay. Bài viết là sự đánh giá chân thật thực trạng công tác tạo động lực cho nhân viên nhà hàng xoay quanh 3 chương về các cơ sở lý luận và thực trạng giải pháp. Từ đó, sinh viên cũng mong muốn rằng đưa ra những góp ý góp phần giúp ban lãnh đạo nhà hàng cũng như những nhà quản trị nhân lực trong nhà hàng khách sạn nhìn nhận lại phong cách lãnh đạo cũng như hoàn thiện hơn nữa các chính sách tạo động lực cho nhân viên để từ đó mang lại lại sự phát triển bền vững đúng với tầm nhìn và sứ mệnh mà khách sạn sạn đề ra.
691	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng Urbane Lounge tại khách sạn Pullman	Nguyễn Thị Thu Hương	Trương Thị Thu Lành	Cơ sở lý luận quy trình phục vụ Buffet. Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Bufet tại nhà hàng Chiêng khách sạn Vinpearl Tây Ninh
692	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Chiêng khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Dương Phú Khoa	Trương Thị Thu Lành	Cơ sở lý luận quy trình phục vụ Buffet. Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Bufet tại nhà hàng Chiêng khách sạn Vinpearl Tây Ninh
693	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Mad Cow trong khách sạn Pullman Saigon Centre	Huỳnh Thị Ngọc Thảo	Trương Thị Thu Lành	Nghiên cứu thực trạng trong quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Mad Cow trong khách sạn Pullman SaiGon và từ đó đưa ra những giải pháp nhằm giúp quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng được hoàn thiện hơn.
694	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức tiệc Buffet tại Nhà hàng Chiêng thuộc Vinpearl Hotel Tây Ninh.	Đặng Thanh Thùy	Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu và đánh giá quy trình tổ chức tiệc Buffet tại Nhà Hàng Chiêng thuộc Vinpearl Hotel Tây Ninh. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức tiệc Buffet tại nhà hàng.
695	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận F&B trong nhà hàng Apollo thuộc khách sạn Liberty Central Citypoint	Lê Thị Thùy	Trương Thị Thu Lành	Nghiên cứu về quy trình phục vụ tiệc cưới trong nhà hàng Apollo thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Tìm hiểu, đánh giá ưu nhược điểm và đưa giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình này
696	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc của bộ phận Banquet tại trung tâm tổ chức sự kiện Uri Palace	Huỳnh Anh Thư	Trương Thị Thu Lành	Nghiên cứu quy trình phục vụ tiệc từ đó nên ra những giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc của bộ phận Banquet tại trung tâm tổ chức sự kiện Uri Palace
697	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức và phục vụ tiệc Gala Dinner tại trung tâm Tổ chức Sự kiện Uri Palace	Huỳnh Nguyễn Anh Thư	Trương Thị Thu Lành	Dựa trên cơ sở lí thuyết về tổ chức và phục vụ tiệc gala dinner, sau đó đi vào tìm hiểu thực tế tại doanh nghiệp Uri Palace, nhằm thấy được thực trạng. Sau đó nhận xét, đánh giá, đương ra phương hướng cải thiện.
698	Đại học	Hoàn thiênj quy trình đào tạo nhân sự nhà hàng thuộc khách sạn Cap Saint Jacques	Mai Anh Thư	Trương Thị Thu Lành	Ở đề tài này tác giả sẽ nêu rõ thực trạng quy trình đào tạo nhân sự tại nhà hàng thuộc khách sạn CSJ sau đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình hơn.
699	Đại học	Nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại Central restaurant của Liberty Central Citypoint hotel	Đoàn Ngọc Thanh Tuyền	Trương Thị Thu Lành	Giới thiệu về khách sạn Liberty Central SaiGon Citypoint Hotel và nhà hàng Central thuộc khách sạn, phân tích thực trang về quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Central từ đó nêu ra ưu điểm và nhược điểm của quy trình nhằm đề ra các giải pháp nâng cao, hoàn thiện quy trình.
700	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình phục Ala carte tại nhà hàng Bistro thuộc khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Lê Thị Mỹ Yến	Trương Thị Thu Lành	Giới thiệu tổng quan về Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint và Nhà hàng The Bistro thuộc khách sạn. Nghiên cứu thực trạng về quy trình phục vụ Ala carte tại nhà hàng The Bistro để từ đó có những đánh giá khách quan về mặt ưu, nhược điểm. Qua đó, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quy trình phục vụ tại nhà hàng.
701	Đại học	Hoàn thiện quy trình giải quyết than phiền của bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Sai Gon Citypoint	Võ Minh Tân	Trương Thị Thu Lành	Đề tài đưa ra cơ sở lí luận, thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình giải quyết than phiền của bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Sai Gon Citypoint
702	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh buồng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Phan Thị Quỳnh Giao	Trương Thị Thu Lành	Đề tài đưa ra cơ sở lý luận, thực trạng và các giải pháp cũng như kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình vệ sinh buồng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh
703	Đại học	Đánh giá quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Sài Gòn Citypoint	Nguyễn Thị Mỹ Lệ	Trương Thị Thu Lành	Đề tài đưa ra được cơ sở lí luận, thực trạng và nêu ra giải pháp hoàn thiện quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại Khách Sạn Liberty Central Sài Gòn Citypoint

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
704	Đại học	Nâng cao quy trình dọn phòng của bộ phận Housekeeping tại Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Thị Thanh Loan	Trương Thị Thu Lành	Ngày nay cùng với sự phát triển của đất nước thì ngành du lịch của Việt Nam ngày càng phát triển theo. Tuy nhiên để có thể tồn tại được trong thời kì này họ bắt buộc phải tạo ra những bước ngoặc mang dấu ấn riêng biệt để có thể thu hút khách hàng hơn từ chính những sản phẩm dịch vụ của họ. Đối với lĩnh vực lưu trú thì sản phẩm chính đó chính là phòng. Đây là yếu tố quan trọng để tạo nên hình ảnh đẹp của khách sạn trong tâm trí khách hàng. Nếu ta xem phần bên ngoài của cơ sở vật chất của khách sạn khó để thay đổi để nâng cao chất lượng dịch vụ thì chất lượng từ quá trình dọn phòng là phần mà ta có thể thay đổi được bởi vì nó phụ thuộc chủ yếu từ hai phía khách hàng và nhân viên. Đề tài đã đưa ra được các cơ sở lý luận, thực trạng cũng như giải pháp, đề xuất nhằm nâng cao quy trình dọn phòng của bộ phận Housekeeping tại Vinpearl Hotel Tây Ninh. Từ đó giúp các nhà quản lý cải tiến và nâng cao quy trình một cách phù hợp để thu hút khách hàng, tăng lưu lượng du khách và mang lại hiệu quả hoạt động kinh doanh cho tổ chức.
705	Đại học	Hoàn thiện quy trình check - out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Trương Thị Ánh Loan	Trương Thị Thu Lành	Đề tài trình bày các cơ sở lý luận liên quan đến tề tài, nêu thực trạng quy trình check - out tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh. Từ đó đưa ra các giải pháp cũng như kiến nghị đến khách sạn để hoàn thiện quy trình
706	Đại học	Hoàn thiện quy trình tiếp nhận yêu cầu đặt dịch vụ và quy trình xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Phan Ngọc Bảo Ly	Trương Thị Thu Lành	Đề tài đưa ra cơ sở lý luận, thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình tiếp nhận yêu cầu đặt dịch vụ và quy trình xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh
707	Đại học	Hoàn thiện công tác đãi ngộ nhân sự của bộ phận nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh	Nguyễn Trang Hoàng My	Trương Thị Thu Lành	Thực trạng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác đãi ngộ nhân sự của bộ phận nhân sự tại khách sạn Vinpearl Tây Ninh
708	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ dịch vụ bổ sung của bộ phận phòng tại khách sạn Liberty Central Sai Gon Citypoint	Trần Văn Thương	Trương Thị Thu Lành	Đề tài đề cập cơ sở lí luận về khách sạn, bộ phận buồng, các quy trình và nhân tố ảnh hưởng đến quy trinhg phục vụ dịch vụ bổ sung của bộ phận buồng. Chương 2 tác giả trình bày thực trạng quy trình, đánh giá quy trình và nêu ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ các dịch vụ bổ sung của bộ phận Housekeeping tại Khách Sạn Liberty Central Saigon Citypoint
709	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Lưu Phối Ngọc	Trương Thị Thu Lành	Đánh giá đúng tình hình kinh doanh, tìm ra những thế mạnh cũng như những hạn chế trong hoạt động phục vụ và đón tiếp khách tại bộ phận lễ tân khách sạn, từ đó đưa ra một số giải pháp tích cực, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, góp phần định hướng hoàn thiện chất lượng phục vụ khách hàng của khách sạn The Myst Đồng Khởi.
710	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại Parami Hồ Tràm Resort	Bùi Huỳnh Anh Dũng	Trương Thị Thu Lành	Hệ thống cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ, đánh giá chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân, từ đó đưa ra những ý kiến nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân
711	Cao đẳng	Đô án: Phân tích khái quát tình hình tài chính của Công ty CPTM và DV Năng khiếu Hà My	Lâm Quang Thoại	ThS Nguyễn Bằng Phi	
712	Liên thông đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong	Huỳnh Thắng Lợi	ThS Nguyễn Bằng Phi	
713	Liên thông đại học	Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) - PGD Trương Vĩnh Ký	Trần Thị Hoan	ThS Nguyễn Bằng Phi	
714	Đại học	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH một thành viên thương mại Trần Thành Phát gai đoạn 2019 - 2021	Nguyễn Lê Kiều Anh	ThS Nguyễn Bằng Phi	
715	Đại học	Phân tích tình hình tài chính của Công ty du lịch Triều Hảo	Nguyễn Ngọc Minh Trí	ThS Nguyễn Bằng Phi	
716	Đại học	Phân tích tình hình tài chính công ty TNHH Bao bì giấy Phúc Tấn Phát	Nguyễn Phan Kiều Anh	ThS Nguyễn Phúc Quốc	Đánh giá tình hình tài chính để từ đó đưa ra các giải phát nâng cao tình hình tài chính của Cty
717	Đại học	Phân tích cơ cấu tài chính Cty TNHH SX&TM Bulong Lê Huỳnh	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS Nguyễn Phúc Quốc	Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn để qua đó đánh giá các quyết định đầu tư và tài trợ của Cty
718	Đại học	Phân tích cho vay khách hàng DN tại NHTMCP Quân đội-CN Quận 6	Nguyễn Nguyễn Long Phi	ThS Nguyễn Phúc Quốc	Phân tích đánh giá hiệu quả và rủi ro khi cho vay khách hàng doanh nghiệp
719	Đại học	Phân tích hiệu quả HĐ KD Cty TNHH SX may mặc A.P.D 2019-2021	Phạm Nguyễn Nhật Anh	ThS Nguyễn Phúc Quốc	Phân tích đánh giá tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Cty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
720	Liên thông đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – PGD Long Thành	Trần Trúc Phương	ThS Nguyễn Thị Hoa	Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Sài Gòn – PGD Long Thành; trình bày cơ sở lý luận về huy động vốn tại NHTM; phân tích đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – PGD Long Thành từ năm 2018-2020; từ đó đề ra giải pháp và khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn-PGD Long Thành
721	Liên thông đại học	Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Cộng Hòa – Phòng Giao Dịch Tây Thạnh	Đoàn Thanh Bình	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	
722	Liên thông đại học	Phân tích tình hình khai thác bảo hiểm ô tô tại Công Ty Cổ Phần Bảo Hiểm Viễn Đông (VASS)	Đoàn Thị Bé Thu	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	
723	Liên thông đại học	Thực trạng và giải pháp phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Tây Ninh - PGD Gò Dầu	Nguyễn Thị Thu Hương	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Phân tích và đánh giá nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Tây Ninh - PGD Gò Dầu
724	Liên thông đại học	Giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng số thế hệ mới tại NHTM cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Dĩ An	Nguyễn Thị Cẩm Vân	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng số thế hệ mới tại NHTM cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Dĩ An
725	Liên thông đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Khánh Hòa	Trần Huỳnh Công Thương	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Phân tích và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Khánh Hòa.
726	Liên thông đại học	Không nộp	Nguyễn Bá Thanh	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	
727	Liên thông đại học	Phân tích tình hình tài chính công ty Trách nhiệm hữu hạn An Đông Sài Gòn	Trần Công Long	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	
728	Liên thông đại học	Thực trạng huy động vốn cá nhân và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) - Chi nhánh 12	Đỗ Thị Thu Quyên	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	
729	Liên thông đại học	Phân tích hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt nam - Chi nhánh Gia Định - Phòng giao dịch Vinhomes Central Park	Nguyễn Thị Thủy Tiên	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	
730	Liên thông đại học	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Wo Concept	Khưu Hiếu Thảo	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	
731	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Kiên Long – chi nhánh Sa Đéc	Lê Thị Ngọc Phương	ThS Phan Thị Hương	Phân tích tình hình hoạt động cho vay cá nhân tại chi nhánh như: Các sản phẩm hiện có tại chi nhánh Sa Đéc, tình hình dư nợ cho vay, doanh số cho vay, cơ cấu dư nợ theo thời gian, theo chất lượng tín dụng, theo mục đích sử dụng vốn vay, tình hình thu hồi nợ,…từ đó đánh giá một cách chính xác, khách quan về tình hình hoạt động cho vay tại chi nhánh, nhằm có những giải pháp kịp thời khắc phục những tồn tại, hạn chế và mở rộng cho vay khách hàng cá nhân tại chi nhánh
732	Đại học	Phân tích hệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và thương mại DIC	Phan Nguyễn Anh Trung	ThS Phan Thị Hương	Khảo sát số liệu thực tế và hệ cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại DIC, từ đó chỉ rõ những kết quả đã đạt được, nắm bắt được những thuận lợi cũng như những nguyên nhân làm hạn chế hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại Công ty, đề xuất những giải pháp nhằm giúp Công ty nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh
733	Đại học	Phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân Hàng TMCP Quân đội Việt Nam chi nhánh Khánh Hội	Nguyễn Quỳnh Thảo My	ThS Phan Thị Hương	Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về NHĐT và dịch vụ NHĐT. Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động dịch vụ NHĐT của Ngân Hàng TMCP Quân đội Việt Nam và Ngân Hàng TMCP Quân đội Việt Nam chi nhánh Khánh Hội. Đưa ra những giải pháp nhằm phát triển dịch vụ NHĐT tại Ngân Hàng TMCP Quân đội Việt Nam
734	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH HTHK Shipping	Dương Tuấn Anh	ThS Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về phân tích tình hình tại chính, thực trạng tình hình tài chính tại công ty và đề ra các giải pháp hoàn thiện tình hình tài chính của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
735	Đại học	Phân tích tác động của đòn bẩy đến rủi ro và lợi nhuận tại công ty trách nhiệm hữu hạn sản xuất thương mại dịch vụ Minh Phú Vina	Trịnh Thành Đạt	ThS Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hệ thống đòn bẩy tại doanh nghiệp, thực trạng tình hình sử dụng đòn bẩy tại công ty và đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng hệ thống đòn bẩy tại công ty
736	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Alchemy Asia	Nguyễn Thị Hạnh	ThS Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về vốn lưu động, thực trạng tình hình sử dụng vốn lưu động tại công ty và đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty
737	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI OVERSEAS BANK (VIET NAM) LIMITED (UOB)	Nguyễn Minh Hiếu	ThS Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng, thực trạng tình hình cho vay tiêu dùng tại ngân hàng và đề ra các giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng
738	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Hàm Tử	Lê Thị Hoài Linh	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Hàm Tử, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng của PGD Hàm Tử giai đoạn 2018-2020. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại PGD Hàm Tử.
739	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng TMCP Đông Á - Chi nhánh Đinh Tiên Hoàng - PGD Sài Gòn Pearl	Nguyễn Thị Ngọc Hòa	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài giới thiệu ngân hàng TMCP Đông Á - Chi nhánh Đinh Tiên Hàng - PGD Sài Gòn Pearl, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động tín nhân của PGD Sài Gòn Pearl giai đoạn 2018-2020. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại PGD Sài Gòn Pearl.
740	Đại học	Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Phòng Giao dịch Quang Trung	Chu Bảo Long	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài giới thiệu ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Phòng Giao dịch Quang Trung. Phân tích, đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của PGD trong 3 năm 2018-2020. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Quang Trung của VIB.
741	Đại học	NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XNK TBN	Nguyễn Thanh Phong	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tổng hợp những cơ sở lý thuyết về hoạt động giao nhận hàng hóa trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu tạo nền tảng cho việc phân tích thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ XNK TBN. Từ đó gợi ý những giải pháp để hoàn thiện hoạt động giao nhận tại công ty.
742	Đại học	Nâng cao quy trình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Thương mại – Dịch vụ - Vận tải – Xuất nhập khẩu Trần Quốc	Lâm Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tổng hợp lý thuyết giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển
743	Đại học	Thực trạng xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam đi các nước trên thế giới	Vũ Xuân Khôi	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tìm hiểu về thực trạng xuất khẩu các mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ của Việt Nam đi các thị trường lớn trên thế giới như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, Anh, Châu Phi,… Từ đó đề ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng gỗ và sản phẩm gỗ ra thị trường quốc tế.
744	Đại học	Quản lý thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Mỹ Tho, Cục Hải Quan tỉnh Long An	Nguyễn Kỳ Tú Anh	TS. Nguyễn Đức Thuận	(1) Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết (3) Gợi ý giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Mỹ Tho. (3) Gợi ý giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Mỹ Tho.
745	Đại học	Nâng Cao Giao Nhận Hàng Hóa Nhập Khẩu Bằng Đường Biển Tại Công Ty Golden Wave Việt Nam	Võ Phương Diệu	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tìm hiểu về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại Công ty TNHH Golden Wave Việt Nam. Qua đó, nhận ra những thuận lợi và khó khăn của công ty để rút ra những bài học kinh nghiệm và đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty.
746	Đại học	Nâng cao quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải Gia Huy	Đặng Thị Việt Hà	TS. Nguyễn Đức Thuận	phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không
747	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả nhập khẩu nguyên phụ liệu gia công tại công ty trách nhiệm hữu hạn Ascenx Việt Nam	Nguyễn Minh Hiếu	TS. Nguyễn Đức Thuận	Nhằm tìm hiểu quy trình nhập khẩu nguyên phụ liệu gia công tại công ty trách nhiệm hữu hạn Ascenx Việt Nam. Nắm bắt được những thuận lợi và khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải
748	Đại học	CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU DỪA NON SANG THỊ TRƯỜNG EU TẠI CÔNG TY TNHH TRUE FRUITS	Nguyễn Trúc Liễu Hằng	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hiểu rõ về chính sách xuất khẩu mặt hàng nông sản sang các nước EU, đưa ra sự so sánh giữa lý thuyết được học và thực trạng thực tế khi phân tính về chính sách của một mặt hàng từ đó đánh giá và đút kết được giá trị cốt lõi, chỉ ra những ưu điểm và khó khăn về chính sách khi tiến hành hoạt động xuất khẩu hàng hóa tại Công ty và đưa ra các giải pháp và kiến nghị.
749	Đại học	Công Tác Quản Lý Thu Ngân Sách Nhà Nước Tại Sở Tài Chính Tỉnh Bình Thuận	Lữ Hà Thái Xuyên	TS. Nguyễn Thế Khang	Phân tích và đánh giá công tác quản lý thu ngân sách nhà nước, rút ra bài học kinh nghiệm và nêu lên những hiệu quả và hạn chế. Từ đó, đề xuất phương hướng giải quyết và giải pháp để hoàn thiện công tác thu ngân sách nhà nước tại sở Tài chính Bình Thuận
750	Đại học	Quản lí chi thường xuyên Ngân sách nhà nước trên địa bàn xã Phú Tân, Châu Thành, Tiền Giang	Dương Hoài Phong	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào việc thực hiện thực tập tốt nghiệp của mình về công tác quản lý chi thường xuyên từ đó vận dụng kiến thức chuyên môn, thực trạng đã có những đề xuất kiến nghị một cách cụ thể, khoa học, góp phần nâng cao công tác quản lý của đơn vị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
751	Đại học	Quản lý thu Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh năm 2020	Dương Đình Minh Khương	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên cơ sở lý luận cơ bản về quản lý thu Ngân sách nhà nước, làm rõ thực trạng thu Ngân sách Nhà nước địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2020. Từ đó phân tích, đánh giá kết quả thu Ngân sách Nhà nước mà Thành phố Hồ Chí Minh đã đạt được; đề xuất phương hướng giải quyết các vấn đề còn tồn đọng và giải pháp để nâng cao công tác thu Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh.
752	Đại học	Đánh giá công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại trường Tiểu học An Thạnh 1, Thành phố Hồng Ngự, tỉnh Đồng Tháp	Lê Thị Hồng Nhung	TS. Nguyễn Thế Khang	Đánh giá công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại trường Tiểu học An Thạnh 1 trong thời gian gần đây. Từ đó đánh giá, nêu lên những hiệu quả, những hạn chế mà trường Tiểu học An Thạnh 1 còn tồn đọng, cần có biện pháp khắc phục. Từ đó, đề xuất phương hướng giải quyết và giải pháp để hoàn thiện, nâng cao công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại trường Tiểu học An Thạnh 1, Thành phố Hồng Ngự, tỉnh Đồng Tháp.
753	Đại học	Đánh giá công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại Ủy ban nhân dân phường Tân Thuận Tây, Quận 7, TP.HCM	Trần Thị Thảo Nguyên	TS. Nguyễn Thế Khang	Phân tích, đánh giá những thành tựu cũng như những mặt hạn chế của Ủy ban Nhân dân phường Tân Thuận Tây, từ đó đưa ra những kiến nghị, phương hướng giải quyết để khắc phục những mặt hạn chế, góp phần hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước ở Ủy ban Nhân dân phường nói riêng và nâng cao hiệu quả quản lý Ngân sách Nhà nước nói chung.
754	Đại học	Kiểm soát thanh toán vốn đầu tư xây dựng cơ bản tại Kho bạc Nhà nước huyện Bắc Bình, tỉnh Bình Thuận	Thiềm Toàn Bích	TS. Nguyễn Thế Khang	Qua phân tích thực trạng, đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kiểm soát, thanh toán vốn đầu tư xây dựng cơ bản bằng nguồn vốn ngân sách huyện tại Kho bạc Nhà nước huyện Bắc Bình, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn Ngân sách Nhà nước trên địa bàn
755	Đại học	Đánh giá chi Ngân sách Nhà nước cho đơn vị sự nghiệp Giáo dục Đào tạo tại Sở Tài Chính Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thúy Hiền	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên cơ sở lý luận cơ bản về quản lý chi Ngân sách nhà nước tại Sở Tài Chính Thành phố Hồ Chí Minh, luận văn thực trạng công tác chi Ngân sách nhà nước trong đơn vị sự nghiệp Giáo dục – Đào tạo của Sở Tài Chính. Từ đó đánh giá, nêu lên những hiệu quả, những hạn chế mà Sở Tài Chính còn tồn đọng, cần có biện pháp khắc phục, đề xuất phương hướng giải quyết và giải pháp để hoàn thiện, nâng cao công tác chi Ngân sách nhà nước trong đơn vị sự nghiệp Giáo dục – Đào tạo tại Sở Tài Chính Thành phố Hồ Chí Minh.
756	Đại học	Đánh giá quản lí chi thường xuyên NSNN cho sự nghiệp y tế tại Sở Tài chính TP.HCM	Nguyễn Thanh Mai	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên những phân tích, lý luận thực tiễn về tình hình quản lí chi thường xuyên NSNN nói chung và chi cho sự nghiệp y tế tại Sở tài chính nói riêng, từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá về những hiệu quả, hạn chế còn tồn đọng và đề xuất một số giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quản lý chi thường xuyên NSNN cho sự nghiệp y tế trong thời gian tới tại Sở Tài chính TP.HCM
757	Đại học	Đánh giá công tác lập dự toán chi thường xuyên đối với các đơn vị trực thuộc Sở Giáo Dục và Đào Tạo Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Huỳnh Nga	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên tình hình quản lý công tác lập dự toán chi thường xuyên trên thực tế và những cơ sở lý luận đã có được, từ đó có thể đưa ra một vài giải pháp phù hợp, để góp phần hoàn thiện hơn công tác lập dự toán tại các đơn vị sự nghiệp trong tương lai.
758	Đại học	Đánh giá quản lý hoạt động chi thường xuyên ngân sách Nhà nước tại Cục Hải Quan Tây Ninh	Võ Thị Ngọc Thảo	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên cơ sở lý thuyết về quản lý chi thường xuyên ngân sách Nhà nước tại các đơn vị, phân tích và đánh giá hoạt động quản lý chi thường xuyên ngân sách Nhà nước tại Cục Hải Quan Tây Ninh. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quản lý hoạt động chi thường xuyên ngân sách Nhà nước tại đơn vị
759	Đại học	Đánh giá thu ngân sách nhà nước tại Ủy ban nhân dân phường Tân Thuận Tây quận 7	Phan Thị Minh Tú	TS. Nguyễn Thế Khang	Dựa trên cơ sở lý luận cơ bản về quản lý thu ngân sách nhà nước tại Ủy ban nhân dân phường Tân Thuận Tây, khóa luận làm rõ thực trạng công tác thu ngân sách nhà nước của Ủy ban nhân dân trong thời gian gần đây. Đánh giá mặt hiệu quả đạt được, cũng như mặt hạn chế còn tồn đọng ở Ủy ban nhân dân phường Tân Thuận Tây. Từ đó, đề xuất phương hướng giải quyết và giải pháp để khắc phục, hoàn thiện và nâng cao công tác thu ngân sách nhà nước tại Ủy ban nhân dân phường Tân Thuận Tây Quận 7
760	Đại học	Hoàn thiện quy trình thủ tục hải quan điện tử nhập kinh doanh tiêu dùng hàng nông sản tươi tại Công ty Hoàng Minh Phát	Nguyễn Phương Nam	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Mục tiêu chính của bài báo cáo là tìm hiểu về qui trình thủ tục hải quan điện tử nhập kinh doanh tiêu dùng hàng nông sản tươi tại DN và tìm ra những hạn chế, sai sót từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả, góp phần hoàn thiện qui trình.
761	Đại học	Đánh giá hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ tại bộ phận xuất nhập khẩu Công ty Cổ phần chế biến gỗ Thuận An	Nguyễn Đức Thịnh	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Giới thiệu, tìm hiểu, phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty, đưa ra ý kiến cải thiện.
762	Đại học	Quy trình thủ tục hải quan đối với loại hình nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển In Đô Trần	Nguyễn Thị Kiều Diễm	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Trình tự thủ tục các bước cần thiết để hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty ITL Corp nói chung và sản phẩm dưỡng da nhập khẩu nói riêng.
763	Đại học	Thực trạng hoạt động nhập khẩu hàng hóa nguyên container tại Công ty TNHH MTV Cảng Chu Lai Trường Hải	Nguyễn Thị Hoài Đan	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Nêu thực trạng hoạt động nhập khẩu diễn ra tại Cảng Chu Lai, phân tích chi tiết quy trình và thực trạng hoạt động nhập khẩu thông qua bộ chứng từ cụ thể, từ đó đưa ra giải pháp để hoàn thiện quy trình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
764	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty cổ phần thiết bị điện Sài Gòn	Trương Phạm Yến Hòa	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích quy trình chung về giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển, quy trình giao nhận nhập khẩu mặt hàng cụ thể tại công ty. Đưa ra so sánh thực tế và lý thuyết, kiến nghị để nâng cao nghiệp vụ trong quy trình giao nhận.
765	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH SR SUNTOUR (Việt Nam)	Nguyễn Thị Thanh Huyền	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích về thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu là hàng lẻ bằng đường biển tại công ty TNHH SR SUNTOUR và tìm ra ưu khuyết điểm trong quy trình. Từ đó đề xuất kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty.
766	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả nghiệp vụ giao nhận đối với hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển (LCL) tại Công ty TNHH Thương mại DAILY HEALTHY CARE	Trần Hoàng Kim	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích về thực trạng giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại Daily Healthy Care từ đó tìm ra được những thuận lời và khó khăn của công ty. Đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty.
767	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Đại Bảo	Đỗ Thị Mỹ Lam	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Khái quát những vấn đề lí thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu cùng với phân tích về thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Đại Bảo logistics và tìm ra những sự ưu điểm cũng như những hạn chế trong công tác giao nhận tại công ty. Và từ đó đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận.
768	Đại học	Đánh giá quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Golden Wave Việt Nam	Hoàng Thanh Lan	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận trong xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, áp dụng lô hàng thực tế xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.
769	Đại học	Quy trình thực hiện hợp đồng gia công may mặc tại công ty TNHH Green Vina	Nguyễn Hoàng Phi Long	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích tình hình hoạt động gia công hàng may mặc tại công ty, quy trình thực hiện hợp đồng gia công, cũng như nghiên cứu đánh giá các điểm mạnh và điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với công ty.
770	Đại học	Đánh giá quy trình thủ tục hải quan đối với loại hình nhập kinh doanh tại Công ty cổ phần hàng hải MACS	Phan Thị Cẩm Ly	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Trình tự thực hiện các bước cần thiết khi tiến hành làm thủ tục hải quan đối với loại hình nhập kinh doanh và cụ thể là mặt hàng hóa chất tại công ty cổ phần hàng hải MACS
771	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao quy trình giao nhận nhập khẩu máy cắt laser bằng đường biển nguyên container tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ HKGroup	Nguyễn Kim Ngân	TS.Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích về thực trạng quy trình giao nhận nhập khẩu máy cắt laser bằng đường biển nguyên container tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ HKGroup và tìm ra ưu và nhược điểm, khó khăn trong công tác giao nhận tại công ty. Từ đó đề ra giải pháp để hoàn thiện và nâng cao quy trình giao nhận.
772	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH Tư Vấn Và Đại Lý Thuế AT	Nguyễn Thị Diễm	ThS. Bùi Kim Tú	Đề tài tập chung phản ánh và đánh giá tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH Tư Vấn Và Đại Lý Thuế AT. Xác định những vấn đề còn đọng từ đó đưa ra một số biện pháp nhằm cải thiện công tác kê khai thuế GTGT tại công ty.
773	Đại học	Tình hình kê khai và nộp Thuế GTGT tại Công ty TNHH cao su Thuan Loi	Lê Thị Bảo Trân	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng kê khai và nộp thuế GTGT của công ty trách nhiệm hữu hạn cao su thuận lợi.Tổng hợp phân tích số liệu của công ty và quy trình nộp thuế của công ty qua phần mềm HTKK tu nam 2018-2020
774	Đại học	Tình hình kê khai và nộp Thuế Giá trị gia tăng tại Công ty CP TV ĐT TK XD Sao Mai - SAOMAICORP	Nguyễn Thị Thanh Ngân	ThS. Bùi Kim Tú	Tình hình kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty CP TV ĐT TK XD Sao Mai. Tổng hợp, phân tích số liệu từ công ty và quy trình nộp thuế GTGT qua phần mềm HTKK. Từ đó phân tích và so sách giữa số liệu năm 2019 và 2020, so sánh số liệu và đưa ra nguyên nhân vì sao có sự sụt giảm về thuế năm 2020
775	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế tại công ty TNHH Thiết kế thi công nội thất LIFECONCEPT	Hà Thị Anh Phương	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế tại công ty TNHH Thiết kế thi công nội thất LIFECONCEPT, đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác kê khai nộp thuế tại công ty
776	Đại học	ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÔNG TÁC KÊ KHAI THUẾ GTGT, THUẾ TNDN TẠI CÔNG TY TNHH MTV TMDV KOBE VIET TỪ NĂM 2017-2019	Lưu Thị Trang	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng về công tác kê khai và đánh giá tình hình kê khai Thuế GTGT và Thuế TNDN qua 3 năm từ 2017 đến năm 2019
777	Đại học	Công tác quản lý thu thuế hộ kinh doanh cá thể tại khu vực huyện Chư Sê - Chư Pưh	Nguyễn Thị Hương Trà	ThS. Bùi Kim Tú	Dựa trên tình hình quản lý hộ kinh doanh cá thể thực tế tại chi cục thuế khu vực Chư Sê - Chư Pưh và những cơ sở lý luận có được, từ đó rút ra nhận xét và đề xuất một số giải pháp phù hợp, có khoa học để góp phần hoàn thiện công tác quản lý hộ kinh doanh cá thể tại địa bàn trong tương lai
778	Đại học	Hoàn thiện pháp luật về Thuế thu nhập doanh nghiệp và thực tiễn thực hiện tại Công ty TNHH Đầu tư thiết kế xây dựng Gia Nguyễn	Phạm Thị Trúc Ly	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích những cơ sở lý luận, những quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp để tìm ra những thực trạng pháp luật điều chỉnh và thực trạng thực hiện pháp luật đó tại Công ty TNHH Đầu tư thiết kế xây dựng Gia Nguyễn. Từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị về hoàn thiện pháp luật thuế thu nhập doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
779	Đại học	Phân tích thực trạng và các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kê khai và nộp thuế TNDN của Công ty TNHH Cao su Thuận Lợi	Phạm Phương Anh	ThS. Bùi Kim Tú	Nội dung của đề tài là tập trung nghiên cứu, quan sát, tìm hiểu về công tác kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty TNHH Cao su Thuận Lợi thông qua các phương pháp như mô tả, phân tích, tổng hợp. Xem xét và phân tích thực trạng của Công ty liên quan đến tình hình tổ chức, quản lý, tổ chức công tác thực hiện pháp luật thuế TNDN. Trên cơ sở thực trạng tìm hiểu được vẫn tồn tại những mặt hạn chế sẽ đưa ra nhận xét và kiến nghị một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế TNDN của Công ty.
780	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công Ty Tân Liên Phát Tân Cảng	Phan Duy Nhật Minh	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua tình hình tiễn về lịch sử hình thành, chức năng, nhiệm vụ và kết quả hoạt động của Công Ty Tân Liên Phát Tân Cảng; tác giả nghiên cứu, phân tích và đánh giá mức độ hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công Ty. Từ đó đề xuất một số kiến nghị phù hợp.
781	Đại học	Thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Giao Nhận Vận Tải Liên Kết Biển Xanh	Võ Thị Thu Hà	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua hoạt động thực tiễn tại Công ty Cổ Phần Giao Nhận Vận Tải Liên Kết Biển Xanh, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
782	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thuế XNK tại Chi Cục Hải quan Khu Công Nghiệp Trảng Bàng - Tỉnh Tây Ninh	Lê Tấn Phát	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực tiễn hoạt động quản lý thuế XNK của cơ quan hải quan tại Khu công nghiệp Trảng Bàng thuộc Tỉnh Tây Ninh. Thông qua số liệu có liên quan 03 năm gần nhất, báo cáo phân tích và nhận xét kết quả của công tác quản lý thuế XNK tại đơn vị. Từ đó tác giả đề xuất một kiến nghị phù hợp.
783	Đại học	Thực trạng qui trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty TNHH Poco Express	Hồ Thị Phương Thoa	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn tại Công ty TNHH Poco Express, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng hoá nguyên container bằng đường biển. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
784	Đại học	Thực trạng giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Giao Nhận Vận Tải Liên Kết Biển Xanh	Võ Thị Phương Thảo	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn tại Công ty Cổ phần Giao Nhận Vận Tải Liên Kết Biển Xanh, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
785	Đại học	Thực trạng nghiệp vụ giao hàng hóa nguyên container bằng đường biển của Công ty TNHH DND VINA.	Tô Huỳnh Tăng Hoàng Tốt	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn tại Công ty TNHH DND VINA, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng hoá nguyên container bằng đường biển. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
786	Đại học	Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hoá nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH tiếp vận Cam Ranh	Trương Thị Mỹ Hảo	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn về hoạt động giao nhận hàng hoá nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH tiếp vận Cam Ranh, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động này. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
787	Đại học	Thực trạng quy trình về giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH Leotrans Shipping	Trần Ngọc Thanh Trúc	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn về hoạt động giao nhận hàng hoá nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Leotrans Shipping, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động này. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
788	Đại học	Thực trạng hoạt động chông buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới tại Tỉnh An Giang	Võ Tấn Đạt	ThS. Dương Phùng Đức	Nghiên cứu thông qua các số liệu công khai về tình hình kinh tế- XH, dân số … và kết quả 3 năm gần nhất về hoạt động chống buôn lậu và gian lận thương mại của lực lượng 389 của Tỉnh An Giang, báo cáo phân tích, đánh giá hiện trạng hoạt động trên, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
789	Đại học	Đánh giá hoạt động xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Sản xuất và Thương mại Sinh Thái Việt Nam	Nguyễn Huỳnh Quyên Anh	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn kinh doanh XK hàng thủ công mỹ nghệ của công ty TNHH SX và TM Sinh Thái VN và các bước nghiệp vụ có liên quan, báo cáo tiến hành phân tích và đánh giá kết quả hoạt động XK. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
790	Đại học	Thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Nguyên Khuê	Lê Vũ Thu Hà	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn về hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Nguyên Khuê, kết hợp các chỉ tiêu được xây dựng để phân tích, đánh giá hiệu quả của hoạt động này. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
791	Đại học	Thực trạng hoạt động Xuất Nhập khẩu tại Công ty cổ phần Plasma Việt Nam	Nguyễn Thị Mai Hoa	ThS. Dương Phùng Đức	Thông qua thực tiễn kinh doanh XNK của công ty và các bước nghiệp vụ có liên quan, báo cáo tiến hành phân tích và đánh giá kết quả hoạt động XNK tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
792	Đại học	Hoàn thiện công tác thanh tra, kiểm tra thuế TNDN	Trần Chí Nguyên	ThS. Huỳnh Như Quang	TỔNG QUAN VỀ CỤC THUẾ TỈNH KIÊN GIANG VÀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG THANH TRA, KIỂM TRA THUẾ THU NHẬP DOANH NHIỆP TẠI CỤC THUẾ TỈNH KIÊN GIANG
793	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại chi cục thuế khu vực Tư Nghĩa - Mộ Đức tỉnh Quảng Ngãi	Bùi Thị Bích Đan	ThS. Huỳnh Như Quang	Tìm hiểu phân tích thực trạng quy trình công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại chi cục thuế khu vực Tư Nghĩa Mộ Đức , rút ra đánh giá , bài học kinh nghiệm, giải pháp và kiến nghị công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại chi cục

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
794	Đại học	Thực trạng kê khai và quyết toán thuế TNDN tại Công ty cổ phần dịch vụ tổng hợp dầu khí Vũng Tàu	Nguyễn Phạm Minh Trang	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng kê khai và quyết toán thuế TNDN tại Công ty cổ phần dịch vụ tổng hợp dầu khí Vũng Tàu giai đoạn 2018-2020
795	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế tại chi cục thuế khu vực Châu Thành - Thoại Sơn Tỉnh An Giang	Nguyễn Ngọc Trân	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng công tác kiểm tra thuế trên địa bàn huyện Châu Thành tại CCT khu vực Châu Thành - Thoại Sơn tỉnh An Giang từ năm 2018-2020 và đánh giá những kết quả đạt được và hạn chế của khi thực hiện công tác kiểm tra thuế Từ đó, tìm ra nguyên nhân và giải pháp, kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình kiểm tra thuế.
796	Đại học	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuê GTGT đối với doanh nghiệp sản xuất, thương mại tại chi cục thuế huyện Cam Lâm Tỉnh Khánh Hòa	Nguyễn Hoàng Thảo Trinh	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng quản lý thuế GTGT của DN sản xuất, thương mại tại CCT huyện Cam Lâm thuộc CCT khu vực Nam Khánh Hòa. từ đó đưa ra nhận xét về sự biến động trong công tác quản lý thuế GTGT cũng như đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT tại CCT.
797	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế TNDN tại Chi cục Thuế khu vực Trảng Bom-Thống Nhất	Trần Thanh Trúc	ThS. Huỳnh Như Quang	Đề tài nghiên cứu về thuế TNDN, nội dung và quy trình kiểm tra thuế TNDN,phân tích thực trạng công tác kiểm tra thuế TNDN tại Chi cục Thuế khu vực Trảng Bom - Thống Nhất. Từ đó, đưa ra những giải pháp, kiến nghị để hoàn thiện công tác kiểm tra thuế TNDN tại Chi cục Thuế khu vực Trảng Bom - Thống Nhất
798	Đại học	Giải pháp hoàn thiện việc tuân thủ về thuế TNDN tại Công ty TNHH Hoa Tiêu Hàng Hải Khu vực VII	Lê Ngọc Uyên	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích và đánh giá thực trạng áp dụng pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty TNHH Hoa tiêu hàng hải KV VII phát hiện những hạn chế của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp và những khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực thi tại địa phương. Từ đó, đưa ra giải pháp giúp công ty tuân thủ đúng và đủ đối với pháp luật thuế TNDN.
799	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục Thuế Quận 4	Hồ Hạ Vy	ThS. Huỳnh Như Quang	Nội dung của bài khóa luận tập trung vào phân tích Quy trình thực tiễn và thực trạng công tác quản lý thuế GTGT Quận 4, những hạn chế của quản lý thuế GTGT từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT tại Khu vực Quận 4
800	Đại học	Thực trạng quản lý chi thường xuyên NSNN cho sự nghiệp giáo dục trên địa bàn quận Phú Nhuận giai đoạn 2018 đến 2020	Lê Bảo Ngọc	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	khái quát những lý luận cơ bản về chi thường xuyên NSNN,quản lý chi thường xuyên, phân tích thực trạng quá trình lập, chấp hành dự toán, quyết toán nsnn,
801	Đại học	Quản lý thu ngân sách nhà nước tại huyện Krông Ana tỉnh Đăk Lăk giai đoạn năm 2018-2020	Nguyễn Thị Thu Thúy	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa vào tình hình thực tế công tác quản lý thu tại huyện, đánh giá phân tích số liệu, nhận xét, dựa trên cơ sở lý luận. Làm rõ được ưu nhược điểm và đưa ra những giải pháp cho công tác quản lý thu được tốt hơn
802	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thu điều tiết NSNN tại UBND T.T Đăk Mil	Nguyễn Cường Thịnh	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	đánh giá thực trạng công tác thu điều tiết NSNN những năm gần đây nhằm nêu lên những hiệu quả và những hạn chế còn tồn đọng cần có những biện pháp khắc phục.
803	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại huyện Củ Chi	Nguyễn Ngọc Thảo Trâm	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa trên tình hình quản lý chi thường xuyên NSNN thực tế và những cơ sở lý luận có được, từ đó rút ra nhận xét và đề xuất một số giải pháp phù hợp, có khoa học để góp phần hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND huyện Củ Chi trong tương lai
804	Đại học	Thực trạng công tác quản lý chi tiêu nội bộ tại Sở GD&DT tỉnh Khánh Hòa	Hoàng Anh	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa vào cơ sở lý thuyết và tình hình thực tế quy trình chi tiêu nội bộ của Sở GD&DT tỉnh Khánh Hòa, từ đó đưa ra phân tích, đánh gái, nhận xét, kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện quy trình quản lý chi tiêu nội bộ tại đơn vị
805	Đại học	Thực trạng công tác quản lý chi tiêu nội bộ của Sở Tài nguyên - môi trường TPHCM	Ngô Thị Giác	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	quản lý chi tiêu nội bộ, tình hình quản lý sử dung, phân tích, đánh giá đưa ra kiến nghị
806	Đại học	QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH TRÊN ĐỊA BÀN CỦA XÃ NGHĨA THÀNH, HUYỆN CHÂU ĐỨC, TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU	Trần Đăng Lai	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa vào thực trạng quản lý thu ngân sách, từ đó đưa ra phân tích, đánh giá, nhận xét, kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện việc quản lý thu NSNN tại đơn vị.
807	Đại học	Thực trạng công tác quản lý ngân sách nhà cấp xã tại UBND xã Phước Thái - huyện Ninh Phước - tỉnh Ninh Thuận giai đoạn 2018 - 2020	Đồng Thị Thủy Triều	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa vào tình hình thực tế của công tác quản lý ngân sách nhà nước cấp xã của xã Phước Thái, đánh giá và phân tích số liệu và nhận xét.
808	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KIỂM SOÁT CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN (AGRIBANK) CHI NHÁNH HUYỆN TÂN PHÚ, TỈNH ĐỒNG NAI QUA KHO BẠC NHÀ NƯỚC GIAI ĐOẠN (2017-2020)	Nguyễn Văn Nam	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa trên tình hình quản lý chi thường xuyên ngân sách thực trạng tại đơn vị và những cơ sở lý luận có được, từ đó rút ra nhận xét và đề xuất một số giải pháp phù hợp, để góp phần hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách tại ngân hàng nông nghiệp (Agribank)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
809	Đại học	Quản lý thuế TNCN tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Chi cục thuế khu vực Chợ Mới-Phú Tân tỉnh An Giang	Vũ Minh Hiếu	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Phân tích thực trạng quản lý thuế TNCN tại Chi cục thuế khu vực Chợ Mới – Phú Tân. Đánh giá kết quả đạt được và nêu lên giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý thuế TNCN tại Chi cục và đưa ra một số giải pháp.
810	Đại học	Tình hình kê khai thuế GTGT tại Công Ty TNHH SX - TM - XNK Song Thủy HK	Quách Hoàng Mỹ	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Đề tài tập trung phản ánh và đánh giá tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH SX - TM - XNK Song thủy HK qua giai đoạn năm 2019 - 2020. Thông qua tổng hợp, phân tích số liệu thu thập từ Phòng kế toán Công ty, nhận thấy thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ mua vào và bán ra có xu hướng biến động không ổn định trong 2 năm 2019 và năm 2020, tổng doanh thu hàng bán ra của Công ty có xu hướng tăng lên trong các quý trong năm 2019 và có xu hướng giảm dần trong năm 2020 do ảnh hưởng bởi ảnh hưởng từ dịch Covid-19, nhiều doanh nghiệp là khách hàng của công ty đã hạn chế sản xuất, thu mua hàng mới dẫn tới trong năm 2020 này Công ty hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Đây là khó khăn chung của nền kinh tế khi đối mặt với diễn biến phức tạp của dịch Covid-19. Tuy với những khó khăn và thách thức hạn chế từ dịch bệnh, nhưng ưu điểm là Công ty vẫn đảm bảo việc thực hiện đầy đủ hệ thống chứng từ kế toán về thuế GTGT như: Hoá đơn (GTGT), bảng kê hoá đơn chứng từ của hàng hoá dịch vụ mua vào, bảng kê hoá đơn chứng từ của hàng hoá dịch vụ bán ra, tờ khai Thuế GTGT..., tiến hành công tác kê khai đầy đủ và nộp thuế GTGT theo đúng quy định về cách thức tiến hành cũng như thời gian... Bên cạnh đó Công ty vẫn có những nhược điểm cơ bản về việc chưa phân công kế toán chuyên trách về thuế, kế toán viên kiêm luôn kế toán về thuế dẫn đến việc theo dõi chặt chẽ là hết sức khó khăn và thiếu khách quan. Vì vậy, vẫn còn tình trạng tờ khai thuế GTGT phải nộp phải sửa đi sửa lại nhiều lần, kê khai thiếu Hóa đơn GTGT... Sau quá trình thực tập tại Công ty TNHH SX- TM- XNK Song Thủy HK, em rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm và kỹ năng cần thiết cho bản thân, đồng thời cũng giúp em hiểu được cơ bản về quy trình kê khai thuế nói chung và thuế GTGT nói riêng, từ đó làm cơ sở để vận dụng vào thực tế quá trình làm việc tại Công ty. Qua bài báo cáo thực tập cuối khóa thể hiện rõ chi tiết về tình hình kê khai thuế GTGT của Công ty qua giai đoạn năm 2019-2020, từ đó đánh giá ưu nhược điểm, đồng thời đưa ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác kê khai thuế GTGT tại Công ty TNHH SX - TM - XNK Song Thủy HK.
811	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH Mr.Ket (Việt Nam) giai đoạn 2018-2020	Phạm Thị Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Đề tài nghiên cứu tập trung về tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH Mr.Ket(Việt Nam) theo quý trong giai đoạn 2018-2020.Bài luận phân tích tình hình và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kê khai và nộp thuế dựa trên số liệu về doanh thu,chi phí,lợi nhuận, ...,số thuế GTGT mà công ty phải nộp, số lượng tờ khai nộp đúng hạn qua các năm 2018-2020 do phòng kế toán của công ty cung cấp. Qua số liệu do công ty cung cấp cho thấy ảnh hưởng của covid đối với sự tăng trưởng của công ty vẫn không đáng kể, thị trường tiêu thụ dịch vụ đang ng ày càng mở rộng và phát triển, dễ tiếp cận với nhiều đối tác lớn. Bên cạnh đó tác giả đã thiết kế những mẫu khảo sát lấy ý kiến của nhân viên trong công ty về yếu tố con người, quy trình thủ tục, kiểm soát nội bộ, cơ sở hạ tầng,... để tìm ra những nguyên nhân bất cập trong quá trình kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng hiện nay của công ty, giúp hiểu rõ hơn các vấn đề về thuế giá trị gia tăng, thấy được điểm mạnh hay điểm yếu, tình hình nợ đọng. Từ đó đề xuất các giải pháp để hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế tại doanh nghiệp trên cả hai phương diện đối với công ty và đối với cơ quan thuế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
812	Đại học	Thực trạng ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 đến tình hình thu thuế thu nhập doanh nghiệp của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi cục Thuế Tân Châu - An Phú.	Đỗ Quốc Toàn	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Giai đoạn từ năm 2018 đến quý II năm 2021, công tác quản lý thu thuế TNDN đối với DN vừa và nhỏ tại Chi cục Thuế Tân Châu – An Phú đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, góp phần phát triển sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nhìn một cách toàn diện công tác tác quản lý thu thuế TNDN trên địa bàn Tân Châu – An Phú thực sự chưa đạt hiệu quả như yêu cầu, chưa bao quát hết các hoạt động kinh tế của các DN vừa và nhỏ. Ngoài ra, khi dịch bệnh Covid-19 xuất hiện tại Việt Nam nói chung và địa bàn Tân Châu – An Phú nói riêng, đây cũng là một trở ngại vô cùng khó khăn đối với tình hình hiện tại. Phục vụ cho bài luận là các số liệu được thu thập và chọn lọc từ các Báo cáo tổng kết thu Ngân sách nhà nước 2018, 2019, 2020 và 6 tháng đầu năm 2021 tại Chi cục Thuế Tân Châu - An Phú nhằm tối đa hóa mức độ chính xác với tình hình thực tế của đề tài đang hướng đến; dựa trên phương pháp nghiên cứu thống kê, phân tích, so sánh và cách tiếp cận số liệu từ cơ sở dữ liệu tại Chi cục Thuế khu vực Tân Châu – An Phú; kết hợp với những biểu đồ, đồ thị nhằm làm rõ hơn vấn đề nghiên cứu; bên cạnh đó thu thập từ ý kiến của các Đội chuyên môn của ngành đã có nhiều kinh nghiệm ở Chi cục Thuế khu vực Tân Châu – An Phú tổ chức. Qua bài Khóa luận tốt nghiệp, em đã nêu lên một số thành tựu đạt được cùng những mặt hạn chế và nguyên nhân, từ đó em đã đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện công tác quản lý thuế TNDN đối với các DN vừa và nhỏ tại Chi cục thuế Tân Châu - An Phú trong thời gian tới.
813	Đại học	Công tác kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc - Bảo Lâm	Nguyễn Mai Huyền Trang	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Đề tài hệ thống những lý luận cơ bản về công tác kiểm tra thuế, trên cơ sở đó tiếp tục phân tích, đánh giá thực trạng công tác kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc - Bảo Lâm giai đoạn 2018 - 2020. Thông qua các số liệu thực tế năm 2018 từ số liệu tổng của Chi cục Thuế thành phố Bảo Lộc và Chi cục Thuế huyện Bảo Lâm, kết hợp với số liệu năm 2019 - 2020 của Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc - Bảo Lâm, từ đó đánh giá những kết quả đạt được và chỉ ra những hạn chế trong hoạt động kiểm tra thuế, hơn hết nữa đề tài còn đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm tăng cường công tác kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc - Bảo Lâm.
814	Đại học	TÌNH HÌNH THỰC HIỆN VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ KÊ KHAI, NỘP THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT KẾ VÀ ĐẦU TƯ XÂY DỰNG THĂNG LONG	Nguyễn Thị Thùy Trâm	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Bài khóa luận với đề tài" Tình hình thực hiện và giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH thiết kế và đầu tư xây dựng Thăn g Long" trong giai đoạn từ năm 2018 – 2020 đã trình bày khái quát tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty. Tổng hợp, phân tích từ nguồn dữ liệu có được từ phòng kế toán cho thấy nghiệp vụ kê khai, nộp thuế GTGT đã tuân theo quy định của pháp luật với số lượng tờ khai nộp đúng hạn theo yêu cầu, thuế GTGT đầu ra và đầu vào được Công ty kê khai đầy đủ, sử dụng hóa đơn và chứng từ theo quy định của Nhà nước,… Ngoài ra, Công ty có một hệ thống cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin được nâng cấp kết nối internet với tốc độ cao đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc kê khai, nộp thuế GTGT giúp giảm được khối lượng công việc phải làm, tăng tốc độ chính xác, nhanh chóng và kịp thời. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm đã nêu còn có các hạn chế trong nghiệp vụ kê khai, nộp thuế GTGT như còn xảy ra việc sửa tờ khai, quá trình luân chuyển chứng từ còn gặp khó khăn, hệ thống công nghệ thông tin xảy ra tình trạng sập nguồn,…. Trên những ưu điểm và nhược điểm nêu trên,qua nghiên cứu lý luận, thực tế tác giả đã đề ra những định hướng trên cơ sở phát triển Công ty, đưa ra một số nguyên tắc và điều kiện tiến hành nghiệp vụ kê khai, nộp thuế GTGT. Từ những định hướng, nguyên tắc và điều kiện nêu trên, tác giả đã đóng góp một số ý kiến và giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kê khai, nộp thuế GTGT tại Công ty, hoàn thiện việc sửa tờ khai, công tác quản lý thuế GTGT tại Công ty và đồng thời đưa ra một số kiến nghị đối với Cơ quan thuế trong công tác hỗ trợ kê khai, nộp thuế GTGT cho Công ty để góp phần hoàn thiện nghiệp vụ kê khai, nộp thuế GTGT tại Công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
815	Đại học	Công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục Thuế khu vực thị xã Gò Công - Gò Công Đông - Tân Phú Đông giai đoạn 2018 - 2020	Đoàn Thị Huyền Trân	ThS. Nguyễn Lê Hà Thanh Na	Đề tài sơ lược về thuế GTGT, công tác quản lý thuế GTGT và nội dung, quy trình quản lý thuế GTGT. Khái quát về quá trình hình thành, phát triển, đặc điểm kinh tế và cơ cấu tổ chức của Chi cục Thuế khu vực thị xã Gò Công – Gò Công Đông, cũng như kết quả thu thuế vào NSNN thông qua những số liệu thu thập được từ báo cáo tổng kết năm tại Chi cục trong giai đoạn 2018 – 2020 và rút ra nhận xét về tình hình thu thuế. Qua đó quan sát và tìm hiểu về thực trạng công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục gồm các nội dung như: quản lý đăng ký thuế, quản lý kê khai và nộp thuế, kiểm tra thuế, quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế, công tác tuyên truyền và hỗ trợ NNT. Đồng thời đánh giá công tác thu thuế GTGT tại Chi cục đưa ra những hạn chế và nguyên nhân, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện tốt công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục thuế khu vực thị xã Gò Công – Gò Công Đông – Tân Phú Đông.
816	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH và dịch vụ Phúc Tiến.	Đặng Thế Quân	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Từ thực tế giao nhận HH của công ty, đưa ra các biện pháp để hoạt động giao nhận hiệu quả hơn.
817	Đại học	Thực tiễn giao nhận hàng hóa xuất khẩu qua đường biển tại Công ty TNHH TM DV Tiếp vận và Vận tải biển Việt Nam	Vương Trùng Dư	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Phân tích thực trạng giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đề tài đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động giao nhận HH XK tại công ty.
818	Đại học	Phân tích quy trình dịch vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu phi mậu dịch bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần UPS Việt Nam.	Đinh Thị Mai Sương	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Thông qua thực tiễn quy trình dịch vụ thông quan hàng NK phi mậu dịch bằng đường hàng không; đưa ra đánh giá, đề xuất giúp hoàn thiện quy trình này tại Công ty Cổ phần UPS Việt Nam
819	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ nhập khẩu hàng hóa tại công ty cổ phần Chunil Vina	Nguyễn Thị Thu Hồng	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Qua phân tích dịch vụ nhập khẩu hàng hóa, đúc rút thực tế về thuận lợi, khó khăn để đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ NK.
820	Đại học	Quy trình thủ tục nhập khẩu và thông quan điện tử hàng hóa thương mại bằng đường biển của công ty Daily Healthy Care tại cửa khẩu cảng Sài Gòn khu vực 1	Trương Nguyễn Đăng Khoa	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Dựa trên thực tiễn thủ tục NK và thông quan điện tử tại cảng biển, từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nang cao hiệu quả công việc tại công ty.
821	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty cổ phần gỗ Thuận An trong giai đoạn dịch Covid-19.	Thái Anh Kiệt	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Qua thực tế giao nhận hàng hóa gỗ xuất khẩu trong giai đoạn dịch bệnh để đưa ra các đề xuất phù hợp cho công ty ổn định và phát triển trong đại dịch..
822	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Goodwil Global Logistics	Nguyễn Thị Lan	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Từ thực tiễn xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty; trình bày các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty
823	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Thái Minh	Nguyễn Thị Ngân	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Qua thực hiện chứng từ xuất khẩu HH qua đường biển, đề tài đưa ra các giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu.
824	Đại học	Hoạt động thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu thương mại tại Cục Hải quan tỉnh Quảng Ngãi. Thực trạng và Giải pháp.	Nguyễn Lê Quỳnh	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Qua công tác quản lý hàng hóa xuất khẩu của cơ quan Hải quan, từ những thuận lợi, khó khăn dưa ra các biện pháp quản lý hiệu quả hoạt động thông quan đối với HH XK tại cửa khẩu.
825	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại CT TNHH Bách Việt chi nhánh TP. Hồ Chí Minh	Trần Quốc Tá	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container.
826	Đại học	Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển theo phương thức FCL tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam	Lê Thị Thảo	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Qua thực tiễn giao nhận hàng hóa qua cảng biển, đề xuất các giải pháp cho công ty và kiến nghị với cơ quan có thẩm quyền để hoạt động giao nhận đạt hiệu quả.
827	Đại học	Công tác kiểm tra thuế GTGT tại Chi cục thuế khu vực Quận 7 - Huyện Nhà Bè giai đoạn 2018 -2020	Trần Nhật Huy	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Phân tích về công tác kiểm tra thuế GTGT, đồng thời đưa ra giải pháp đóng góp cho công tác kiểm tra thuế GTGT.Báo cáo của Chi cục thuế khu vực. Đơn vị thực tập : Đội kiểm tra số 1 thuộc Chi cục khu vực Quận 7 – Huyện Nhà Bè .Giai đoạn : 2018-2020.
828	Đại học	Thực trạng quản lý thu thuế thu nhập cá nhân tại Cục thuế tỉnh Tiền Giang giai đoạn 2018 - 2020	Nguyễn Ngọc Phương Thanh	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Thực trạng quản lý thu thuế thu nhập cá nhân tại Cục thuế tỉnh Tiền Giang giai đoạn 2018 - 2020 Đơn vị: Cục thuế tỉnh Tiền Giang Năm phân tích: 2018-2020 Phân tích thực trạng quản lý thu thuế thu nhập cá nhân từ tiền lương tiền công của thuế thu nhập cá nhân
829	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế tại Công ty tư vấn và kế toán Đông Dương	Phạm Thị Hồng Phúc	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế tại Công ty tư vấn và kế toán Đông Dương. Đơn vị: Công ty tư vấn và kế toán Đông Dương. Năm phân tích: 2018-2020. Phân tích về tình hình kê khai và nộp thuế GTGT và TNDN
830	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế tại công ty TNHH DV Tổng Hợp Song Anh	Phan Thành Tài	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Phân tích tình hình kê khai nộp thuế GTGT và thuế TNDN tại công ty TNHH DV Tổng Hợp Song Anh.. Năm phân tích: 2019-2020.
831	Đại học	Công tác quản lý thu thuế TNCN tại chi cục thuế Khu vực Đạ Huoai - Đạ Tẻh - Cát Tiên	Bùi Thị Thanh Thanh	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Tên đề tài: Công tác quản lý thu thuế TNCN tại chi cục thuế Khu vực Đạ Huoai - Đạ Tẻh - Cát Tiên; Đơn vị: chi cục thuế Khu vực Đạ Huoai - Đạ Tẻh - Cát Tiên tỉnh Lâm Đồng; năm phân tích: 2019-2021 (đến tháng 10 năm 2021); phân tích thực trạng quản lý thu thuế TNCN bao gồm: Thực trạng công tác lập dự toán thu thuế TNCN, Tổ chức việc thu thuế TNCN, Thực trạng công tác thanh tra, kiểm tra thuế TNCN, Thực trạng công tác kiểm soát quản lý thu thuế TNCN, Quản lý thu thuế đối với hộ kinh doanh cá thể.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
832	Đại học	Thực trạng công tác kê khai và nộp thuế tại Doanh Nghiệp Tư Nhân Hùng Tân	Lê Đạt Thành	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Thực trạng công tác kê khai và nộp thuế tại Doanh Nghiệp Tư Nhân Đông Dương. Đơn vị: Doanh Nghiệp Tư Nhân Hùng Tân. Năm phân tích: 2018-2020. Phân tích về thực trạng công tác kê khai nộp thuế tại Doanh Nghiệp Tư Nhân Hùng Tân
833	Đại học	Công tác kiểm tra thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc – Bảo Lâm giai đoạn 2018 - 2020	Nguyễn Công Thành	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Chi cục Thuế khu vực Bảo Lộc - Bảo Lâm, năm 2018 - 2020, phân tích thực trạng kiểm tra thuế TNDN.
834	Đại học	Thực tiễn áp dụng chính sách thuế tại công ty TNHH Đại lý thuế Tài chính Kế toand Ưu Việt	Dương Ngọc Thảo	ThS. Nguyễn Thi Kim Chi	Tên đề tài: thực tiễn áp dụng chính sách thuế tại coongy ty TNHH Đại lý thuế Tài chính Kế toán Ưu Việt. Đơn vị: công ty TNHH Đại lý thuế Tài chính Kế toán Ư Việt. Thời gian viết bài giai đoạn 2018 -2020. Nội dung bài khảo luận phân tích tình hình kê khai nộp thuế của thuế GTGT và TNDN đồng thời phân tích thời gian quyết toán nộp thuế của công ty đúng thời hạn theo luật định hay không và phân tích những mặt ưu điểm nhược điểm của công ty khi áp dụng chính sách thuế tại công ty
835	Đại học	Thực trạng quản lý Ngân sách nhà nước về chi thường xuyên tại Kho bạc nhà nước huyện Cao Lãnh, tỉnh ĐồngTháp	Trần Lê Bảo Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về hoạt động quản lý chi thường xuyên tại kho bạc nhà nước huyện Cao Lãnh
836	Đại học	Hoạt động quản lý về chi thường xuyên NSNN tại Cục Hải quan tỉnh Long An	Lưu Gia Huy	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về hoạt động quản lý chi thường xuyên tại Cục Hải quan Long An
837	Đại học	THỰC TRẠNG SỬ DỤNG NSNN TRONG VIỆC GIẢI QUYẾT CHẾ ĐỘ ƯU ĐÃI NGƯỜI CÓ CÔNG VỚI CÁCH MẠNG TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN 4 GIAI ĐOẠN 2014-2018	Nguyễn Thị Thu Hiền	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	TỔNG QUAN VỀ THỰC TRẠNG SỬ DỤNG NSNN TRONG VIỆC GIẢI QUYẾT CHẾ ĐỘ ƯU ĐÃI NGƯỜI CÓ CÔNG VỚI CÁCH MẠNG TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN 4 GIAI ĐOẠN 2014-2018
838	Đại học	Thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND Xã An Lục Long, Huyện Châu Thành giai đoạn (2018- 2020)	Huỳnh Thị Trúc Ngân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Dựa trên cơ sở lý luận về quản lý thu NSNN tại UBND xã An Lục Long, luận văn làm rõ thực trạng công tác thu NSNN của UBND trong 3 năm (2018-2020). Từ đó đánh giá, nên lên những hiệu quả, hạn chế mà UBND xã An Lục Long còn tồn đọng và cần biện pháp khắc phục. Từ đó đề xuất phương hướng giải quyết và giải pháp để hoàn thiện, nâng cao công tác thu NSNN tại xã An Lục Long, huyện Châu Thành.
839	Đại học	Quản lý và sử dụng vốn nhà nước tại Công ty cổ phần kinh doanh nhà Đồng Nai	Võ Thụy Ngọc Trinh	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan các vấn đề về quản lý vốn và kết quả kinh doanh tại công ty năm 2016 - 2020
840	Đại học	THỰC TRẠNG CHI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC VỀ TIỀN LƯƠNG CHO CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP TẠI SỞ TÀI CHÍNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN NĂM 2016 - 2019	Thi Nhật Châu	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	các vấn đề về ngân sách nhà nước và số liệu thực tế tại Sở tài chính tp. Hồ Chí Minh về chi ngân sách nhà nước về tiền lương giai đoạn 2016 đếm 2019
841	Đại học	Quản lý ngân chi ngân sách nhà nước tại trường trung học cơ sở Tân Xuân - thành phố Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước	Phạm Thị Thu Hường	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Thực trạng về các khoản chi và công tác quản lý các khoản chi từ nguồn ngân sách nhà nước qua các năm 2015-2019 tại đơn vị
842	Đại học	Thực trạng và quy trình quản lý thu ngân sách nhà nước tại Chi Cục Thuế quận 4 giai đoạn 2018- 2020	Nguyễn Kiều My	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về thực trạng và quy trình thu ngân sách nhà nước tại Chi Cục Thuế quận 4 giai đoạn 2018- 2020
843	Đại học	Quản lý thu Ngân sách Nhà nước trên địa bàn phường Bình Thuận Quận 7 Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Như	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về tình hình thực trạng thu NSNN, quản lý thu NSNN tại phường Bình Thuận Quận 7 TP.HCM
844	Đại học	Thực trạng quản lý đầu tư công: Dự án doanh trại bộ binh 812 tại tỉnh Bình Thuận	Đào Thị Yến Thi	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về thực trạng quản lý, các đơn vị giám sát, đơn vị tài chính ảnh hưởng đến dự án doanh trại bộ binh 812 tại tỉnh Bình Thuận. Những bất cập trong quá trình đầu tư một dự án, từ đó nêu ra các giải pháp khắc phục về một dự án đầu tư công nói chung và dự án doanh trại bộ binh 812 nói riêng
845	Đại học	Quản lý chi đầu tư xây dựng cơ bản công trình chống ngập hẻm ở phường Tân Thuận Tây, quận 7	Lê Ngọc Trinh	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Thực trạng quản lý chi đầu tư xây dựng cơ bản công trình chống ngập hẻm ở phường Tân Thuận Tây quận 7
846	Đại học	Phân tích thực trạng và đưa ra một số kiến nghị về công tác kê khai và quyết toán thuế TNDN tại Công ty TNHH Anh Vũ Đaklak	Lê Văn Trường Anh	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Đi sâu vào phân tích thực trang kê khai và quyết toán thuế TNDN tại công ty. Trên cơ sở những mặt hạn chế còn tồn tại để đưa ra nhận xét và những giải pháp hoàn thiện công tác kê khai và quyết toán thuế TNDN tại công ty TNHH Anh Vũ Đaklak
847	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KÊ KHAI VÀ NỘP THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY TNHH TM-DV-SX THUẬN PHÚ THỊNH TRONG GIAI ĐOẠN 2018 - 2020	Đỗ Châu Duy Định	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Thực tế tại Công ty TNHH TM-DV-SX Thuận Phú Thịnh về công tác kê khai và nộp thuế TNDN, từ đó đề xuất quan điểm, giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế TNDN tại Công ty TNHH TM-DV-SX Thuận Phú Thịnh
848	Đại học	Công tác quản lý thu thuế xuất nhập khẩu tại Chi Cục Hải quan Chơn Thành	Vũ Thị Tuyết Hương	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Phân tích tình hình và nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thu thuế xk, nk tại Chi Cục. Từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu thuế XK, NK.
849	Đại học	Đánh giá thực trạng và những nhân tố ảnh hưởng đến xu hướng sử dụng hoá đơn điện tử của doanh nghiệp tại chi cục thuế huyện Phú Riềng tỉnh Bình Phước giai đoạn năm 2018-2020	Nguyễn Thị Hoài Linh	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Nghiên cứu thực trạng các doanh nghiệp sử dụng hoá đơn điện tử tại Chi cục thuế; phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến xu hướng sử dụng hoá đơn điện tử. Từ đó đưa ra giải pháp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
850	Đại học	Phân tích thực trạng và các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kê khai và nộp thuế Giá trị gia tăng tại Công ty TNHH đầu tư và thương mại Gia Phúc Thịnh từ năm 2018-2020	Dư Ngọc Dung	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến công tác kê khai và nộp thuế ở công ty Gia Phúc Thịnh. Đưa ra nhận xét đánh giá và các giải pháp góp phần thực hiện tốt luật thuế GTGT và hoàn thiện công tác nộp thuế GTGT tại công ty Gia Phúc Thịnh
851	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thuế và các nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thuế giá trị gia tăng của doanh nghiệp tại Cục thuế tỉnh Đồng Nai	Nguyễn Ngọc Hà	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Phân tích tình hình quản lý thuế và các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kê khai tại Cục thuế. Đánh giá, nhận xét về công tác quản lý thuế như công tác tuyên truyền, công tác thanh tra - kiểm tra,... trong giai đoạn từ 2018-2020. Nhận xét, đánh giá về công tác quản lý thuế, đồng thời đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế
852	Đại học	Phân tích tình hình và các nhân tố ảnh hưởng tới kê khai, quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty TNHH Đại Lý Tàu Biển và Giao Nhận Mê Kông giai đoạn 2018 đến 2020	Trần Thị Ngọc Hà	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Phân tích tình hình và nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kê khai, quyết toán thuế TNDN của công ty TNHH Đại Lý Tàu Biển và Giao Nhận Mê Kông giai đoạn 2018 đến 2020: Nhận xét sự tăng giảm và biến động của thuế TNDN trong ba năm của doanh nghiệp. Đánh giá nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kê khai, quyết toán thuế TNDN Qua nghiên cứu và thực tập tại doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân và giải pháp để doanh nghiệp hoạt động tốt hơn.
853	Đại học	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty TNHH tiếp vận Logiworld Việt Nam giai đoạn 2018-2020	Nguyễn Thị Thanh Hiền	ThS. Trần Nhân Nghĩa	phân tích các nhân tố có ảnh hưởng đến chất lượng kê khai và nộp thuế TNDN tại công ty TNHH Logiworld Việt Nam từ đó đưa ra đánh giá và nhận xét để đề xuất một số biện pháp hoàn thiện việc kê khai và nộp thuế TNDN tại công ty
854	Đại học	Nghiệp vụ kê khai và nộp thuế GTGT tại Công Ty CP Cơ Khí Tây Ninh	Nguyễn Tống Duy Phúc	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty cổ phần cơ khí tây ninh từ đó đưa ra quy trình và biện pháp giải quyết vấn đề khi gặp sự cố
855	Đại học	Quản lý thuế xuất nhập khẩu tại cục Hải Quan Hà Giang giai đoạn năm 2018 - 2020	Nguyễn Bảo Hoàng	ThS. Trần Thị Mơ	Nêu thực trạng quản lý thuế xuất nhập khẩu tại cục Hải quan Hà Giang giai đoạn 2018-2020 những số liệu thống kê qua 3 năm và từ đó đưa ra các nhận xét, kiến nghị theo quan điểm cá nhân về công tác quản lý thuế xuất nhập khẩu tại cục Hải quan Hà Giang vào năm 2021
856	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế GTGT theo quý tại công ty TNHH Kế Toán và Tư Vấn Thuế MT	Đinh Thị Hạnh	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích tình hình kê khai nộp thuế GTGT theo quý năm 2020 của công ty TNHH Kế Toán và Tư Vấn Thuế MT từ đó đưa ra nhận xét và đánh giá để hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty
857	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH TM DV ĐT Long Hoàng	Trương Thị Mỹ Hạnh	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH TM DV ĐT Long Hoàng giai đoạn 2018-2020. Từ đó đưa ra nhận xét và đánh giá, đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty.
858	Đại học	PT Tình hình kê khai, quyết toán thuế TNDN tại Công ty Cổ phần Đầu tư Kim Tín	Quách Mỹ Hoàng	ThS. Trần Thị Mơ	Hoàn thiện công tác kê khai, quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty CP ĐT Kim Tín giai đoạn từ năm 2018 - 2019, từ đó triển khai lên mẫu số 03/TNDN đồng thời phân tích và nêu ra các phương án giải quyết và kiến nghị để hoàn thành các công tác nghiệp vụ thuế TNDN tại công ty
859	Đại học	Hoàn thiện Công tác quản lý thuế TNDN tại Chi cục Thuế Bù Đăng	Hứa Thị Thanh Ngân	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích thực trạng Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Bù Đăng giai đoạn 2018-2020
860	Đại học	Kiểm tra tính tuân thủ thuế của Doanh nghiệp thông qua hoạt động thanh tra chống chuyển giá tại Cục thuế tỉnh Đồng Nai	Nguyễn Lê Diễm Ngân	ThS. Trần Thị Mơ	Từ vài năm gần đây, cơ quan thuế Việt Nam đã tăng cường kiểm soát hoạt động chuyển giá đối với các doanh nghiệp có giao dịch liên kết nhằm nâng cao tính tuân thủ thuế của các doanh nghiệp này. Bên cạnh những kết quả khích lệ đã đạt được, vẫn còn đó những vướng mắc, bất cập về chính sách và quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá. Từ thực tiễn công tác thanh tra chuyển giá tại các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trên địa bàn tỉnh Đồng Nai cũng như qua phỏng vấn cán bộ thuế, những người trực tiếp làm việc trong công tác thanh tra chuyển giá từ đó tìm ra những khó khăn, hạn chế trong hoạt động chống chuyển giá. Từ đó, tác giả có thể đề xuất các kiến nghị, giải pháp mang ý nghĩa thực tế để có thể giúp công tác thanh tra chuyển giá đạt hiệu quả hơn và góp phần nâng cao tính tuân thủ thuế của Doanh nghiệp
861	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thuế GTGT đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Cục Thuế tỉnh Thừa Thiên Huế	Lê Hoàng Minh Nhật	ThS. Trần Thị Mơ	Từ thực tiễn công tác thanh tra chuyển giá tại các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trên địa bàn tỉnh Đồng Nai cũng như qua phỏng vấn cán bộ thuế, những người trực tiếp làm việc trong công tác thanh tra chuyển giá từ đó tìm ra những khó khăn, hạn chế trong hoạt động chống chuyển giá. Từ đó, tác giả có thể đề xuất các kiến nghị, giải pháp mang ý nghĩa thực tế để có thể giúp công tác thanh tra chuyển giá đạt hiệu quả hơn và góp phần nâng cao tính tuân thủ thuế của Doanh nghiệp
862	Đại học	Quy trình thủ tục Hải quan lô hàng (FCL) nhập khẩu tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận ATT Logistics	Lê Thị Thanh Tuyền	ThS.Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu quy trình thủ tục Hải quan thực tế tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận ATT Logistics. Từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động dịch vụ làm thủ tục Hải quan tại Công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
863	Đại học	Thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thủy sản của công ty TNHH Hải Vương	Trần Lê Diễm Quỳnh	ThS.Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu về quy trình các bước thực hiện hoạt động xuất khẩu của công ty để đánh giá và đưa ra các kiến nghị về quy trình đó
864	Đại học	Quy trình nv giao nhận hàng gaming chair nhập khẩu nguyên cont bằng đg biển tại cty vsc	Nguyễn Hoàng Yến	ThS.Trần Xuân Hằng	Quy trình nhập khẩu hàng bằng đường biển Bước 1. Xin giấy phép (nếu có). Bước 2. Xác nhận thanh toán. Bước 3: Đôn đốc thực hiện hợp đồng. Bước 4: Thuê tàu (nếu có). Bước 5: Mua bảo hiểm (nếu có). Bước 6: Chấp nhận thanh toán tiền hàng (nếu có). Bước 7: Làm thủ tục hải quan để nhận hàng Bước 8: Nhận hàng. Bước 9: Kiểm tra hàng nhập khẩu. Bước 10: Khiếu nại (nếu có)
865	Đại học	Đánh giá quy trình thực hiện thủ tục kiểm tra và giám sát hải quan hàng hóa nhập khẩu thương mại tại Chi cục Hải Quan Cửa khẩu Tịnh Biên- An Giang	Cao Minh Khoa Văn	ThS.Trần Xuân Hằng	Bài luận trình bài tổng quan về lý thuyết quy trình nhập khẩu thương mại theo quy định chung; nêu khái quát về chi cục và cơ cấu tổ chức trong Chi cục; đánh giá tình hình hoạt động xuất nhập khẩu tại Chi cục giai đoạn 2018-2020; phân tích và đánh giá các số liệu về thực hiện thủ tục kiểm tra giám sát Hải quan hàng hoá nhập khẩu thương mại tại Chi cục Hải quan Cửa khẩu Tịnh Biên- An Giang; trình bày những mặt đạt được và chưa đạt được . Từ đó rút ra kết luận chung và đề xuất các kiến nghị giải pháp để hoàn thiện.
866	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhập khẩu nguyên liệu tại công ty TNHH Hwaseung chemical Việt Nam	Nguyễn Anh Đào	ThS.Trần Xuân Hằng	Nghiên cứu hoạt động nhập khẩu nguyên liệu tại công ty Hwaseung Chemical Việt Nam, nhằm phân tích, đánh giá, so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn từ đó tác giả đưa ra những giải pháp kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu của công ty trong thời gian tới
867	Đại học	Tác động của thuế xuất nhập khẩu đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam	Phạm Kim Tiên	ThS.Trần Xuân Hằng	Phân tích ảnh hưởng của thuế xuất nhập khẩu đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam. Đánh giá được tầm quan trọng theo thời gian của các yếu tố tác động đến tăng trưởng kinh tế. Bài nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy kinh tế lượng đa biến OLS – Ordinary Least Squares để phân tích và xem xét sự tác động của các yếu tố thuế xuất nhập khẩu, đầu tư trực tiếp nước ngoài, lạm phát, chi tiêu chính phủ đến tăng trưởng kinh tế qua sự hỗ trợ của phần mềm Eview 8 trong giai đoạn từ 1991-2020. Kết quả nghiên cứu cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm về hiệu quả tác động của thuế xuất nhập khẩu đến GDP. Việc tìm ra tác động này giúp Chính phủ điều tiết nền kinh tế hiệu quả hơn thông qua các chính sách thuế, hạn chế biến động từ thị trường quốc tế. Kiểm tra khuyết tật của mô hình thông qua kiểm định Durbin – Watson, kiểm định VIF, Kiểm định White, từ đó ghi nhận kết quả ước lượng và đề xuất biện pháp khắc phục của mô hình nghiên cứu cũng như những gợi ý về biện pháp khắc phục hạn chế
868	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu fcl bằng đường biển tại công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển indo trần (ITL corp)	Châu Thị Huyền Trang	ThS.Trần Xuân Hằng	Phân tích và trình bày chi tiết cụ thể một quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu full container bằng đường biển thực tế tại công ty, nếu ra các điểm còn hạn chế và tìm ra các giải pháp để khắc phục và hoàn thiện quy trình giao nhận của công ty
869	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận tải Thương mại và Dịch vụ Hội Nguyên	Đoàn Thị Khánh Ly	ThS.Trần Xuân Hằng	Đề tài nghiên cứu về quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên cont bằng đường biển tại công ty TNHH Vận tải Thương mại và Dịch vụ Hội Nguyên. Tác giả nghiên cứu tìm hiểu về quy trình và các nhân tố ảnh hưởng đến chúng thông qua việc trải nghiệm công việc thực tế tại công ty. Từ cơ sở đó, tác giả đưa ra những nhận định, đánh giá khách quan sự khác nhau với quy trình trên lý thuyết. Đồng thời, tác giả đưa ra những giải pháp để điều chỉnh, nâng cao quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Hội Nguyên cho phù hợp với xu thế phát triển ngành và kinh tế hiện nay
870	Đại học	Nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH sản xuất thương mại Cát Tường Vy	Trần Thị Thu Nguyên	ThS.Trần Xuân Hằng	Với mục tiêu phân tích quy trình thực hiện thủ tục hải quan hàng xuất khẩu container bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy nhằm đánh giá các ưu điểm và mặt hạn chế mà hoạt động này mang lại cho công ty trong thời gian qua. Đề xuất giải pháp khắc phục các hạn chế và phát huy điểm tích cực nhằm nâng cao nghiệp vụ giao nhận và hiệu quả kinh doanh tại công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
871	Đại học	Phân tích Thủ tục Hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu đường biển theo loại hình kinh doanh tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Lao Bảo tỉnh Quảng Trị	Võ Thị Yến Nga	ThS.Trần Xuân Hằng	Bài báo cáo tốt nghiệp tập trung phân tích Thủ tục Hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu đường biển theo loại hình kinh doanh tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Lao Bảo tỉnh Quảng Trị thông qua việc được thực tập, cọ xát thực tế ngay tại cơ quan và các số liệu tài liệu cung cấp từ quý cơ quan trong giai đoạn 2016-2020 (đầu 2021) để đưa ra các nhận xét phù hợp, từ đó nhận thấy những lợi ích cũng như hạn chế tồn tại trong hoạt động tiến hành Thủ tục Hải quan tại Chi cục; đồng thời cũng dựa trên thực trạng đó để đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình Thủ tục Hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu đường biển theo loại hình kinh doanh tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Lao Bảo tỉnh Quảng Trị
872	Đại học	Ảnh hưởng của đại dịch covid đến các loại hình dịch vụ liên quan đến hoạt động chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container đường biển tại Công ty CP DVHH Viết Nam	Nguyễn Thị Minh Đa	ThS.Trần Xuân Hằng	Đề tài nghiên cứu về ảnh hưởng của đại dịch covid đến các loại hình dịch vụ liên quan đến hoạt động chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container đường biển tại Công ty CP DVHH Viết Nam. Tác giả nghiên cứu dựa vào các số liệu và quá trình thực tập trực tiếp tại Công ty. Trước hết là tìm hiểu về cách Công ty thực hiện các loại hình dịch vụ và đặc biệt là đại dịch Covid-19 đã tác động và ảnh hưởng như thế nào đến các loại dịch vụ đó ở Công ty. Từ đó sẽ có những nhận xét, đánh giá và đề xuất một số giải pháp phù hợp cho Công ty
873	Đại học	Thực trạng khai thuê hải quan và Giải pháp nâng cao nghiệp vụ khai thuê hải quan tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ HKGroup	Nguyễn Quỳnh Như	ThS.Trần Xuân Hằng	Qua nghiên cứu cho chúng ta thấy thực trạng khai thuê hải quan hiện nay tại Việt Nam rất phát triển với nhiều phương thức khác nhau. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ không đủ năng lực cũng như nhằm giảm bớt chi phí đã tìm đến các dịch vụ khai thuê hải quan. Doanh nghiệp HKGroup cũng là một công ty forwarder chuyên cung cấp dịch vụ khai thuê hải quan và vận tải đã từng bước củng cố và khẳng định vị trí của mình qua các chiến lược phát triển tại thị trường TP. Hồ Chí Minh
874	Đại học	Tác động của đại dịch Covid 19 đến hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại công ty tiếp vận Venus	Đoàn Nguyễn Quỳnh Giang	ThS. Trần Xuân Hằng	Đánh giá sự tác động của đại dịch Covid và những giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp
875	Đại học	Thực trạng hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container tại công ty TNHH Tm - DV Liên Châu - Accord Int'l Co.	Tăng Kim Yến	ThS. Trần Xuân Hằng	Đánh giá những khó khăn và thuận lợi của doanh nghiệp trong việc thực hiện các hoạt động giao nhận
876	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thu ngân sách nhà nước tại địa bàn phường Bình Trị Đông A Quận Bình Tân	Phan Tường Vi	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Báo cáo viết về các khoản thu ngân sách và công tác quản lý thu ngân sách trên địa bàn phường Bình Hưng Hòa,
877	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty cổ phần giao nhận và chuyển giao Indo Trần	Huỳnh Thị Bích Dung	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu Polymer tại công ty TNHH Tm - DV Liên Châu
878	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của công ty trách nhiệm hữu hạn tiếp vận toàn cầu A2Z	Hồ Thị Thùy Dung	ThS. Dương Phùng Đức	Trên nền cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, đánh giá thực trạng và đề xuất hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty TNHH Tiếp vận toàn cầu A2Z. Tổng quan về công ty Thực trạng giao nhận hàng hóa XNK bằng đường biển tại công ty Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XNK bằng đường biển
879	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động khai thuê hải quan hàng hóa nhập khẩu của công ty cổ phần Vinh Vân Minh Vân	Nguyễn Thị Thu Hằng	ThS. Dương Phùng Đức	Đánh giá quy trình khai thuê hải quan của công ty thông qua việc tìm hiểu các cơ sở lý thuyết, đưa ra các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình khai thuê của doanh nghiệp, áp dụng cơ sở lý thuyết phân tích đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu và những thuận lợi và khó khăn trong hoạt động của doanh nghiệp, từ đó đưa ra giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động khai thuê hải quan của doanh nghiệp
880	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại Công ty TNHH QUANG MINH	Nguyễn Hoàng Phương Uyên	ThS. Dương Phùng Đức	phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại Công ty TNHH Phát triển giáo dục Quang Minh, dựa trên cơ sở đánh giá hiệu quả và lợi ích hoạt động này mang lại cho Doanh nghiệp, từ đó đề ra các biện pháp, kiến nghị nhằm khắc phục các hạn chế, nâng cao hiệu quả nghiệp vụ, tối thiểu hóa chi phí, rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận từ hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu, góp phần đẩy mạnh hiệu suất kinh doanh và lợi ích cho Doanh nghiệp
881	Đại học	Đánh giá quy trình xuất khẩu mặt hàng may mặc tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Kim Sun	Nguyễn Thị Bích Dân	ThS. Dương Phùng Đức	Trên nền tảng cơ sở lý thuyết để phân tích và đánh giá quy trình xuất khẩu mặt hàng may mặc tại công ty, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu mặt hàng may mặc tại công ty Kim Sun
882	Đại học	Đánh giá tình hình thực hiện công tác kê khai thuế GTGT của Công ty TNHH MTV Lâm Tín	La Trần Ngọc Liên	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Đánh giá việc tuân thủ quy định về thuế GTGT và công tác kê khai thuế tại doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
883	Đại học	THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH KÊ KHAI, NỘP THUẾ CHO CÁ NHÂN CÓ PHÁT SINH TIỀN LƯƠNG, TIỀN CÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ F&B	Lê Thị Thu Hà	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích và hiểu rõ quy trình kê khai nộp thuế TNCN của tổ chức chi trả thu nhập và đưa ra kiến nghị để quy trình thực hiện kê khai và nộp thuế TNCN nhanh chóng đầy đủ đúng quy định
884	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KÊ KHAI VÀ NỘP THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG TẠI CÔNG TY TNHH AZTAX	Lê Phan Kim Ánh	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Đề tài tập trung tìm hiểu và phân tích thực trạng kê khai, nộp thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Aztax giai đoạn 2019 – 2021. Trên cơ sở lý luận chung về thuế giá trị gia tăng, số liệu thực tế thu thập tại công ty, kết hợp các phương pháp nghiên cứu để đi sâu phân tích tình hình kê khai, nộp thuế, làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến công tác trên trong giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đưa ra đánh giá về hiệu quả công tác kê khai, nộp thuế giá trị gia tăng; làm rõ kết quả đạt được, những điểm còn hạn chế và nguyên nhân của hạn chế đó; đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty trên cả hai phương diện đối với công ty và đối với cơ quan thuế.
885	Đại học	STUDYING ONLINE MARKETING ACTIVITIES AT BIT SAI GON	Đoàn Nguyễn Quốc Thành	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Trong thời đại công nghệ hiện đại cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ số và kinh tế số. Nền tảng online đang là xu hướng và được ưa chuộng ở hầu hết các ngành công nghiệp. Marketing online cũng là một nền tảng và là công cụ quan trọng trong công cuộc xây dựng và phát triển doanh nghiệp cũng như là một tiềm năng cho các doanh nghiệp khai thác mạnh mẽ ở hiện tại và trong tương lai. Nhận thấy tầm quan trọng của marketing online đối với doanh nghiệp cũng như tiềm năng phát triển của lĩnh vực này, tác giả đã nắm bắt được cơ hội thực tập tại Công ty BIT Sài Gòn từ tháng 2 đến tháng 5 năm 2022 và thực hiện báo cáo thực tập với chủ đề "Nghiên cứu Hoạt Động Marketing Online tại Công ty BIT Sài Gòn", với mong muốn học được những kinh nghiệm thực tế, trau dồi các kỹ năng của bản thân, phát triển và hoàn thiện các kiến thức chuyên môn liên quan đến lĩnh vực marketing online. Mục đích chính của bài báo cáo là hoàn thành chương trình đạo tạo của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng anh Kinh doanh. Bên cạnh đó, tác giả muốn chia sẻ về những công việc liên quan đến lĩnh vực marketing online cũng như những điểm mạnh và thiếu sót trong quá trình thực hiện hoạt động marketing online. Nội dung bài báo cáo được chia thành 5 chương như sau: Ở chương 1, tác giả đưa ra tổng quan về Công ty BIT Sài Gòn, bao gồm thông tin cơ bản, cơ cấu tổ chức công ty, nhiệm vụ các phòng ban, lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi. Trong chương 2, tác giả trình bày một số khái niệm cơ bản liên quan marketing online. Chương 3 mô tả chi tiết công việc mà tác giả đã thực hiện trong quá trình thực tập tại công ty. Chương 4 thể hiện những kiến thức và kinh nghiệm mà tác giả tích lũy được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, tác giả kết luận bài báo cáo và gửi gắm một vài kiến nghị ở chương 5

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
886	Đại học	Instruction of Absorbing Language for Abecedarian as A Teaching Assistant of Apollo English Junior	Huỳnh Nhật Phụng	Nguyễn Thị Gia Định	Báo cáo này trình bày chi tiết những gì báo cáo viên đã tìm hiểu được về nền tảng và nỗ lực của Tổ chức Giáo dục và Đào tạo Apollo nhằm giúp học viên vỡ lòng học tiếng Anh nhanh chóng. Trình tự báo cáo được bắt đầu với phần Mở đầu sẽ giải thích lý do tại sao chủ đề được chọn và mục tiêu của báo cáo là gì. Mục tiêu chính của báo cáo này là thể hiện những hiểu biết của báo cáo viên liên quan đến việc hướng dẫn tiếp thu ngôn ngữ cho trẻ vỡ lòng với vai trò trợ giảng tại Apollo English Junior của Tổ chức Giáo dục và Đào tạo Apollo. Chương Một theo sau Lời giới thiệu bao gồm lịch sử của công ty, mở rộng đến sứ mệnh và nguyên tắc của công ty. Ngoài ra, báo cáo viên cũng giải thích về tầm quan trọng và chức năng của bộ phận Học vụ cũng như sự hợp tác của bộ phận này với các bộ phận khác. Ở Chương hai sẽ bao gồm các định nghĩa lý thuyết cơ bản khác nhau từ các tác giả để có thể hiểu rõ được những định nghĩa học thuật mà công việc trợ giảng đang thực hiện. Chương ba tiếp nối sẽ mô tả các công việc chính và phụ cũng như nghĩa vụ và trách nhiệm mà một trợ giảng hay báo cáo viên hiện tại đang thực hiện phải làm. Chương thứ tư sẽ tập trung vào kinh nghiệm thực tế của báo cáo viên và các nhiệm vụ được giao trong thời gian thực tập ba tháng từ tháng 2 đến tháng 4 năm 2022. Cuối cùng, báo cáo bao gồm một số chi tiết đáng chú ý trong Chương Năm có thể được áp dụng cho học sinh trong lớp học, cũng như một số khuyến nghị để hỗ trợ các điểm mạnh và khuyết điểm của các báo cáo trong tương lai. Báo cáo cũng nhằm đưa ra một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ và sinh viên của trường
887	Đại học	STUDYING ON DIGITAL MARKETING AT 666 GROUP	Đỗ Duy Minh	Nguyễn Thị Gia Định	Với nền kinh tế đã và đang phát triển như hiện nay, Internet đã trở thành một xu thế nổi bật với mọi người dân, cũng vì lý do này mà làm việc online đã trở thành một trong những sự lựa chọn ưa thích và phổ biến mà các công ty đang hướng tới vì sự tiện ích, chính xác và nhanh chóng mà làm việc online mang lại. Marketing cũng là một trong những lĩnh vực tận dụng những ưu thế này của Internet để phát triển lĩnh vực của mình tiêu biểu là Digital Marketing. Digital Marketing như là cột mốc và tiền đề đánh dấu bước tiến phát triển vượt bậc của ngành Marketing. Không chỉ có niềm đam mê với lĩnh vực Marketing, với tinh thần ham học hỏi những điều mới lạ thì Digital Marketing trở thành một lĩnh vực thú vị để học hỏi và hiểu hơn một trong những khía cạnh của ngành Marketing. Nắm bắt cơ hội này, người báo cáo không ngần ngại lựa chọn Digital Marketing là lĩnh vực mà anh ấy thực tập tại công ty 666 từ tháng 2 đến tháng 5 2022. Và đây cũng là cơ hội để anh ấy có thể biết thêm về kiến thức và nhiều khía cạnh khác của ngành Marketing nói chung và Online Marketing nói riêng. Mục đích của bài báo cáo này không chỉ đáp ứng yêu cầu tốt nghiệp của trường đại học tài chính-marketing mà còn là bằng chứng ghi lại những gì mà anh ấy đã được học và trải nghiệm trong suốt quá trình thực tập tại môi trường làm việc. Anh ấy có thể xem lại quá trình mình làm việc để xem được những điểm mạnh cũng như điểm yếu của bản thân để khắc phục và cải thiện để có thể theo đuổi đam mê của mình. Bài báo cáo bao gồm 5 phần: Phần 1 là tổng quan về công ty 666, phần 2 là những khái niệm cơ bản của Marketing, phần 3 là quá trình thực tập, phần 4 là phần để anh ấy chia sẻ findings và trải nghiệm trong thời gian qua và cuối cùng là tổng kết và những lời khuyên mà anh ấy muốn gửi tới mọi người sau thời gian thực tập

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
888	Đại học	STUDYING THE RECRUITMENT PROCESS AT MANABIE VIETNAM COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Vinh	Nguyễn Thị Gia Định	Nền kinh tế đã phát triển đáng kể trong những năm gần đây, và ngành Nhân sự đã đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển này. Con người luôn là một yếu tố quan trọng để các doanh nghiệp xem xét khi xác định hiệu quả hoạt động của công ty. Đó là lý do tại sao tác giả chọn thực tập tại Manabie để được hiểu thêm về quy trình tuyển dụng và cách nguồn nhân lực ảnh hưởng như thế nào đến toàn bộ tổ chức, nên tác giả đã bắt đầu từ bộ phận quan trọng nhất - bộ phận tuyển dụng. Bài báo cáo này tập trung vào ba tháng thực tập mà tác giả đã thực hiện tại Manabie – công ty Trách nhiệm hữu hạn Manabie Việt Nam. Báo cáo này bao gồm phần giới thiệu và năm chương. Phần giới thiệu tác giả trình bày lý do tại sao tác giả chọn chủ đề này và mục tiêu khi làm việc tại bộ phận tuyển dụng của công ty. Với thông tin mà công ty đã cung cấp và kinh nghiệm thực tế của mình, tác giả đã trình bày tổng quan về công ty và các phòng ban cũng như bộ phận mà cô ấy đã làm việc. Sau đó, tác giả mô tả ngắn gọn các khái niệm chuyên nghành liên quan trực tiếp đến chủ đề thực tập của mình đồng thời cô ấy cũng nêu ra những ưu điểm và nhược điểm của quy trình tuyển dụng của công ty. Ngoài ra, cô ấy còn mô tả chi tiết các nhiệm vụ và công việc thực tế mà cô ấy đã thực hiện trong quá trình thực tập. Kết quả là, cô ấy đã có được thông tin cần thiết về lĩnh vực Nhân sự, đặc biệt là quy trình tuyển dụng khi làm việc tại Manabie. Tác giả đã phát triển và cải thiện các kỹ năng, kiến thức và thái độ bằng cách hoàn thành các nhiệm vụ theo quy định. Tác giả đã đạt được năng lực và khả năng cần thiết trong lĩnh vực nhân sự với sự hỗ trợ của người cố vấn và đồng nghiệp của cô. Điều này cung cấp cho tác giả nhiều kinh nghiệm hơn trong lĩnh vực của mình và cho phép cô ấy từng bước tiến tới mục tiêu trở thành nhà tuyển dụng chuyên nghiệp. Để kết thúc bài báo cáo, tác giả sẽ trình bày các kết luận và đề xuất nhằm hướng đến sự phát triển tốt hơn. Cuối cùng, tác giả cho rằng mình thật may mắn khi được trở thành một thành viên của nhóm Nhân sự, và cô rất biết ơn những người cố vấn và đồng nghiệp đã giúp đỡ cô về công việc và không ngừng hỗ trợ cô khi cô gặp khó khăn. Mặc dù tác giả vẫn còn những sai sót trong quá trình tực tập, nhưng cô ấy đã vượt qua kỳ thực tập của mình với một kết quả tuyệt vời
889	Đại học	Marketing activities at TMQ Electrical Enclosure & Furniture Manufacturing Co., Ltd	Lê Hữu Toàn	Nguyễn Thị Gia Định	Giai đoạn thực tập từ ngày 21 tháng 02 năm 2022 đến ngày 14 tháng 05 năm 2022 tại Công Ty CP SX -TM Nội Thất & Tủ Điện TMQ là một trải nghiệm tuyệt vời đối với em. Với vị trí là thực tập sinh làm việc phòng marketing của công ty, em đã có cơ hội để tiếp cận những kiến thức mới, kinh nghiệm mới về lĩnh vực marketing cũng như cách vận hành của một doanh nghiệp tại TMQ, mà khi còn là một sinh viên, em chưa có điều kiện để tiếp nhận và học hỏi. Công Ty CP SX -TM Nội Thất & Tủ Điện TMQ là một công ty chuyên sản xuất và thi công về nội thất và dịch vụ thiết kế nội thất. Mặc dù công ty còn khá non trẻ, được thành lập vào đầu năm 2020. tuy nhiên công ty cũng đã có những bước phát triển và những thành tựu nổi bật trong thời gian hoạt động kinh doanh. Các hoạt động kinh doanh chủ yếu xoay quanh các mối quan hệ làm ăn lâu năm, tìm nguồn khách hàng mới, gọi điện chào mời và tư vấn cho khách hàng, nguồn khách hàng mới vẫn còn hạn chế. Với kiến thức hạn hẹp của một sinh viên và thời gian thực tập ngắn, nên mục tiêu chính của bài báo cáo này là tổng hợp những kiến thức mà em đã tìm hiểu nghiên cứu về các hoạt động marketing các doanh nghiệp thông qua các nguồn tài liệu, từ đó em phân tích và đưa ra một số lời đề nghị để giúp công ty cải thiện tình hình marketing và phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Bài báo cáo này cũng đưa ta một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ và các sinh viên của trường nhằm có thể tạo điều kiện cho sinh viên và Khoa có thể cải thiện để nâng cao chất lượng của sinh viên trong các đợt thực tập tiếp theo

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
890	Đại học	An Internship Report On Studying Social Media Marketing Activities At Thuyen Phong Mat Limited Company	Hà Phú Sang	Nguyen Thi Hang, M.A.	Các hoạt động tiếp thị trên mạng xã hội đã mở ra nhiều cơ hội cho các công ty. Truyền thông mạng xã hội đã đóng một vai trò quan trọng trong việc tiếp thị trên mạng. Nó rất hữu ích và tiết kiếm chi phí cho mỗi công ty. Mặt khác, doanh nghiệp sẽ thông qua các hoạt động truyền thông mạng xã hội để tiếp cận được những nhu cầu và mong muốn của người tiêu dùng một cách dễ dàng. Vì thế các công ty có thể so sánh cũng như quảng bá thương hiệu của họ trực tuyến và lấy được ý kiến của khánh hàng nhanh chóng. Bởi vì tác giả thấy được tầm quan trọng của tiếp thị điện tử, tác giả cũng quyết định nắm bắ cơ hội để được làm việc tại bộ phận Marketing của quý cơ quan Thuyên Phong Mật để trải nghiệm toàn bộ công việc liên quan đến quy trình tiếp thị điện tử. Trong suốt quá trình thực tập, tác giả đac thấy cách làm thế nào để chọn một công cụ tiếp thị phù hợp để giúp doanh nghiệp gặt hái được thành công hiệu quả. Việc khám phá của bản thân đã lấy cảm hứng để hoàn thành chuyên đề "Báo cáo thực tập Nghiên cứu hoạt động tiếp thị truyền thông mạng xã hội tại công ty trách nhiệm hữu hạn Thuyên Phong Mật". Bài báo cáo có phần giới thiệu gồm 5 chương. Đầu tiên, tác giả cũng chỉ ra những thông tin cơ bản về quý công ty chẳng hạn về quá trính hình thành phát triển, cũng như tầm nhìn và sứ mệnh công ty. Sau đó, tác giả đưa ra một cái nhìn tổng quan ngắn gọn về việc tiếp thị mạng xã hội nhằm tạo ra bức tranh về thị trường.. Anh ấy sẽ trình bày một vài khái niệm sơ đẳng về tiếp thị mạng xã hội song song là những loại hình của chúng. Hơn thế nữa, anh ấy sẽ miêu tả về chức năng và cấu trúc của một phong ban tiếp thị trong công ty một cách khái quát. Cuối cùng, tác giả miêu tả cụ thể về trách nhiệm, nghĩa vụ và những thành tựu mà anh ấy học được trong môi trường làm việc của mình.
891	Đại học	An Internship Report on studying the Recruitment and Selection Process at the Center of Industrial Safety Registration Zone II	Trương Hoàng Yến Thu	Nguyen Thi Hang, M.A.	Tầm quan trọng của sự chuyên nghiệp trong việc quản lý nguồn nhân sự đối với một doanh nghiệp là không thể xem nhẹ, đặc biệt là trong tình hình đại dịch COVID-19 hiện nay, khi bệnh dịch có tác động đáng kể đến cơ cấu nhân sự của doanh nghiệp. Chính vì thế, cách một tổ chức sử dụng nhân sự như thế nào sẽ quyết định sự sống còn và phát triển của tổ chức đó. Nhận thức được thực tiễn này, suốt thời gian qua, Trung tâm Kiểm định Kỹ thuật An toàn Khu vực II đã điều chỉnh quy chế tuyển dụng để nâng cao chất lượng dịch vụ của mình. Tác giả có cơ hội được thực tập ba tháng tại trụ sở chính của Trung tâm Kiểm định Kỹ thuật An toàn Khu vực II. Tại đây cô ấy phụ trách nghiên cứu và phát triển quy chế tuyển dụng và tham gia tuyển chọn. Qua thời gian thực tập, tác giả đã hoàn thành các mục tiêu đề ra. Ví dụ như, cô ấy có được kiến thức và kỹ năng quan trọng cho việc quản lý nguồn nhân sự. Vì thế, cô ấy đã có thể trau dồi năng lực chuyên môn và xác lập mục tiêu dài hạn của mình trong tương lai. Bên cạnh đó, cô ấy đã hoàn thành bài báo cáo “Nghiên cứu quy trình tuyển dụng và tuyển chọn của Trung tâm Kiểm định Kỹ thuật An toàn Khu vực II” từ tháng Bà đến tháng Năm năm 2022. Bài báo cáo này sẽ trình bày nền tảng của ngành nhân sự, từ đó giải thích vì sao tác giả quyết định chọn thực tập tại vị trí nhân viên nhân sự và trình bày những mục tiêu mà cô ấy đề ra cho quá trình thực tập. Tiếp theo là năm chương của bài báo cáo. Ở chương Một, người viết báo cáo sẽ cung cấp cái nhìn sơ lược về Trung tâm Kiểm định Kỹ thuật An toàn Khu vực II và phòng Tổ chức Hành chính – nơi tác giả làm việc. Ở chương Hai, cô sẽ nói về các khái niệm cơ bản liên quan đến chủ đề như quản lý nguồn nhân lực, tuyển dụng, tuyển chọn, nguồn lực tuyển dụng, phương pháp tuyển dụng, tuyển dụng và quy trình tuyển chọn. Trong chương Ba, tác giả sẽ mô tả công việc được giao và mục tiêu của từng nhiệm vụ trong một bảng mô tả công việc. Tác giả sẽ nêu bật những phát hiện và kinh nghiệm của mình trong các khía cạnh về kiến thức, năng lực và thái độ trong suốt giai đoạn thực tập ở chương Bốn. Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng chính là những lời nhắn nhủ chân thành đến Khoa Ngoại Ngữ và tới chính bản thân cô tại chương Năm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
892	Đại học	An internship report on studying the recruitment and selection process at Long Thuan Oil and Gas Limited Company	Chế Minh Trạng	Nguyen Thi Hang, M.A.	Trong lĩnh vực phát triển web nói chung, phát triển front-end đóng 1 vai trò rất quan trọng, đặc biệt là trong giai đoạn tình hình covid như hiện nay. Đối với các doanh nghiệp, front-end giúp làm nổi bật vị trí của các doanh nghiệp với các khách hàng. Đối với mỗi các nhân, front-end giải quyết các nhu cầu cá nhân trên nền tảng website bao gồm mua sắm online, học tập online, hay thậm chí hẹn hò online. Nắm bắt được những tầm quan trọng này của phát triển Front-end, công ty phần mềm FPT đã hợp tác với nhiều đối tác khách hàng để tạo ra các trang web cũng như các ứng dụng web theo những xu hướng hiện đại để mang đến cho khách hàng những trang web đẹp, dễ dàng thao tác và sử dụng. Tác giả được trao cơ hội thực tập tại FPT Software Ho Chi Minh trong 3 tháng. Trong thời gian này, tác giả đã tham gia vào quá trình phát triển front-end, anh ấy cũng vừa học vừa làm công việc mà giám sát giao để trở thành front-end developer trong tương lai. Kỳ thực tập cũng cung cấp cho anh ấy nhiều kiến thức phong phú, các kỹ năng quan trọng và những tư duy cần thiết để giúp anh ấy thăng tiến trong lĩnh vực này. Báo cáo này nhằm cung cấp một phần thông tin cơ bản về ngành phát triển front-end, cũng như giải thích lý do tại sao anh ấy quyết định thực tập với tư cách là nhà phát triển front-end và mục tiêu thực tập của anh ấy. Trong chương đầu tiên, tác giả bắt đầu giới thiệu tổng quan về FPT Software và mô tả sơ lược về Học viện Phần mềm FPT Hồ Chí Minh và chức năng của học viện. Sau đó, anh ấy trình bày một số tài liệu phát triển front-end cơ bản và mô tả tầm quan trọng của phát triển web và phát triển front-end trong chương thứ hai. Tiếp theo, anh ấy trình bày chi tiết về công việc mà anh ấy làm mỗi tuần trong thời gian thực tập tại công ty trong chương ba. Trong chương 4, tác giả phân tích những kiến thức, kỹ năng và thái độ mà anh ấy đã đạt được và chưa đạt được trong quá trình thực tập của mình. Trong chương cuối, tác giả kết luận với một số khuyến nghị đối với khoa ngoại ngữ cũng như đối với tác giả.
893	Đại học	An internship report on studying the recruitment and selection process at Long Thuan Oil and Gas Limited Company	Võ Thị Hường	Nguyen Thi Hang, M.A.	Mục tiêu chính của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường là lợi nhuận, vì vậy để hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả không chỉ cần cải tiến sản phẩm, mở rộng thị trường mà còn phải quan tâm đến các vấn đề của doanh nghiệp như làm thế nào để tổ chức và sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả nhất. Đối với bất kỳ doanh nghiệp hay tổ chức nào, dù quy mô lớn như thế nào, hoạt động trong lĩnh vực nào thì tầm quan trọng của con người là một thực tế không thể phủ nhận vì Quản trị nguồn nhân lực có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh việc sử dụng đúng người, đúng việc, việc tìm kiếm và lựa chọn người tài cho tổ chức là một nội dung quan trọng của Quản trị nguồn nhân lực. Tuyển dụng và tuyển chọn là những quá trình phức tạp, vì thế nếu được thực hiện tốt sẽ giúp tổ chức tìm được người phù hợp với công việc và phát triển tổ chức. Nhận thức được tầm quan trọng và tính thực tiễn của công tác nghiên cứu tuyển chọn nguồn nhân lực, trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Dầu khí Long Thuận, em đã chọn đề tài: “Nghiên cứu quy trình tuyển dụng và tuyển chọn nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Dầu khí Long Thuận” làm bài báo cáo thực tập của em với hy vọng sẽ tiếp thu được nhiều kiến thức thực tế và có cơ hội rèn luyện những kiến thức đã học. Có năm chương trong báo cáo này. Phóng viên sẽ trình bày tóm tắt về nơi làm việc của tác giả, Công ty TNHH Dầu khí Long Thuận và Phòng Nhân sự, trong Chương Một. Quản lý nguồn nhân lực, tuyển dụng, tuyển chọn, các nguồn tuyển dụng và quá trình tuyển chọn tất cả sẽ được thảo luận trong Chương Hai. Trong Chương Ba, tác giả sẽ tạo một bảng mô tả công việc liệt kê tất cả các trách nhiệm được phân bổ của cô ấy và các mục tiêu của chúng. Trong Chương Bốn, tác giả sẽ thảo luận về những khám phá và kinh nghiệm của cô ấy trong suốt quá trình thực tập về kiến thức, tài năng và thái độ. Cuối cùng, những khuyến nghị chân thành đối với Khoa Ngoại ngữ cũng như tác giả sẽ được trình bày trong Chương Năm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
894	Đại học	PROCESS OF BORDER CLEARANCE AND REGULATIONS AT UPS COMPANY – GLOBAL SHIPPING AND LOGISTICS SERVICES	Đỗ Hoàng Khánh Linh	Dang Thi Ngoc Trinh, M.A.	Trong bất kỳ ngành kinh doanh nào, dịch vụ xuất nhập khẩu là một trong những bước quan trọng nhất trong mọi quy trình. Do đó, ngành hậu cần đang được mở rộng một cách nhanh chóng và tạo nhiều cơ hội cho những người trẻ. Là một sinh viên của ngành Tiếng Anh Kinh Doanh, đối với sự phát triển của ngành công nghiệp này đã cho cô ấy một cơ hội thú vị để phát triển và thử thách bản thân mình cũng như hoàn thành bài báo cáo này một cách tốt nhất. Báo cáo thực tập này về " Quy trình thông quan và những quy định tại công ty UPS" bao gồm ba chương. Trong phần đầu tiên – Lời giới thiệu, tác giả muốn giải thích lí do thực tập và những mục tiêu mà cô ấy muốn đạt được sau kì thực tập này. Tiếp theo cũng là chương chính trong bài báo cáo này. Tác giả trình bày về thông tin cơ sở của công ty, cơ cấu tổ chức, quy trình thực tế xuất nhập khẩu và mô tả công việc hằng ngày. Cuối cùng là tất cả những gì cô ấy đã học được trong suốt kì thực tập sẽ trở thành một sự chuẩn bị tốt cho những dự định tương lai của cô ấy. Tác giả cũng hy vọng rằng bản báo cáo này sẽ hỗ trợ cho nhưng bạn sinh viên đang học ở trường Đại học Tài Chính – Marketing những người mà có hứng thú với lĩnh vực hậu cần hoặc những ngành nghề liên quan sẽ có cái nhìn tổng quát đối với quy trình và hiểu hơn về chúng.
895	Đại học	DOCUMENTATION PROCEDURES OF HANDLING EXPORT CARGOS BY AIR AT UNIFREIGHT GLOBAL JSC	Nguyễn Minh Nhật	Dang Thi Ngoc Trinh, M.A.	Ngành Logistics ở Việt Nam vẫn còn khá non trẻ và có rất nhiều tiềm năng trong tương lai, tuy nhiên đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng đáng kể đến ngành này. Sự sụt giảm đáng kể gây ra bởi lệnh phòng tỏa, cũng như sự thiếu hụt về nhu cầu đã gần như buộc các hãng hàng không phải chấm dứt hoạt động vận tải hàng không toàn cầu của họ, làm gián đoạn đáng kể thương mại xuyên biên giới của Việt Nam. (Bộ Công Thương, 2020). Các hãng hàng không vận chuyển hàng hóa đang cố gắng thích ứng với dịch bệnh hiện nay, trong khi vẫn cố gắng đáp ứng nhu cầu sẵn có; chủ yếu thông qua vận tải hàng không và máy bay được cải tiến để đi kèm với hành khách (hàng hóa được vận chuyển trong khoang chính) (Saslavsky & Rastogi, 2020). Sự gián đoạn của mạng lưới Logisitics và xử lý hàng hóa sẽ có tác động đến quá trình kinh doanh và phân phối các mặt hàng thiết yếu, nhằm đối phó với khủng hoảng và thúc đẩy quá trình phục hồi hậu COVID-19. Chuỗi cung ứng hàng hóa, quá trình vận chuyển các lô hàng từ nơi xuất phát đến nơi tiếp nhận, thường rất phức tạp và phải tuân theo nhiều yêu cầu về pháp lý, Hàng hóa sẽ được xử lý dọc theo chuỗi bởi nhiều bên liên quan như: người vận chuyển, đại lý giao nhận, người gửi hàng, người nhận hàng, hải quan, v.v. Mà chứng từ sẽ là trung gian của các bên liên quan với nhau và là cơ sở pháp lý theo quy định của pháp luật. Vì vậy, tính chuẩn xác của chứng từ là một trong những đặc điểm cơ bản mà doanh nghiệp cần đảm bảo cung cấp dịch vụ giao nhận có chất lượng và hiệu quả. (Linh, Nga, & Trang, 2019). Báo cáo thực tập này sẽ giới thiệu và đánh giá về thủ tục hồ sơ của hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không, nhằm giải thích một cách sâu sắc và dễ hiểu nhất. Trước hết, tác giả sẽ giải thích mục đích của mình khi chọn đề tài này, công việc này cũng như mục tiêu mà bản thân mong muốn đạt được sau quá trình thực tập. Sau đó, tác giả sẽ giới thiệu về Công ty Cổ phần Unifreight Global mà tác giả đã có cơ hội thực tập trong vòng một tháng. Cuối cùng, tác giả sẽ giải thích những gì tác giả đã học được trong suốt quá trình thực tập sẽ được thu thập và lưu lại cho những kế hoạch trong tương lai của tác giả sau khi tốt nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
896	Đại học	THE CONDUCT OF ONLINE TEACHING ACTIVITIES AT THE LANGUAGE SCHOOL IELTS WITH DATIO	Trần Tự Cường	Dang Thi Ngoc Trinh, M.A.	Nhờ có sự đa dạng về cơ hội việc làm mà lĩnh vực giảng dạy tiếng Anh như ngôn ngữ thứ hai đem đến cho người dân Việt Nam, trong hơn 10 năm qua, thị trường này đã và đang phát triển một cách mạnh mẽ. Đây chính là lý do mà tác giả của báo cáo đã quyết định đặt chân của mình vào lĩnh vực này. Bất chấp các điều kiện luôn thay đổi mà bối cảnh đại dịch Covid-19 gây ra, thật may mắn cho anh ấy là anh đã nắm bắt được cơ hội làm thực tập sinh tại trường ngoại ngữ IELTS WITH DATIO. Nhờ cơ hội thực tập này, tác giả của báo cáo đã có cơ hội nhìn thấy sự phát triển của ngành, chứng kiến sự xuất hiện của một mảng mới trong ngành giáo dục mà đại dịch tình cờ giúp sức tạo dựng - học tập từ xa. Báo cáo này bao gồm một số thông tin quan trọng sau đây. Chương đầu tiên xoay quanh lý do tại sao tác giả của bài báo cáo bắt đầu sự nghiệp giáo dục của anh ta bằng cách chọn trở thành trợ giảng tiếng Anh trực tuyến và mục đích của báo cáo. Chương thứ hai xoay quanh nền tảng của công ty, sứ mệnh và tầm nhìn cũng như cơ cấu tổ chức của công ty. Chương thứ ba vẽ ra một bức tranh toàn cảnh về các nhiệm vụ mà tác giả của báo cáo này được yêu cầu giải quyết trong quá trình thực tập với tư cách là một trợ lý trực tuyến của giáo viên. Cuối cùng, chương thứ tư được sẽ tập trung vào những bài học mà tác giả của bài bào cáo đã học được nhờ vị trí thực tập tại trường ngôn ngữ IELTS WITH DATIO
897	Đại học	SEARCH ENGINE OPTIMIZATION AT ANH KIM FOOD PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	Phạm Thị Hồng Hiên	Dang Thi Ngoc Trinh, M.A.	Trong thời kỳ phục hồi kinh tế do đại dịch COVID-19, hành vi mua sắm của người tiêu dùng đã thay đổi đáng kể. Hầu hết các công ty cũng có thể phát triển mạnh nhờ tiếp thị kỹ thuật số (tiếp thị trực tuyến). Hoạt động tiếp thị kỹ thuật số là việc sử dụng các công cụ kỹ thuật số để tiếp cận, quảng cáo và tiếp thị sản phẩm đến khách hàng thông qua việc sử dụng các kênh trực tuyến như công cụ tìm kiếm, email trên mạng xã hội và trang web. Trong báo cáo thực tập này, Tác giả phần lớn mô tả kinh nghiệm của mình tại Phòng Truyền thông tại Công ty Cổ phần Sản xuất Thực phẩm Anh Kim, cụ thể là các quy trình để tạo ra một bài viết SEO, một phương pháp tiếp thị kỹ thuật số. Kỳ thực tập bắt đầu với việc tìm hiểu các tài liệu của công ty, văn hóa công ty, các nguyên tắc và quy trình làm việc. Ngoài ra, tác giả cũng đọc các bài viết về SEO liên quan đến sản phẩm của công ty. Cô ấy có thêm rất nhiều thông tin về các sản phẩm từ đây. Ở giai đoạn tiếp theo, cô bắt đầu thực hiện các bước để viết một bài viết chuẩn SEO như: tìm hiểu chi tiết sản phẩm, nghiên cứu từ khóa và viết bài. Bên cạnh đó, tác giả đạt được nhiều khả năng khác nhau, bao gồm cách sử dụng mạng xã hội cho công việc và cách sử dụng máy tính trong văn phòng. Đồng thời, trong báo cáo thực tập này, tác giả đã đưa ra nhiều đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing. Công ty sẽ thu hút được một lượng lớn khách hàng sử dụng sản phẩm của mình.
898	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ENGLISH TUTOR SERVICE AT ANTOREE EDUCATIONAL DEVELOPMENT LIMITED LIABILITY COMPANY FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Lê Thị Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Trong thời đại công nghệ 4.0 và hội nhập quốc tế như hiện nay thì tiếng anh được xem như là chìa khóa mở ra nhiều cơ hội mới. Tiếng Anh không chỉ đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống mà nó còn giúp cho mọi người có được sự thăng tiến trong công việc. Chính vì lẽ đó, số lượng người học tiếng anh ngày càng tăng cao vì ai cũng muốn trang bị cho mình một nền tảng tiếng Anh vững chắc để có thể bắt nhịp với một xã hội hiện đại và nó cũng là một môn học bắt buộc trong nhà trường.
899	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING TEACHING ASSISTANT ACTIVITIES OF ISMART EDUCATION JOIN STOCK COMPANY AT PRIMARY SCHOOLS IN TAN AN CITY FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Nguyễn Huỳnh Thiên Kiều	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Thấu hiểu được điều đó, công ty TNHH phát triển giáo dục Antoree đã không ngừng phát triển dịch vụ gia sư để có thể đem đến cho học viên những trải nghiệm, cơ hội tiếp cận tiếng Anh một cách dễ dàng. Trong suốt quá trình giảng dạy ở công ty, tác giả cũng đã tích lũy cho mình những kinh nghiệm quý báu cũng như nâng cao kỹ năng tiếng Anh và sư phạm. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về dịch vụ gia sư tiếng Anh tại công ty TNHH phát triển giáo dục Antoree từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021".

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
900	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTENT MARKETING ACTIVITIES OF SONG PHAT COMPANY IN HO CHI MINH CITY FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021.	Trương Nguyễn Thảo Ngân	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Với nền kinh tế phát triển và hội nhập quốc tế tăng cao, Tiếng Anh được coi là một trong những bước nền vững chắc giúp con người dễ mắc bắt thêm nhiều cơ hội trong công việc. Từ đó, nhu cầu bổ sung thêm ngoại ngữ của con người dần trở nên phổ biến, đặc biệt là các bạn học sinh, sinh viên. Bên cạnh đó, trong thời đại công nghệ 4.0 hiện nay, con người có xu hướng tham khảo các tài liệu, tư vấn trên các nền tảng xã hội. Qua đó, họ có nhiều sự lựa chọn cũng như dễ dàng nhận được sự đánh giá từ những người đã sử dụng trước đó. Nắm bắt được như cơ hội trên, công ty TNHH Du Lịch và Anh Ngữ Song Phát đã phát triển nền giáo dục Trung Tâm Anh Ngữ Cuc Cu với mục đích đào tạo kỹ năng tiếng Anh một cách dễ dàng và nhanh chóng. Công ty là một môi trường làm việc kĩ luật và sáng tạo, đút kết được nhiều kinh nghiệm làm việc cũng như trao dồi thêm kĩ năng mềm. Do đó, tác giá đã đồng hành cùng công ty dưới bộ phận Marketing và chọn đề tài "Báo cáo thực tập tốt nghiệp về các hoạt động marketing nội dung tại công ty TNHH Du lịch và Anh ngữ Song Phát từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021".
901	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ONLINE MARKETING ACTIVITIES OF SONG PHAT ENGLISH AND TRAVEL COMPANY LIMITED IN HO CHI MINH CITY FROM SEPTEMBER TO DECEMBER 2021	Hoàng Anh Thư	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Hiện nay, hầu hết mọi người đều phải học tập và làm việc tại nhà thông qua Internet vì đại dịch Covid-19. Và tiếng Anh cũng là một trong số những ngoại ngữ phổ biến để mọi người học tập trong thời gian này. Thấu hiểu được điều đó, trung tâm Anh Ngữ Cúc Cu của công ty TNHH Du Lịch và Anh Ngữ Song Phát đã chuyển hình thức học tập trực tiếp thành trực tuyến tại nhà dành cho tất cả các bạn sinh viên ở Việt Nam. Cũng vì thế mà các hoạt động Marketing của công ty cũng chuyển sang hoàn toàn bằng hình thức trực tuyến. Với đội ngũ giáo viên có kinh nghiệm đào tạo chuyên sâu và đội ngũ nhân viên nhiệt tình năng nổ, trung tâm Anh Ngữ Cúc Cu sẵn sàng cung cấp cho các bạn dịch vụ tốt nhất với học phí phù hợp với điều kiện của sinh viên hiện nay. Trong suốt quá trình thực tập tại trung tâm Anh ngữ Cúc Cu, tác giả đã được tìm hiểu về các phương pháp thu hút khách hàng và tiếp cận các bạn sinh viên có nhu cầu học tiếng Anh để có thể đáp ứng nhu cầu của mọi người trong thời đại số hiện nay. Vì thế, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về nghiên cứu các hoạt động Marketing trực tuyến của công ty TNHH Du Lịch và Anh Ngữ Song Phát từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2021".
902	Đại học	AN IINTERNSHIP REPORT ON STUDYING EXEPAND DISTRIBUTION AND ADVERTISING CHANNELS AT PHAT LOI ONE MEMBER LIMITED LIABILITY COMPANY IN TRA VINH FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Lê Thị Diệu Hiền	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Phân phối và quảng cáo là hoạt động rất quan trọng đối với các doanh nghiệp, nó quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp trong tương lai. Phân phối và quảng cáo giúp cho doanh nghiệp quảng bá được sản phẩm của mình, cung cấp thông tin sản phẩm và sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách nhanh nhất và có thể tiếp cận được nhiều khách hàng ở mọi vị trí địa lí từ đó có thể khẳng định được danh tiếng và vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Hiểu rõ được tầm quan trọng của việc tổ chức kênh phân phối và quảng cáo trong hoạt động kinh doanh, trong suốt quá trình thực tập tại tại công ty TNHH MTV Phát Lợi, tác giả nhận thấy công ty đã không ngừng nâng cao tổ chức chiến lược phân phối và quảng cáo tuy nhiên việc kinh doanh theo cách truyền thông khiến côgn công ty dần lạc hậu trong thời đại công nghệ. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài " Báo cáo thực tạp nghiên cứu mở rộng kênh phân phối và quảng cáo tại Công ty TNHH MTV Phát Lợi từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021" bài báo của mình.
903	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CONTENT MARKETING ACTIVITIES OF SHARE ACADEMY FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Nguyễn Thị Ngọc Lành	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Xu hướng toàn cầu hóa đang ngày càng phát triển ở Việt Nam, để có thể có được độ nhận diện tốt trên thị trường cũng như gia tăng lòng tin của khách hàng vào sản phẩm thì content marketing của một doanh nghiệp là rất quan trọng. Và SHARE Academy cũng không ngoại lệ, trung tâm cung cấp những nội dung hữu ích và có ý nghĩa đối với khách hàng, từ đó giúp khách hàng giải quyết các vấn đề mà họ đang gặp phải, nhờ đó, trung tâm đang dần thu hút được một lượng khách hàng mới. content marketing sẽ làm nhiệm vụ truyền tải thông tin về trung tâm muốn hình thành trong tâm trí khách hàng về chất lượng lớp học và các khóa học. Trong suốt quá trình thực tập tại trung tâm SHARE Academy, tác giả đã học được những kiến thức về content marketing và cũng như các hoạt động liên quan về marketing. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về các hoạt động tiếp thị nội dung của SHARE Academy từ tháng 10 đến tháng 12".

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
904	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT ACTIVITIES AT AN BINH COMMERCIAL JOINT STOCK BANK IN GIA LAI FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Lê Thị Lệ Nhi	ThS. Nguyễn Thị Công Dung	Các ngân hàng hiện nay đều rất cần nguồn nhân lực để làm nền móng phát triển bền vững cho hoạt động kinh doanh của mình. Có thể khẳng định rằng, những hoạt động của một tổ chức sẽ không mang lại hiệu quả nếu thiếu đi nguồn nhân sự. Chính vì thế, nhân sự luôn là mối quan tâm hàng đầu của mỗi doanh nghiệp nói chung và trong ngành tài chính ngân hàng nói riêng. Nhận thức được sự phức tạp và tầm quan trọng của hoạt động tuyển dụng nhân sự cũng như đòi hỏi việc nâng cao hiệu quả và tầm quan trọng của quy trình tuyển dụng, trong quá trình làm việc trong mảng Tuyển dụng thuộc phòng ban Nhân sự của Ngân hàng An Bình, tác giả đã có cơ hội trực tiếp tham gia vào quá trình tuyển dụng nhân sự, từ việc nhận yêu cầu tuyển dụng cho đến khi lựa chọn được những nhân viên chính thức. Từ quá trình làm việc, tác giả đã quyết định chọn đề tài "Nghiên Cứu Hoạt Động Tuyển Dụng của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần An Bình tại Gia Lai từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021."
905	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DIGITAL MARKETING ACTIVITIES FOR SOI CHI VANG PROJECT OF NET GROUP COMPANY LIMITED (OCTOBER-DECEMBER 2021)	Thái Gia Tuệ	ThS. Võ Thị Anh Đào	Ngày nay,mọi người dành phần lớn thời gian để sử dụng Internet. Các website và mạng xã hội là nơi chứa nhiều thông tin có sẵn mà con người tiếp nhận hàng ngày. Điều này đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận gần hơn với các khách hàng tiềm năng bằng cách chọn phương thức tiếp thị kỹ thuật số. Xu hướng mua sắm trực tuyến cũng dần được hình thành. Nhiều người lựa chọn hình thức mua hàng này vì nó tiện lợi, dễ dàng và tiết kiệm thời gian. Đặc biệt, đại dịch Covid-19 vừa qua càng thúc đẩy xu hướng này phát triển hơn nữa. Vì vậy, các doanh nghiệp trở nên quan tâm hơn về cách truyền thông qua Internet để có thể thu hút nhiều khách hàng và làm mình nổi bật giữa các công ty đối thủ. Có thể nói, tiếp thị kỹ thuật số đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc phát triển thương hiệu.
906	Đại học	An internship report on Managing the E-learning platform of the Learning and Development Department at Giaohangtietkiem Joint Stock Company	Huỳnh Thị Thanh Vân	ThS. Võ Thị Anh Đào	Đào tạo được xem là hoạt động không thể thiếu đối với sự phát triển và tồn tại của một công ty. Khi con người là yếu tố cốt lõi gầy dựng nên giá trị của một công ty, đảm nhận cả việc mang lại doanh thu lẫn xây dựng danh tiếng thì công tác đào tạo và phát triển nhân sự là việc không thể bị xem nhẹ. Tuy nhiên đối với đặc thù một số ngành như vận tải, khi tỉ lệ chuyển đổi cao đồng nghĩa với việc công ty sẽ phải tốn rất nhiều ngân sách cho công tác đào tạo. Vì thế, với sự phát triển vượt bậc của nền công nghệ hiện đại ngày nay, một công ty vận tải với nền tảng là một công ty công nghệ như Giaohangtietkiem đã ứng dụng ngay E-learning - một hình thức đào tạo trực tuyến thông qua thiết bị điện tử và mạng internet - vào công tác đào tạo, thay thế một phần hướng đào tạo trực tiếp truyền thống, tăng tính linh hoạt và cắt giảm chi tiêu cho việc đào tạo. Nhận thấy tiềm năng phát triển của nền tảng này, tác giả mong muốn thực hiện đề tài thực tập về việc "Quản lí nền tảng E-learning ở phòng Đào Tạo và Phát Triển tại công ty cổ phần Giaohangtietkiem" với mục tiêu hiểu được quy trình xây dựng, nắm bắt được những điểm mạnh và hạn chế của nền tảng E-learning tại công ty hiện nay để đưa ra đề xuất cải thiện nhằm nâng cao chất lượng chất lượng nhân viên hiện tại. Trải qua 3 tháng thực tập, trải nghiệm và tham gia vào công tác phát triển, xây dựng nền tảng cũng như tổ chức các buổi đào tạo cho nhân viên, tác giả đã hình thành cái nhìn tổng quan về những gì công tác đào tạo tại Giaohangtietkiem đã đạt được như việc đáp ứng và hoàn thành các chức năng quan trọng của nền tảng E-learning, cũng như mặt hạn chế của nó, như là thiếu tính sáng tạo trong việc triển khai bài giảng. Nhờ việc tham gia vào các công việc thực tế đó, tác giả cũng tích lũy cho bản thân nhiều kiến thức, kĩ năng và trải nghiệm phục vụ tốt cho kì thực tập hiện tại và tạo tiền đề vững chắc để bản thân phát triển trong tương lai. Cuối cùng, tác giả mong muốn bày tỏ góc nhìn và đưa ra đề xuất của bản thân cho công ty và khoa Ngôn ngữ Anh của đại học Tài chính – Marketing với tinh thần giúp cả hai được phát triển tốt đẹp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
907	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF EXTERNAL RELATIONS AT AMERICAN STUDY EDUCATION JOINT STOCK COMPANY (American Study JSC) FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Nguyễn Quỳnh Anh	ThS. Võ Thị Anh Đào	Ngày nay, khi nói đến “du học” một cụm từ không còn quá xa lạ với các bạn trẻ, với rất nhiều sự lựa chọn khác nhau từ các quốc gia và trường đại học lớn nhỏ trên khắp thế giới thì việc lẫn lộn thông tin sẽ kéo theo những sự lựa chọn không chuẩn xác và rất khó để tìm sự lựa chọn đúng đắn nhất nếu chỉ dựa trên việc tìm kiếm trực tuyến. Trong trường hợp này thì các chuyên gia tư vấn du học có thể giúp bạn hiểu rõ hơn về việc định hình giấc mơ du học. Một nhà tư vấn giáo dục có thể hỗ trợ lựa chọn các khóa học, dịch thư giới thiệu, lập ngân sách khóa học, hỗ trợ tài chính và xử lý thị thực. Do đó, sau quãng thời gian thực tập kéo dài 6 tuần này tại American Study JSC, tác giả mong muốn học được cách áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm có được trong quá trình làm việc, một quá trình được gọi là "dịch thuật", để có được sự hiểu biết toàn diện của lĩnh vực tư vấn du học. Học phải đi đôi với hành, nhất là đối với sinh viên đại học, do đó cùng với khóa thực tập 6 tuần này tại Công ty cổ phần American Study, tác giả muốn áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm dịch thuật mà cô đã được học trong quá trình rèn luyện tại trường để hiểu rõ hơn thêm về lĩnh vực tư vấn du học. Có thể nói, khi kết thúc đợt thực tập, tác giả đã hiểu được quy trình tuyển sinh của các trường nước ngoài hoạt động như thế nào và cách tiếp cận khách hàng để đưa ra các lựa chọn phù hợp cho khách hàng của mình. Là sinh viên năm cuối của trường Đại học Tài chính – Marketing, tác giả có cơ hội tích lũy kinh nghiệm dịch thư giới thiệu nói chung và các tài liệu tiếng Anh khác tại nơi làm việc, cũng như nâng cao các kỹ năng mềm như thuyết phục khách hàng, viết email chuyên nghiệp và giao tiếp với đồng nghiệp cũng như khách hàng.
908	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE IMPLEMENTATION OF EDTECH COURSES FOR HIGH SCHOOL STUDENTS FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Phạm Thị Lan Anh	ThS. Võ Thị Anh Đào	These days, when coronavirus has profoundly impacted all aspects of human life worldwide, including the education industry, more and more students have been being used to remote learning with the desire to maintain gaining knowledge. Hence, there is a mass of remote learning centres growing with a vast variety of excellent services to meet the need of a large number of learners. Recognizing the great demand for virtual learning of worldwide students in general and Vietnamese students in particular, the reporter decided to give herself a chance to experience working at the position of Operation Intern at an EdTech (Education Technology) enterprise - Marathon Education Company Limited. She took this internship as an opportunity to apply and advance her knowledge of both the EdTech industry and Business Management. They are difficulties and challenges in this time brought the reporter a great source of inspiration to execute “An Internship Report on The Implementation of Edtech Courses for High School Students at Marathon Education”. Having worked in Marathon's Operation Department for three months, the reporter has been exposed to a dynamic working environment and a closer look at the EdTech industry in Vietnam. Through those experiences, the reporter presented specifically about the Marathon's Livestream classes, its services advantages as well as disadvantages. The reporter then detailed the experience relating to the knowledge, skills, and attitudes of the reporter during her internship. The main objective of this report is to scientifically describe the reporter's internship experience. The report also aims at giving some recommendations to the Foreign Language Faculty.
909	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES ACTIVITIES AT MHKS COMPANY (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Nguyễn Thiên Ân	ThS. Võ Thị Anh Đào	Hoạt động kinh doanh, bán hàng đóng một vai trò quan trọng trong sự thành công của tất cả doanh nghiệp, đặc biệt là tại những công ty thương mại, xuất nhập khẩu. Xuyên suốt hoạt động bán hàng, nhân viên kinh doanh giới thiệu về sản phẩm của công ty, nêu những lý do mà khách buộc phải mua sản phẩm đồng thời tư vấn những mặt hàng, loại hình phù hợp nhất tới từng tệp khách hàng từ đó nâng cao doanh thu, doanh số và vị thế công ty trên thương trường. Hiểu được điều đó, công ty TNHH Thương mại Xuất Nhập khẩu MHKS luôn chú trọng đẩy mạnh đào tạo nhân viên, thực hiện các khóa tập huấn và thay đổi chính sách kinh doanh theo hoạt động bán hàng của công ty tại từng thời điểm. Với kinh nghiệm ba năm trên thị trường cùng số lượng lớn đơn đặt hàng và bạn hàng quốc tế, MHKS tự tin có thể là nơi mua hàng đáng tin cậy, là đối tác chiến lược quan trọng hàng đầu cho mọi công ty. Trong suốt quá trình thực tập tại phòng kinh doanh của công ty MHKS, tác giả đã được phân bổ vào từng vị trí của phòng ban và tìm hiểu kĩ càng các hoạt động trong quy trình bán hàng. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài “ Báo cáo thực tập về hoạt động bán hàng tại công ty MHKS từ tháng 10 đến tháng 12”

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
910	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS OUTSOURCING AT JOLIE SIAM COMPANY FROM SEPTEMBER TO DECEMBER 2021	Nguyễn Thị Hoàng Châu	ThS. Võ Thị Anh Đào	Ngày nay, đối với nhiều công ty, thuật ngữ "outsourcing nhân sự" đã trở nên khá phổ biến và các vấn đề nhức nhối do đại dịch Covid19 gây ra cũng thúc đẩy việc sử dụng dịch vụ này, khiến cho dịch vụ này càng ngày càng trở nên quen thuộc đối với các công ty ở Việt Nam. Ngoài ra, sự phát triển của công nghệ cũng góp phần vào việc thay đổi việc quản trị nhân sự truyền thống, chuyển đổi sang hình thức quản trị trên các nền tảng trực tuyến và tạo ra những lợi ích to lớn trong lĩnh vực này. Báo cáo này nhằm mục đích chỉ ra tầm quan trọng và các trách nhiệm thực tế của công ty outsourcing nhân sự và cách công ty xoay xở với sự ảnh hưởng của đại dịch.
911	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HOW TO BUILD CUSTOMER LOYALTY AT THIEN MOC HUONG AGARWOOD JEWELRY COMPANY (OCTOBER – DECEMBER 2021)	Nguyễn Trần Thùy Dương	ThS. Võ Thị Anh Đào	Phòng kinh doanh đóng vai trò quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và sự thành công của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp bán lẻ. Nhân viên kinh doanh có vai trò đại diện cho bộ mặt của doanh nghiệp cũng như xây dựng quan hệ lâu dài với khách hàng và duy trì sự trung thành của khách hàng với doanh nghiệp và thương hiệu. Hiểu rõ được tầm quan trọng của nhân viên kinh doanh, công ty cổ phần Thiên Mộc Hương luôn chú trọng đến việc đào tạo nhân viên bán hàng và chăm sóc khách hàng đầy kinh nghiệm và năng động nhiệt huyết. Trong suốt quá trình thực tập tác giả đã tìm hiểu được quy trình tư vấn, bán hàng và chăm sóc khách hàng. Nhận ra rằng chăm sóc khách hàng là bước vô cùng quan trọng đối với sự thành bại của một doanh nghiệp, do đó tác giả quyết đinh chọn đề tài "Báo cáo thực tập về cách xây dựng lòng trung thành của khách hàng với công ty trang sức trầm hương Thiên Mộc Hương từ tháng 10 đến tháng 12"
912	Đại học	An Internship Report on Studying Teaching Assistant Activities at Apollo English Center (October - December 2021)	Trần Vũ Ngọc Hân	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Trong thế giới toàn cầu hóa như hiện nay, Tiếng Anh luôn được áp dụng chủ yếu trong các trường học và đã trở thành môn học bắt buộc đối với hệ thống giáo dục Việt Nam. Số lượng trung tâm tiếng Anh tăng lên ngày càng nhiều, với cùng một mục đích chung là để hỗ trợ người học đạt được trình độ sử dụng Tiếng Anh hàng ngày cũng như trong công việc. Do đó, vai trò của Trợ lý giảng dạy (TA) giữ một chức năng quan trọng trong việc hỗ trợ giáo viên nước ngoài và kết nối, hướng dẫn người học trao dồi tiếng Anh một cách hiệu quả, đặc biệt là những người mới. Tác giả mong muốn có thể mở rộng kiến thức về hoạt động giảng dạy của mình trong tương lai đối với những học viên học Tiếng Anh, bằng cách thực tập tại Trung tâm Anh ngữ Apollo. Apollo English tự tin trong việc duy trì lộ trình học dẫn đến khả năng dùng Tiếng Anh lưu loát và tập trung vào bộ kỹ năng tương lai được gọi là 4C, bao gồm các kỹ năng: Hợp tác - Sáng tạo - Giao tiếp - Tư duy phản biện. Những yếu tố này sẽ thỏa mãn cả các giáo viên nước ngoài cũng như học viên trong suốt quá trình trau dồi và học tập ở đây. Với hy vọng học hỏi thêm được những kiến thức và các kỹ năng cần thiết, bao gồm kinh nghiệm thực tế và các giải pháp giảng dạy để giải quyết các vấn đề thực tiễn trong quá trình dạy và học, tác giả đã dành ba tháng làm thực tập sinh tại Apollo English Junior. Mục tiêu chính của báo cáo này là mô tả chi tiết về quá trình thực tập ở vị trí trợ giảng của tác giả, cung cấp cho độc giả thông tin tổng quan và sâu sắc về nơi làm việc cũng như các hoạt động giảng dạy của cô. Vì vậy, bài báo cáo trước hết sẽ nêu rõ tầm quan trọng của đề tài và mục tiêu mà tác giả muốn đạt được sau khi hoàn thành chương trình thực tập của mình. Trong bài báo cáo này, tác giả cũng sẽ cung cấp những thông tin cơ bản về Trung tâm Anh ngữ Apollo kết hợp với các nhiệm vụ trong công việc hàng ngày của cô. Sau đó, dựa trên những khám phá, phân tích từ công việc, tác giả sẽ kết thúc bài báo cáo cùng với lời kết luận cũng như các đề xuất cho Khoa Ngoại ngữ tại Trường Đại học Tài chính - Marketing và cho chính bản thân tác giả trong tương lai.
913	Đại học	The Advantages and Disadvantages of Online Learning for English Majors at the University of Finance and Marketing during the Covid-19 Pandemic	Huỳnh Văn Thanh Hoàng	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Sự lây lan của Covid-19 gây ra mối đe dọa cho nhân loại, buộc nhiều hoạt động toàn cầu phải đóng cửa, bao gồm cả các hoạt động giáo dục. Đại dịch Covid-19 đã làm gián đoạn việc học tập của sinh viên trường Đại học Tài chính - Marketing tại Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Để đối phó với sự lây lan của virus, nhiều sinh viên đã buộc phải chuyển sang học trực tuyến bằng cách sử dụng nền tảng giáo dục có sẵn là Microsoft Teams, bất chấp những thách thức phải đối mặt với sự chuyển đổi đột ngột này. Bài viết được thực hiện nhằm tìm hiểu những thuận lợi và khó khăn của việc học trực tuyến trong thời kỳ Covid-19 bùng phát và từ đó đưa ra những phương pháp hữu ích cho việc học trực tuyến.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
914	Đại học	An Internship Report on Translation Activities at Master Service Company Limited (October – December 2021)	Nguyễn Thị Đan Huyền	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Do nhu cầu trao đổi giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng tăng và do rào cản ngôn ngữ, dịch vụ dịch thuật được cho là một dịch vụ không thể thiếu và nó đã ngày càng trở nên hot hơn trong vài năm trở lại đây. Ngành dịch thuật được xem là cầu nối giữa các quốc gia nói chung và nền kinh tế nói riêng. Chính vì lẽ đó mà số lượng các công ty dịch vụ dịch thuật được thành lập ngày càng nhiều. Nhận thức được tầm quan trọng của điều này, Công ty TNHH Dịch vụ Tinh Thông đã tham gia cuộc đua và mở cửa chào khách. Được thành lập vào năm 2009, Master Service là một công ty dịch vụ dịch thuật hàng đầu cung cấp cho khách hàng những bản dịch chất lượng và cũng là chuyên gia trong nhiều lĩnh vực: Dịch thuật, Phiên dịch, Công chứng, Lồng tiếng và Đào tạo đa ngôn ngữ tại Đông Nam Á. Khi tác giả của bài báo cáo nhận thấy rằng ngành dịch thuật hiện đang trở thành một ngành phát triển nhanh chóng với nhiều triển vọng cho nghề nghiệp tương lai của cô ấy, đồng thời cô ấy cũng muốn tích lũy kinh nghiệm thực tế và nâng cao các kỹ năng, kiến thức, nên cô ấy đã quyết định trở thành một thực tập sinh dịch thuật để đảm nhận công việc biên dịch từ tiếng Anh sang Tiếng Việt và ngược lại, tại Công ty TNHH Dịch vụ Tinh Thông trong thời gian ba tháng. Những trải nghiệm trong quá trình thực tập là nguồn động lực để tác giả của bài báo thực hiện "Báo cáo Thực tập về các Hoạt động Dịch thuật tại Công ty TNHH Dịch vụ Tinh Thông". Mục tiêu chính của báo cáo này là hoàn thành chương trình đào tạo của Trường và ghi lại những trải nghiệm của tác giả bài báo cáo trong suốt quá trình cô ấy thực tập. Báo cáo cũng nhằm đưa ra một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ và sinh viên của trường Đại học Tài chính-Marketing cũng như tác giả của bài báo cáo.
915	Đại học	An Internship Report on the Digital Marketing Process at CROSS Technology & Communication Company Limited (October - December 2021)	Nguyễn Quỳnh Hương	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Ngày nay, cùng với sự phát triển liên tục của khoa học và công nghệ, thế giới đang có sự chuyển giao từ quảng cáo truyền thống sang tiếp thị kĩ thuật số (Digital Marketing). Digital Marketing mang đến cơ hội cạnh tranh công bằng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp; quảng cáo thương hiệu của mình trên môi trường online vì nó giúp cho các doanh nghiệp đạt được hiệu quả trong kinh doanh; có lợi thế lớn khi quảng cáo trên môi trường trực tuyến. Dễ thấy nhất là khả năng kết nối với khách hàng tự động nhờ vào sự phát triển của những yếu tố như công nghệ kết nối, công cụ tìm kiếm và mạng xã hội mà không cần sử dụng phương pháp marketing truyền thống. Theo một nghiên cứu của Sathirathai và Nakavachara, vào năm 2018, Google và Temasek đã công bố một báo cáo đề cập nền kinh tế kỹ thuật số của Việt Nam như một "con rồng sắp tung cánh". Nền kinh tế kỹ thuật số của Việt Nam dự kiến sẽ đạt mức 43 tỷ đô la Mỹ vào năm 2025. Do đó, việc tiếp thị các công ty địa phương đến Việt Nam và ngược lại đang nhanh chóng phát triển. Nhận thấy tầm ảnh hưởng to lớn của tiếp thị kỹ thuật số, tác giả đã quyết định cho mình cơ hội trải nghiệm làm thực tập sinh digital marketing tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn CROSS. Qua kì thực tập, mục tiêu chính của cô là tìm hiểu những hiểu biết sâu sắc về digital marketing, hiểu được tác động của nó đối với lĩnh vực này và tích lũy thông tin về công ty, nơi cô đã dành thời gian làm thực tập, sau đó tiếp thu những kiến thức từ thực tế. Cô cũng mong muốn sẽ có khả năng nắm bắt tốt hơn về môi trường làm việc và văn hóa công ty. Quá trình thực tập ba tháng tại công ty là một cơ hội tuyệt vời để cô có thể học hỏi từ những thế mạnh và điểm yếu của mình. Mặc dù ban đầu tác giả gặp nhiều khó khăn khác nhau do thiếu kinh nghiệm thực tế, nhưng cô đã có được những kỹ năng hữu ích giúp cho sự nghiệp sau này. Từ đó, cô có thể báo cáo đưa ra một số đề xuất đối với Khoa Ngoại ngữ và sinh viên của trường.
916	Đại học	An Internship Report on Holding Corporate Events for Employees at FPT Information System Company (October – December 2021)	Lê Vinh Kỳ	ThS. Dương Thị Thu Hiền	"Bài báo cáo thực tập về việc tổ chức sự kiện nội bộ cho nhân viên" là bài viết nhằm báo cáo về quá trình thực tập của tác giả tại ban Tổ chức sự kiện ở công ty FPT Information System. Người viết thực hiện bài báo cáo thực tập này nhằm để gặt hái thêm nhiều kinh nghiệm cho bản thân trong lĩnh vực tổ chức sự kiện nói chung cũng như trong lĩnh vực tổ chức sự kiện nội bộ nói riêng. Từ đó, cô ấy có thể rút ra được những bài học kinh nghiệm cho bản thân từ công việc cũng như những lỗi sai phạm của bản thân. Nhờ thế mà người viết mới có thể cải thiện bản thân và giúp sự nghiệp của bản thân trong lĩnh vực tổ chức sự kiện tiến xa hơn nữa.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
917	Đại học	An Internship Report on the Customer Care Process at Express Real Estate Joint Stock Company (October-December 2021)	Phan Thị Yến Linh	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Ngày nay, đi đôi với sự phát triển của nền kinh tế quốc dân, lĩnh vực bất động sản đã và đang tăng trưởng vô cùng mạnh mẽ. Đây là nền tảng vững chắc cho các lĩnh vực khác cùng đi lên vì nó có quan hệ trực tiếp đến thị trường tài chính tiền tệ, thị trường vật liệu xây dựng, thị trường lao động và có những đóng góp thiết thực vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Từ những lợi thế đó, nhiều năm qua, Việt Nam đã đẩy mạnh phát triển bất động sản và tập trung đầu tư vào lĩnh vực này, qua đó khẳng định vị thế của mình trên thế giới. Năm 2015, để tiếp bước trên đà tăng trưởng của nền kinh tế, Công ty cổ phần bất động sản Express (EREJSC) được thành lập. Công ty là một trong những đối tác phân phối F1 nổi tiếng nhất tại miền Nam Việt Nam, nơi cung cấp nhiều loại hình bất động sản từ các chủ đầu tư uy tín và dịch vụ khách hàng hàng đầu trong lĩnh vực. Đối với phóng viên, được làm việc tại phòng kinh doanh của Công ty hơn ba tháng là một cơ hội quý giá. Quá trình này không chỉ giúp cô tiếp xúc với doanh nghiệp có uy tín mà còn nâng cao khả năng tác nghiệp thực tế của mình. Cô có thêm kiến thức chuyên ngành trong quá trình bán hàng và những lĩnh vực khác, cũng như thành thạo chúng và các kỹ năng khác của ngành bất động sản. Cuối cùng, mục tiêu chính của báo cáo này là làm quen với quy trình chăm sóc khách hàng và hoàn thành luận văn tốt nghiệp chương trình đại học chuyên ngành Tiếng Anh thương mại. Báo cáo cũng gửi một số kiến nghị tới Khoa Ngoại ngữ và bản thân sinh viên thực tập.
918	Đại học	An Internship Report on the Process of Importing FCL Goods from Other Countries to Vietnam by Seaway at Van Phuc Hung Logistics Transport Service Trading Co., Ltd (October - December 2021)	Cao Thị Hiển Nhiên	ThS. Phan Thị Hiền	The growing global economic integration has promoted trade activities among countries around the world. That is why freight forwarding activities in general and freight forwarding full container load (FCL) imports by sea in Vietnam in particular played an increasingly important role. The author is fortunate to have an internship at Van Phuc Hung Logistics Transport Service Trading Co., Ltd (VAPU). She desires to know how important the Logistics sector to the economy as well as practical knowledge of Logistics achieved at university. VAPU has always created favorable conditions for her to learn and practice with enthusiastic help from colleagues. After three months of internship, she had practical experience on the import-export process of goods including how to make documents, how to solve problems at the port or how to limit risks in the process of performing freight forwarding. Moreover, she has learned necessary skills and practiced discipline when working in an office environment. The main objective of this report describes the author's work at VAPU as well as the process of importing full-container goods by sea. The reporter also aims to make some recommendations for the Faculty of Foreign Languages and its student.
919	Đại học	An Internship Report on Studying the Process of Customer Service in Xuan Hoang Trading – Services – Import – Export Co., Ltd (October to December 2021)	Ngô Thị Hoàng Oanh	ThS. Phan Thị Hiền	English and Customer Service play the vital role in development process of many companies. English is considered as international language using in many fields such as education, economy, etc. Customer Service is an indispensable part in companies' development, so most of companies pay more attention to build customer service strategies. Hence, the reporter chooses to take her internship in Customer Service team at Xuan Hoang Trading – Services – Import – Export Co., Ltd. The reporter spends three months taking her internship from October to December 2021. The reporter desires to know about customer service, the corporate culture as well as train some essential skills. After 12 weeks of the internship, the reporter has practical experience on the process of customer service as well as working in an office environment. The main objective of this report is to show the overview of customer service as well as the detail of the internship such as introducing the company and job description. The report also aims at giving some recommendations to herself as well as the Foreign Language Faculty and its students.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
920	Đại học	An Internship Report on The process of customer care service at Vung Tau IMPERIAL Hotel (October – December 2021)	Ôn Đình Thái	ThS. Phan Thị Hiền	The 4.0 revolution has provided numerous possibilities as well as problems for corporate development in today's sophisticated economy. Businesses must have a strong customer service system to retain clients and create loyal customers to boost their competitiveness. Customer service is always a top priority for businesses and corporations, especially for hospitality. Customers nowadays aren't only interested in becoming business purchasers but also they are vital business partners who must be respected at all times. The author intends to learn more about customer service, enhance communication skills, and obtain a better understanding of the working environment and business culture through this internship. The three-month business internship provides the author with an excellent opportunity to assess his skills, attitude, and flaws. Despite some problems at first owing to a lack of practical experience, reporters developed important skills and felt more comfortable in their career path after a few weeks. The Internship Report on The Process Customer Care Service at Vung Tau IMPERIAL Hotel (October 2021 - December 2021) to report the experience of working as a customer care service intern at Vung Tau IMPERIAL Hotel. Therefore, the report will contain information about the business and a detailed description of the reporter's weekly work. From there, some suggestions are made for the faculty and students of the Foreign Languages Faculty.
921	Đại học	An Internship Report on Studying Information Technology Recruitment Operations of IMT Solutions (October – December 2021)	Lê Nguyễn Minh Thi	ThS. Phan Thị Hiền	Human Resources career in general and the recruitment section in particular has become a paramount importance in the development of every industry all over the globe. In recent years, this field in Vietnam has become a popular field not only to organizations but also to the Vietnamese workforce. In addition, the significance of the Information Technology career has given this industry’s recruitment a tremendous opportunity to develop and grow in its prolonged journey. To complete the report, the reporter needed to work in an actual running company, which she considered to be a great learning method. In fact, during the internship, the reporter had the golden opportunity to learn about the working environment of an Information Technology enterprise, especially in the recruitment career. In IMT Solutions Corporation, the reporter has been provided and trained with the appropriate recruitment knowledge, skills, attitudes for her future journey. The Internship Report on Studying Information Technology Recruitment Operations of IMT Solutions (October – December 2021) aimed at narrating the reporter’s practical experiences working as a recruitment intern for the IMT Solutions Corporation. Hence, the internship report would include information of the firm as well as the detailed job description. Another objective of this report was to suggest some recommendations to the Foreign Language Faculty and its students.
922	Đại học	An Internship Report On Studying Logistics Activities At Vietnam RUTOP Import Export Limited Company (September – December 2021)	Đàm Thanh Thơ	ThS. Phan Thị Hiền	In the era of explosive technology, the globalization process taking place every day has brought businesses a lot of conditions, opportunities, and challenges in the process of development and integration. To be able to maintain their position in this fiercely competitive market, companies need to focus on developing their logistics activities because they are one of the most essential elements of the company. Logistics activities play an important role in determining the growth and development of the company. The implementation of a smooth logistics process will help the company operate and develop smoothly, as well as save time and effort for the company. As an intern in the Logistics department, the reporter had many opportunities to practice and develop herself in this field. The three-month internship period from September to December 2021 brought her many valuable lessons and unforgettable experiences in life. In addition, the main objective of this report is to clarify logistics processes in the Vietnam RUTOP Import Export Limited Company, acquiring knowledge, honing abilities, and modifying attitudes. The report also aims at giving some recommendations to the Foreign Language Faculty and its students.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
923	Đại học	An Internship Report on Studying the Process of Export Goods at Sx-Tm Kim Sun Company (October 2021 – January 2022)	Nguyễn Khải Toàn	ThS. Phan Thị Hiền	During the midst of integration in global economic market, export is regarded as a popular industry and it is regarded as a core value that remarks the revolutionary stage of state economy. Grasping the export market trend, Vietnam painstakingly promotes the production and improves penetration into foreign markets through export activities. From there, the state expands its scale of business through promoting its made-in-Vietnam products to consumers in different countries. That in turn reckons that Vietnamese product is considered a favorite commodity among consumers in some foreign countries. With the propensity of elevating the value of international exchanging market, export field is constantly promised to expand the economic sector as well as the diversity of consumption. With an awareness of the core value of export activities and the country's potential to expand consumer goods in a competitive market, the intern spent a lot of time creating opportunities for him to participate in an internship program in the export department at a manufacturing and trading factory. Not only that, he also wants to hone his skills, working attitude and knowledge in the field of English for garment export. From there, he wrote the theme: "An Internship Report on Studying the Process of Export Goods at SX-TM Kim Sun Company". The main objective of this report is to help authors and readers have an expanded view of the field of export English in the global supply environment to build a foundation to promote themselves in-depth understanding of exported languages. The report also aims at giving some recommendations to the Foreign Language Faculty and its students.
924	Đại học	An Internship Report on Studying the Recruitment Process at LE NGUYEN LAM DONG Construction Joint Stock Company (September – December 2021)	Nguyễn Thị Thảo Trâm	ThS. Phan Thị Hiền	Human resource, or manpower, plays an important role in the operation and working process of all organizations and businesses, and is an important factor in determining the existence and development of organizational sustainability. A strong organization is one that is appealing to the market and where talented people congregate. Therefore, recruiting a team of human resources that fully satisfies professional standards and other necessary requirements of the job is necessary to ensure the successful implementation of the strategic goals of the business. During the internship at LE NGUYEN LAM DONG Construction Joint Stock Company (September–December 2021), the reporter had the opportunity to learn about the working environment of a construction company. The company has always provided a conducive environment for her to learn and practice, with enthusiastic assistance from colleagues. Through her internship, the reporter has learned the value of hard work and how to work as a team with other people. Everyone has to do their part and work as a team to meet monthly and yearly goals. She had practical experience in the recruitment process, having posted recruitment news, screening resumes, and informing interview candidates. Furthermore, she has acquired the necessary skills and demonstrated discipline while working in an office setting. The objective of the internship report was to describe the reporter's practical experiences working as a Human Resources Department intern at LE NGUYEN LAM DONG Company. Besides, this report was to make some recommendations to the Foreign Language Faculty and its students.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
925	Đại học	An Internship Report on Studying the Process of Creating Content Marketing Plans at Esuhai Company (October - December 2021)	Vũ Phan Khánh Linh	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Đối với mỗi doanh nghiệp, sự có mặt của Marketing đóng một vai trò vô cùng to lớn. Marketing giúp công ty giải quyết những bài toán như xây dựng danh tiếng tốt, thu hút sự chú ý từ công chúng và tạo ra lượng khách hàng riêng v.v Công ty Esuhai hoạt động trong nhiều lĩnh vực nhưng chủ yếu tập trung vào công tác giáo dục và phát triển nghề nghiệp. Xuyên suốt thời gian thành lập và phát triển, công ty Esuhai đã xây dựng một chỗ đứng tốt trong thị trường cũng như đóng góp các giá trị to lớn cho nền kinh tế và giáo dục của Việt Nam. Những thành tựu đó có được là nhờ vào phần công sức to lớn của các cấp lãnh đạo và nhân viên tại nơi đây. Ngoài ra, không thể không kể đến việc xây dựng và triển khai hợp lý các chiến lược Marketing, đặc biệt là Content Marketing để hướng đến việc mang lại một hình ảnh tốt. Chính vì vậy, người viết đã chọn đề tài "Học hỏi quá trình xây dựng kế hoạch Content Marketing tại công ty Esuhai" nhằm hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình. Bài báo cáo gồm những nội dung chính như: lời mở đầu, các khái niệm cơ bản, mô tả công việc, những kiến thức, kỹ năng và thái độ mà người viết có được cũng như còn thiếu, kết luận và đưa lời khuyên. Thời gian thực tập kéo dài trong ba tháng (từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021) và thông qua thời gian đó, người viết mong muốn có thể lĩnh hội thêm nhiều kỹ năng và kiến thức mới, phát huy ưu điểm và khắc phục yếu kém của bản thân. Cuối cùng, mục đích chính của báo cáo là để tạo điều kiện cho sinh viên được cọ xát với môi trường làm việc thực tế, áp dụng các kiến thức, kỹ năng đã có vào công việc và đúc kết được những kinh nghiệm quý giá, từ đó tạo tiền đề cho công việc chính thức về sau. Không chỉ vậy, bài báo cáo còn nhằm mang đến những lời khuyên có giá trị cho Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính Marketing và các sinh viên đang theo học tại đây.
926	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON LEARNING COMPENSATION AND BENEFITS ACTIVITIES OF HUMAN RESOURCES DEPARTMENT AT ADMICRO OF VCCORP JOINT STOCK COMPANY (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Nguyễn Thị Ngọc Nữ	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Nhân sự luôn là nền tảng vững chắc cho mỗi doanh nghiệp và quản lý nhân sự là một trong những chiếc chìa khóa mở cánh cửa dẫn đến sự thành công cho doanh nghiệp. Do đó nhân sự nói riêng và quản lý nhân sự nói chung luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của hầu hết các doanh nghiệp. Tuy nhiên, các doanh nghiệp không chỉ sở hữu và quản lý được nguồn nhân lực vững chắc để thúc đẩy sự thành công và phát triển của doanh nghiệp mà vấn đề quan trọng hơn hết là họ phải làm cách nào để giữ chân được cho riêng mình những nguồn nhân lực đó. Để làm được điều đó, có lẽ những chính sách phúc lợi dành cho nhân viên sẽ là vũ khí lợi hại nhất có thể giúp công ty giữ chân những trợ thủ đắc lực nhất cho mình. Nhận thấy được điều đó, bộ phận nhân sự tại Admicro – VCCorp có riêng cho mình mảng lương thưởng và phúc lợi để luôn sẵn sàng hỗ trợ và quản lý những hoạt động liên quan đến chính sách phúc lợi và chế độ ưu đãi để đảm bảo quyền lợi cho nhân viên của công ty. Trong quá trình thực tập tại công ty, tác giả có cơ hội được trở thành thực tập sinh của bộ phận nhân sự Admicro – VCCorp tại mảng lương thưởng và phúc lợi và được tìm hiểu các hoạt động liên quan đến mảng này. Do đó, cô ấy quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về việc học hỏi các hoạt động lương thưởng và phúc lợi của bộ phận nhân sự tại Admicro thuộc công ty Cổ Phần VCCorp từ tháng 10 đến tháng 12".
927	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON LEARNING THE EXPORT ACTIVITIES AT INXPRESS TRANSPORTATION LIMITED LIABILITY COMPANY (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Lê Ngọc Bảo Ngân	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Với xu thế hội nhập, xuất khẩu đã trở thành vấn đề sống còn của nhiều nền kinh tế thế giới. Việt Nam từ khi mở cửa nền kinh tế cũng đã xác định xuất khẩu là vấn đề then chốt trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.Trong quá trình Việt Nam gia nhập những tổ chức thương mại tự do cùng với việc kí kết những hiệp định song phương, đa phương thì thị trường dịch vụ Logistics Việt Nam đã có sự chuyển biến tích cực với số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong ngành phát triển nhanh và có tốc độ tăng trưởng cao. Hiểu rõ được tầm quan trọng đó, với hơn 20 năm kinh nghiệm vận chuyển quốc tế, Công ty TNHH InXpress luôn luôn đề cao chất lượng dịch vụ, đem đến cho khách hàng các giải pháp vận chuyển hàng hoá Quốc tế độc nhất và tiết kiệm nhằm đem lại sự trải nghiệm hài lòng nhất cho khách hàng. Với mạng lưới các đại lí dịch vụ ủy quyền tại hơn 14 quốc gia và đội ngũ nhân viên nhiệt tình hỗ trợ, InXpress luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng dù ở bất cứ đâu. Hòa cùng niềm đam mê, sự hiểu biết cũng như nhận thức được công việc tìm kiếm khách hàng, liên hệ và ký hợp đồng với khách hàng là sự quan trọng trong góp phần nâng cao hiệu quả doanh nghiệp, tác giả đã quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về hoạt động xuất khẩu cũng như quy trình xuất khẩu lô hàng của công ty InXpress từ tháng 10 đến tháng 12" cho bài báo cáo thực tập của mình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
928	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES FOR ONLINE MARKETING CAMPAIGNS AT THE7 LIMITED COMPANY FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021	Trần Bích Ngân	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Marketing hiện đại thường áp dụng công nghệ số để phân tích hiệu suất toàn diện của một chiến dịch marketing. Nhờ vào kết quả phân tích mà định hướng được các chiến lược và đưa ra quyết định phù hợp trong tương lai. Qua đó, các tổ chức hay các doanh nghiệp sẽ dễ dàng kết nối với khách hàng hơn, hiểu biết được khách hàng cần gì và đáp ứng được nhu cầu của họ. The7 là công ty Digital & Performance Marketing tại Việt Nam cung cấp tất cả các giải pháp quảng cáo trên nền tảng Facebook, Instagram, Google, thiết kế web và dịch vụ content marketing. Với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và năng động, The7 luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng của mình mọi lúc mọi nơi. Khách hàng tìm đến The7 thường là các doanh nghiệp, thương hiệu và công việc của The7 là sử dụng các kỹ thuật chuyên môn của mình để tìm ra chính xác khách hàng tiềm năng của thương hiệu, phân phối đúng kênh mục tiêu để tối ưu hoá về hiệu quả quảng cáo. The7 cũng giúp cho thương hiệu cải thiện khả năng giữ chân khách hàng mục tiêu và thúc đẩy lòng trung thành của khách hàng với thương hiệu một cách hiệu quả hơn. Trong suốt quá trình thực tập tại The7, tác giả đã được tiếp cận các kỹ thuật trong marketing cũng như cách thực hiện chiến dịch marketing trực tuyến, đặc biệt là được tìm hiểu về công nghệ số. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập ứng dụng công nghệ số cho các chiến dịch marketing trực tuyến tại công ty TNHH The7 từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021".
929	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON LEARNING PERSONNEL RECRUITMENT ACTIVITIES AT PHU YEN BOOK AND SCHOOL EQUIPMENT JOINT STOCK COMPANY (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Phạm Nguyễn Kim Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Trong bối cảnh khi mà toàn cầu hóa, hiện đại hóa đang trở thành xu hướng tất yếu của thời đại, nguồn nhân lực, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao đóng vai trò quyết định đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia. Vì vậy, bất cứ một doanh nghiệp hay tổ chức nào muốn hướng đến sự thành công đều cần phải có được nguồn nhân lực chất lượng. Hiểu rõ được vấn đề đó, Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị Trường học Phú Yên luôn chú trọng đến các quy trình tuyển dụng nhằm chiêu mộ được các ứng viên có tiềm năng và nhiệt huyết trong công việc để cải thiện và nâng cao chất lượng của đội ngũ nhân viên trong công ty. Tác giả đã may mắn có cơ hội làm việc tại Phòng Quản lý Hành Chính - Nhân sự của công ty và được trải nghiệm quy trình tuyển dụng đầy chuyên nghiệp nhưng cũng không ít thử thách đối với một nhân viên chính thức. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài " Báo cáo thực tập về các hoạt động tuyển dụng tại Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị Trường học Phú Yên từ tháng 10 đến tháng 12".
930	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ONLINE MARKETING ACTIVITIES AT CROSS TECHNOLOGY & COMMUNICATION LIMITED COMPANY (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Lê Thị Minh Nguyệt	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Thế giới đang ngày càng phẳng khi mọi cách thức liên lạc cho đến các nhu cầu giải trí đều nằm gọn trong bàn tay con người. Rõ ràng, chỉ cần chiếc điện thoại Smartphone, hay chiếc máy tính bảng nhỏ gọn là mọi người có thể kết nối, trò chuyện hay chia sẻ thông tin với nhau dù ở bất cứ đâu. Cùng với lượng thông tin "đổ" trên Internet tăng chóng mặt từng giây, lượt tìm kiếm trực tuyến lên đến hàng triệu lượt mỗi ngày, thời gian con người ta dành cho blog, mạng xã hội, các kênh giải trí còn nhiều hơn thời gian ăn ngủ, sinh hoạt cá nhân. Để sống trong một thế giới "phẳng" và "ảo" như vậy, doanh nghiệp sẽ "chết" nếu không tiến hành làm Marketing Online. Vì vậy, tận dụng sức lan truyền rộng rãi của internet thì Công ty TNHH CROSS Technology & Communication luôn chú trọng đến vai trò Marketing online. Dẫn dắt hoạt động này trở thành cánh tay đắt lực cho doanh nghiệp vừa quảng bá thương hiệu cá nhân vừa hỗ trợ các tổ chức doanh nghiệp khác phát triển chiến lược marketing đáp ứng nhu cầu trong thời đại kỹ thuật số. Đội ngũ nhân sự marketing tại CROSS luôn cố gắng làm sao kết hợp nhuần nhuyễn giữa tư duy sáng tạo với tính hiệu suất cao trong tiếp thị kỹ thuật số, tìm ra giải pháp tối ưu nhất để định vị và phát triển cho doanh nghiệp. Cụ thể là bằng cách thông qua các hoạt động sáng tạo nội dung, tận dụng tối đa những nền tảng và kênh tiếp thị hiệu quả nhất trong tiếp cận đối tượng khách hàng lý tưởng. Trong suốt quá trình thực tập tại CROSS Technology & Communication, tác giả đã có cơ hội tiếp cận gần hơn với nền tảng marketing, tìm hiểu những hoạt động về tiếp thị trực tuyến cũng như áp dụng những công cụ kỹ thuật số để phát triển hiệu quả hoạt động này. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về nghiên cứu hoạt động tiếp thị trực tuyến tại Công ty TNHH CROSS Technology & Communication từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021"

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
931	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON LEARNING ENGLISH LANGUAGE TEACHING FOR STUDENTS OF GRADE 4 AT BINH TAN PRIMARY SCHOOL IN BINH DINH PROVINCE (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Trần Thị Hồng Nhung	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Tiếng Anh là một môn học bắt buộc từ cấp tiểu học đến trung học cơ sở và trung học phổ thông tại Việt Nam trong nhiều năm qua với một vai trò vô cùng trọng yếu trong quá trình hội nhập và phát triển trong tương lai. Nhận rõ được tầm quan trọng đó, Bộ giáo dục và đào tạo nói chung và trường tiểu học Bình Tân trực thuộc huyện Tây Sơn, tỉnh Bình Định nói riêng luôn chú trọng đến việc nâng cao chất lượng giảng dạy môn Tiếng Anh thông qua quá trình nâng cao trình độ chuyên môn của giáo viên và chú trọng đầu tư vào cơ sở vật chất để hình thành một môi trường học ngoại ngữ đúng theo tiêu chuẩn của quốc gia. Trong suốt quá trình thực tập tại trường tiểu học Bình Tân, tác giả đã tiếp thu được cách để truyền đạt kiến thức cho học sinh một cách hiệu quả, cách truyền cảm hứng học tập cho học sinh, cách quản lý lớp học, cách soạn một bài giáo án hoàn chỉnh và cách thiết kế một bài kiểm tra đúng chuẩn... Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài " báo cáo thực tập về học hỏi việc dạy tiếng anh cho học sinh lớp 4 tại trường tiểu học Bình Tân thuộc tỉnh Bình Định từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021".
932	Đại học	AN INTERNHIP REPORT ON LEARNING CREDIT CARD SERVICE AT VIETINBANK - NHON TRACH BRANCH - DONG AI PROVINCE (FROM OCTOBER TO DECEMBER 2021)	Nguyễn Ngọc Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Khi đất nước đang đẩy mạnh quá trình toàn cầu hóa, hội nhập sâu rộng trong nước và quốc tế thì dịch vụ phát hành thẻ tín dụng càng được quan tâm, chú trọng để trở thành dịch vụ an toàn tiện lợi nhất. Đặc biệt, sự ra đời của dịch vụ này cũng làm giảm bớt nhược điểm của tiền mặt trong bối cảnh đại dịch COVID-19, tạo nhiều cơ hội cho cá nhân và doanh nghiệp vay vốn kinh doanh, cân bằng lạm phát trong nước. Nắm bắt được tính cấp thiết vấn đề trên, Vietinbank chi nhánh Nhơn Trạch cùng với đội ngũ chuyên nghiệp luôn không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ phát hành thẻ tín dụng và cập nhật những đổi mới để hiện thực hóa nhu cầu vay vốn tốt nhất, nhanh nhất cho khách hàng trong khu vực. Trong suốt quá trình thực tập ở Phòng Bán Lẻ tại Vietinbank chi nhánh Nhơn Trạch, tác giả được trao cơ hội trở thành thực tập sinh để trải nghiệm một cách rõ nét về quy trình hoạt động phát hành thẻ tín dụng. Do đó, tác giả quyết định chọn đề tài "Báo cáo thực tập về học hỏi dịch vụ phát hành thẻ tín dụng tại ngân hàng Vietinbank chi nhánh Nhơn Trạch thuộc tỉnh Đồng Nai từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021."
933	Đại học	An Internship Report on Studying Activities for Staff Performance Appraisal at Clean Energy Vision Development Joint Stock Company (October - December 2021)	Đinh Thị Thanh Tuyền	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Bài báo cáo giới thiệu tổng quan về công ty Cổ phần Phát triển Tầm nhìn Năng lượng sạch bao gồm cơ cấu tổ chức, lịch sử hình thành, phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, lĩnh vực kinh doanh. Ngoài ra, các thông tin liên quan đến phòng nhân sự (cơ cấu tổ chức, chức năng, nhiệm vụ…) nơi mà tác giả trực tiếp thực tập cũng được đề cập đến. Bên cạnh đó, tác giả nêu ra những khái niệm cơ bản liên quan đến đề tài thực tập và mô tả chi tiết công việc mà tác giả đã thực hành trong suốt 3 tháng thực tập tại công ty. Với tư cách là một nhân viên nhân sự, tác giả có cơ hội để trải nghiệm các công việc khác nhau như hỗ trợ quản lý sắp xếp hồ sơ nhân viên, tổng hợp kế hoạch làm việc của các đội dự án tại nhà máy, dịch tài liệu hướng dẫn vận hành thiết bị và hợp đồng của công ty,… Đặc biệt, tác giả còn được tham gia vào một số hoạt động để thực hiện công tác đánh giá nhân viên và đó cũng chính là đề tài mà tác giả chọn để làm báo cáo.Từ đó, tác giả chia sẻ những kinh nghiệm và bài học đã nhận được trong suốt quá trình đi thực tập. Cuối cùng, thông qua báo cáo, tác giả đưa ra kết luận và một số đề xuất cho Khoa Ngoại ngữ của trường Đại học tài chính – Marketing cũng như cho bản thân tác giả để phục vụ cho công việc trong tương lai.
934	Đại học	An Internship Report on Performing Activities as a Human Resources Staff at Sunrise Events Vietnam Co., Ltd. (October - December 2021)	Nguyễn Thị Thu Uyên	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Tác giả bài báo giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Một thành viên Sunrise Events Việt Nam, bao gồm lịch sử hình thành, phát triển, sứ mệnh, tầm nhìn và sơ đồ tổ chức, tập trung vào các hoạt động và trách nhiệm của Phòng Nhân sự. Tác giả có cơ hội tìm hiểu và tham gia vào các khâu tuyển dụng khác nhau, cũng như các công việc khác như dịch sách và đào tạo bảo hiểm. Ngoài ra, tác giả có tham dự các cuộc họp của bộ phận và công ty để hiểu sâu hơn về văn hóa của tổ chức. Tác giả đã từng bước thích nghi với bầu không khí, cũng như các công việc và nhiệm vụ trong công ty và bộ phận nhân sự, với tư cách là một nhân viên nhân sự. Cô ấy đã hoàn thành tốt trách nhiệm tuyển dụng cũng như các hoạt động được giao của bộ phận. Cuối cùng, tác giả đưa ra kết luận và một số kinh nghiệm cô ấy đã học được và đưa ra những khuyến nghị nhỏ nhưng không kém phần thiết yếu cho Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính - Marketing.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
935	Đại học	An Internship Report on Studying Online Marketing Activities at Saigontourist Group (October - December 2021)	Trầm Tử Văn	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Trong thời đại 4.0 hiện nay, với sự bùng nổ mạnh mẽ của công nghệ thông tin và Internet, marketing online đã trở thành một công cụ không thể thiếu cho sự phát triển của mỗi doanh nghiệp. Nhận thấy được tầm quan trọng và tiềm năng của ngành marketing online, tác giả đã thực hiện bài báo cáo với mong muốn được tìm hiểu thêm và có được những kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực này. Trong bài báo cáo, tác giả giới thiệu tổng quát về công ty Saigontourist Group, bao gồm cơ cấu tổ chức, lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh cũng như giá trị cốt lõi của công ty. Ngoài ra, tác giả cũng trình bày chức năng của phòng Marketing, nơi tác giả thực tập. Tiếp đến, tác giả đưa ra một số khái niệm cơ bản, phân loại và tầm quan trọng của hoạt động marketing online nói riêng cũng như marketing nói chung. Sau đó, tác giả mô tả chi tiết các công việc, nhiệm vụ đã thực hiện tại công ty. Anh ấy đã hoàn thành các công việc được giao như biên tập các nội dung trên Facebook fanpage, kiểm tra và trả lời tin nhắn của các khách hàng, gửi mail cho các khách hàng tiềm năng của công ty và một số công việc khác. Từ đó, tác giả chia sẻ những bài học, kinh nghiệm đã học được qua quá trình thực tập. Cuối cùng, tác giả đưa những kết luận và một vài lời khuyên cho chính mình cũng như một vài đề xuất cho Khoa Ngoại ngữ Trường Đại học Tài chính – Marketing nhằm nâng cao chất lượng đào tạo của trường.
936	Đại học	An Internship Report on Practicing Teaching English Online for Early Adolescents at Hòa Lợi Junior High School (October - December 2021)	Lê Ngọc Như Ý	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Báo cáo giới thiệu tổng quan về Trường trung học cơ sở Hòa Lợi cũng như là lịch sử hình thành, sứ mệnh và tầm nhìn của trường. Đặc biệt, tác giả cũng đề cập đến Nhóm 4 nơi tác giả đã làm việc trong suốt quá trình thực tập. Qua quá trình thực tập giảng dạy tiếng Anh trực tuyến tại trường, tác giả đã học thêm nhiều kiến thức chuyên môn cũng như là tích lũy kinh nghiệm cho bản thân. Tác giả đã biết được quy trình và phương pháp giảng dạy Tiếng Anh cho học sinh cấp 2 cũng như là những yêu cầu về phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn mà giáo viên Tiếng Anh cần phải có. Ngoài ra, tác giả cũng rèn luyện được một số kĩ năng như là quản lí lớp học, thuyết trình và nhiều kĩ năng bổ ích khác. Cuối báo cáo, tác giả đã chia sẻ một vài kinh nghiệm mình đã tích lũy được trong quá trình thực tập và đưa ra một vài kiến nghị đến Khoa Ngoại ngữ và cho chính bản thân tác giả.
937	Đại học	An Internship Report on Studying Digital Marketing Activities at NETGROUP Company Limited (October - December 2021)	Đinh Kiều Linh	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Trong báo cáo này, người viết giới thiệu tổng quan về công ty TNHH NETGROUP cũng như là lịch sử hình thành, sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi của công ty. Ngoài ra người viết cũng đề cập đến bộ phận Kinh doanh và Marketing, nơi người viết đã làm việc trong suốt quá trình thực tập. Kế đó, người viết trình bày về các khái niệm liên quan kiến thức cô ấy đã học và công việc thực tế. Sau đó, người viết mô tả chi tiết về nội dung thực tập kể từ khi bắt đầu thực tập cho đến khi kết thúc thực tập. Qua quá trình thực tập, người viết đã trau dồi cho mình thêm nhiều kỹ năng và kiến thức chuyên môn cũng như là tích lũy kinh nghiệm từ những khó khăn trong công việc. Người viết đã hiểu hơn về cách quảng bá sản phẩm trên các nền tảng xã hội, phương pháp tối ưu hóa công cụ tìm kiếm để nó trở nên thân thiện với người dùng, nhanh hơn và dễ điều hướng hơn. Cuối cùng, người viết tổng kết những kinh nghiệm bản thân để đưa ra kiến nghị cho nhà trường và cũng là lời khuyên cho sinh viên mới trong việc chuẩn bị kỹ năng và kiến thức cho tương lai.
938	Đại học	An Internship Report on Preparation Activities for The Foreign Trade Fair as a Marketing Assistant in Viet Garden Co., Ltd. (October - December 2021)	Lê Thị Diễm	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Trong bài báo cáo, tác giả giới thiệu tổng quan về công ty TNHH Viet Garden bao gồm lịch sử hình thành, phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty. Trong đó nêu rõ sơ đồ tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của phòng Marketing nơi mà tác giả thực tập. Đặc biệt có các thông tin cơ bản về quá trình chuẩn bị các hoạt động trước khi tham gia hội chợ nước ngoài của công ty. Ngoài ra, bài báo cáo còn mô tả quá trình thực hiện công việc cũng như nhiệm vụ tác giả đã hoàn thành tại nơi làm việc. Được làm việc ở vị trí Trợ lý marketing, cô ấy đã hỗ trợ thực hiện quá trình chuẩn bị tham gia hội chợ nước ngoài của công ty. Đây là cơ hội tuyệt vời cho tác giả học hỏi cũng như thực hiện các công việc liên quan đến cách khảo sát lấy ý kiến khách hàng, quy trình chuẩn bị sản phẩm cũng như quá trình chuẩn bị gian hàng và phương thức vận chuẩn hàng hóa. Cuối cùng là những kinh nghiệm, kỹ năng mà tác giả đã học được trong quá trình thực tập của mình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
939	Đại học	An Internship Report on Practicing Activities of a Class Manager at Apax English Center in Vinh City (October - December 2021)	Trần Thị Mỹ Duyên	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Trong bài báo cáo, tác giả đã ghi lại quá trình thực tập kéo dài 3 tháng của mình tại trung tâm Anh ngữ Apax English ở thành phố Vinh. Tại đây, cô đảm nhận vị trí Giáo viên chủ nhiệm, chuyên quản lý các lớp học online dành cho trẻ em. Bài báo cáo gồm 5 chương. Mở đầu là chương 1 với cái nhìn tổng quan về công ty Cổ phần Anh ngữ Apax English bao gồm lịch sử hình thành, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, bộ máy cấu trúc cũng như các giải thưởng nổi bật. Bên cạnh đó, tác giả cũng đề cập đến trung tâm Apax English Vinh và bộ phận Giáo viên chủ nhiệm nơi mình làm việc. Tiếp theo ở chương 2, tác giả trình bày các khái niệm cơ bản mà cô ấy vận dụng trong quá trình làm việc. Ở chương 3, tác giả tập trung vào việc miêu tả lại quá trình thực tập trong vòng 12 tuần. Những bài học, kinh nghiệm mà cô ấy đã tích luỹ được trong suốt thời gian thực tập sẽ được thể hiện ở chương 4. Và cuối cùng ở chương 5, tác giả đưa ra một số kết luận và kiến nghị cho khoa Ngoại ngữ - Đại học Tài chính-Marketing cũng như cho chính bản thân cô ấy.
940	Đại học	An Internship Report on Providing The Recruitment Service Packages by B2B Telesales as A Consulting Specialist at HR1 JOBS Technology Joint Stock Company (October - December 2021)	Bùi Lê Huy Hoàng	ThS. Trần Thúy Quỳnh My	Trong báo cáo này, người viết đã giới thiệu tổng quan về công ty cổ phần công nghệ HR1 Jobs bao gồm các thông tin cơ bản, lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi. Tác giả còn giới thiệu chi tiết về bộ máy và chức năng của bộ phận phòng ban nơi tác giả làm việc - phòng Telesales. Ngoài ra, những kiến thức căn bản về nhân sự, tuyển dụng và quá trình sử dụng cũng như áp dụng cách tư vấn các gói dịch vụ tuyển dụng đến khách hàng cũng được cô ấy nghiên cứu và chỉ rõ. Thêm vào đó, cách tác giả được đào tạo và áp dụng kiến thức đào tạo vào công việc cũng được miêu tả cụ thể và chi tiết. Với tư cách là một chuyên viên tư vấn các gói dịch vụ đến khách hàng, tác giả đã dần thích ứng với môi trường cũng như các công việc và nhiệm vụ ở công ty và phòng Telesales. Cô ấy đã hoàn thành nhiệm vụ trong việc tiếp cận, tư vấn, hoàn thành đơn hàng và hỗ trợ khách hàng trong suốt quá trình cung cấp dịch vụ. Cuối cùng, người viết đã đem những kiến thức, kĩ năng mà mình có được đúc kết lại trong suốt những ngày thực tập qua và đưa ra những kiến nghị nhỏ nhưng không kém phần quan trọng đến trường Đại học Tài chính - Marketing nói chung và khoa Ngoại Ngữ nói riêng.
941	Đại học	MANAGEMENT SYSTEM OF ENGLISH TEACHING PROGRAM AT APOLLO	Lưu Thị Kim Ngân	ThS. Mai Văn Thống	Ngày nay, khi tiếng Anh trở thành ngôn ngữ được sử dụng phổ biến trên toàn thế giới, nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng nhanh. Các trung tâm tiếng Anh xuất hiện nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu này. Tuy nhiên, để lựa chọn được một trung tâm tiếng Anh có hệ thống quản lý tốt chương trình dạy tiếng Anh không phải là điều dễ dàng. Apollo là một trong những trung tâm tiếng Anh được người học lựa chọn hàng đầu vì có hệ thống quản lý giáo viên tốt. Sau khi trình bày tổng quan một số khái niệm cơ bản liên quan đến hệ thống quản lý và chương trình dạy tiếng Anh, bài viết này thảo luận về những điểm mạnh của hệ thống quản lý chương trình dạy tiếng Anh tại Apollo bao gồm đội ngũ giáo viên, tài liệu, giáo trình, cơ sở vật chất.
942	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ONTHE PROCESS OF HEADHUNTING SERVICE AT HR1VIETNAM COMPANY	Trịnh Ngọc Yến Nhi	ThS. Mai Văn Thống	Nguồn nhân lực là yếu tố vô cùng quan trọng để hình thành nên một doanh nghiệp. Vì vậy, phát triển nguồn nhân lực là vấn đề cần thiết và được ưu tiên hàng đầu. Ngày nay, kinh tế phát triển đã tạo ra nhiều cơ hội cũng như thách thức cho sự phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, để tồn tại và phát triển trong thị trường cạnh tranh khốc liệt, mỗi tổ chức cần xây dựng một hệ thống nguồn nhân lực vững chắc. Nguồn nhân lực luôn là mối quan tâm của các công ty, tập đoàn. Dựa trên nhu cầu này, dịch vụ tuyển dụng đã ra đời nhằm giải quyết những vấn đề về nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp. Với sự yêu thích của tác giả đối với lĩnh vực nhân sự, cô quyết định làm thực tập sinh tại Phòng Tuyển dụng Mass của công ty HR1 VietNam - một trong những công ty hàng đầu về nhân sự ở Việt Nam. Chủ đề của bài báo cáo là "Báo cáo thực tập về Quy trình cung cấp dịch vụ săn đầu người tại Công ty Hr1vietnam". Qua đợt thực tập này, tác giả kỳ vọng sẽ nâng cao kỹ năng giao tiếp và kỹ năng giải quyết vấn đề, nắm bắt tốt hơn về môi trường làm việc và văn hóa công ty. Hơn nữa, tác giả sẽ có thêm kiến thức về nhân sự cũng như các dịch vụ tuyển dụng, các bước trong quy trình tuyển dụng như tìm kiếm ứng viên, sàng lọc ứng viên hay phỏng vấn ứng viên, ...Ngoài ra, tác giả sẽ chỉ ra tất cả những kết luận và kinh nghiệm trong quá trình thực tập. Điểm mạnh và điểm yếu của quá trình dịch vụ tuyển dụng. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tác giả sẽ đưa ra một số gợi ý cho Công ty HR1Vietnam và đóng góp ý kiến mang tính xây dựng cho Trường Đại học Tài chính – Marketing cũng như các bạn sinh viên Khoa Ngoại ngữ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
943	Đại học	APPLYING NUMEROLOGY IN RECRUITMENT, RETENTION, TRAINING AND DEVELOPMENT	Lê Quỳnh Hồng Nhung	ThS. Mai Văn Thống	Thần số học là nghiên cứu về ý nghĩa của các con số và ảnh hưởng của chúng đối với cuộc sống. Là môn khoa học giúp con người khám phá khả năng, tính cách, điểm mạnh, điểm yếu, hướng phát triển dựa trên ngày tháng năm sinh và họ tên. Nhà tuyển dụng có thể hiểu nhân viên hơn thông qua Thần số học. Do đó, nếu các nhà tuyển dụng áp dụng Thần số học trong tuyển dụng, duy trì, đào tạo và phát triển, việc quản lý Nguồn nhân lực sẽ trở nên hiệu quả hơn. Sau phần tổng quan chung về ý nghĩa và lịch sử phát triển, đặc điểm và lợi thế của Thần số học, bài viết này sẽ thảo luận về độ tin cậy của nó, cách áp dụng nó trong tuyển dụng, duy trì, đào tạo và phát triển cũng như sự khác biệt giữa Thần số học và các bài thi trong tuyển dụng.
944	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ANALYSIS OF THE ONLINE MARKETING ACTIVITIES FOR THE BRAND “SỢI CHỈ VÀNG” OF NET GROUP CO., LTD	Võ Uyên Phương	ThS. Mai Văn Thống	Trong Kỷ nguyên kinh tế số và cuộc chạy đua “Cách mạng công nghiệp 4.0”, vai trò của Internet trở nên vô cùng quan trọng và là cầu nối của mọi hoạt động kinh tế, xã hội của mỗi quốc gia. Các hoạt động trong thế giới ngày nay phải dựa trên nguồn tài nguyên cơ bản đầu tiên, đó là tài nguyên Internet. Vì vậy, có thể nói internet có ý nghĩa sống còn đối với các quốc gia nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Ngoài ra, đại dịch COVID-19 đã có tác động mạnh mẽ và thay đổi hoàn toàn thế giới chúng ta đang sống, và hoạt động kinh doanh toàn cầu cũng không ngoại lệ. Như chúng ta thấy, các doanh nghiệp trên khắp thế giới đang thực hiện các biện pháp thúc đẩy việc kinh doanh, thìmarketing online được chạy trên nền tảng internet, đóng một vai trò vô cùng quan trọng để doanh nghiệp có thể vận hành việc kinh doanh của mình một cách trôi chảy. và thuận lợi hơn. Có thể nói, online marketing là một công cụ, mang tính sống còn của doanh nghiệp. Công ty TNHH Net Group là một công ty có thế mạnh chuyên kinh doanh các mặt hàng như đồ bảo hộ lao động, quần áo may sẵn,…Đề tài “Phân tích hoạt động marketing trực tuyến cho thương hiệu“ Sợi Chỉ Vàng”của Công ty TNHH Net Group được chọn với mục đích nghiên cứu, tìm hiểu về các hoạt động marketing trực tuyến của Công ty Net Group đối với thương hiệu Sợi Chỉ Vàng. NetGroup là một công ty rất nhạy bén trong việc nắm bắt nhu cầu thị trường, bước đầu đã xây dựng thành công thương hiệu Sợi Chỉ Vàng, đưa thương hiệu Sợi Chỉ Vàng đến với người tiêu dùng thông qua các hoạt động Marketing thông qua việc Sử dụng kết hợp nhiều hình thức Marketing Online khác nhau bao gồm website, tối ưu hóa công cụ tìm kiếm, Email Marketing, mạng xã hội, blog, youtube. Trong thời gian thực tập từ tháng 10 năm 2021 đến tháng 12 năm 2021, tác giả đã có cơ hội tìm hiểu về thực trạng hoạt động Marketing Online nói trên cho thương hiệu Sợi Chỉ Vàng. Thông qua việc thực hiện này, tác giả đã hoàn thành các mục tiêu đề ra bàn đầu khi chọn công ty, đó là có cơ hội làm việc trong môi trường marketing chuyên nghiệp và cải thiện các kỹ năng cần thiết để trở thành nhân viên marketing của mình

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
945	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON IMPORT PROCESS OF FROZEN SEAFOOD FOR FULL CONTAINER LOAD AT HAI WANG SEAFOOD LIMITED COMPANY	Nguyễn Thị Yến Vi	ThS. Mai Văn Thống	Nhu cầu về thủy sản đông lạnh trên toàn cầu đang tăng lên do sự ưa chuộng ngày một đông đảo của người tiêu dùng dành cho loại sản phẩm vừa chế biến sẵn lại vừa giàu chất đạm và axit béo thiết yếu này. Vì nhận thức về sức khỏe ngày một rõ nét nên thị hiếu của người tiêu dùng chuyển hướng qua các sản phẩm thủy sản đông lạnh so với thực phẩm đóng hộp cũng tăng mạnh ở Việt Nam Với mong muốn hiểu rõ hơn về lĩnh vực xuất nhập khẩu, đặc biệt là quá trình nhập khẩu bằng đường biển, người viết báo cáo đã quyết định chọn "Quy trình nhập khẩu thủy sản nguyên container bằng đường biển tại công ty trách nhiệm hữu hạn thủy hải sản Hai Wang" làm đề tài cho bài báo cáo của cô ấy. Làm việc với vai trò là một thực tập sinh xuất nhập khẩu, người báo cáo hy vọng rằng cô ấy có thể tiếp thu thêm kiến thức về quy trình nhập khẩu ở Châu Á thông qua các khái niệm cơ bản. Ngoài ra, cô ấy mong rằng sẽ có thể tích lũy được những kiến thức và kinh nghiệm liên quan đến quy trình nhập hàng nguyên container đối với thủy sản đông lạnh, cụ thể là phân biệt chứng từ nhập khẩu, xin giấy phép nhập khẩu thủy sản đông lạnh và khai báo hải quan. Ba tháng thực tập tại bộ phận xuất nhập khẩu của công ty thủy hải sản HaiWang đã cung cấp cho người viết báo cáo những kinh nghiệm thực tiễn để cô có thể hoàn thành bài báo cáo thực tập của mình. Bên cạnh đó, thực tập tại vị trí nhân viên xuất nhập khẩu đã giúp cô đạt được kiến thức chuyên sâu về quy trình nhập khẩu thủy sản nguyên container bằng đường biển, cụ thể là kiến thức về các thủ tục và chứng từ nhập khẩu, việc khai tờ khai hải quan và thông quan tờ khai nhập khẩu. Trong suốt quá trình học tập và rèn luyện tại đây, người viết báo cáo đã khám phá ra những bài học và kinh nghiệm quý báu về kiến thức chuyên môn của lĩnh vực nhập khẩu, kĩ năng sử dụng máy tính và thái độ tích cực phù hợp giữa đồng nghiệp với nhau. Người báo cáo cũng đã nhận ra những điểm yếu và mặt hạn chế của bản thân cô ấy trong suốt quá trình thực tập.
946	Đại học	APPLICATION OF THE A METHOD IN RECRUITMENT	Đỗ Tuấn Anh	ThS. Mai Văn Thống	Với mức độ thành công cao, Phương pháp tuyển dụng A được định nghĩa là kỹ thuật đơn giản để tìm và sử dụng ứng viên tốt nhất cho một tổ chức. Phương pháp A tập trung vào nhiều yếu tố khác của các ứng cử viên hơn là chỉ tập trung vào kinh nghiệm hoặc kỹ năng. Mặc dù nhà tuyển dụng mất nhiều thời gian hơn và nỗ lực, việc tuyển dụng những cá nhân tài năng nhất là có hệ thống và khá hiệu quả. Trong này bài báo, sau khi giới thiệu tổng quan về định nghĩa tuyển dụng và Phương pháp A, tác giả sẽ trình bày bốn bước của Phương pháp A và thảo luận về sự khác biệt giữa phương pháp tuyển dụng truyền thống và phương pháp A.
947	Đại học	CO-CURRICULAR ACTIVITIES FOR ENGLISH MAJOR STUDENTS AT THE UNIVERSITY OF FINANCE – MARKETING TO DEVELOP LANGUAGE SKILLS	Diệp Hoàng Dung	ThS. Mai Văn Thống	Mặc dù học trên lớp là mục tiêu ưu tiên hàng đầu của sinh viên nhưng nó không phải là mục tiêu duy nhất mà sinh viên nên chú trọng khi theo học tại trường đại học. Hoạt động ngoại khóa (HĐNK) cung cấp một sân chơi học tập cho sinh viên để củng cố các bài học trên lớp, mang đến cho sinh viên cơ hội áp dụng kiến thức học thuật trong một bối cảnh thế giới thực, và cũng được coi là một phần của nền giáo dục toàn diện. Cùng với các hoạt động trong chương trình học, HĐNK cũng đóng một vai trò quan trọng không kém đối với sinh viên. Nếu HĐNK bị bỏ qua, không chỉ quá trình giáo dục mất đi tính toàn diện nhưng hoạt động dạy học cũng trở nên đơn điệu sẽ dẫn đến giảm ham học hỏi của sinh viên, kiến thức và kỹ năng của sinh viên hạn hẹp. Sau khi trình bày tổng quan về một số định nghĩa và lợi ích cơ bản của HĐNK và HĐNK dành cho sinh viên chuyên ngành tiếng Anh, cùng với thông tin về HĐNK hiện có cho sinh viên chuyên ngành tiếng Anh tại UFM, bài viết sẽ thảo luận về vai trò của HĐNK cho sinh viên chuyên ngành tiếng Anh và HĐNK tổ chức cho sinh viên chuyên ngành tiếng Anh tại UFM so với HĐNK chung tại các trường đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.
948	Đại học	An Internship Report On Studying Logistics Activities Of Viet Phuc Import-Export Company (October - December 2021)	Trần Minh Mẫn	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Với thời gian 3 tháng thực tập tại công ty, báo cáo viên đã có cơ hội được trải nghiệm thực tế cũng như được đào tạo trong môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, từ đó tích lũy được kiến thức về lĩnh vực xuất nhập khẩu. Qua những trải nghiệm này, báo cáo viên đã tổng hợp và trình bày trong bản báo cáo những thông tin cụ thể về công ty và các phòng ban trong công ty. Bên cạnh đó, trong bài báo cáo, báo cáo viên cũng đã chia sẻ chi tiết về công việc hàng ngày của anh ấy tại công ty cũng như hoạt động kinh doanh của công ty. Cuối cùng, anh ấy cũng đã đưa ra một số kiến nghị góp phần cải thiện tình trạng hoạt động của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
949	Đại học	An Internship Report on Studying Recruiting Activities of Cimigo Sole Member Limited Liability Company in Ho Chi Minh City (October - December 2021)	Nguyễn Bảo Ngân	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Mục đích chính của bài báo cáo là nghiên cứu các hoạt động tuyển dụng ở Công ty Cimigo. Bài báo cáo cũng nhằm mục đích đưa ra những góp ý cho khoa Ngoại ngữ và sinh viên của khoa. Qua khóa thực tập này, tác giả hiểu hơn về quá trình tuyển dụng và lĩnh vực nghiên cứu thị trường. Tác giả cũng học được kỹ năng quản lý thời gian và kĩ năng giải quyết vấn đề nên có của nhà tuyển dụng. Trong môi trường làm việc chuyên nghiệp, tác giả quen với phong cách làm việc của công ty: thân thiện, năng động và chuyên nghiệp và có nhiều mối quan hệ tốt đẹp. Ngoài ra, tác giả còn nhận ra được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân cần cải thiện cho công việc trong tương lai.
950	Đại học	A qualitative research on the use of Podcasts in EFL learners' self- directed learning English listening comprehension at the University of Finance and Marketing	Nguyễn Thị Thu Ngân	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Bài báo này kiểm tra xem các podcast có tác động đáng kể đến khả năng nghe hiểu tiếng Anh theo nhịp độ tự học của người học EFL cũng như đánh giá nhận thức của họ đối với công cụ hữu dụng đáng kinh ngạc này hay không. Tác giả đã thu thập dữ liệu từ 47 sinh viên tại Đại học Tài chính - Marketing, những người đang theo học tại khoa Ngoại ngữ chuyên ngành tiếng Anh kinh doanh. Dữ liệu thu thập từ sinh viên chủ yếu được lấy qua bảng câu hỏi trực tuyến và được phân tích cẩn thận. Kết quả cho thấy sinh viên UFM có thái độ tích cực đối với việc sử dụng podcast để nghe hiểu tiếng Anh theo định hướng tự học. Ngoài ra, họ cũng nhận thấy việc sử dụng podcast trong việc học nghe hiểu tiếng Anh theo hướng tự học có hiệu quả cao trong việc nâng cao năng lực nghe của họ.
951	Đại học	A qualitative research on Factors affecting motivation in learning English speaking skill of English majors at University of Finance and Marketing.”	Nguyễn Thị Bảo Ngọc	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Bài nghiên cứu này chỉ ra thực trạng học tập kỹ năng nói tiếng Anh của các sinh viên chuyên ngành tiếng Anh tại UFM, đồng thời tìm ra các yếu tố ảnh hưởng đến động lực học kỹ năng nói tiếng Anh của họ và cuối cùng là biện pháp khắc phục. Bài nghiên cứu được tổ chức như sau. Chương 1 trình bày thông tin của các nghiên cứu khoa học xoay quanh động cơ học tập kỹ năng nói tiếng Anh của sinh viên. Chương 2 trình bày các phương pháp luận được sử dụng để khám phá chủ đề. Chương 3 mô tả chuỗi nhiệm vụ để đạt được các mục tiêu và thảo luận về các phát hiện và kinh nghiệm. Kết luận và khuyến nghị sẽ được đưa ra trong chương 4.
952	Đại học	An Internship Report on Studying Marketing Activities of H&H International Strategy Limited Company in Ho Chi Minh City (October-December 2021)	Nguyễn Hoàng Nhi	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Sau ba tháng làm thực tập sinh Marketing tại H&H International Strategy, tác giả đã trải nghiệm môi trường làm việc năng động thuộc mảng Marketing tại công ty khởi nghiệp.Trong bài báo cáo, cô ấy đã phân tích quá trình hoạt động của doanh nghiệp, đưa ra một số khái niệm cơ bản liên quan đến công việc của cô ấy, ghi rõ công việc hàng ngày của bản thân, ghi chép lại sự phát triển về mặt kiến thức, kĩ năng và thái độ, đưa ra một số giải pháp giúp cải thiện ngôi trường Đại học của cô và bản thân cô.
953	Đại học	A Review Paper on The Effect of Motivational Factors on Employee Productivity in Vietnam	Nguyễn Lê Nhi	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Bài báo này phân tích một số yếu tố ảnh hưởng đến động lực và năng suất làm việc của nhân viên trong các lĩnh vực khác nhau. Các yếu tố động lực (bao gồm lương thưởng, đào tạo, phát triển nghề nghiệp và môi trường làm việc thân thiện) có tác động tích cực đáng kể đến hiệu suất của nhân viên. Từ đó, tác giả đã đề xuất một số giải pháp để nâng cao động lực làm việc đối với các doanh nghiệp tại Việt Nam.
954	Đại học	An Internship Report on Studying Sales Marketing Experience on NTP Media Company (October – December 2021)	Nguyễn Tuyết Nhi	ThS. Phạm Thị Thùy Trang	Báo cáo gồm 5 chương, bắt đầu với thông tin về Bộ phận Truyền thông và Kinh doanh của Công ty NTP trong chương 1. Tiếp theo, cô trình bày những khái niệm cơ bản mà cô đã áp dụng trong quá trình làm việc của mình trong chương 2. Chương 3 mô tả công việc mà cô đã làm trong 3 tháng thực tập tại NTP. Những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy được trong quá trình thực tập của cô được trình bày trong chương 4. Cuối cùng, cô kết luận báo cáo và đưa ra một số đề xuất trong chương 5.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
955	Đại học	REMOTE RECRUITING AT ENTERPRISES DURING THE PERIOD OF THE COVID-19 EPIDEMIC.	Trần Hương Quỳnh Giang	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Khi đại dịch COVID-19 tấn công thế giới vào cuối năm 2019, nó đã gây ra tác động to lớn đến các ngành công nghiệp và nền kinh tế của các quốc gia. Phong cách sống, phong cách làm việc, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đã quay ngoắt 180 độ. Các doanh nghiệp cho phép nhân viên của họ làm việc tại nhà để giữ an toàn và tránh việc virus lây lan trong cộng đồng. Tuy nhiên, nhu cầu lao động của các doanh nghiệp vẫn không ngừng tăng lên. Tuyển dụng từ xa đã chiếm lĩnh thị trường tuyển dụng và việc sử dụng phương pháp này trở phổ biến trong các doanh nghiệp. Trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp khi mà các doanh nghiệp không còn cách nào khác ngoài việc thích ứng, những gì bài nghiên cứu này cung cấp sẽ được coi là nền tảng để các công ty tiến hành tuyển dụng trực tuyến. Bài báo nghiên cứu này có giá trị trong việc xác định quy trình tuyển dụng trực tuyến, cùng với những thuận lợi và thách thức mà nó mang lại cho nhà tuyển dụng và ứng viên.
956	Đại học	REMOTE WORKING SOLUTION IN VIET NAM DURING COVID-19 PANDEMIC	Nguyễn Lê Hải Hà	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Sự xuất hiện của virus Corona gây ra đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng hết toàn bộ các khía cạnh từ xã hội, kinh tế cho đến giáo dục, giải trí. Những ảnh hưởng này đã đạt đến tầm vĩ mô khi nó làm cho đời sống con người gần như bị chậm lại so với tốc độ ảnh hưởng của nó. Giải pháp "làm việc từ xa" xuất hiện như một chìa khoá để mở cánh cửa gần như bị đóng kín này. Bài tham luận này sẽ thảo luận về những điểm mạnh, điểm yếu cũng như là các kết quả từ những bài nghiên cứu khác có cùng chủ đề; rút ra những quan điểm cá nhân, kết luận của tác giả đúc kết được từ những bài nghiên cứu này. Vì sự hạn chế về mặt thời gian cũng như là điều kiện khó khăn trong thời buổi dịch bệnh nên phương pháp được dùng là xem xét những bài nghiên cứu có cùng chủ đề từ nhiều nguồn. Kết quả của bài này cho thấy sự thuận lợi cùng với bất lợi của làm việc từ xa; ngoài ra, cho thấy được vai trò và sự phát triển rất tiềm năng của làm việc từ xa trong tương lai. Vì vậy, nó được cho là giải pháp tối ưu nhất để duy trì nền kinh tế và bảo vệ sức khoẻ của mọi người trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng.
957	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING MIX STRATEGY OF LUMINOUS TOPAZ IMPORT EXPORT SERVICE TRADING COMPANY LIMITED IN HO CHI MINH CITY (OCTOBER – DECEMBER 2021)	Nguyễn Thị Thanh Hiền	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Ngày nay, marketing là một ngành học quan trọng và cần thiết. Marketing đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp và người tiêu dùng trong thời kỳ phát triển kinh tế và kỹ thuật nhanh chóng này. Trong khi đó, các nền kinh tế trong nước và quốc tế đang chịu hậu quả của sự bùng phát Covid-19. Kết quả là, một số công ty dịch vụ đã phải đối mặt với những thiệt hại đáng kể. Để phục hồi sau đại dịch và phát triển, công ty Luminous Topaz cũng đang xây dựng lại chiến lược marketing của mình. Ngoài ra, cần phải điều chỉnh các phương pháp tiếp cận và thực hiện các kế hoạch marketing ngắn hạn để ứng phó với những thay đổi. Trách nhiệm chính của phóng viên với tư cách là một thực tập viên trong bộ phận tiếp thị và bán hàng là hiểu và phân tích tình hình hiện tại để xây dựng kế hoạch giải quyết những khó khăn của công ty.
958	Đại học	APPROACHES TO REVIVE VIETNAM TOURISM INDUSTRY IN THE COVID-19 POST-LOCKDOWN	Trần Thảo Hằng	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Bài nghiên cứu này được tiến hành nhằm mục đích tìm ra những giải pháp tối ưu để giúp cho du lịch Việt Nam ổn định và các hoạt động được phục hồi trở lại bằng cách tham khảo bốn bài nghiên cứu có cùng chủ đề được các tác giả khác thực hiện. Dù cho các dữ liệu còn hạn hẹp nhưng các nhà nghiên cứu này đã xác định được các vấn đề chung mà các nước khác đang gặp phải và những giải pháp mà họ đã áp dụng để phục hồi du lịch của đất nước họ. Bài nghiên cứu này sẽ tổng hợp lại các vấn đề cũng như là tìm ra những lời giải đáp nhằm giúp Việt Nam phục hồi ngành du lịch trong thời gian bối cảnh hậu Covid-19. Sau khi đã tổng hợp và nghiên cứu chi tiết các tư liệu nghiên cứu khác, du lịch nội địa được xem là một trong những yếu tố tối ưu nên được khai thác bởi vì khách du lịch luôn chú ý đến các quy định nghiêm ngặt trong việc phòng chống đại dịch tại các sân bay và các mối đe dọa đến sức khỏe của họ. Vì thế, các du khách thường có quan điểm rằng đi du lịch đến những nơi quen thuộc như đất nước của họ thì sẽ an toàn hơn. Bên cạnh đó, việc phát triển du lịch trong nước sẽ là một trong những cách giúp khám phá thêm nhiều địa điểm tiềm năng khác nhằm giúp nâng cao vị thế du lịch của Việt Nam trong tương lai. Thêm vào đó, các giải pháp hay mà các nước khác đã áp dụng có thể là những hướng đi mới đối với Việt Nam trong giai đoạn khó khăn này nhằm giúp nền kinh tế và cuộc sống người dân có thể ổn định nhanh nhất có thể.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
959	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HUMAN RESOURCES DEPARTMENT'S PERFORMANCE OF RAINBOW EDUCATION AND INVESTMENT CO., LTD	Đoàn Lê Khương	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Trong xu thế hội nhập ngày nay, tiếng Anh đã trở thành một công cụ không thể thiếu trong hoạt động giao tiếp và kinh doanh của con người. Không chỉ riêng các nước lân cận mà Việt Nam cũng đã ngày càng phát triển và thịnh hành tiếng Anh như một nhu cầu tất yếu. Xuất phát từ nhu cầu đó, Công ty TNHH Đầu tư Giáo dục Rainbow đã ra đời nhằm tạo ra một môi trường học tập tiếng Anh chuyên nghiệp cho người học. Kể từ ngày thành lập tới nay đã hơn 4 năm, nhưng Công ty TNHH Đầu tư Giáo dục Rainbow đã không ngừng nỗ lực, thu hút hơn hàng trăm học sinh từ các trường tiểu học, trung học cơ sở, trung học phổ thông, và đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Cùng với đội ngũ giáo viên, nhân viên được đào tạo một cách bài bản và chuyên nghiệp đã góp phần đưa tên tuổi của công ty vươn xa hơn nữa.
960	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING ACTIVITIES OF DANH KHOI REAL ESTATE COMPANY (October- December 2021)	Nguyễn Phi Long	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Trong nền kinh tế phát triển như hiện nay, cuộc cách mạng 4.0 đã tạo ra nhiều cơ hội cũng như thách thức cho sự phát triển của các doanh nghiệp. Để tăng khả năng cạnh tranh, doanh nghiệp cần xây dựng một bộ phận Marketing chuyên nghiệp để phát triển công ty, giúp công ty tiếp cận được với khách hàng tốt hơn. Marketing là mối quan tâm sâu sắc của các công ty, tập đoàn, đặc biệt là đối với các vị trí cấp cao. Càng ở vị trí cao, kiến thức và kĩ năng Marketing vận dụng càng khó khăn hơn. Marketing là giải pháp tuyệt vời để giải quyết vấn đề thu hút và thỏa mãn nhu cầu khách hàng cho các doanh nghiệp, tập đoàn. Là một thực tập sinh làm việc tại bộ phận Trụ sở chính của công ty bất động sản Danh Khôi, tác giả chịu trách nhiệm chính trong việc Marketing – giới thiệu, quảng bá sản phẩm.
961	Đại học	(không nộp bài)	Nguyễn Phương Nam	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	(không nộp bài)
962	Đại học	AN INTERSHIP REPORT ON STUDYING MULTI-CHANNEL MARKETING ACTIVITIES OF FUFUTECH FURNITURE COMPANY IN HO CHI MINH CITY (September - December 2021)	Nguyễn Thị Yến Anh	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Bài khóa luận tốt nghiệp được người báo cáo trình bày cụ thể trong sáu chương chính. Chương đầu tiên, cô giới thiệu tổng quan về background của công ty này. Qua chương thứ hai, tác giả trình bày những thông tin chung về phòng Marketing cũng như nêu rõ các chức năng của phòng ban này. Chương ba đã làm rõ những khái niệm liên quan đến đề tài thực tập cụ thể là các hoạt động tiếp thị đa kênh của công ty. Đến chương bốn tác giả tổng kết lại cả những việc mà cô đã được quản lý giao trọng trách và các nhiệm vụ có liên quan đã được thực hiện trong quá trình thực tập. Ngoài ra, cô còn khám phá được những điểm mạnh cũng như điểm yếu của bản thân và những trải nghiệm thực tế hữu ích. Tất cả chúng đều được đúc kết lại ở hai chương cuối cùng là chương năm và chương sáu. Tóm lại, thực tập là khoảng thời gian bổ ích giúp cho người báo cáo có được cơ hội tiếp cận với công việc thực tế để thu được những kinh nghiệm nghề nghiệp mà cô ấy đã và đang lựa chọn theo đuổi. Nhờ đó, tác giả nâng cao được trải nghiệm cũng như có thêm dữ kiện để hoàn thành được bài khóa luận này.
963	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ENGLISH TEACHING ACTIVITIES OF HA LONG FOREIGN LANGUAGE CENTER (September - December 2021)	Hạ Hồ Kim Ngân	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Ở phần mở đầu, tác giả đưa ra tầm quan trọng và vai trò của tiếng anh cũng như lý do chọn đề tài và những mục tiêu muốn đạt được sau khi thực hiện khóa luận. Tiếp theo, cô ấy khái quát những thông tin quan trọng về trung tâm và chức năng của phòng Đào Tạo ở chương 1 và chương 2. Tại chương 3, các khái niệm cơ bản và cơ sở lý thuyết về các phương pháp, hoạt động giảng dạy đã được tác giả trình bày một cách rõ ràng. Ngoài ra, cô ấy thể hiện rõ những phương pháp và hoạt động nào mà Trung tâm Ngoại ngữ Hạ Long đã áp dụng. Chương 4 là bảng mô tả chi tiết các công việc mà tác giả đã làm hàng tuần trong suốt thời gian thực tập. Sau đó, cô ấy phát hiện ra điểm mạnh điểm yếu của bản thân và kinh nghiệm học được để nêu ra ở chương 5. Cuối cùng, chương 6 là các đề xuất phù hợp và kết luận của bài báo cáo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
964	Đại học	A QUALITATIVE RESEARCH ON THE IMPACT OF SMARTPHONES ON LEARNING ENGLISH OF STUDENTS AT UNIVERSITY OF FINANCE-MARKETING IN THE 4.0 ERA	Huỳnh Vân Anh	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Sự xuất hiện của cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư (IR 4.0) đã góp phần không nhỏ vào những thay đổi trong đời sống của con người ở nhiều khía cạnh, trong đó có giáo dục. Ngoài cuộc Cách mạng 4.0 thì sự phát triển của điện thoại thông minh đã mang lại nhiều đột phá mới cho ngành công nghiệp. Điện thoại thông minh được coi là một trong những công cụ đắc lực với mục đích dùng để học tập, lĩnh hội kiến thức ở nhiều lĩnh vực khác nhau; một trong số đó là tiếp thu tiếng Anh. Mục đích của nghiên cứu này nhằm điều tra tác động về hai mặt tích cực và tiêu cực của điện thoại thông minh đến quá trình học tiếng Anh của sinh viên ở trường Đại học Tài chính - Marketing (UFM) tại Việt Nam. Nghiên cứu này được thực hiện theo phương pháp định tính sử dụng bảng câu hỏi khảo sát ở 50 sinh viên thuộc nhiều khoa khác nhau để thu thập thông tin. Kết quả cho thấy việc sử dụng điện thoại thông minh đóng vai trò đáng kể trong việc nâng cao thành tích tiếng Anh của sinh viên tại UFM trong môi trường học tập của họ. Hầu hết sinh viên cho rằng điện thoại thông minh đã đơn giản hóa quá trình học tập của họ thông qua các ứng dụng tiếng Anh có sẵn và nâng cao khả năng tiếp thu từ vựng của họ; tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế kìm hãm sinh viên phát triển các kỹ năng tiếng Anh của mình.
965	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT PHUONG NAM DIGITAL COMPANY IN HO CHI MINH CITY (September - December 2021)	Nguyễn Bảo Ngọc	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Tác giả mở đầu phần báo cáo với lý do chọn đề tài và mục đích của luận văn. Sau đó, tác giả trình bày về bối cảnh của công ty, thông tin chi tiết và chức năng của bộ phận Dự án trong Chương 1 và 2. Chương 3 thảo luận về cơ sở lý thuyết của content marketing, lợi ích, các loại hoạt động content marketing phổ biến nhất trên thị trường và của Công ty Phuong Nam Digital. Trong Chương 4, tác giả tóm tắt các nhiệm vụ hàng tuần của mình trong suốt quá trình thực tập. Tiếp theo, một số phát hiện và kinh nghiệm mà tác gải thu được trong quá trình thực tập được đề cập rộng rãi trong Chương 5. Cuối cùng, dựa trên chương trước, tác giả rút ra kết luận và đưa ra các đề xuất phù hợp.
966	Đại học	A Qualitative Research on The impact of Youtube platform on Learning English Vocabulary of Students at University of Finance-Marketing.	Nguyễn Thị Sương	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Với sự phát triển không ngừng của công nghệ, cuộc sống của con người gần như gắn liền sự phát triển ngày càng lớn mạnh của thế giới công nghệ. YouTube là một nền tảng tiêu biểu cho sự phát triển đó, nền tảng này cung cấp nhiều mảng kiến thức cho người dùng như khoa học kỹ thuật, đời sống, văn hóa,… và đặc biệt nhất là giáo dục. Việc đưa công nghệ vào quá trình học tập của sinh viên đại học, YouTube là một ví dụ điển hình giúp cho quá trình tiếp thu kiến thức nhanh hơn và hiệu quả hơn. Trong lĩnh vực giáo dục, Tiếng Anh dường như được chú ý hơn cả vì tầm quan trọng, mức độ phổ biến và nguồn tài nguyên học tập đa dạng trên nền tảng này. Mục đích của bài nghiên cứu này là để thấy được những lợi ích và song song là những hạn chế của sinh viên trường Đại học Tài chính - Marketing khi học tiếng Anh trên nền tảng YouTube. Đề tài nghiên cứu này được triển khai dựa trên phương pháp nghiên cứu định tính với tổng số 20 sinh viên tham gia khảo sát. Những sinh viên này trải rộng từ sinh viên năm nhất đến năm cuối và thuộc nhiều khoa khác nhau. Kết quả nghiên cứu cho thấy YouTube là nền tảng học tiếng Anh rất hữu ích, mang lại hiệu quả rõ rệt cho quá trình học tập của sinh viên Trường Đại học Tài Chính- Marketing. Có rất nhiều sinh viên đạt được kết quả tích cực trong việc cải thiện kỹ năng nghe và nói, đồng thời tăng vốn từ vựng. Bên cạnh đó là những hạn chế trong việc nâng cao các kỹ năng còn lại trong việc học tiếng Anh.
967	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CONTENT MARKETING ACTIVITIES OF A DONG COMPANY IN HO CHI MINH CITY (September - December 2021)	Ngô Quế Hương	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Bài báo cáo bao gồm một phần mở đầu và sáu chương. Trong phần mở đầu, báo cáo viên giải thích rõ lý do tại sao lại chọn đề tài này và những mục tiêu cần đạt được trong quá trình thực tập. Trong chương 1 và chương 2, phóng viên cung cấp thông tin cơ bản về công ty và bộ phận nơi cô làm việc. Sau đó, báo cáo viên sẽ điểm qua các định nghĩa và kiến thức cơ bản về hoạt động tiếp thị nội dung. Một phần quan trọng làm nên thành công của bài báo cáo là phần mô tả công việc ở chương 4. Tiếp theo, ở chương 5, báo cáo viên tự đánh giá năng lực và kinh nghiệm của mình trong quá trình thực tập. Cuối cùng, cô ấy đưa ra kết luận và khuyến nghị cho bản thân cũng như trường đại học nơi cô ấy đã học trong hơn ba năm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
968	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ENGLISH TEACHING ACTIVITIES AT WALL STREET ENGLISH CENTER (September - December 2021)	Nguyễn Ngọc Lan Hương	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Bài báo cáo bao gồm phần mở đầu và sáu chương. Trong phần mở đầu, tác giả giải thích lý do tại sao cô ấy chọn đề tài và mục tiêu cô ấy hy vọng đạt được sau khi hoàn thành khóa luận. Chương 1 và 2 trình bày thông tin chung về trung tâm và bộ phận mà tác giả đã thực tập. Sau đó, chương 3 làm rõ các khái niệm cơ bản liên quan đến hoạt động giảng dạy tiếng Anh và đề cập đến hoạt động giảng dạy của trung tâm. Chương 4 mô tả chi tiết công việc mà tác giả đã thực hiện trong thời gian thực tập. Trong chương 5, tác giả trình bày những phát hiện và kinh nghiệm của người viết sau khi kết thúc đợt thực tập. Cuối cùng, chương 6 đưa ra kết luận và các đề xuất.
969	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PERSONNEL RECRUITMENT AND TRAINING PROCESS OF CAM RANH LOGISTIC LIMITED COMPANY, HO CHI MINH BRANCH (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Phạm Thị Phương Trinh	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Hòa với sự phát triển chung của đất nước và quan điểm hội nhập với các nước trong khu vực và trên thế giới thì cơ hội và thách thức là hai vấn đề quan trọng mà hầu hết không một doanh nghiệp nào tránh khỏi. Cơ hội thì cần nắm giữ và phát triển, có như vậy mới khắc phục được những thách thức lớn từ thị trường. Cơ hội không tự nó tìm đến mà đôi khi là do chúng ta tạo ra và cơ hội sẽ đến với doanh nghiệp nào có năng lực thực sự. Ở đây, năng lực là điều kiện cần về vốn, về chiến lược kinh doanh và điều kiện đủ nắm giữ vai trò cốt lõi quyết định sự thành công của một doanh nghiệp mà bất kì một hoạt động trên lĩnh vực nào cũng đòi hỏi đó là nguồn nhân lực - đây là yếu tố giữ vai trò đặc biệt quan trọng. Trong môi trường cạnh tranh, một doanh nghiệp phát triển phồn thịnh sẽ là một doanh nghiệp có đội ngũ nhân lực phù hợp, đáp ứng kỹ năng nghề nghiệp và kỹ năng chuyên môn. Tuy nhiên để xây dựng đội ngũ nhân viên chất lượng thì không chỉ làm tốt quy trình đãi ngộ, mà phải thực hiện tốt ngay ở việc tuyển dụng và đào tạo nhân sự Bài báo cáo "quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty TNHH Tiếp vận Cam Ranh" là kết quả của 12 tuần làm việc thực tế tại công ty. Bài viết này sẽ phân tích rõ ràng về các hoạt động, quy trình tuyển dụng và đào tạo tại công ty TNHH tiếp vận Cam Ranh.
970	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PLANNING FOR EMPLOYER BRANDING AT MOVI (NOVEMBER - DECEMBER 2021)	Lê Anh Vững	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Thương hiệu nhà tuyển dụng được biết đến như một chiến lược tuyển dụng đối với doanh nghiệp có qui mô lớn. Các nhà tuyển dụng ngày nay không còn thế chủ động trong việc lựa chọn nhân tài, điều này đã khiến họ phải có kế hoạch và chiến lược cụ thể để nhắm đến từng đối tượng ứng viên mục tiêu. Tại Movi, hoạt động tuyển dụng diễn thường xuyên do kế hoạch mở rộng qui mô trên cả nước, đòi hỏi nguồn nhân lực phải có kế hoạch tuyển dụng hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Vì thế, tác giả đã lựa chọn chủ đề kế hoạch xây dựng thương hiệu nhà tuyển dụng để viết bài báo cáo này trong quá trình thực tập của mình. Anh ấy đã hiểu được tầm quan trọng và cũng như cách triển khai các hoạt động xây dựng thương hiệu nhà tuyển dụng để cùng bộ phận tuyển dụng phát triển và thực thi kế hoạch để phát triển thương hiệu tuyển dụng của Movi.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
971	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SEO CONTENT WRITING AT CROSS TECHNOLOGY & COMMUNICATION COMPANY LIMITED (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Nguyễn Ngọc Thiên Xuân	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Thế giới đang ngày càng phát triển để có thể đuổi kịp những đột phá của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư trong những năm gần đây. Nhằm đạt được những thành tựu trong thời đại này, các doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới bằng cách áp dụng các kế hoạch Marketing phù hợp nhất. Có một sự thật chính là không một công ty nào có thể tồn tại lâu dài nếu thiếu chiến lược Marketing. Để thực hiện một chiến lược Marketing hiệu quả, các doanh nghiệp đều chú trọng vào các hoạt động về Digital Marketing như: việc sáng tạo nội dung, hiểu rõ và tương tác nhiều hơn với khách hàng qua các thông điệp. Do đó, những doanh nghiệp cần phải hiển thị thông tin của sản phẩm/dịch vụ của mình ở một vị trí nổi bật và dễ thấy nhất để có thể tiếp cận khách hàng một cách nhanh chóng và chính xác. Qua những điều học được, tác giả đã nhận thấy rằng sáng tạo nội dung chuẩn SEO là một phần quan trọng trong Marketing. Là một sinh viên của trường Đại học Tài Chính – Marketing với chuyên ngành Tiếng Anh Kinh Doanh, tác giả đã học được những kiến thức cơ bản và nâng cao về Marketing, vì thế cô ấy đã quyết định viết lên bản báo cáo thực tập này khi đang là thực tập sinh tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn CROSS Technology & Communication với vị trí SEO Content Writer. Bản báo cáo có tiêu đề: “Báo Cáo Thực Tập Về Việc Viết Nội Dung Chuẩn SEO Tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn CROSS Technology & Communication” được chia làm sáu phần. Đầu tiên, phần giới thiệu: Introduction bàn về lý do chọn đề tài và mục tiêu mà tác giả muốn đạt được. Tiếp theo ở chương một: Company’s Background và chương hai: Workplace, tác giả trình bày về thông tin của công ty đang thực tập và các phòng ban mà cô ấy được phân công. Chương ba nói về The Basic Concepts, tại đây, tác giả cho mọi người biết được các khái niệm về những từ liên quan đến bản báo cáo. Hơn thế nữa, quá trình tìm hiểu và được phân công nhiệm vụ trong công việc đã được tác giả miêu tả nhiều hơn tại chương bốn: The Description. Findings and Experience sẽ được tác giả nhắc đến tại chương năm. Cuối cùng, tại chương sáu: Conclusion and Recommendations, tác giả thảo luận về những bài học của mình khi thực tập tại công ty và khuyến nghị cho bản thân, doanh nghiệp trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
972	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLYING VIDEO AND AUDIO TO TEACH ENGLISH PRONUNCIATION FOR CHILDREN FROM 3 TO 10 AT M.A.S ENGLISH CENTER (OCTOBER – DECEMBER 2021)	Hoàng Anh	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Trong thời đại ngày nay, không nghi ngờ gì khi nói ngôn ngữ là cầu nối không thể thiếu để giao tiếp trên toàn thế giới. Ở Việt Nam, tiếng anh là ngôn ngữ thứ hai, vì thế học phát âm là bước cơ bản và quan trọng để có thể giao tiếp. Thực tế là trẻ em Việt Nam đã được tiếp xúc với tiếng Anh ngay từ khi còn nhỏ ở trong trường học và các trung tâm ngoại ngữ. Trẻ em được tiếp cận với nhiều phương pháp học đa dạng và phong phú về cơ sở vật chất, từ đó trẻ dần thích nghi và trau dồi niềm yêu thích với tiếng Anh. Với tốc độ phát triển của công nghệ, vì thế internet trở thành một phần tất yếu trong cuộc sống. Trong suốt khoảng thời gian thực tập tại trung tâm anh ngữ M.A.S, bài viết: "Ứng dụng video và âm thanh để dạy phát âm tiếng Anh" đã được người viết thực hiện nhằm mục đích nói lên tầm ảnh hưởng đối với trẻ em trước và sau khi được áp dụng video và âm thanh vào giảng dạy, từ đó nêu lên một số vấn đề thường gặp trong phát âm tiếng Anh của trẻ nhỏ. Không những thế, bài báo cáo cũng khai thác sâu vào những tác động tích cực của video và âm thanh đối với trẻ trong lứa tuổi từ mười đổ xuống. Qua đó, tác giả đã làm rõ những hiệu quả cũng như bất cập khi áp dụng công nghệ, đặc biệt là sử dụng video và âm thanh trong phương pháp giảng dạy tiếng anh. Những ý chính của bài báo cáo sẽ được viết như sau. Trong chương đầu tiên, người viết đã cung cấp thông tin về trung tâm M.A.S nơi mà mình đang thực tập như lịch sử hình thành, địa chỉ, quá trình phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh, các khóa học, dịch vụ và các bộ phận ở trung tâm. Tác giả sẽ tập trung nói về bộ phận giảng dạy, nơi mà mình tham gia hoạt động và chứng năng chính của bộ phận đó ở chương thứ hai. Khái niệm cơ bản được thực tập sinh đề cập ở chương thứ ba. Ở chương này được người viết làm rõ những khái niệm liên quan đến thuật ngữ giảng dạy, phát âm, video và âm thanh. Bên cạnh đó, những tính chất và tầm quan trọng của việc áp dụng video và âm thanh ở trung tâm tiếng anh cũng được cô ấy đề cập tới trong chương này. Ở chương tiếp theo, nội dung chi tiết công việc được tác giả trình bày rõ ràng, người viết đã mô tả chi tiết công việc hằng ngày của mình. Ở chương năm, thực tập sinh tường thuật lại những kinh nghiệm mà mình đã đúc kết được thông qua suốt quá trình thực tập. Từ đó nêu lên những kinh nghiệm mà cô ấy nhận được, những thế mạnh và hạn chế còn tồn tại của bản thân. Chương cuối cùng, người viết đã tóm tắt lại các điểm chính của bài báo cáo và đề xuất giải pháp để giúp bản thân khắc phục hạn chế và nâng cao hiệu quả cho trung tâm tiếng anh. Đồng thời, thực tập sinh đưa ra một số lời khuyến nghị cho khoa ngoại ngữ trường đại học Tài Chính-Marketing để giúp áp dụng những lí thuyết học tại trường vào môi trường làm việc thực tiễn.
973	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING VIETNAMESE PRONUNCIATION TO FOREIGN ADULTS AT BEGINNING LEVEL AT GO TO VIETNAMESE KINGDOM COMPANY LIMITED (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Nguyễn Ngọc Minh Anh	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Ngôn ngữ là phương tiện tốt nhất để kết nối giữa người và người. Tuy tiếng Anh được xem là ngôn ngữ phổ biến nhất thế giới nhưng ở Việt Nam tỉ lệ người sử dụng thứ tiếng này như là một ngôn ngữ thứ hai thì không hề nhiều. Do đó, gần như những người nước ngoài đang sinh sống tại Việt Nam đều có nhu cầu học thêm Tiếng Việt để phục vụ cho mục đích làm việc hay cuộc sống thường ngày. Việc trang bị đầy đủ kiến thức và kĩ năng chuyên môn của các giáo viên là yếu tố quan trọng để có thể duy trì và phát triển ngành nghề khá mới này. Cũng như các loại ngôn ngữ khác trên thế giới thì học phát âm là một kĩ năng quan trọng để bắt đầu học tiếng Việt. Nhưng có một số người lại không coi trọng bước này và cho rằng chỉ cần dạy người nước ngoài như cách chúng ta đã học khi còn trên ghế nhà trường. Sự thật rằng, cách người lớn tiếp thu một ngoại ngữ là hoàn toàn khác với cách mà những đứa trẻ bản xứ ở quốc gia đó hấp thụ ngôn ngữ mẹ đẻ của chúng. Chính vì lí do đó mà tác giả chọn đề tài " Báo cáo thực tập về việc dạy phát âm tiếng Việt cho người nước ngoài trưởng thành ở trình độ sơ cấp tại công ty TNHH Go To Vietnamese Kingdom (tháng 10 - tháng 12). Người báo cáo muốn tích lũy thêm kiến thức cũng như kĩ năng giảng dạy trong lĩnh vực giáo dục để có thể phát triển nghề nghiệp của bản thân trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
974	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITING PARTNER PROGRAM AT FREECRACY VIETNAM COMPANY LIMITED (OCTOBER – DECEMBER 2021)	Nguyễn Thị Minh Anh	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Trong bối cảnh hội nhập của nền kinh tế, nguồn nhân lực là một thành phần không thể thiếu trong bất kì một doanh nghiệp nào. Nếu trước đây, ngành nhân sự chỉ tập trung vào việc tuyển dụng nhân viên, thì ngày nay người ta thường chú ý hơn vào việc gắn kết nhân viên, xây dựng quy trình quản lý và những yếu tố khác liên quan đến sự phát triển của doanh nghiệp. Trong các doanh nghiệp, yếu tố con người dần được chú trọng vì đây chính là chủ thể trong việc phát triển, sáng tạo và phát huy những lợi thế của tổ chức. Chính vì vậy, không một tổ chức nào có thể tồn tại nếu nguồn nhân lực không đáp ứng được nhu cầu vận hành và các hoạt động của bộ máy công ty. Một đội ngũ nhân sự tiềm năng cùng với sự lãnh đạo sáng suốt sẽ là nền tảng vững chãi cho sự phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Hằng năm, đa số các doanh nghiệp đều phải ra một dành nguồn lực không nhỏ dành cho hoạt động tuyển dụng nhân sự. Tuy nhiên, do một số hạn chế nhất định, không phải doanh nghiệp nào cũng có thể làm tốt hoạt động tuyển dụng nhân sự trong tổ chức của mình. Chính vì vậy, dịch vụ Headhunting – Tuyển dụng nhân sự đã xuất hiện và đem đến giải pháp tối ưu hơn cho các doanh nghiệp trong công tác tuyển dụng. Với mong muốn muốn trau dồi những kiến thức, kĩ năng cần thiết qua quy trình tuyển dụng thực tiễn, tác giả rất hào hứng khi làm việc với vai trò là một Thực tập sinh Tư vấn Tuyển dụng tại nền tảng tuyển dụng freeC Asia. Nhận thức được tầm quan trọng và tiềm năng phát triển của dịch vụ tuyển dụng trong nền kinh tế Việt Nam, trên cơ sở nghiên cứu lý thuyết đã được học tại trường, kết hợp với quan sát thực tiễn trong thời gian thực tập tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Freecracy, tác giả đã chọn đề tài: “Tìm hiểu quy trình làm việc của Chương trình Cộng tác viên Tuyển dụng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Freeracy Việt Nam”.
975	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES ACTIVITIES IN LOGISTICS OF HUYNH HAI NAM IMPORT - EXPORT TRADING JOINT STOCK COMPANY (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Trịnh Quế Anh	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Trong nền kinh tế hội nhập và hiện đại như hiện nay, mỗi quốc gia muốn tồn tại và phát triển cần phải giao lưu buôn bán với nhiều quốc gia trên thế giới. Nhờ vào sự thay đổi đó, ngành xuất nhập khẩu - logistics đã và đang nắm giữ vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu. Vì thế, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu - logistics trong nước và quốc tế đều muốn mở rộng thị trường và thúc đẩy lưu thông hàng hóa. Để thực hiện được mục tiêu đó, các doanh nghiệp luôn chú trọng ưu tiên hàng đầu đó là đẩy mạnh phát triển hoạt động sales trong xuất nhập khẩu - logistics. Hoạt động sales không những giúp công ty mở rộng thị trường mà còn thúc đẩy các hoạt động kinh doanh hiệu quả. Đó là lí do khiến cho người báo cáo chọn đề tài “Báo cáo thực tập về các hoạt động Sales trong Logistics của Công ty thương mại cổ phần xuất nhập khẩu Huỳnh Hải Nam (tháng 10 – tháng 12). Người báo cáo muốn có thêm kinh nghiệm và kiến thức của ngành kinh tế này để có thể phát triển nghề nghiệp ở tương lai.
976	Đại học	An Internship Report on Some Solutions to Improve Recruitment Process of CallUs Limited Company	Nguyễn Hà Triều Ngân	Ths. Bùi Thị Nhi	Công ty TNHH CallUs là doanh nghiệp chuyên cung cấp Dịch vụ phục vụ quy trình doanh nghiệp, lấy trọng tâm là những dịch vụ về chăm sóc khách hàng và tư vấn bán hàng qua điện thoại trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng và bảo hiểm. Với sự giúp đỡ của Công ty TNHH CallUs trong quá tình thực tập tìm hiểu nghiên cứu tại đây, người báo cáo đã có cái nhìn toàn diện và khách quan hơn dựa trên những số liệu và thông tin từ phía công ty. Qua đó, tác giả đã đánh giá được thực trạng cũng như ưu nhược điểm của hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty. Đó là lý do vì sao cô ấy quyết định chọn đề tài: “Một số giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tuyển dụng tại công ty trách nhiệm hữu hạn CallUs”

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
977	Đại học	An Internship Report on Digital Marketing Activities of Netgroup Company Limited (October- December 2021)	Nguyễn Thị Kim Nhi	Ths. Bùi Thị Nhi	Tiếp thị kỹ thuật số ngày càng trở nên phổ biến và là một phương pháp tiếp thị hiệu quả cho các doanh nghiệp bởi các hoạt động thường ngày của con người hầu hết được kết nối với mạng Internet. Nhờ vào việc sử dụng phương thức tiếp thị kỹ thuật số mà các doanh nghiệp có thể dễ dàng tìm kiếm được khách hàng, thu hút sự chú ý và truyền tải thông điệp của doanh nghiệp đến với khách hàng. Bởi vì tiếp thị kỹ thuật số có ưu điểm là dễ dàng tiếp cận đối với khách hàng mục tiêu, tiết kiệm chi phí, có tính hiệu quả cao và có thể đo lường để hiệu chỉnh lại chiến lược theo từng giai đoạn. Chính vì những ưu điểm đó mà các doanh nghiệp sẽ có nhiều lợi ích cũng như cơ hội lớn để phát triển. Hiểu được tầm quan trọng của tiếp thị kỹ thuật số, tác giả đã có cơ hội được thực tập với vị trí nhân viên tiếp thị kỹ thuật số tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Netgroup. Trong thời gian thực tập, tác giả đã học hỏi rất nhiều kiến thức hữu ích trong lĩnh vực tiếp thị, rèn luyện được cho mình những kỹ năng cần thiết và cải thiện thái độ của mình để có thể làm tốt công việc của mình tại công ty và hoàn thành bài báo cáo của mình cũng như có thể đưa ra những quyết định đúng đắn cho nghề nghiệp trong tương lai.
978	Đại học	An Internship Report on Solutions to Improve The Effectiveness of Credit Risk Management at Saigon Bank Industry and Trade - Binh Chanh Branch (October - December 2021)	Phạm Lưu Yến Nhi	Ths. Bùi Thị Nhi	Quản trị rủi ro tín dụng là một trong những hoạt động cốt lõi của ngân hàng, như là một nền tảng vững chắc mà mỗi ngân hàng cần phải xây dựng và phát triển. Là một sinh viên thực tập trong lĩnh vực này. Nhiệm vụ chính của cô ấy liên quan đến quản lý rủi ro tín dụng. Sau 3 tháng thực tập tại PGD Quận 1 ở ngân hàng SGB (Sai Gon Bank)– Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương là một trải nghiệm tuyệt vời giúp cô nhận ra những điểm mạnh và những điểm yếu của mình, và cô ây có cái nhìn cụ thể hơn về bộ phận Khách hàng cá nhân tại ngân hàng. Bên cạnh đó cô hệ thống hoá một số cơ sở lý luận về rủi ro tín dụng tại ngân hàng.
979	Đại học	The Internship Report on Marketing Activities of AYP Skill Academy	Phạm Quang Nhật	Ths. Bùi Thị Nhi	Với cơ hội được thực tập tại học viện kỹ năng Awake Your Power, tác giả đã được tiếp cận và tham gia vào các hoạt động marketing của học viện. Bên cạnh đó, tác giả còn được hướng dẫn quy trình tạo ra các sản phẩm truyền thông của học viện, và đã tự mình hoàn thiện một số sản phẩm truyền thông. Ngoài ra, tác giả còn có cơ hội trải nghiệm những điều hoàn toàn mới và có cho mình những kỹ năng cần thiết trong công việc.
980	Đại học	An Internship Report on Content Marketing Activities of Phuong Nam Education Consultancy Service Trading Company Limited (September – December 2021)	Đoàn Huỳnh Anh Phương	Ths. Bùi Thị Nhi	Số người sử dụng Internet và mạng xã hội ngày càng tăng lên cùng với sự bùng nổ của đại dịch COVID-19 từ cuối năm 2019 chính là tiền đề cho sự phát triển nhanh chóng của Digital Marketing và Content Marketing trong những năm gần đây. Có thể nhận thấy rõ rệt rằng người dân đã và đang bắt đầu chuyển đổi tích cực sang trò chuyện, trao đổi, và mua sắm trực tuyến trên các nền tảng mạng xã hội. Từ đó, ngoài niềm mong mỏi được học hỏi và thực hành sâu hơn về quá trình thực hiện các dự án Content Marketing, tác giả của bài báo cáo cũng muốn tìm hiểu cụ thể tiềm năng và mức độ quan trọng của Content Marketing trong các hoạt động phát triển doanh nghiệp hiện nay. Chính vì thế, tác giả đã quyết định lựa chọn thực tập ba tháng tại Phuong Nam Company – một công ty chuyên cung cấp các dịch vụ Digital Marketing và Content Marketing. Nhờ có kỳ thực tập này, tác giả đã tìm được cho bản thân những kiến thức Content Marketing vô cùng thực tế, cũng như phát huy, cải thiện các kỹ năng xã hội, và ưu – nhược điểm của bản thân.
981	Đại học	An Internship Report on Reception Operating Procedure of Ngoc Huyen 2 Hotel (October - December 2021)	Nguyễn Hồng Như Quỳnh	Ths. Bùi Thị Nhi	Quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa ngày một phát triển, thúc đẩy mạnh mẽ đến sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ điển hình là kinh doanh lưu trú. Quả thực, hoạt động kinh doanh lưu trú đã mang lại nguồn thu không hề nhỏ cho các doanh nghiệp và đất nước. Qua quá trình thực tập tại một khách sạn uy tín ở quê hương, người viết báo cáo mong muốn đạt được nhiều thành tựu cho bản thân mình. Trong suốt kỳ thực tập, cô không chỉ mong muốn được cọ xát với môi trường thực tế mà còn quan sát và học thêm kiến thức chuyên môn của bộ phận lễ tân cũng như là cách vận hành của một cơ sở lưu trú.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
982	Đại học	An Internship Report on Marketing Activities of Ibis Styles Nha Trang Hotel (October - December 2021)	Mai Phương Tâm	Ths. Bùi Thị Nhi	Trong giai đoạn phát triển như hiện nay, Marketing không còn là một điều xa lạ mà dần dà trở thành một phần không thể thiếu đối với các doanh nghiệp. Có thể nói rằng, marketing không phải là yếu tố quan trọng nhất để quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp nhưng nó là sẽ là tiền đề để quyết định doanh nghiệp đi được bao xa. Vì lẽ đó, khách sạn ibis Styles Nha Trang cũng đã đang và sẽ thúc đẩy hoạt động tiếp thị của mình nhất là trong thời gian này, thời gian phục hồi sau ảnh hưởng của đại dịch. Trong suốt quá trình thực tập, tác giả quý luôn được công ty tạo mọi điều kiện để có thể học hỏi và luyện tập trong môi trường chuyên nghiệp. Không chỉ dừng lại ở đó, được làm việc chung với các anh chị những người dày dặn kinh nghiệm, còn giúp cho tác giả có được cái nhìn cụ thể hơn đồng thời nhận về những góp ý chân thành và giá trị một phần rất quan trọng để tác giả có thể cải thiện bản thân mình trong suốt và sau khoảng thời gian thực tập. Bên cạnh những kiến thức chuyên ngành, kì thực tập tại khách sạn ibis Styles Nha Trang là cơ hội tuyệt vời nhất mà tác giả có được để tích lũy những bài học quí báu về kĩ năng, chuyên môn cũng như hành vi ứng xử trong môi trường làm việc chuyên nghiệp.
983	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HUMAN RESOURCE RECRUIMENT PROCESS AT VIET DRAGON SECURITIES CORPORATION (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Nguyễn Bùi Thanh Phụng	ThS. Đoàn Quang Định	Ngày nay cùng với xuất hiện của quá trình toàn cầu hóa, Việt Nam chúng ta đang trong quá trình hội nhập nền kinh tế toàn cầu. Nếu doanh nghiệp sở hữu đội ngũ nhân lực vững vàng sẽ có nhiều cơ hội phát triển phồn thịnh. Thành công của một doanh nghiệp không thể thiếu yếu tố con người, vì vậy mỗi doanh nghiệp cần phải có khâu chọn lọc thật kỹ ở bộ phận tuyển dụng, đánh giá chính xác năng lực từng ứng viên để mang về cho công ty những tinh hoa tinh túy, góp phần làm nên sự thành công vượt bậc. Công ty Cổ Phần Chứng Khoán Rồng Riệt được đánh giá là một trong trong những công ty hàng đầu chuyên cung cấp dịch vụ đầu tư chứng khoán và tư vấn tài chính tại Việt Nam. Để đạt được thương hiệu uy tín, vững mạnh trên thị trường như ngày hôm nay, không thể phủ nhận công lao của Phòng Nhân sự và Đào tạo đã mang về cho công ty đội ngũ nhân viên đầy tâm huyết, cống hiến hết mình. Được đồng hành với Công ty là một cơ hội quý báo để tác giả có được cái nhìn đa chiều về công tác tuyển dụng và tầm ảnh hưởng của chúng lên sự vận hành và phát triển của một doanh nghiệp. Quan trọng hơn hết, tác giả có được kiến thức, kỹ năng trong lĩnh vực tuyển dụng, ngoài ra cô còn rèn luyện các kỹ năng mềm, tất cả là tư liệu để tác giả hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp và là hành trang cho sự nghiệp tương lai.
984	Đại học	An Internship report on a study on digital marketing activities at NETGROUP Limited Company. (October - December 2021)	Nguyễn Trần Đăng Quang	ThS. Đoàn Quang Định	Đề tài "Nghiên cứu về các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số tại công ty TNHH NETGROUP" với mục đích nghiên cứu và tìm hiểu về các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số của công ty TNHH NETGROUP. Trong đề tài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện phương pháp tổng hợp và xử lý thông tin từ việc thực hành công việc ở chương 4. Bên cạnh đó tác giả còn áp dụng chiến lược SEO để nâng cao hiệu quả các hoạt động tiếp thị trên các nền tảng kỹ thuật số. Qua đó, tác giả nhận thức được rõ tầm quan trọng của các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số tới quá trình quảng bá thương hiệu và tiếp cận khách hàng mục tiêu. Ngoài ra, tiếp thị kỹ thuật số cũng rất cần thiết trong các chiến lược chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành người mua hàng. Từ những phân tích và đánh giá trên, tác giả thấy được rằng, tuy những hoạt động này vẫn còn nhiều hạn chế nhưng chúng cũng đã góp phần quan trọng trong việc phát triển các hoạt động thương mại tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
985	Đại học	An Internship Report on Studying Content Marketing Process at Mogo E-commerce Joint Stock Company (October - December 2021)	Huỳnh Hải Quyên	ThS. Đoàn Quang Định	Những năm gần đây, tiếp thị kỹ thuật số vẫn luôn là từ khóa nổi bật đối với các ngành kinh tế nói chung và ngành Marketing nói riêng. Hình thức này vô cùng phổ biến và mang lại nhiều tiềm năng cho các doanh nghiệp để tiếp cận hiệu quả hơn tới khách hàng của mình. Trong đó tiếp thị nội dung là một trong những chiến lược kỹ thuật số rất có giá trị hiện nay. Khi tiếp thị nội dung phát triển thì chắc chắn nhu cầu tối ưu hóa nội dung theo chuẩn Google tăng lên đáng kể. Nhận thấy được tầm quan trọng của tiếp thị nội dung trong marketing, tác giả đã quyết định thử sức với vị trí thực tập sinh Content Marketing. Dù trong tình hình diễn biến phức tạp của đại dịch COVID-19, tác giả đã may mắn được thực tập tại công ty Cổ phần Thương mại Điện tử Mogo. Công ty chuyên về thương mại trực tuyến cùng với các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số. Bên cạnh những thách thức và khó khăn, tác giả đã rút ra rất nhiều bài học kinh nghiệm cho bản thân từ đó tạo nguồn cảm hứng để hoàn thành bài báo cáo thực tập với đề tài: "Báo Cáo Thực Tập Nghiên Cứu Về Quy Trình Tiếp Thị Nội Dung Tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Điện Tử Mogo". Mục tiêu chính yếu của báo cáo viên là đạt được kiến thức nền tảng về lĩnh vực tiếp thị nội dung vững chắc để phục vụ cho con đường sự nghiệp trong tương lai. Bài báo cáo của tác giả bao gồm phần giới thiệu và sáu chương. Ở phần giới thiệu cô ấy đưa ra lý do chọn đề tài và mục đích của bài báo cáo. Tác giả trình bày thông tin tổng thể về công ty trong chương một và chương hai. Trong chương ba, tác giả cung cấp cho người đọc một số khái niệm và những thuật ngữ chuyên ngành mà cô ấy sử dụng để có cái nhìn tổng quát về chủ đề bài báo cáo. Tiếp theo, tác giả trình bày chi tiết các nhiệm vụ và công việc của cô ấy trong suốt mười tuần thực tập ở công ty Mogo qua chương bốn. Từ những nỗ lực và cố gắng, cô ấy đạt được nhiều kết quả tích cực cũng như đúc kết nhiều kinh nghiệm được trình bày trọng chương năm. Kết thúc bài báo cáo, tác giả đưa ra những kết luận và đề xuất cụ thể rút ra từ quá trình thực tập nhằm hướng đến tương lai phát triển và bền vững hơn.
986	Đại học	An internship report on learning Digital Marketing Activities at Thien Moc Huong Joint Stock Company (October - December 2021)	Vũ Duy Thanh	ThS. Đoàn Quang Định	Tại Việt Nam, các doanh nghiệp đang ngày càng đầu tư nhiều hơn vào digital marketing thay vì marketing truyền thống để quảng bá hình ảnh, sản phẩm của mình tại thị trường Việt Nam và vươn ra thị trường quốc tế. Các kỹ thuật marketing trong các kênh digital marketing rất quan trọng để xây dựng danh tiếng vững chắc trong ngành công nghiệp này và củng cố niềm tin của khách hàng vào sản phẩm. Thiên Mộc Hương cũng không ngoại lệ; kể từ lúc thành lập, công ty đã liên tục đầu tư mạnh vào các chiến thuật marketing bằng cách sử dụng hiệu quả các nền tảng digital marketing, giúp tăng nguồn doanh thu 1 cách ổn định. Nhận thấy tiềm năng của ngành digital marketing này trong tương lai, tác giả đã mô tả những nét tổng quan về Thiên Mộc Hương nói chung và bộ phận marketing nói riêng. Ngoài ra, báo cáo này còn trình bày chi tiết đặc điểm của các kênh digital marketing mà Thiên Mộc Hương đang sử dụng, cũng như các giai đoạn hoạt động và kế hoạch digital marketing. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số ý tưởng nhằm hỗ trợ củng cố các kênh tiếp thị kỹ thuật số của Thiên Mộc Hương, với hy vọng nâng quy trình tiếp thị kỹ thuật số của công ty lên một tầm cao mới, mang lại hiệu quả kinh doanh ngày càng xuất sắc. Mục tiêu chính của báo cáo này là đáp ứng yêu cầu của Trường Đại học Tài chính - Marketing và hoàn thành chương trình sau đại học. Báo cáo thực tập này trình bày sơ lược về 12 tuần thực tập của tác giả. Kèm theo đó là những kiến thức, kỹ năng mà tác giả đã học hỏi được nhờ sự hướng dẫn tận tình của giảng viên và các nhân viên trong công ty. Báo cáo cũng nhằm đưa ra một số khuyến nghị đối với sinh viên đang theo học tại Khoa Ngoại ngữ, cho Trường Đại học Tài chính - Marketing và cho chính bản thân tác giả.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
987	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING SALES PROCESS AT DOMUS HOME COMPANY (October - December 2021)	Văn Thị Phương Thảo	ThS. Đoàn Quang Định	Kể từ khi nền kinh tế phát triển với sự ra đời của tiền tệ, sự trao đổi hàng hóa càng ngày càng gia tăng. Tới nay, sự mua bán diễn ra mọi lúc mọi nơi trên khắp toàn cầu không có lúc nào ngưng nghỉ. Người ta mua bán cả sản phẩm hữu hình lẫn vô hình. Thị trường bất động sản cùng với thị trường vốn và thị trường lao động là các thị trường trung tâm trong nền kinh tế thị trường. Domus Home là một trong những công ty bắt kịp xu thế trở thành cầu nối giữa người bán và người mua bất động sản và là nhân tố góp phần hoàn thiện môi trường pháp lý cho kinh doanh bất động sản. Bên cạnh đó, với nền kinh tế nhiều thành phần hiện nay trên thị trường có nhiều nguồn cung ứng hàng hoá, điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải cạnh tranh với nhau để thu hút ngày càng nhiều khách hàng, phải không ngừng tăng doanh số bán hàng và chất lượng dịch vụ cùng với sự phát triển và mở rộng thị trường. Nhận biết được xu hướng phát triển của ngành Bất động sản và tầm quan trọng của việc bán hàng trong nền kinh tế hiện nay , tác giả đã quyết định tìm hiểu về công ty Domus Home và mong muốn thực tập tại đây. Mục đích chính của bài báo cáo này là hoàn thành khóa luận tốt nghiệp chương trình học đại học ngành Ngôn ngữ Anh, chuyên ngành Tiếng Anh Kinh doanh. Báo cáo cũng gửi vài kiến nghị đến khoa Ngoại ngữ và chính bản thân tác giả. Bài báo cáo được đúc kết bằng bài học rút ra từ chính tác giả, tập trung chủ yếu vào phần mô tả công việc tại Domus Home.
988	Đại học	An Internship Report on Studying Export Sales Process at GHHA Trading Corporation (October – December 2021)	Đinh Thị Thoa	ThS. Đoàn Quang Định	Hòa cùng xu thế hội nhập nền kinh tế thế giới, hoạt động bán hàng xuất khẩu ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam. Hơn nữa, càng ngày bán hàng xuất khẩu càng trở thành một phần quan trọng trong nền kinh tế của Việt Nam. Lợi nhuận và lợi ích của việc bán hàng xuất khẩu là không thể đo lường được. Tuy nhiên, để đạt được điều này, cần phải có một chiến lược bán hàng xuất khẩu hiệu quả. Cũng như các doanh nghiệp khác, đội ngũ kinh doanh của công ty GHHA đã cùng nhau tập trung vào các kế hoạch phát triển và mở rộng hoạt động bán hàng xuất khẩu. Nhờ đó, tác giả đã có cơ hội quan sát và tham gia vào quy trình bán hàng và kế hoạch bán hàng xuất khẩu của công ty trong thời gian 10 tuần thực tập. Báo cáo này tập trung chủ yếu vào quá trình thực tập của tác giả tại GHHA với mục tiêu quan sát và thực hành các công việc của một quy trình bán hàng xuất khẩu hoàn chỉnh. Kết quả là cô đã thu được rất nhiều điều vô cùng có lợi cho bản thân. Báo cáo của cô ấy bao gồm phần mở đầu và sáu chương. Phần giới thiệu nêu rõ lý do tại sao tác giả chọn chủ đề này và mục tiêu của cô ấy khi làm việc trong bộ phận kinh doanh của GHHA. Tiếp theo, cô ấy giới thiệu tổng quan về GHHA, các phòng ban của nó và nơi cô ấy làm việc. Sau đó, cô đã trình bày các khái niệm và thuật ngữ liên quan đến công việc của mình để có một cái nhìn tổng thể về chủ đề của bài báo cáo. Ngoài ra, cô cũng mô tả chi tiết những công việc thực tế đã làm trong quá trình thực tập. Từ đây, cô nêu ra những kết quả cô tìm được và những kinh nghiệm được rút ra sau khoảng thời gian làm việc tại GHHA. Cuối cùng, phần báo cáo kết thúc với những kết luận và đề xuất của tác giả đối với sinh viên Khoa Ngoại ngữ, Khoa Ngoại Ngữ và Trường Đại học Tài chính - Marketing.
989	Đại học	An Internship Report on Studying Sales Process at Weset English Center (October - December 2021).	Trương Thị Thùy Trang	ThS. Đoàn Quang Định	Hiện nay, việc bán hàng đang ngày càng phát triển và lớn mạnh hơn. Bán hàng giữ vai trò quan trọng trong sự thành công của doanh nghiệp. Nếu như chỉ dựa vào các hoạt động tiếp thị thì khó có thể quảng bá sản phẩm và có được niềm tin của khách hàng. Vậy nên các doanh nghiệp đều cố gắng nâng cấp quy trình bán hàng. Khi có một quy trình bán hàng hiệu quả, doanh nghiệp hoàn toàn có đủ khả năng để tiếp cận được khách hàng mục tiêu, gia tăng doanh số và mở rộng thị trường. Với mục tiêu học thêm kiến thức mới trong lĩnh vực bán hàng, rèn luyện kỹ năng cũng như ứng dụng kiến thức đã học vào thực tế, người viết báo cáo đã chọn làm thực tập sinh của trung tâm Anh ngữ WESET. Thông qua kỳ thực tập, cô ấy đã có thêm kiến thức về bán hàng và cách xây dựng một quy trình bán hàng mang tính ứng dụng cao. Ngoài ra, cô ấy còn nâng cao được các kỹ năng trong môi trường làm việc thực tế. Tuy nhiên, tác giả cũng gặp không ít khó khăn khi cô ấy chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Sau khi trải qua kỳ thực tập mười tuần, cô ấy đã hoàn thành bài báo cáo gồm sáu chương này. Cô ấy sẽ trình bày mỗi chương một cách chi tiết trong bài báo cáo này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
990	Đại học	An Internship Report on Bank Card Services at Orient Commercial Joint Stock Bank (OCB) - Trung Son Branch (October - December 2021)	Nguyễn Thị Thu Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Bài báo cáo này tập trung giới thiệu về dịch vụ thẻ trong hoạt động tài chính của ngân hàng, cụ thể là các dịch vụ thẻ do OCB cung cấp. Bài báo cáo trình bày thêm về cơ cấu tổ chức và hoạt động của OCB. Ngoài ra, các công việc liên quan đến các bước trong quy trình phát hành và thanh toán thẻ ngân hàng cũng được mô tả trong bài viết.
991	Đại học	An Internship Report on Customer Service at SaoViet Trading Investment Construction Ltd (October - December 2021)	Trần Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trên thị trường hiện nay, có rất nhiều công ty cùng cung cấp một mặt hàng và dịch vụ. Điều này tạo nên đa dạng các sản phẩm thay thế, đem lại quyền lựa chọn phong phú cho khách hàng. Do đó, doanh nghiệp nào cung cấp những sản phẩm phù hợp nhất, chất lượng tốt, có các chính sách chăm sóc làm hài lòng khách hàng nhất thì doanh nghiệp đó sẽ tồn tại dài lâu. Bài viết đề cập đến những cách nắm bắt tâm lí khách hàng và làm khách hàng hài lòng. Cơ cấu của bộ máy tổ chức và văn hóa làm việc ở công ty Sao Việt cũng được tác giả trình bày để làm nổi bật lên hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty này.
992	Đại học	An Internship Report on The facilitative Process for Domestic Businesses Attend Anuga International Trade Fair at The North Company Limited. (October – December 2021)	Trương Thị Kim Oanh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Dưới sự phát triển mạnh mẽ của quá trình hội nhập cùng với việc mở rộng giao thương giữa các quốc gia, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam muốn vươn tầm quốc tế, nâng cao vị trí của sản phẩm Việt Nam trên thị trường toàn cầu. Từ bối cảnh đó, giải pháp tham dự hội chợ quốc tế được đưa ra, mang đến những bước tiến mới cho các doanh nghiệp Việt Nam trong ngành thực phẩm và đồ uống. Bài báo cáo đưa ra một cái nhìn toàn diện về quá trình xúc tiến, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam tham dự hội chợ quốc tế một cách dễ dàng và thành công, từ công ty Trách nhiệm hữu hạn Ngoại thương – Nghiên cứu và Phát triển Phương Bắc, là đại diện của đơn vị tổ chức hội chợ quốc tế hàng đầu Koelmesse tại Việt Nam. Báo cáo còn nêu rõ các lợi ích to lớn mà một hội chợ quốc tế có thể mang lại, không những về mặt kinh tế mà còn giúp các doanh nghiệp tiếp thu được những hiện đại và đổi mới của thị trường toàn cầu, trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống.
993	Đại học	An Internship Report on Recruiment and Selection Process at J&T Express (October - December 2021)	Hoàng Minh Thư	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Bài báo cáo mô tả quá trình thực tập ở bộ phận tuyển dụng của Công ty Cổ phần Thực phẩm dinh dưỡng Nutifood trong sáu tuần. Tác giả đã mô tả quy trình tuyển dụng và lựa chọn, cũng như những cách thông tin đến các ứng viên tiềm năng cho từng vị trí của công ty.
994	Đại học	An Internship Report on Professional Process of Imported Goods Delivery by Sea at Seven Stars Ship & Consolidation Company Limited (October – December 2021)	Trần Diễm Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trong những năm gần đây, trước yêu cầu hội nhập cao và phát triển kinh tế của nước ta thì lượng hàng hóa vận chuyển từ Việt Nam ra nước ngoài và ngược lại có tốc độ phát triển nhanh, đặc biệt là ngành giao nhận vận tải cũng đang được đầu tư tương xứng với sự lớn mạnh của ngành. Mặc dù các hoạt động giao nhận vận tải xuất hiện khá lâu trên thế giới, nhưng tại Việt Nam thì vẫn chưa thực sự phát triển, chỉ dừng lại ở các hoạt động vận tải chưa có sự chuyên nghiệp cao và không đi vào một hệ thống nhất. Bài báo cáo mô tả hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Seven Stars Ship & Consolidation, nhằm tìm ra ưu và nhược điểm cũng như khó khăn trong việc giao nhận hàng hóa tại công ty, nhằm giúp người đọc có cái nhìn thực tế, cận cảnh hơn về các quy trình, quy định về ngành xuất nhập khẩu.
995	Đại học	An Internship Report on Using Social Media to Promote Sales at Thuyen Phong Mat Company (October - December 2021)	Nguyễn Thị Phương Oanh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Truyền thông trên mạng xã hội đã đóng một vai trò quan trọng trong thời đại số hóa như hiện nay. Bằng việc chia sẻ những nội dung đa dạng, phong phú về sản phẩm và dịch vụ trên các kênh mạng xã hội, các doanh nghiệp có thể tiếp cận những nhu cầu và mong muốn mới của người tiêu dùng. Tác giả trình bày những hoạt động tiếp thị trực tuyến tại Công ty Thuyên Phong Mật để xem chúng có tác động như thế nào đến nhận thức và quyết định của khách hàng. Bài báo cáo cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của các hoạt động tiếp thị qua mạng xã hội trong việc nâng cao độ nhận diện thương hiệu của công ty.
996	Đại học	The Influence of Emotional Marketing on Consumers' Purchase Intentions and Buying Behaviours: Case Studies of L'Oreal Paris Campaigns in Vietnamese Beauty Market	Nguyễn Trúc Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trong bối cảnh của xã hội thời hiện đại, việc xác định các hoạt động Marketing mang tính cốt lõi ngày càng được xem trọng, đặc biệt khi xu hướng Marketing bằng cảm xúc xuất hiện. Bài viết tổng hợp các định nghĩa về hoạt động marketing bằng cảm xúc, chủ yếu liên quan đến các chiến lược cũng như cách thức đánh vào và khơi gợi những cảm xúc phổ biến để tạo ra sức ảnh hưởng nhất định lên hành vi mua hàng của khách hàng. Cụ thể hơn, các hoạt động marketing và các chiến dịch truyền thông của nhãn hàng L'Oreal Paris tại Việt Nam được phân tích trong bài viết để làm rõ những hạn chế của từng trường hợp khi áp dụng tại thị trường Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
997	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HUMAN RESOURCE RECRUIMENT PROCESS AT VIET DRAGON SECURITIES CORPORATION (OCTOBER - DECEMBER 2021)	Nguyễn Bùi Thanh Phụng	ThS. Đoàn Quang Định	Ngày nay cùng với xuất hiện của quá trình toàn cầu hóa, Việt Nam chúng ta đang trong quá trình hội nhập nền kinh tế toàn cầu. Nếu doanh nghiệp sở hữu đội ngũ nhân lực vững vàng sẽ có nhiều cơ hội phát triển phồn thịnh. Thành công của một doanh nghiệp không thể thiếu yếu tố con người, vì vậy mỗi doanh nghiệp cần phải có khâu chọn lọc thật kỹ ở bộ phận tuyển dụng, đánh giá chính xác năng lực từng ứng viên để mang về cho công ty những tinh hoa tinh túy, góp phần làm nên sự thành công vượt bậc. Công ty Cổ Phần Chứng Khoán Rồng Riệt được đánh giá là một trong trong những công ty hàng đầu chuyên cung cấp dịch vụ đầu tư chứng khoán và tư vấn tài chính tại Việt Nam. Để đạt được thương hiệu uy tín, vững mạnh trên thị trường như ngày hôm nay, không thể phủ nhận công lao của Phòng Nhân sự và Đào tạo đã mang về cho công ty đội ngũ nhân viên đầy tâm huyết, cống hiến hết mình. Được đồng hành với Công ty là một cơ hội quý báo để tác giả có được cái nhìn đa chiều về công tác tuyển dụng và tầm ảnh hưởng của chúng lên sự vận hành và phát triển của một doanh nghiệp. Quan trọng hơn hết, tác giả có được kiến thức, kỹ năng trong lĩnh vực tuyển dụng, ngoài ra cô còn rèn luyện các kỹ năng mềm, tất cả là tư liệu để tác giả hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp và là hành trang cho sự nghiệp tương lai.
998	Đại học	An Internship report on a study on digital marketing activities at NETGROUP Limited Company. (October - December 2021)	Nguyễn Trần Đăng Quang	ThS. Đoàn Quang Định	Đề tài "Nghiên cứu về các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số tại công ty TNHH NETGROUP" với mục đích nghiên cứu và tìm hiểu về các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số của công ty TNHH NETGROUP. Trong đề tài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện phương pháp tổng hợp và xử lý thông tin từ việc thực hành công việc ở chương 4. Bên cạnh đó tác giả còn áp dụng chiến lược SEO để nâng cao hiệu quả các hoạt động tiếp thị trên các nền tảng kỹ thuật số. Qua đó, tác giả nhận thức được rõ tầm quan trọng của các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số tới quá trình quảng bá thương hiệu và tiếp cận khách hàng mục tiêu. Ngoài ra, tiếp thị kỹ thuật số cũng rất cần thiết trong các chiến lược chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành người mua hàng. Từ những phân tích và đánh giá trên, tác giả thấy được rằng, tuy những hoạt động này vẫn còn nhiều hạn chế nhưng chúng cũng đã góp phần quan trọng trong việc phát triển các hoạt động thương mại tại công ty.
999	Đại học	An Internship Report on Studying Content Marketing Process at Mogo E-commerce Joint Stock Company (October - December 2021)	Huỳnh Hải Quyên	ThS. Đoàn Quang Định	Những năm gần đây, tiếp thị kỹ thuật số vẫn luôn là từ khóa nổi bật đối với các ngành kinh tế nói chung và ngành Marketing nói riêng. Hình thức này vô cùng phổ biến và mang lại nhiều tiềm năng cho các doanh nghiệp để tiếp cận hiệu quả hơn tới khách hàng của mình. Trong đó tiếp thị nội dung là một trong những chiến lược kỹ thuật số rất có giá trị hiện nay. Khi tiếp thị nội dung phát triển thì chắc chắn nhu cầu tối ưu hóa nội dung theo chuẩn Google tăng lên đáng kể. Nhận thấy được tầm quan trọng của tiếp thị nội dung trong marketing, tác giả đã quyết định thử sức với vị trí thực tập sinh Content Marketing. Dù trong tình hình diễn biến phức tạp của đại dịch COVID-19, tác giả đã may mắn được thực tập tại công ty Cổ phần Thương mại Điện tử Mogo. Công ty chuyên về thương mại trực tuyến cùng với các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số. Bên cạnh những thách thức và khó khăn, tác giả đã rút ra rất nhiều bài học kinh nghiệm cho bản thân từ đó tạo nguồn cảm hứng để hoàn thành bài báo cáo thực tập với đề tài: "Báo Cáo Thực Tập Nghiên Cứu Về Quy Trình Tiếp Thị Nội Dung Tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Điện Tử Mogo". Mục tiêu chính yếu của báo cáo viên là đạt được kiến thức nền tảng về lĩnh vực tiếp thị nội dung vững chắc để phục vụ cho con đường sự nghiệp trong tương lai. Bài báo cáo của tác giả bao gồm phần giới thiệu và sáu chương. Ở phần giới thiệu cô ấy đưa ra lý do chọn đề tài và mục đích của bài báo cáo. Tác giả trình bày thông tin tổng thể về công ty trong chương một và chương hai. Trong chương ba, tác giả cung cấp cho người đọc một số khái niệm và những thuật ngữ chuyên ngành mà cô ấy sử dụng để có cái nhìn tổng quát về chủ đề bài báo cáo. Tiếp theo, tác giả trình bày chi tiết các nhiệm vụ và công việc của cô ấy trong suốt mười tuần thực tập ở công ty Mogo qua chương bốn. Từ những nỗ lực và cố gắng, cô ấy đạt được nhiều kết quả tích cực cũng như đúc kết nhiều kinh nghiệm được trình bày trọng chương năm. Kết thúc bài báo cáo, tác giả đưa ra những kết luận và đề xuất cụ thể rút ra từ quá trình thực tập nhằm hướng đến tương lai phát triển và bền vững hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1000	Đại học	An internship report on learning Digital Marketing Activities at Thien Moc Huong Joint Stock Company (October - December 2021)	Vũ Duy Thanh	ThS. Đoàn Quang Định	Tại Việt Nam, các doanh nghiệp đang ngày càng đầu tư nhiều hơn vào digital marketing thay vì marketing truyền thống để quảng bá hình ảnh, sản phẩm của mình tại thị trường Việt Nam và vươn ra thị trường quốc tế. Các kỹ thuật marketing trong các kênh digital marketing rất quan trọng để xây dựng danh tiếng vững chắc trong ngành công nghiệp này và củng cố niềm tin của khách hàng vào sản phẩm. Thiên Mộc Hương cũng không ngoại lệ; kể từ lúc thành lập, công ty đã liên tục đầu tư mạnh vào các chiến thuật marketing bằng cách sử dụng hiệu quả các nền tảng digital marketing, giúp tăng nguồn doanh thu 1 cách ổn định. Nhận thấy tiềm năng của ngành digital marketing này trong tương lai, tác giả đã mô tả những nét tổng quan về Thiên Mộc Hương nói chung và bộ phận marketing nói riêng. Ngoài ra, báo cáo này còn trình bày chi tiết đặc điểm của các kênh digital marketing mà Thiên Mộc Hương đang sử dụng, cũng như các giai đoạn hoạt động và kế hoạch digital marketing. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số ý tưởng nhằm hỗ trợ củng cố các kênh tiếp thị kỹ thuật số của Thiên Mộc Hương, với hy vọng nâng quy trình tiếp thị kỹ thuật số của công ty lên một tầm cao mới, mang lại hiệu quả kinh doanh ngày càng xuất sắc. Mục tiêu chính của báo cáo này là đáp ứng yêu cầu của Trường Đại học Tài chính - Marketing và hoàn thành chương trình sau đại học. Báo cáo thực tập này trình bày sơ lược về 12 tuần thực tập của tác giả. Kèm theo đó là những kiến thức, kỹ năng mà tác giả đã học hỏi được nhờ sự hướng dẫn tận tình của giảng viên và các nhân viên trong công ty. Báo cáo cũng nhằm đưa ra một số khuyến nghị đối với sinh viên đang theo học tại Khoa Ngoại ngữ, cho Trường Đại học Tài chính - Marketing và cho chính bản thân tác giả.
1001	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING SALES PROCESS AT DOMUS HOME COMPANY (October - December 2021)	Văn Thị Phương Thảo	ThS. Đoàn Quang Định	Kể từ khi nền kinh tế phát triển với sự ra đời của tiền tệ, sự trao đổi hàng hóa càng ngày càng gia tăng. Tới nay, sự mua bán diễn ra mọi lúc mọi nơi trên khắp toàn cầu không có lúc nào ngưng nghỉ. Người ta mua bán cả sản phẩm hữu hình lẫn vô hình. Thị trường bất động sản cùng với thị trường vốn và thị trường lao động là các thị trường trung tâm trong nền kinh tế thị trường. Domus Home là một trong những công ty bắt kịp xu thế trở thành cầu nối giữa người bán và người mua bất động sản và là nhân tố góp phần hoàn thiện môi trường pháp lý cho kinh doanh bất động sản. Bên cạnh đó, với nền kinh tế nhiều thành phần hiện nay trên thị trường có nhiều nguồn cung ứng hàng hoá, điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải cạnh tranh với nhau để thu hút ngày càng nhiều khách hàng, phải không ngừng tăng doanh số bán hàng và chất lượng dịch vụ cùng với sự phát triển và mở rộng thị trường. Nhận biết được xu hướng phát triển của ngành Bất động sản và tầm quan trọng của việc bán hàng trong nền kinh tế hiện nay , tác giả đã quyết định tìm hiểu về công ty Domus Home và mong muốn thực tập tại đây. Mục đích chính của bài báo cáo này là hoàn thành khóa luận tốt nghiệp chương trình học đại học ngành Ngôn ngữ Anh, chuyên ngành Tiếng Anh Kinh doanh. Báo cáo cũng gửi vài kiến nghị đến khoa Ngoại ngữ và chính bản thân tác giả. Bài báo cáo được đúc kết bằng bài học rút ra từ chính tác giả, tập trung chủ yếu vào phần mô tả công việc tại Domus Home.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1002	Đại học	An Internship Report on Studying Export Sales Process at GHHA Trading Corporation (October – December 2021)	Đinh Thị Thoa	ThS. Đoàn Quang Định	Hòa cùng xu thế hội nhập nền kinh tế thế giới, hoạt động bán hàng xuất khẩu ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam. Hơn nữa, càng ngày bán hàng xuất khẩu càng trở thành một phần quan trọng trong nền kinh tế của Việt Nam. Lợi nhuận và lợi ích của việc bán hàng xuất khẩu là không thể đo lường được. Tuy nhiên, để đạt được điều này, cần phải có một chiến lược bán hàng xuất khẩu hiệu quả. Cũng như các doanh nghiệp khác, đội ngũ kinh doanh của công ty GHHA đã cùng nhau tập trung vào các kế hoạch phát triển và mở rộng hoạt động bán hàng xuất khẩu. Nhờ đó, tác giả đã có cơ hội quan sát và tham gia vào quy trình bán hàng và kế hoạch bán hàng xuất khẩu của công ty trong thời gian 10 tuần thực tập. Báo cáo này tập trung chủ yếu vào quá trình thực tập của tác giả tại GHHA với mục tiêu quan sát và thực hành các công việc của một quy trình bán hàng xuất khẩu hoàn chỉnh. Kết quả là cô đã thu được rất nhiều điều vô cùng có lợi cho bản thân. Báo cáo của cô ấy bao gồm phần mở đầu và sáu chương. Phần giới thiệu nêu rõ lý do tại sao tác giả chọn chủ đề này và mục tiêu của cô ấy khi làm việc trong bộ phận kinh doanh của GHHA. Tiếp theo, cô ấy giới thiệu tổng quan về GHHA, các phòng ban của nó và nơi cô ấy làm việc. Sau đó, cô đã trình bày các khái niệm và thuật ngữ liên quan đến công việc của mình để có một cái nhìn tổng thể về chủ đề của bài báo cáo. Ngoài ra, cô cũng mô tả chi tiết những công việc thực tế đã làm trong quá trình thực tập. Từ đây, cô nêu ra những kết quả cô tìm được và những kinh nghiệm được rút ra sau khoảng thời gian làm việc tại GHHA. Cuối cùng, phần báo cáo kết thúc với những kết luận và đề xuất của tác giả đối với sinh viên Khoa Ngoại ngữ, Khoa Ngoại Ngữ và Trường Đại học Tài chính - Marketing.
1003	Đại học	An Internship Report on Studying Sales Process at Weset English Center (October - December 2021).	Trương Thị Thùy Trang	ThS. Đoàn Quang Định	Hiện nay, việc bán hàng đang ngày càng phát triển và lớn mạnh hơn. Bán hàng giữ vai trò quan trọng trong sự thành công của doanh nghiệp. Nếu như chỉ dựa vào các hoạt động tiếp thị thì khó có thể quảng bá sản phẩm và có được niềm tin của khách hàng. Vậy nên các doanh nghiệp đều cố gắng nâng cấp quy trình bán hàng. Khi có một quy trình bán hàng hiệu quả, doanh nghiệp hoàn toàn có đủ khả năng để tiếp cận được khách hàng mục tiêu, gia tăng doanh số và mở rộng thị trường. Với mục tiêu học thêm kiến thức mới trong lĩnh vực bán hàng, rèn luyện kỹ năng cũng như ứng dụng kiến thức đã học vào thực tế, người viết báo cáo đã chọn làm thực tập sinh của trung tâm Anh ngữ WESET. Thông qua kỳ thực tập, cô ấy đã có thêm kiến thức về bán hàng và cách xây dựng một quy trình bán hàng mang tính ứng dụng cao. Ngoài ra, cô ấy còn nâng cao được các kỹ năng trong môi trường làm việc thực tế. Tuy nhiên, tác giả cũng gặp không ít khó khăn khi cô ấy chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Sau khi trải qua kỳ thực tập mười tuần, cô ấy đã hoàn thành bài báo cáo gồm sáu chương này. Cô ấy sẽ trình bày mỗi chương một cách chi tiết trong bài báo cáo này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1004	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING DIGITAL MARKETING ACTIVITIES OF HEALTH CARE AT YOUMED VIETNAM (OCTOBER – DECEMBER 2021)	PHAN TĂNG NHỰT TÂN	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Sự xuất hiện của đại dịch lịch sử Covid 19 đã làm cho nhiều người quan tâm đến sức khỏe của chính mình hơn. Song song đó, sự phát triển của thời đại công nghệ số trong cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, đặc biệt là digital marketing, đã giúp cho con người có cơ hội tiếp cận với nguồn thông tin về sức khỏe một cách dễ dàng. Vì vậy, một số doanh nghiệp trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe nói chung, và công ty công nghệ sức khỏe YouMed Việt Nam nói riêng, đã tận dụng những lợi ích mà digital marketing mang lại để phát triển chiến lược nhận diện thương hiệu, quảng bá sản phẩm hay dịch vụ, và cả việc kinh doanh thu về lợi nhuận cho công ty. Tác giả của bài báo cáo này may mắn được lựa chọn trở thành thực tập sinh tại phòng Marketing của công ty YouMed. Trong suốt quá trình thực tập, công ty đã luôn tạo điều kiện cho cô ấy học tập và thực hành các hoạt động về lĩnh vực Digital Marketing cũng như tham gia hỗ trợ cho một số dự án Marketing của công ty. Nhờ vậy, cô đã tiếp thu nhiều kiến thức chuyên môn và kĩ năng làm việc bổ ích qua quá trình làm việc tại đây. Hơn nữa, tác giả cũng có cơ hội nhận ra những thế mạnh của bản thân để tiếp tục phát huy và những điểm hạn chế để khắc phục tốt hơn cho sự phát triển nghề sau này. Bài báo cáo này được xem như một minh chứng ghi lại quá trình làm việc của cô tại công ty YouMed Việt Nam, nó bao gồm phần giới thiệu và sáu chương. Phần giới thiệu giải thích lý do chọn đề tài này, những mục tiêu hy vọng đạt được sau kì thực tập, cũng như giới thiệu bố cục của bài báo cáo. Tiếp đến, chương mở đầu giới thiệu những thông tin về công ty YouMed Việt Nam. Thứ hai, cô miêu tả về nơi cô thực tập. Đến chương thứ ba, tác giả cung cấp những khái niệm cơ bản về lĩnh vực Digital Marketing và chăm sóc sức khỏe. Ở chương thứ tư, các công việc mà cô đảm nhận được mô tả chi tiết. Kế tiếp, tác giả chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm quý báu qua quá trình làm việc. Và chương cuối nêu kết luận và một số đề nghị cho chính tác giả, khoa Ngoại ngữ, và các bạn sinh viên các khoá sau.
1005	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON COMMUNICATION EXPERIENCE ON TIKTOK AT MCV GROUP IN HO CHI MINH CITY (SEPTEMBER - DECEMBER 2021)	NGUYỄN HOÀNG THIỆN	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Trong thời đại của cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư, mạng xã hội đang ngày càng trở nên phổ biến và thu hút số lượng lớn người dùng, trong đó tiêu biểu là mạng xã hội TikTok. Đây là một mạng xã hội mới, nhưng nó được ghi nhận với tốc độ phát triển rất nhanh, tạo ra rất nhiều xu hướng mới trong giới trẻ, thậm chí trên các nền tảng mạng xã hội đối thủ như Facebook và YouTube. Nhằm bắt kịp xu hướng này, MCV Group, một trong những công ty truyền thông lớn nhất của Việt Nam với 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sáng tạo, đã lên kế hoạch mở rộng thị trường, tăng độ phủ sóng cho các chương trình của mình khi quyết định tham gia vào nền tảng TikTok thông qua rất nhiều kênh khác nhau. Nắm bắt cơ hội này, tác giả đã trở thành thực tập sinh tại MCV Group và dần hiện thực hóa những mục tiêu mà mình đã đề ra, đó là trở thành một TikTok Content Creator. Báo cáo ghi lại quá trình thực tập ba tháng của tác giả tại MCV Group. Tác giả đã có được những kinh nghiệm quý giá trong quá trình học hỏi và vận dụng chúng vào thực tế, bao gồm kiến thức chuyên môn về truyền thông đa phương tiện, các kỹ năng cơ bản trong việc xử lý các vấn đề như ánh sáng, rèn luyện tính sáng tạo và cẩn thận. Tác giả cũng nhận thức được những điểm yếu và năng lực của bản thân, đồng thời nỗ lực hoàn thiện bản thân trong thời gian tới. Báo cáo là một tài liệu bao gồm sáu chương và phần mở đầu. Phần mở đầu giải thích nguồn cảm hứng của tác giả khi nộp đơn xin thực tập cũng như mục tiêu nghề nghiệp của tác giả. Sau đó, báo cáo nên lên tổng quan về MCV Group, bao gồm lịch sử hình thành và phát triển, các đối tác, chương trình, v.v. Đồng thời báo cáo mô tả chức năng của Team TikTok - bộ phận mà tác giả làm việc trong suốt quá trình thực tập. Tiếp theo, báo cáo nêu lên các khái niệm cơ bản, chẳng hạn như truyền thông, chức năng của một biên tập viên video, Nhà sáng tạo nội dung TikTok và các giải thích liên quan. Báo cáo này cũng phác thảo các nhiệm vụ được phân bổ của tác giả trong suốt ba tháng thực tập, cũng như những thành iv tích và kết quả đáng chú ý. Trọng tâm là những gì anh ấy đã khám phá và trải nghiệm trong suốt quá trình thực tập của mình. Kết thúc bài báo cáo của mình, tác giả đưa ra tổng kết và kiến nghị đối với bản thân, Khoa Ngoại ngữ và các bạn sinh viên chưa tốt nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1006	Đại học	A CULTURAL AWARENESS OF THE ENGLISH VIETNAMESE TRANSLATION OF PROVERBS AND IDIOMS RELATING TO ANIMALS	NGUYỄN LÊ PHƯƠNG THẢO	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	ABSTRACT It is impossible to deny that language and culture are inextricably linked and interacted. A language reflects the features of a culture, and vice versa, a language is an important component of a culture, especially in today's globalized world, when cross-cultural and bilingual challenges are common, and translation is then required. As a result, there are culture-bound terminology, which play a significant role in translation studies. If cultural translation challenges are resolved, the cultural gaps between Vietnam which culture is different from the others and the English-speaking countries will be narrowed. Proverbs and idioms have been considered the most accusative aspects of language in a culture among such culture-bound terms. Furthermore, animal connotations are one of the cultural translation challenges. This paper attempts to compare and contrast the animal implications in proverbs and idioms between Vietnamese and English and determine the best appropriate approaches for translating such culturally restricted terminology. In order to obtain these objectives, the author reviews basic concepts and then presents three primary steps, i.e., the cultural correspondence of each proverb and idiom between the two cultures is defined, the strategies used in translating the proverbs and idioms is introduced, and the similarities and differences between the two cultures are displayed for a better understanding of the cultural translation of terms. Finally, the applications and findings will be generated and discussed, which would be a useful resource for those who concern about translation and cultural research. Keywords: English-Vietnamese translation, animal images, proverbs, and idioms
1007	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HEADHUNTING ACTIVITIES AT HEADHUNT VIETNAM (NOVEMBER – DECEMBER 2021)	MAI THỊ THANH THUỲ	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Vì sự đóng góp trí tuệ và sức lao động của con người là yếu tố quyết định trong mọi hoạt động nên nguồn nhân lực đóng một vai trò rất quan trong sự phát triển của bất kỳ một công ty nào. Nền kinh tế Việt Nam vẫn tiếp tục tăng trưởng, đặc biệt trong bối cảnh đại dịch khiến cho thị trường lao động trở nên cạnh tranh hơn. Nắm bắt xu hướng này, nhiều công ty tuyển dụng nói chung và Heahunt Vietnam nói riêng đang nỗ lực hết mình để mang lại chất lượng tốt cho khách hàng nhằm tăng lợi nhuận và danh tiếng. Tác giả hiểu và rất quan tâm đến lĩnh vực này nên đã mạnh dạn ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh nhân sự tại công ty Headhunt Vietnam. Trước tiên, cô muốn lĩnh hội thêm kiến thức tiếng Anh liên quan đến mảng này cũng như kinh nghiệm tuyển dụng. Hơn thế nữa, để tận dụng tốt thời gian thực tập và hỗ trợ cho các công việc tương lai, tác giả nỗ lực học hỏi và cải thiện các kĩ năng cần thiết và hiểu biết về văn hóa doanh nghiệp trong môi trường làm việc chuyên nghiệp. Là một thực tập sinh tuyển dụng, tác giả đã khám phá thêm nhiều kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, những năng lực cần có và có thái độ tích cực đối với đồng nghiệp và công việc. Đồng thời, tác giả cũng có cơ hội nhận ra những hạn chế thúc đẩy cô làm việc chăm chỉ hơn để liên tục cải thiện bản thân. Đây chắc chắn là giá trị vô giá mà cô gặt hái được sau khi thực tập. Quá trình làm việc của tác giả được ghi lại trong báo cáo qua sáu chương. Chương đầu tiên trình bày thông tin cơ bản của công ty. Chương tiếp theo mô tả chi tiết về nhóm mà tác giả tham gia trong quá trình thực tập và vai trò của nhóm trong công ty. Nội dung chính trong chương thứ ba là tất cả các lý thuyết liên quan đến mảng tuyển dụng. Điểm nổi bật trong chương bốn là việc mô tả tất cả các nhiệm vụ mà tác giả thực hiện trong quá trình thực tập. Chương năm liên quan đến những phát hiện và kinh nghiệm mà cô ấy đạt được; và nội dung của chương cuối là kết luận và các khuyến nghị của tác giả cho bản thân, Khoa Ngoại Ngữ và sinh viên còn ngồi trên giảng đường

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1008	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF ONLINE TUTORING FOR SECONDARY SCHOOL STUDENTS AT NEW GOLDEN ROAD COMPANY (SEPTEMBER - DECEMBER 2021)	LÊ TRUNG TÍN	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Ngày nay, quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới và có ảnh hưởng không nhỏ đến mọi khía cạnh của xã hội. Cùng với đó là sự bùng nổ của các mạng xã hội và xu hướng làm việc trực tuyến để thích nghi với tình hình đại dịch Covid-19 phức tạp. Công ty tư vấn du học New Golden Road đã nhận thấy tiềm năng của xu hướng này nên đã phát triển chiến lược làm việc trực tuyến nhằm thích nghi với tình hình mới của xã hội. Tác giả đã nhanh chóng nộp hồ sơ và may mắn trúng tuyển vị trí gia sư trực tuyến thực tập tại New Golden Road. Với nỗ lực học hỏi từ cấp trên và đồng nghiệp để đạt được mục tiêu của mình, tác giả hy vọng rằng sau ba tháng làm việc tại đây, anh có thể nâng cao trình độ ngoại ngữ và tiếp thu kiến thức về giảng dạy tiếng Anh cho học sinh. Ngoài ra, văn hóa doanh nghiệp và các quy tắc ứng xử tại nơi làm việc cũng được anh đặc biệt quan tâm vì nó sẽ là những yếu tố quan trọng giúp anh có nhiều thuận lợi trong môi trường làm việc. Trong quá trình làm việc, anh đã thu về cho mình những kết quả khả quan. Anh đã biết làm thế nào để có thể dạy được tiếng Anh cho người khác, đặc biệt là nắm bắt được tâm sinh lí của lứa tuổi vị thành niên và rèn luyện những kỹ năng hữu ích trong cuộc sống. Tác giả còn hiểu ra rằng, thái độ và hành vi tại nơi làm việc đôi khi còn quan trọng hơn cả kiến thức chuyên môn và anh phải không ngừng cải thiện những điểm yếu nếu như muốn có một chỗ đứng trong xã hội ngày nay. Bài báo cáo gồm có phần giới thiệu và sáu chương, mô tả lại quá trình làm việc của tác giả tại công ty New Golden Road. Phần giới thiệu giải thích lý do chọn chủ đề này, những mục tiêu mà tác giả đặt ra và bố cục của báo cáo. Chương đầu tiên khái quát về thông tin của công ty tư vấn du học New Golden Road. Chương hai là về nơi làm việc của anh ấy, cụ thể là vị trí gia sư. Chương thứ ba mô tả các khái niệm cơ bản liên quan đến dạy kèm. Phần mô tả chi tiết các công việc mà tác giả đã làm trong suốt kì thực tập được nêu ở chương bốn. Chương năm là về những kiến thức và kinh nghiệm mà anh đã có được sau ba tháng làm việc chăm chỉ. Cuối cùng, bài báo cáo kết thúc với những kết luận và đề xuất dành cho bản thân tác giả, khoa Ngoại Ngữ và các sinh viên đang theo học tại khoa
1009	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING MARKETING ACTIVITIES OF SOCIAL MEDIA AT VIME GROUP (OCTOBER – DECEMBER 2021)	HỒ THỊ NGỌC TRÂN	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Ngày nay, hầu hết các công ty đều tin dùng truyền thông kĩ thuật số vì nó có khả năng tiếp cận nhiều khách hàng tiềm năng hơn. Các hoạt động tiếp thị trên mạng xã hội là chuyện bắt buộc mà các doanh nghiệp phải thực hiện nếu muốn giữ vững danh tiếng và cạnh tranh với các đối thủ khác trong ngành. Để bài viết có nhiều lượt tương tác và tiếp cận được số lượng lớn khách hàng, nội dung những bài viết trên mạng xã hội phải được chọn lọc kỹ càng và có các hình ảnh bắt mắt kèm theo. Vì vậy, chiến lược truyền thông của doanh nghiệp luôn bao gồm các hoạt động tiếp thị trên mạng xã hội. Nhận thấy tầm ảnh hưởng lớn của mạng xã hội đối với hoạt động Marketing, báo cáo viên đã quyết định tìm kiếm cơ hội trải nghiệm nghiên cứu lĩnh vực này tại Công ty TNHH Tập đoàn VIME. Những cơ hội và thậm chí cả những thách thức mà tác giả gặp phải đã trở thành nguồn cảm hứng dồi dào để cô thực hiện báo cáo thực tập: “Nghiên cứu hoạt động Marketing về truyền thông mạng xã hội tại VIME Group từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021”. Bài báo cáo thực tập được tác giả chia thành sáu chương và phần giới thiệu. Thông qua phần giới thiệu, tác giả có thể giải thích rõ tại sao chọn chủ đề này và mục đích của bài báo cáo là gì. Tiếp theo đó, cô sẽ giới thiệu tổng quan về Tập đoàn VIME. Sang chương tiếp theo, tác giả miêu tả phòng ban nơi mà cô làm thực tập sinh. Chương thứ ba sẽ cung cấp một số định nghĩa và thuật ngữ chuyên môn sử dụng trong lĩnh vực Marketing. Sau đó, tác giả mô tả các nhiệm vụ đã thực hiện trong quá trình thực tập. Cô ấy trình bày những kiến thức và kinh nghiệm quý báu mà mình có được sau những tháng thực tập trong phần kế tiếp. Cuối cùng, tác giả đưa ra kết luận cũng như góp ý cho bản thân, tập thể Khoa Ngoại ngữ và các bạn sinh viên đại học khóa sau.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1010	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ONLINE RECRUITMENT ACTIVITIES AT SOFTONE SOFTWARE TECHNOLOGY SOLUTIONS COMPANY LIMITED (SEPTEMBER- DECEMBER 2021)	NGÔ THỊ NGỌC TRINH	ThS. Võ Thị Ánh Nguyệt	Cuộc cách mạng công nghệ 4.0 là một trong những cột mốc phát triển quan trọng đối với cả thế giới. Tuy tốc độ phát triển ở mỗi nước là khác nhau, song, chúng tạo ra một sự thay đổi mạnh mẽ về hầu hết các lĩnh vực kinh tế, giáo dục, khoa học, đặc biệt là công nghệ. Một trong những thay đổi mạnh mẽ và dễ nhận thấy nhất về công nghệ đó chính là quy trình chuyển đổi số. Hầu hết các công ty công nghệ bao gồm cả SoftOne đã chớp lấy cơ hội này để tạo ra những phần mềm chuyên nghiệp nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp chuyển đổi số thành công. Do đó, SoftOne luôn chú trọng về mặt tuyển dụng để tìm kiếm các ứng viên tài năng để cùng họ phát triển và cạnh tranh. Tác giả đã rất may mắn khi có cơ hội được trở thành thực tập sinh tuyển dụng tại SoftOne. Trong suốt thời gian thực tập, cô ấy mong muốn được học hỏi và thực hành các công việc cụ thể trong lĩnh vực tuyển dụng qua đó có thể đúc kết được nhiều kiến thức và bài học bổ ích để bổ trợ cho sự nghiệp tương lai. Tiếp theo, cô mong muốn phát triển bản thân trong môi trường chuyên nghiệp. Hơn nữa, tác giả hi vọng có thể tìm ra được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân để có những thay đổi phù hợp. Thông qua quá trình thực tập, tác giả đã có những kiến thức và kinh nghiệm quý báu về lĩnh vực tuyển dụng, những kỹ năng cần thiết khi làm việc trực tuyến, thái độ và cách hành xử chuẩn mực với đồng nghiệp, cấp trên, và các ứng viên khác. Hơn nữa, tác giả đã nhận ra những ưu khuyết điểm của bản thân để phát triển tốt hơn. Bài báo cáo gồm phần giới thiệu và sáu chương. Đầu tiên là phần giới thiệu, tác giả cung cấp những thông tin về chủ đề, lý do chọn đề tài, mục tiêu thực tập của cô ấy, và bố cục bài báo cáo. Ở chương một tác giả cung cấp những thông tin tổng quan về công ty SoftOne. Chương thứ hai tác giả giới thiệu về phòng ban mà tác giả thực tập- phòng hành chính nhân sự. Chương ba trình bày những khái niệm và kiến thức cơ bản về ngành nhân sự và lĩnh vực tuyển dụng. Bảng công việc chi tiết được mô tả trong chương thứ tư. Chương thứ năm nêu những kiến thức và kinh nghiệm tác giả đã đúc kết sau hơn hai tháng thực tập. Và cuối bài báo cáo là kết luận và một vài đề xuất
1011	Đại học	An Internship Report on Bank Card Services at Orient Commercial Joint Stock Bank (OCB) - Trung Son Branch (October - December 2021)	Nguyễn Thị Thu Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Bài báo cáo này tập trung giới thiệu về dịch vụ thẻ trong hoạt động tài chính của ngân hàng, cụ thể là các dịch vụ thẻ do OCB cung cấp. Bài báo cáo trình bày thêm về cơ cấu tổ chức và hoạt động của OCB. Ngoài ra, các công việc liên quan đến các bước trong quy trình phát hành và thanh toán thẻ ngân hàng cũng được mô tả trong bài viết.
1012	Đại học	An Internship Report on Customer Service at SaoViet Trading Investment Construction Ltd (October - December 2021)	Trần Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trên thị trường hiện nay, có rất nhiều công ty cùng cung cấp một mặt hàng và dịch vụ. Điều này tạo nên đa dạng các sản phẩm thay thế, đem lại quyền lựa chọn phong phú cho khách hàng. Do đó, doanh nghiệp nào cung cấp những sản phẩm phù hợp nhất, chất lượng tốt, có các chính sách chăm sóc làm hài lòng khách hàng nhất thì doanh nghiệp đó sẽ tồn tại dài lâu. Bài viết đề cập đến những cách nắm bắt tâm lí khách hàng và làm khách hàng hài lòng. Cơ cấu của bộ máy tổ chức và văn hóa làm việc ở công ty Sao Việt cũng được tác giả trình bày để làm nổi bật lên hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty này.
1013	Đại học	An Internship Report on The facilitative Process for Domestic Businesses Attend Anuga International Trade Fair at The North Company Limited. (October – December 2021)	Trương Thị Kim Oanh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Dưới sự phát triển mạnh mẽ của quá trình hội nhập cùng với việc mở rộng giao thương giữa các quốc gia, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam muốn vươn tầm quốc tế, nâng cao vị trí của sản phẩm Việt Nam trên thị trường toàn cầu. Từ bối cảnh đó, giải pháp tham dự hội chợ quốc tế được đưa ra, mang đến những bước tiến mới cho các doanh nghiệp Việt Nam trong ngành thực phẩm và đồ uống. Bài báo cáo đưa ra một cái nhìn toàn diện về quá trình xúc tiến, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam tham dự hội chợ quốc tế một cách dễ dàng và thành công, từ công ty Trách nhiệm hữu hạn Ngoại thương – Nghiên cứu và Phát triển Phương Bắc, là đại diện của đơn vị tổ chức hội chợ quốc tế hàng đầu Koelmesse tại Việt Nam. Báo cáo còn nêu rõ các lợi ích to lớn mà một hội chợ quốc tế có thể mang lại, không những về mặt kinh tế mà còn giúp các doanh nghiệp tiếp thu được những hiện đại và đổi mới của thị trường toàn cầu, trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống.
1014	Đại học	An Internship Report on Recruiment and Selection Process at J&T Express (October - December 2021)	Hoàng Minh Thư	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Bài báo cáo mô tả quá trình thực tập ở bộ phận tuyển dụng của Công ty Cổ phần Thực phẩm dinh dưỡng Nutifood trong sáu tuần. Tác giả đã mô tả quy trình tuyển dụng và lựa chọn, cũng như những cách thông tin đến các ứng viên tiềm năng cho từng vị trí của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1015	Đại học	An Internship Report on Professional Process of Imported Goods Delivery by Sea at Seven Stars Ship & Consolidation Company Limited (October – December 2021)	Trần Diễm Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trong những năm gần đây, trước yêu cầu hội nhập cao và phát triển kinh tế của nước ta thì lượng hàng hóa vận chuyển từ Việt Nam ra nước ngoài và ngược lại có tốc độ phát triển nhanh, đặc biệt là ngành giao nhận vận tải cũng đang được đầu tư tương xứng với sự lớn mạnh của ngành. Mặc dù các hoạt động giao nhận vận tải xuất hiện khá lâu trên thế giới, nhưng tại Việt Nam thì vẫn chưa thực sự phát triển, chỉ dừng lại ở các hoạt động vận tải chưa có sự chuyên nghiệp cao và không đi vào một hệ thống nhất. Bài báo cáo mô tả hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Seven Stars Ship & Consolidation, nhằm tìm ra ưu và nhược điểm cũng như khó khăn trong việc giao nhận hàng hóa tại công ty, nhằm giúp người đọc có cái nhìn thực tế, cận cảnh hơn về các quy trình, quy định về ngành xuất nhập khẩu.
1016	Đại học	An Internship Report on Using Social Media to Promote Sales at Thuyen Phong Mat Company (October - December 2021)	Nguyễn Thị Phương Oanh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Truyền thông trên mạng xã hội đã đóng một vai trò quan trọng trong thời đại số hóa như hiện nay. Bằng việc chia sẻ những nội dung đa dạng, phong phú về sản phẩm và dịch vụ trên các kênh mạng xã hội, các doanh nghiệp có thể tiếp cận những nhu cầu và mong muốn mới của người tiêu dùng. Tác giả trình bày những hoạt động tiếp thị trực tuyến tại Công ty Thuyên Phong Mật để xem chúng có tác động như thế nào đến nhận thức và quyết định của khách hàng. Bài báo cáo cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của các hoạt động tiếp thị qua mạng xã hội trong việc nâng cao độ nhận diện thương hiệu của công ty.
1017	Đại học	The Influence of Emotional Marketing on Consumers' Purchase Intentions and Buying Behaviours: Case Studies of L'Oreal Paris Campaigns in Vietnamese Beauty Market	Nguyễn Trúc Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Thúy An	Trong bối cảnh của xã hội thời hiện đại, việc xác định các hoạt động Marketing mang tính cốt lõi ngày càng được xem trọng, đặc biệt khi xu hướng Marketing bằng cảm xúc xuất hiện. Bài viết tổng hợp các định nghĩa về hoạt động marketing bằng cảm xúc, chủ yếu liên quan đến các chiến lược cũng như cách thức đánh vào và khơi gợi những cảm xúc phổ biến để tạo ra sức ảnh hưởng nhất định lên hành vi mua hàng của khách hàng. Cụ thể hơn, các hoạt động marketing và các chiến dịch truyền thông của nhãn hàng L'Oreal Paris tại Việt Nam được phân tích trong bài viết để làm rõ những hạn chế của từng trường hợp khi áp dụng tại thị trường Việt Nam.
1018	Đại học	An Internship Report on The Registration Process of Young Learner English Tests For Students at Smf Educationcompany Limited. (September – November 2021)	Lê Huyền Trâm	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Theo Education First (EF), ước tính có khoảng 2,5 tỷ người nói tiếng Anh, trong đó chỉ có khoảng 400 triệu người bản ngữ. Khi Việt Nam từng bước hội nhập quốc tế, tiếng Anh đã trở thành cầu nối với các quốc gia khác, không chỉ thúc đẩy kết nối, giao lưu thương mại mà còn cả thông tin và văn hóa. Do đó, việc học tiếng Anh và sở hữu chứng chỉ tiếng Anh đã trở thành xu hướng phổ biến và thiết yếu đối với người Việt Nam trên con đường trở thành công dân toàn cầu. Nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng kéo theo sự phát triển nhanh chóng của thị trường tiếng Anh, với quy mô ngày càng mở rộng và góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế của đất nước. Mục đích chính của báo cáo này là hoàn thành luận văn tốt nghiệp của chương trình đại học ngành tiếng Anh thương mại. Ngoài ra, báo cáo cũng đưa ra một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ.
1019	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF PROVIDING RECRUITMENT OUTSOURCING SERVICES AT HR 1 JOBS TECHNOLOGY JOINT STOCK COMPANY(October – December 2021)	Ngô Thị Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Trong thời đại ngày nay, không thể phủ nhận tầm quan trọng của một một hệ thống nhân sự chuyên nghiệp đối với sự phát triển của công ty. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 và tốc độ phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp tại Việt Nam, nhu cầu lao động ngày càng cao khiến cho cách doanh nghiệp đang phải đối đầu với những thách thức trong việc tuyển dụng những nhân viên có năng lực. Nắm bắt nhu cầu tuyển dụng của thị trường, công ty HR1 Việt Nam cùng với công ty con HR1 Jobs đã được thành lập nhằm mục đích cung cấp lao động chất cho các doanh nghiệp khác.
1020	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WORKING AS A TEACHING ASSISTANT IN ONLINE CLASSES AT MY ANH LANGUAGE CENTER (October – December 2021)	Nguyễn Hồng Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Trong thời buổi kinh tế hội nhập ngày nay, ngoại ngữ là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu hóa. Tiếng Anh đã trở thành ngôn ngữ kinh doanh quốc tế trong hợp tác và đầu tư trên nhiều lĩnh vực như kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội ... Nó giống như một chiếc cầu nối giúp một người tìm được một công việc tốt và kiếm được nhiều tiền và có thu nhập cao hơn nhờ giao tiếp với khách hàng và đối tác quốc tế mà không gặp bất kỳ rào cản ngôn ngữ nào. Chính vì vai trò quan trọng của tiếng Anh như vậy nên số lượng người học tiếng Anh đã tăng lên chóng mặt và không thể phủ nhận rằng nguồn cung từ các trung tâm cũng tỉ lệ thuận theo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1021	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE CUSTOMER CARE PROCESS AT ALIGO INVESTMENT AND TECHNOLOGY CO., LTD (October- December 2021)	Lê Tiểu Oanh	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Trong thời đại ngày nay, công ty có thành công và phát triển hay không, phụ thuộc vào thái độ của nhân viên, cách nhân viên chăm sóc khách hàng và giữ mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Nói cách khác, quy trình chăm sóc khách hàng của phòng kinh doanh là một trong những yếu tố quan trọng cốt lõi, vì nó kết nối tất cả các quy trình hoạt động của công ty ở các phòng ban khác nhau. Hơn nữa, đây là quá trình thu hút và thuyết phục khách hàng quyết định mua gói sử dụng phần mềm bản quyền để tăng doanh số và tiếp cận nhất định. Kết quả là nhiều doanh nghiệp sử dụng triệt để quy trình chăm sóc khách hàng, đem lại lợi nhuận cao và đem lại sự phát triển cho công nghệ tự động của nước nhà.
1022	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF EXPORTING GOODS BY SEA IN PROBITY LOGISTICS CORPORATION (May - July, 2021)	Phan Hoàn Mỹ	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Ngành Logistics đóng góp rất lớn vào sự phát triển của các nền kinh tế thế giới trong thời kì Hội nhập thương mại quốc tế. Trong những năm gần đây, cán cân xuất khẩu ở Việt Nam liên tục thặng dư, ngay cả khi bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 nhưng thành tích xuất siêu vẫn được giữ vững. Chính vì thế Việt Nam trở thành vị trí chiến lược quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt là trong lĩnh vực xuất khẩu bằng đường biển, góp phần thúc đẩy nền kinh tế nước ngày càng phát triển.
1023	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE SALES PROCESS IN JIANG MEN TRADING AND MANUFACTURING CO., LTD (October – December, 2021)	Nguyễn Lê Trà My	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Ngày nay, trong nền thị trường kinh tế, bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải nỗ lực xây dựng một cơ cấu vững mạnh và chiến lược marketing hiệu quả, bên cạnh đó còn phải có chiến lược bán hàng đúng đắn. Nhiều doanh nghiệp đã sớm nhận thức tình hình và xác định đúng đắn vai trò của bán hàng, tổ chức nghiên cứu thị trường, xây dựng đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp. Kết quả là mạng lưới bán hàng, doanh thu và lợi nhuận của công ty đã có những thay đổi đáng kể.
1024	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF RECRUITMENT AND TRAINING IN THANH HUNG TECHNICAL SERVICES CO., LTD (October – December 2021)	Hà Đoàn Trúc Ly	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Ngày nay, môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và không ngừng thay đổi. Do đó, các doanh nghiệp phải sẵn sàng đối phó với hiệu ứng thay đổi trên thị trường hiện tại. Để thích ứng với sự thay đổi nhanh chóng này và giúp công ty hội nhập, thì Tuyển dụng và Đào tạo nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng hàng đầu cần được chú trọng. Quy trình Tuyển dụng và Đào tạo được coi là năng lực cốt lõi của tổ chức vì nó giúp cải thiện hiệu suất và thành công của tổ chức.
1025	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE EDUCATIONAL CONSULTING PROCESS AT STARTUP OBRIDGE ENGLISH CENTRE CO., LTD (October – December 2021)	Phạm Thị Minh Nhật	ThS. Nguyễn Thị Hằng	Trong thế giới ngày nay, đa ngôn ngữ ngày càng trở nên quan trọng hơn. Ngoài việc mở ra cơ hội việc làm, khả năng nói ngoại ngữ giúp mọi người thật sự kết nối với nhau, và hiểu biết thêm về các nền văn hoá, địa điểm và lối sống đa dạng. Đặc biệt, không thể phủ nhận rằng Tiếng Anh là ngôn ngữ cần thiết trong thời buổi kinh tế hội nhập ngày nay. Vì vậy, một nhà tư vấn khoá học Tiếng Anh có vai trò cực kì quan trọng, họ không chỉ là cầu nối liên kết người học với ngôn ngữ này mà còn là người hướng dẫn và theo dõi quá trình học Tiếng Anh tại trung tâm ngoại ngữ.
1026	Đại học	The Internship Report on Studying the Training Process for Downtown Steakhouse Restaurant's Serving Staff	Vương Tịnh Nghi	ThS. Chu Quang Phê	The thesis is divided into five main chapters. The first chapter is the thesis general introduction part, providing readers with ideas about the thesis and objectives of the research study. The second chapter provides definitions of training, types of training, and the importance of training in restaurants. This chapter is focusing on the aspect of the training process, particularly the stages of the training process in restaurants. In the third chapter, there will be information about the Downtown Steakhouse restaurant, as well as its specialties, and introducing to the Front of House team, the internship department of the author. The empirical part is exhibited in chapter four, which consists of the training process of Downtown Steakhouse for new serving staff, and the reporter's comments about the pros and cons of her training. Finally in chapter five includes the conclusion of this thesis and recommendations that can be made for the training of the company and for students of the Foreign Language Department, University of Finance - Marketing

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1027	Đại học	An Internship Report on Studying Provence Consumer Products Corporation’s Recruitment Work	Nguyễn Thị Mỹ Uyên	ThS. Chu Quang Phê	Study content: "Studying Provence Consumer Products Corporation's Recruitment Work" Study scope: Spatial scope: Recruitment research at Provence Consumer Products Corporation, 193 Dinh Tien Hoang, Da Kao ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam. Scope of time: Studying the recruitment work at the company, mainly during 2021 and proposing solutions to 2023. Methodology of the Study: Data collection methods Secondary data collection: this is a method of gathering data that has previously been utilized, such as income statements, data on the company's human resource structure, data on recent human resource recruitment, documents on recruitment sources, costs, evaluation forms, and an analysis of the company's recruitment process. Furthermore, secondary data is gathered from domestic and foreign specialized books and magazines such as labor and social newspapers, Economic Times, human resource management, recruitment textbooks etc. This is considered as a foundation for proving the research issues that have been highlighted via flexible use of processed secondary data to show research issues. Primary data collection: - The Questionnaire method: its purpose is to determine the factors influencing recruitment at Provence Company. The subjects of this method's study are the director of human resources department, the recruitment specialist, and the current employees in the organization. The survey was conducted from October 20, 2021 to October 27, 2021. 30 questionnaires were distributed in which receiving 28 votes, including 25 legitimate votes and 3 invalid votes. iii Excel analysis is used to quantify the gathered data to better understand the company's recruitment situation. - The interview method: it was conducted with company leaders such as the head of human resources department, recruitment specialist, and head of market development department with a set of prepared questions on assessing the current status of recruitment, human resources, views, and assessments on recruitment, and achieved and unachieved aspects. Through the reporter's notes collected to use in the analysis of the thesis. Data Analysis Method This method uses statistical methodologies to analyze primary and secondary data and uses the comparison technique to analyze data for 2021, based on absolute and relative data. By studying data from different months, the reporter can determine the difference and how human resources fluctuate. Based on the current state of the organization, the reporter may identify the advantages and disadvantages of recruitment work. Result of the study: The study assessed Provence Consumer Products Corporation's current recruitment work by analyzing the company's recruitment process' advantages and disadvantages. Then, specific recommendations on company recruiting personnel were made to gradually improve the quality of the company's human resources. Finally, the reporter made personal recommendations to the University of

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1028	Đại học	The Internship Report on Studying H&H International Strategy Company's Recruitment Process	Nguyễn Hạnh Châu	ThS. Chu Quang Phê	It is obvious that Human Resources Management is extraordinarily changing, humans are becoming the most important and valuable assets that a company can have. It is highly acknowledged that manpower plays a crucial role in increasing the organization's competency and efficiency. In other words, the Human Resources Managers of all the enterprises must pay more attention to the process of recruitment to create the best team for each department as well as to put the right person into the right position so that he or she can fully achieve the best results in those particular roles. With the title "An internship report on studying H&H International Company's Recruitment Process ", the reporter concentrates on how she deployed and completed the company's recruitment process in practice. Working and learning as a recruiter intern in the Human Resources Department at H&H International Strategy Company (H&HIS Company) for three months, the reporter is well-trained on many required skills under the directions of the team leader and Ms. Phan Hang, the CEO of the company as well. In addition, the reporter has an opportunity to accumulate in-depth knowledge as well as approach the professional recruitment process, and also enhance soft skills such as communication skills, time management skills, teamwork skills, problem-solving skills, data analyst skills, etc. Besides her main tasks, she participated in almost all the activities and marketing campaigns in other departments to broaden her knowledge in several fields. However, this report will specifically demonstrate her main role as a recruiter in the human resources team. The first part of this report will show the overview context and the reason why the author chooses this topic. The next part will describe the H&HIS Company's background information including the overall information, vision, mission of the company, and also vii its challenges accompanied with competitiveness. The following part will provide basic concepts around Human Resources Management, particularly the recruitment process. After introducing the structure of her team, she will present her tasks and functions in detail. Thus, she will indicate the company's current recruitment process to figure out its positive and negative aspects, what she did and did not achieve during the internship period will also be mentioned. Last but not least, by culling from three months of experience doing recruitment works, she will suggest some recommendations and solutions that she believes would be helpful for the Human Resources Team to tackle existing problems on recruitment and facilitate the hiring efficiency within the company. She will also recommend some positive changes that she hopes will help her university and her department develop more and more in the coming time
1029	Đại học	An Internship Report on Studying Logiform Company Limited's Employee Incentive Policy Implementation	Trần Thị Anh Thư	ThS. Chu Quang Phê	In the process of building tangible wealth and growing a corporation, human resources are always the most valuable asset. In comparison to current equipment, machines, and technologies that may be purchased and mastered, this is also the most sustainable competitive resource. Human resource management, specifically human resource management, is constantly valued by businesses. The important aspect in attracting, keeping, and boosting staff productivity is the efficacy and practicality of the remuneration strategy. The opportunity to practice under the supervision and guidance of the Head of Human Resources and his assistant during a three-month internship at the company allows the author to gain a better understanding of the nature of human resource management, clearly recognizing the importance of remuneration and welfare policies in effectively exploiting human resources, and recognizing the positive and negative aspects of c company. That is why the author's thesis topic is " An Internship Report On Studying Logiform Company Limited˝s Employee Incentive Policy Implementation." First, the author will give a broad introduction to the topic's importance, as well as the reasons for choosing the topic and the report's main objective. The following chapter will present details on Logiform Co., Ltd., including the company's formation, development, and personnel structure. After that, the human resources department is introduced. The reader will gain a theoretical foundation for the concept of compensation policy as well as the factors that influence success in Chapter 3. The author's job responsibilities will be described in Chapter 4 during the internship. The present pay policy of the company will then be described.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1030	Đại học	An Internship Report on Studying the Recruitment Process Of Cimigo Market Research Company	Trần Thị Thảo Phương	ThS. Chu Quang Phê	ABSTRACT Human resources are always an indispensable factor in the operation of an organization or business, it plays an important role in the success and development of each organization or business. Moreover, machinery that wants to exist, operate effectively and develop sustainably, requires abundant human resources that can operate the whole enterprise and organization smoothly. However, to have quality human resources, it is necessary to undergo a thorough recruitment and training process. Selecting a team of staff that meets the requirements of expertise, capacity, and even fit with the corporate culture through a recruitment process along with interviews and training is an important factor that is a key factor to the success of any business. Therefore, the recruitment for businesses is often focused and paid close attention every step of the way. Along with other organizations and businesses, with 19 years in the industry, as one of the leading reputable companies in the field of market research in Vietnam, Cimigo Sole Member Limited Liability Company has been striving to perfect its recruitment activities to attract abundant and high-quality human resources, especially for the recruitment of collaborators, increasing the competitiveness of enterprises. After 9 weeks of working and learning as a human resources intern at the company's recruitment department, the author had the opportunity to be exposed to a practical working environment, as well as to have an in-depth understanding of a company. What is the actual recruitment process of the company-Through the experience and practical knowledge gained, first of all, the author presents general information about the company, departments, as well as the department in which she took the internship. The author then describes an overview of the company's recruitment process, advantages, and disadvantages of this process. Besides that, she details the tasks and works that she has performed during the internship. Thereby, the author has also achieved positive and remarkable results. Moreover, the author also draws valuable experiences from the difficulties in the real work that she encounters, accumulates more professional experience to prepare well for her work in the future
1031	Đại học	An Internship Report on Studying the Electronic Device Sale Process of Sao Viet Technology Equipment Investment Company Limited	Trần Thị Tư	ThS. Chu Quang Phê	In the period of economic development and widespread epidemic, more and more people have to work and study from home. Vietnam is constantly making progress to develop with the international market. Electronic equipment, specifically a computer is an indispensable device in the current situation. As a result, the demand for electronic products increases. However, different influences from the environment affect and create new challenges to the sales process. Businesses in general and Sao Viet Technology Equipment Investment Company Limited in particular must adapt and adjust the sales process to serve customers well and ensure their revenue. The author has had the opportunity to experience practical works at Sao Viet Technology Equipment Investment Company Limited as an internship, which helps her to learn useful knowledge and experience in the field of sale. Therefore, the author decided to write an internship report with the topic “An Internship Report on Studying the Electronic Device Sale Process at Sao Viet Technology Equipment Investment Company Limited”. The content of the report opens with the reasons and purposes for choosing the topic and what the author wants to achieve after finishing the internship. Then, the author will introduce an overview of Sao Viet Technology Equipment Investment Company Limited, the structure and functions of the departments as well as information about the department in which the author has worked. And next, the author will present and clarify some concepts in sales and the actual sales process at Sao Viet Company. The next content will be a detailed description of the work the author has undertaken. The end but not last, the author will summarize the advantages and difficulties that the author encounters in her work and her own experiences. The last part, the author will give some conclusions for the topic and suggestions for department he internship and for students in Foreign Language Faculty at University of Finance – Marketing.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1032	Đại học	An Internship Report on Studying Minh Khuong Trading Company Limited's Marketing Activities for Image Skincare Brands	Nguyễn Thị Hông Vân	ThS. Chu Quang Phê	Marketing has long been considered as an important and necessary industry that any business needs to introduce products/services to customers. This is a dynamic field which quickly adapts to new trends about technology, culture, and society. Especially, in the complicated situation of the Covid-19 epidemic, which has led to a slowdown in the economy, many people cut their budgets and changed their consumption habits. These above requires the Marketing department to be more sensitive in product marketing strategies, specifically in the cosmetic field that Minh Khương Trading Co., Ltd. is doing business in. Realizing the importance of the Marketing department at the moment, the intern has paid more attention to knowledge and skills to be able to find suitable jobs. With a passion for Marketing and the experiences gained in the learning process, the intern feels that the position of Content Marketing Intern for cosmetic brands is reasonable. Besides, the position of Content Marketing intern only requires people who have good English listening, speaking, reading and writing skills, basic marketing knowledge, creativity and be able to withstand the pressure of work. Therefore, the intern applied to work here and chose the topic "An Internship report on studying marketing activities of Minh Khương Trading Co., Ltd for IMAGE Skincare brand". This report is about the process of the intern working at Minh Khương Trading Co., Ltd. This report includes an introduction and six chapters. The main purpose of this report is to describe the working process of the intern at Minh Khương Trading Co., Ltd., with the desire to use Business English learned at the university to update information and exchange information about jobs. related to the marketing of the company's products. Next, the author will present the six chapters of the report. Start with an introduction to the reasons and purposes of the report. After that, the report will introduce an overview of Minh Khuong Trading Co., Ltd and IMAGE Skincare Vietnam. Chapter 2 consists of the definitions, roles and functions of Marketing and the Marketing Mix strategy. Chapter 3 introduces an overview of the Marketing department of Minh Khương Trading Co., Ltd., its responsibilities and duties. Chapter 4 details the author's internship iii in the Marketing department and her achievements during the internship. In chapter 5, the author summarize and evaluate the advantages and disadvantages she encounters in the workplace. Finally, the author gives conclusions and recommendations for Minh Khương Company, students at the University of Finance - Marketing and herself.
1033	Đại học	The Advantages and Disadvantages of Influencer Marketing	Nguyễn Minh Lâm Vy	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Các tổ chức đang nhanh chóng phát hiện ra giá trị của những người có ảnh hưởng trong việc quảng bá sản phẩm khi khách hàng chuyển sang các nền tảng truyền thông xã hội. Influencer Marketing đang trở nên phổ biến hơn và nhiều nhà tiếp thị đang có kế hoạch bắt đầu sử dụng những người có ảnh hưởng hoặc tăng cường sử dụng họ trong hỗn hợp truyền thông của họ. Trong bài viết này, trước tiên, tác giả định nghĩa về marketing và đi sâu vào lịch sử của Influencer Marketing và nhiều loại người có ảnh hưởng tồn tại cho đến ngày nay. Sau đó, cô ấy dựa trên các nghiên cứu học thuật có liên quan để thảo luận về những lợi thế và bất lợi của việc sử dụng Influencer Marketing. Cô ấy kết thúc bằng cách đưa ra các đề xuất và khuyến nghị về việc sử dụng Influencer Marketing để biến nó thành một công cụ tiếp thị mạnh mẽ tiềm năng.
1034	Đại học	The advantages and disadvantages of the Rexpride Company's business plan during 2015-2019	Tạ Kiều Anh	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Bước vào thế giới kinh doanh không phải là một điều không dễ dàng. Nếu các doanh nghiệp bắt đầu một dự án kinh doanh mới mà không lập kế hoạch trước, những rắc rối sẽ thường tìm đến họ. Đó là lí do tại sao một kế hoạch kinh doanh lại là điều cần thiết đối với những người quan tâm đến việc bắt đầu mọt công việc kinh doanh mới. Trong thế giới kinh doanh, một kế hoạch kinh doanh đóng một vai trò quan trọng vì nó cho phép các nhà đầu tư biết về công việc kinh doanh mà doanh nghiệp đó đang cố gắng tạo dựng, nó cũng đóng vai trò như một cuốn cẩm nang cho các nhà cung cấp và các bên liên quan khác của doanh nghiệp. Nhận thấy tầm ảnh hưởng to lớn của kế hoạch kinh doanh, tác giả đã quyết định cho mình có cơ hội trải nghiệm công việc với tư cách là một thành viên trong nhóm Sales Promotion – Công ty TNHH Rexpride. Những khó khăn và thách thức mà tác giả gặp phải đã trở thành nguồn cảm hứng lớn để cố thực hiện “Báo cáo thực tập – Những thuận lợi và khó khăn tỏng kế hoạch kinh doanh của Công ty Rexpride giai đoạn 2015 – 2019”.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1035	Đại học	The Advantages and Disadvantages of Social Media Marketing	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Nhận thấy sự tiến bộ đáng kinh ngạc của công nghệ kỹ thuật số và giá trị mà nó có thể mang lại trong hiện tại và tương lai, các doanh nghiệp đang đẩy nhanh việc chuyển hướng khỏi các kênh tiếp thị truyền thống và chuyển sang tiếp thị truyền thông xã hội. Các doanh nghiệp đã sử dụng tiếp thị truyền thông xã hội như một chiến lược cắt giảm chi phí, hạ giá thành chiến dịch. Tiếp thị truyền thông xã hội tiếp cận hiệu quả một lượng lớn khán giả và nhắm mục tiêu đến một nhóm nhân khẩu học cụ thể để tăng khả năng hiển thị và nhận thức về thương hiệu. Hơn nữa, nó cho phép doanh nghiệp đánh giá và phân tích đối thủ cạnh tranh để cải thiện và phát triển từng bước. Tuy nhiên, phương pháp tiếp thị này có thể có một số hạn chế liên quan đến bản quyền, công khai tiêu cực, ... Bài viết này đã thảo luận về những lợi thế và bất lợi của tiếp thị truyền thông xã hội.
1036	Đại học	The difficulties of the English-majored students with their part-time jobs at the Faculty of Foreign Languages – The University of Finance - Marketing	Nguyễn Văn Hiếu	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Làm việc và học cùng lúc ngày càng trở nên phổ biến trong những thập kỷ gần đây. Bất chấp khối lượng công việc được giao bởi trường học, sinh viên phải giải quyết nhiều vấn đề khác nhau trong công việc. Một số nghiên cứu đã được thực hiện về chủ đề này, hầu hết ở các nước phương Tây, nhưng ít nghiên cứu được thực hiện tại Đại học Tài chính và Tiếp thị (UFM). Do đó, mục tiêu của dự án nghiên cứu sâu rộng này là điều tra lý do, lợi ích và thách thức mà sinh viên Ngoại ngữ tại UFM phải đối mặt trong suốt cuộc đời làm việc và giáo dục của họ. Để thực hiện nghiên cứu này, 50 sinh viên được chọn ngẫu nhiên để tham gia khảo sát trực tuyến qua nền tảng Google Form, bao gồm cả những người đã đi làm thêm và chưa đi làm. Họ được phát một bảng câu hỏi để điền vào sau khi họ được chọn. Nghiên cứu phát hiện ra rằng động lực chính của họ là trở nên tự chủ về tài chính. Họ cũng đề cập đến lợi ích chính mà họ thu được từ kinh nghiệm làm việc trong môi trường làm việc thực tế trong phần trả lời bảng câu hỏi của họ.
1037	Đại học	The Impact of Online Marketing on Brand Building	Nguyễn Minh Thái	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Marketing Online ngày càng phát triển và ngày càng trở nên phổ biến hơn nhờ vào sự gia tăng của số lượng người dùng internet trên toàn thế giới. Các nhà tiếp thị có thể tận dụng các loại hình Tiếp thị trực tuyến bao gồm tiếp thị qua email, tiếp thị trên mạng xã hội, tiếp thị lan truyền và tối ưu hóa công cụ tìm kiếm trong các chiến lược tiếp thị của công ty họ. Ngoài ra, việc xây dựng thương hiệu đóng một vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp và sản phẩm của họ vì nó mang lại nhiều lợi ích cho cả doanh nghiệp và khách hàng của họ. Mặc dù tồn tại một số tác động tiêu cực của hoạt động Marketing Online, nhưng các công ty lựa chọn Marketing Online để xây dựng thương hiệu đang là một quyết định đúng đắn. Bài viết Tác động của Tiếp thị Trực tuyến đến Xây dựng Thương hiệu sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quan về Tiếp thị Trực tuyến và sau đó sẽ thảo luận về những tác động tích cực và tiêu cực của Tiếp thị Trực tuyến đối với việc Xây dựng Thương hiệu.
1038	Đại học	Development Opportunities for Digital Marketing during the Covid-19 Pandemic in Viet Nam	Huỳnh Mai Anh	ThS. Nguyễn Ngọc Tuyền	Ngày nay, Digital Marketing đã trở nên phổ biến và chiếm một vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp. Bài viết này trình bày cơ sở lý thuyết về Digital Marketing, vai trò của Digital marketing trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, cũng như ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đối với Digital Marketing. Sự bùng phát COVID-19 đã làm thay đổi hành vi của người tiêu dùng cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong giai đoạn khó khăn do covid 19, Digital Marketing là phương pháp hữu hiệu giúp doanh nghiệp kết nối với khách hàng. Bài viết này nhằm mục đích chỉ ra các cơ hội phát triển của Tiếp thị kỹ thuật số trong đại dịch COVID-19 tại Việt Nam. Đồng thời, bài báo cũng đưa ra một số khuyến nghị đối với các doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong đại dịch COVID-19. Những khuyến nghị này có thể giúp doanh nghiệp tham khảo và đưa ra những thay đổi phù hợp trong chiến lược kinh doanh để biến thách thức thành cơ hội phát triển trong thời điểm diễn ra đại dịch COVID-19.
1039	Đại học	An Internship Report on Logistics process at seven stars ship & consolidation company	Trần Lê Huyền Thư	TS. Nguyễn Ngọc Trân Châu	Cùng với sự phát triển của xã hội, Logistic đóng một vai trò rất quan trọng. Cùng với sự toàn cầu hóa, nhu cầu về vận tải, kho bãi… cũng tăng theo, dẫn đến việc xuất hiện các công ty chuyên cung cấp các dịch vụ này. Bài báo cáo trình bày về công ty TNHH Seven Stars Ship and Consolidation, chuyên về logistic và giao nhận hàng hóa trong và ngoài nước. Mở đầu là phần giới thiệu về lịch sử hình thành và phát triển của công ty, tiếp theo là định nghĩa và quy trình logistic. Sau đó là mô tả các công việc đã làm tại công ty. Phần tiếp theo đề cập đến các điểm mạnh và điểm yếu và tóm lại bằng các kết luận và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1040	Đại học	An Internship Report on Marketing mix Strategy at Tam Quang Hai Limited Company	Nguyễn Thị Thủy	TS. Nguyễn Ngọc Trân Châu	Có thể nói marketing là chìa khóa quyết định sự thành công của các doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt ngày nay, và chiến lược marketing hỗn hợp mới giúp họ đứng vững trên thị trường. Bài báo cáo viết về công ty TNHH Tâm Quang Hải, chuyên cung cấp và kinh doanh vật liệu xây dựng, nơi ứng dụng thành công chiến lược marketing hỗn hợp này. Cụ thể, đó là kết quả thực tập của cô ở Phòng Marketing của công ty, thông tin về công ty, từ nội dung công việc, các thuận lợi, khó khăn và các đề xuất để cải thiện bản thân
1041	Đại học	An Internship Report on E-Commerce Digital Marketing Activities at Green Dragon Trade-Wind Joint Stock Company	Lê Thủy Tiên	TS. Nguyễn Ngọc Trân Châu	Truyền thông kỹ thuật số đóng vai trò quan trọng trong khâu marketing ở các doanh nghiệp và phát triển rất nhanh chóng ở Việt Nam cũng như thế giới. Đó là tiền đề của bài báo cáo về Truyền thông Kỹ thuật số trong Thương mại Điện tử tại Công ty Cổ phần Gió Mậu Dịch Rồng Xanh. Tác giả thể hiện các thành tưu của mình, cũng như rút ra các kinh nghiệm quý báu trong quá trình thực tập là một nhân viên Content và Digital Marketing
1042	Đại học	An Internship Report on Teaching Assistant Activities to improve Listening-Speaking Skills for 7-10 years old Students at Future Centre	Nguyễn Hoàng Hưng	TS. Nguyễn Ngọc Trân Châu	Hiện nay, hội nhập quốc tế và hợp tác giữa Việt Nam và các đối tác đa quốc gia ngày càng được đẩy mạnh. Trong bối cảnh đó, việc giảng dạy tiếng Anh nhằm xóa bỏ rào cản ngôn ngữ trong quá trình hội nhập ngày càng được coi trọng. Bài báo cáo trình bày về quá trình thực tập của tác giả tại trung tâm Anh ngữ Future cùng với tinh thần học hỏi các kĩ năng giảng dạy đó. Bài viết mở đầu bằng việc giới thiệu về trung tâm, các phòng ban. Chương tiếp theo đề cập về khái niệm ngôn ngữ. Đặc thù công việc được nêu lên ở các chương sau, cũng như các khó khăn mà sinh viên thực tập giảng dạy gặp phải. Tác giả đưa ra các kết luận nghề nghiệp trong phần sau cùng
1043	Đại học	Telesale's Activities in international stock exchange field	Lê Trung Tín	TS. Nguyễn Ngọc Trân Châu	Bài báo cáo bàn về các hoạt động và tầm quan trọng của ngành sales đối với chứng khoán quốc tế, trong đó tập trung vào các hoạt động telesales trong lĩnh vực nói trên cũng như các lĩnh vực khác trong kinh doanh. Tác giả trình bày về kết quả nghiên cứu, tìm hiểu của mình sau 3 tháng về vấn đề này
1044	Đại học	An Internship Report on Personel Recruitment Activities at ACACY Company Limited.	Ngô Lê Minh Diệu	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo quá trình thực tập tại công ty ACECT. Báo tập trung vào quy trình tuyển dụng nhân sự cho các phòng ban tại công ty, cách quản lý điều phối nhân sự trong các phòng ban, chính sách tuyển và du trì lụ lượng nhân sự nồng cốt. Ngoài ra bao cáo còn phân tích, đánh giá khả năng của bản thân người thực tập trong thời gian thực tấp tại công ty để từ đoa rút ra điểm mạnh và hạn chế đề cải thiện khắc phục.
1045	Đại học	An Internship Report on KOL's Data Analysis Activities at Vietcom Film Production	Phạm Hồng Ngọc Dung	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo quá trình thực tập tại công ty giải trí VIETCOM. Thu thập và phân dữ liệu từ phòng Phân tích Dữ Liệu, đồng thời phân tích các nguyên tắc cơ bản KOL. Báo cáo tóm tắt quá trình công tác tại công ty, phân tích các yêu cầu của lĩnh vực KOL, khả năng đáp ứng yêu cầu công việc của bản thân, và phân tích xem xét đề xuất từ doanh nghiệp cho chương trình đào tạo tại khoa Ngoại Ngữ.
1046	Đại học	An Internship Report on Customer Service Quality at Manabie Vietnam Company Limited from October 2021 to January 2022	Nguyễn Thị Tuyết Hậu	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo mô tả quá trình thực tập tại Manable Vietnam Company Limited. Báo cáo mô tả phân tích hoạt động và chính sách chăm sóc khách hàng tại công ty. Báo cáo đánh giá các điểm mạnh và yếu trong hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty khởi nghiệp non trẻ này. Ngoài ra, báo cáo còn phân tich đánh giá năng lực làm việc của bản thân người báo cáo trong suốt quá trình thực tập, từ đó rút ra bài học cá nhân và định hướng phát triển trong những năm tiếp theo.
1047	Đại học	An Internship Report on Studying Telemarketing at ConeX Online Advertising Joint Stock Company	Vi Văn Hùng	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo tường thuật quá trình thực tập tại ConeX. Báo cáo mô tả phân tích công tác vận hành các hoạt động liên quan đế marketing, các điều kiện đặt ra của công việc, cơ hội và thách thức. Ngoài ra, báo cáo còn phân tich đanh giá năng lực làm việc của bản thân người báo cáo trong suốt quá trình thực tập từ đó rút ra bài học cá nhân và định hướng phát triển sau này.
1048	Đại học	Psychological Factors Affecting English Speaking Skill of English-Majored Students at University of Finance and Marketing.	Nguyễn Thị Mỹ Huyền	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Nghiên cứu được thực hiện nhằm khảo sát các yếu tố tâm lý ảnh hưởng đên khả năng giao tiếp bằng tiêng Anh của sinh viên chuyên ngữ. Kết quả được thu thập từ 102 sinh viện khoa ngoại ngữ tại UFM cho thấy nỗi sợ mắc lỗi, nhút nhát và lo lắng tc1 động đáng kể đến khả năng nói của sinh viên.
1049	Đại học	An Internship Report on Brand Marketing at Alchemy Asia Company	Phạm Đô Phúc Khang	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo mô tả và phân tích phương thức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp Alchemy Asia trong lĩnh vực kinh doanh các loại rượu ngoại nhập tại thị trường Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1050	Đại học	An Internship Report on Studying Online Marketing at A Dong Beauty Salon in Ho Chi Minh City from October to December 2021	Nghiêm Thị Thanh Kiều	ThS. Đặng Nguyễn Phương Thảo	Báo cáo trình bày về quá trình thực tập học việc tại phòng marketing của Mỹ Viện Á Đông. Báo cáo phân tích chiến lược marketing của doanh nghiệp trong bối cảnh hậu dịch Covid 19. Báo cáo chỉ ra những điểm tích cực và thách thức trong việc vận hành mo hình marketing của công ty. Ngoài ra, báo cáo đánh giá năng lực học tập, làm việc của báo cáo viên trong quá trình làm việc tại công ty. Các đề xuất và khuyến nghị cũng đã được nêu ra trong báo cáo.
1051	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing Mix tại Công ty TNHH Xây dựng thương mại Trường Thịnh Phát	Bùi Công Linh	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty Trường Thịnh Phát để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1052	Đại học	Một số giải pháp nâng cao thương hiệu của Trung tâm KIDSCRE8TIVE	Danh Kim Bình	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng xây dựng và quản lý thương hiệu của Trung Tâm KIDSCRE8TIVE để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao thương hiệu của Trung tâm.
1053	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần R2S	Đỗ Thị Bích Nhàng	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty Cổ phần R2S để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1054	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing online của thương hiệu FIBARO Việt Nam	Đỗ Vân Anh	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing online của thương hiệu FIBARO Việt Nam để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing online trong thực tế kinh doanh của Công ty CP Sơn Kim Tiến.
1055	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm trực tuyến của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Đoàn Thị Thủy Tiên	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm trực tuyến của người tiêu dùng trẻ tại khu vực TpHCM. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.
1056	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến động lực học tập trong thời gian học trực tuyến của sinh viên Trường Đại học Tài chính Marketing	Lê Minh Huy	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến động lực học tập của sinh viên đang học tại UFM trong thời gian học trực tuyến. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.
1057	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing Mix của Công ty tư vấn Thiết kế xây dựng Greenhome	Lê Thị Mỹ Hạnh	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty tư vấn thiết kế xây dựng GreenHome để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1058	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing Mix của Công ty TNHH Thương mại sản xuất Ngư Long	Lê Thị Thắm	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty TNHH thương mại sản xuất Ngư Long để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1059	Đại học	Những yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm trực tuyến các sản phẩm đã qua sử dụng của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh	Lương Thị Hiền Hòa	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm đã qua sử dụng của sinh viên tại khu vực TpHCM. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.
1060	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre	Nguyễn Thị Như Hương	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty Cổ phần Đông Hải để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1061	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến ngẫu hứng và liên tục với ngành hàng thời trang của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Phương Chi	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng và liên tục của sinh viên tại khu vực TpHCM với ngành hàng thời trang. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.
1062	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn cửa hàng thức ăn nhanh của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Trúc Xuân	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn cửa hàng thức ăn nhanh của sinh viên tại khu vực TpHCM. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.
1063	Đại học	Ảnh hưởng của phương tiện truyền thông mạng xã hội đến hành vi mua sắm trực tuyến của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thúc Đoan	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN nghiên cứu ảnh hưởng của phương tiện truyền thông xã hội đến hành vi mua sắm trực tuyến của sinh viên tại khu vực TpHCM. Sử dụng điều tra dữ liệu, phân tích định lượng bằng phần mềm SPSS để xác định độ tin cậy của các thang đo, ma trận xoay nhân tố, phân tích tương quan, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1064	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tại Công ty TNHH Cơ khí Xây dựng Thương mại Dịch vụ Vĩnh Kiến Thịnh	Phùng Thị Như Phương	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty TNHH Cơ khí xây dựng thương mại dịch vụ Vĩnh Kiến Thịnh để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1065	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing của Công ty TNHH VR Studio tại Thành phố Hồ Chí Minh	Tôn Nữ Hồng Thủy	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty TNHH VR Studio để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1066	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing Công ty New England Elite Education consulting - NEEC	Trần Thị Thu Ngân	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Digital Marketing tại Công ty New England Elite Education để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1067	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing dịch vụ tại Công ty TNHH VIO	Trần Thị Tường Vi	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing dịch vụ tại Công ty TNHH VIO để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1068	Đại học	Phân tích hoạt động Internet Marketing của ứng dụng Smartpay thuộc Công ty TNHH Thương mại dịch vụ mạng lưới thông minh	Trần Thị Vi Anh	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động internet Marketing tại Công ty TNHH TMDV mạng lưới thông minh để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1069	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần Đường Quảng Ngãi	Trương Nhật Vy	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động Marketing tại Công ty đường Quảng Ngãi để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty nâng cao được hiệu quả các hoạt động Marketing trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1070	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm của Công ty TNHH Đồng hồ Hải Triều	Vũ Phương Dung	Bùi Hoàng Ngọc	KLTN đi vào phân tích thực trạng các hoạt động xây dựng chiến lược sản phẩm tại Công ty TNHH Đồng hồ Hải Triều để làm rõ các điểm mạnh điểm yếu, và đề xuất một số giải pháp để công ty hoàn thiện được chiến lược sản phẩm trong thực tế kinh doanh của Công ty.
1071	Đại học	Phân Tích Và Đề xuất Các Giải Pháp Marketing Online Công Ty Cổ phần Smar–Solution For Marketing Tại Thành Phố Hồ Chí Minh 2022	Huỳnh Ngọc Anh Thư	ThS Trần Bá Duy Linh	Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp luôn phải chú trọng đến việc phát triển hình ảnh thương hiệu trong tâm trí khách hàng. Hoạt động Marketing Online trong việc phát triển doanh nghiệp tập trung vào mối quan hệ tương tác giữa tổ chức với khách hàng thông qua các nền tảng công nghệ, mở rộng thị trường hoạt động. Chính những thách thức đó đã tạo điều kiện cho sự phát triển của các công ty trong lĩnh vực Marketing Online như Công ty Cổ Phần SMAR - một trong những công ty uy tín hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ truyền thông trên Internet cho doanh nghiệp vừa, nhỏ. Đề tài phân tích, và đề xuất các giải pháp phát triển công ty Cổ Phần SMAR trên nền tảng Internet thông qua các giải pháp Marketing Online đang thực hiện. Đồng thời, đề tài cũng đưa ra những đề xuất giải pháp dựa trên những nền tảng SMAR đang xây dựng, bên cạnh những hạn chế của hoạt động Marketing Online để cải thiện các hoạt động phát triển công ty trên Internet trong thời gian sắp tới.
1072	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Quan Hệcông Chúng Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam –Chi Nhánh Sa Đéc Giai Đoạn 2018-2020	Phạm Ngọc Anh Thy	ThS Trần Bá Duy Linh	Trong thị trường tài chính cạnh tranh khắc nghiệt như hiện nay, ngân hàng luôn phải chú trọng đến hoạt động quan hệ công chúng nhằm xây dựng và củng cố mối quan hệ với nhóm hữu quan của chính ngân hàng đó. Đề tài: "Phân tích hoạt động quan hệ công chúng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Sa Đéc giai đoạn 2018-2020" đã khái quát những hoạt động quan hệ công chúng theo từng nhóm công chúng cụ thể. Qua đó, ta nhận thấy được hoạt động PR luôn được ngân hàng quan tâm và thực hiện đúng với phương châm hoạt động, giá trị cốt lõi của thương hiệu VietinBank. Từ những thực trạng đã phân tích, đưa ra một số biện pháp nhằm hoàn thiện hơn các yếu tố; qua đó là cơ sở, tiền đề hướng đến là thương hiệu được nhóm công chúng tin tưởng để hoàn thành mục tiêu kinh doanh mà ngân hàng đã hoạch định trong những năm tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1073	Đại học	Chiến Lược Truyền Thông Online Cho Hiệp Hội Blueberry Hoa Kỳ Do Công Ty Cổ Phần Kingbee Marketing Thực Hiện Năm 2021 – 2022	Phan Thị Thanh Thủy	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài báo cáo phân tích các hoạt động truyền thông cho sản phẩm Blueberry mà công ty KingBee đã lên kế hoạch và triển khai, đồng thời nhìn nhận những điểm chưa tốt để đề xuất giải pháp hoàn thiện và phát huy những mặt tốt của chiến dịch. Bài nghiên cứu đạt được những kết quả sau: Thứ nhất, tổng kết lý thuyết căn bản về Marketing, truyền thông Marketing, các bước để lập một kế hoạch truyền thông và các thành phần quan trọng trong chiến dịch truyền thông; khái niệm về truyền thông online và các hình thức phổ biến hiện nay, thực trạng hiện tại và tiềm năng về truyền thông online ở nước ta trong những năm tới. Thứ hai, từ những thông tin thu thập trên Internet và số liệu nội bộ do công ty KingBee Marketing cung cấp, tiến hành phân tích kế hoạch và quá trình triển khai chiến dịch; sàng lọc, tổng hợp thông tin để trình bày rõ ràng, hợp lý. Từ đó đối chiếu những yêu cầu của khách hàng, những mục tiêu công ty đặt ra so với kết quả thực tế đã thực hiện, làm cơ sở cho việc đánh giá, rút kinh nghiệm.
1074	Đại học	Đề Xuất Giải Pháp Chiến Lược Marketing Mix Cho Thương Hiệu Easytea Của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Sản Xuất Thương Mại Kim Hải Giai Đoạn 2022-2023	Bùi Hoàng Minh Toàn	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Đề Xuất Giải Pháp Chiến Lược Marketing Mix Cho Thương Hiệu Easytea Của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Sản Xuất Thương Mại Kim Hải Giai Đoạn 2022-2023" được thực hiện trong thời gian từ 09/2021 – 12/2021 Nội dung bài làm được chia làm 3 chương. Chương 1 phân tích các cơ sở lý thuyết liên quan đến nội dung Marketing Mix (Marketing Dịch Vụ) Chương 2 phân tích về chiến lược Marketing Dịch Vụ của thương hiệu Easytea. Trong đó chiến lược nổi bật nhất là chiến lược con người, tiếp theo là chiến lược về giá và sản phẩm. Tác giả đã tiến hành khảo sát 30 người có sử dụng dịch vụ tại đây về các vấn đề liên quan đến Marketing Mix. Kết quả khảo sát cho thấy Giá cả, Sản phẩm và Con người là 3 yếu tố được khách hàng lựa chọn nhiều nhất khi nhắc đến Easytea. Đến chương 3, ma trận SWOT được hình thành từ các dữ liệu có từ chương 2 để tác giả đúc kết và đề xuất 11 chiến lược Marketing Mix cho thương hiệu Easytea.
1075	Đại học	Giải Pháp Marketing Online Tại Công Ty Tnhh Esuhai Trong Giai Đoạn 2021 – 2022	Trần Thị Ngọc Trâm	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Giải pháp Marketing Online tại Công ty TNHH Esuhai giai đọa 2021 – 2022" là đề tài nghiên cứu và phân tích những hoạt động mà công ty đã, đang làm và từ những phân tích đó đưa ra những giải pháp công ty có thể cải thiện và ngày càng phát triển hơn. Đề tài chia là 4 chương chính, chương 1 tổng quan về đề tài, cơ sở lý thuyết ở chương 2, phân tích thực trạng hoạt động Marketing Online của công ty ở chương 3, và đề xuất giải pháp ở chương 4. Để thực hiện được đề tài, tác giả đã dành thời gian đi nghiên cứu cở lý thuyết tại các tài liệu của các học phần đã học, ngoài ra tham khảo các tài liệu trên mạng cũng như nhận được sự góp ý hết sức nhiệt tình đến từ giảng viên hướng dẫn. Thời gian thực tập tại Esuhai cũng đã giúp cho tác giả rất nhiều dữ liệu và kinh nghiệm thực tế để có thể hoàn thành khóa luận một cách thuận lợi và tốt nhất.
1076	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Truyền Thông Marketing Của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Và Xây Dựng Alpha Sài Gòn Giai Đoạn 2018 - 2021	Nguyễn Tuấn Tú	ThS Trần Bá Duy Linh	Thời đại ngày càng phát triển, đời sống kinh tế con người được nâng cao, nhu cầu sử dụng các sản phẩm xanh, tái tạo, tiết kiệm chi phí, an toàn và bảo vệ môi trường ngày càng cao. Nắm bắt được xu hướng của thị trường, tiềm năng để phát triển đó, rất nhiều doanh nghiệp đã tham gia vào ngành và đẩy mạnh việc phân phối các sản phẩm, dịch vụ về điện mặt trời. Tuy nhiên, vẫn còn có nhiều mặt hạn chế tồn đọng như giá cả, chi phí lắp đặt cao, sản phẩm không đạt chất lượng tốt, có tuổi thọ không dài,...khiến khách hàng còn dè chừng trong việc ra quyết định mua sản phẩm. Do đó, khách hàng cần nơi cung cấp các sản phẩm, dịch vụ uy tín, chất lượng cao. Và là lựa chọn ưu tiên hàng đầu khi chọn mua những sản phẩm và dịch vụ này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1077	Đại học	Xây Dựng Chiến Lược Truyền Thông Marketing Cho Thương Hiệu Pety Thuộc Công Ty Cổ Phần Công Nghệ Pety Năm 2022	Nguyễn Ngọc Cát Tường	ThS Trần Bá Duy Linh	Với thói quen nuôi chó mèo trong nhà có từ xưa, ngày nay con người, đặc biệt là những người trẻ Việt Nam đang biến nó thành một phong cách sống, dành nhiều tình cảm và chăm sóc vật nuôi như một thành viên trong gia đình. Thói quen, hành vi sử dụng Internet của 72 triệu người dùng Việt Nam tạo cơ hội lớn để thâm nhập thị trường cho nền tảng công nghệ mới như Pety, thoả mãn nhu cầu chia sẻ và thể hiện bản thân, tạo lập phong cách sống mới không chỉ trong cộng đồng yêu thú cưng mà cả giới trẻ. Vì vậy, để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty, đề tài "Xây dựng chiến lược Truyền thông Marketing cho thương hiệu Pety thuộc Công ty Cổ phần Công nghệ Pety năm 2022" đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông thương hiệu của Pety. Qua các phân tích và đánh giá, ta thấy được các hoạt động truyền thông thương hiệu của Pety cũng còn một số hạn chế cần khắc phục trong thời gian tới, do đó đề tài đưa ra một số đề xuất, giải pháp nhằm khắc phục hoạt động truyền thông thương hiệu cũng như việc lập kế hoạch truyền thông để Pety có thể nâng cao độ nhận diện thương hiệu, giữ được lượng khách hàng trung thành bền vững và thu hút được nhiều đối tượng khách hàng mới hơn.
1078	Đại học	Thực Trạng Và Đề Xuất Giải Pháp Hoàn Thiện Marketing – Mix Cho Thương Hiệu 123 Buy Của Công Ty Cổ Phần Sài Gòn Ping Pong Giai Đoạn 2021 - 2022	Phạm Ngọc Hoàng Thạch	ThS Trần Bá Duy Linh	Thị trường bán lẻ tại Việt Nam trong những năm gần đây đã phát triển mạnh mẽ và trở nên sôi động hơn bao giờ hết. Với việc mở rộng quy mô của những doanh nghiệp lớn trong và ngoài nước cùng sự gia nhập của hàng loạt những thương hiệu mới, trong đó phải kể đến thương hiệu 123 Buy. 123 Buy là thương hiệu bán lẻ thuộc công ty Cổ phần Sài Gòn Ping Pong vừa được ra đời đầu năm 2021. Là một thương hiệu tiềm năng với mục tiêu trở thành nơi "Chăm sóc gia đình bạn một cách toàn diện", là sự lựa chọn của mỗi gia đình. Và để thương hiệu có những bước đi đúng đắn hơn trong công cuộc mở rộng quy mô hoạt động và phát triển hệ thống kinh doanh, bài báo cáo này đã phân tích thực trạng hoạt động Marketing – Mix của 123 Buy và từ đó đưa ra các kiến nghị, đề xuất.
1079	Đại học	Xây Dựng Kế Hoạchtruyền Thông Online Cho Dịch Vụ Internet Tại Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Viễn Thông FPT Telecom (Trung Tâm Sài Gòn 4) Năm 2022	Nguyễn Thanh Thiên	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài báo cáo sẽ đề xuất xây dựng kế hoạch truyền thông online của Chi nhánh công ty Cổ phần Viễn Thông FPT Telecom (SG4) thông qua kế hoạch Internet Marketing, nhằm đánh giá thực trạng truyền thông online của công ty và đề xuất kế hoạch truyền thông online trong năm 2022.
1080	Đại học	Chiến Lược Marketing Dịch Vụ (7ps) Của Công Ty Marketing Online Gobranding Năm 2021	Nguyễn Ngọc Thủy Tiên	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài thực hiện nhằm mục đích phân tích về chiến lược marketing – mix 7Ps hiện tại của công ty đang diễn ra như thế nào. Từ đó có thể nhận xét và đề xuất cải thiện và thêm mới những hoạt động khi triển khai chiến lược SEO Marketing cho các công ty khách hàng. Giúp công ty GOBRANDING có thể có được dịch vụ SEO Marketing hiệu quả hơn, được khách hàng đánh giá cao hơn.
1081	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Truyền Thông Bán Hàng Trong Lĩnh Vực Cung Cấp Dịch Vụ Truyền Thông Quảng Cáo Của Công Ty Cổ Phần Khởi Nghiệp Trực Tuyến (Adsagency) Năm 2020 – 2021	Vũ Thị Thùy Trang	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Phân tích hoạt động truyền thông bán hàng trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ truyền thông quảng cáo của Công ty CP Khởi Nghiệp Trực Tuyến (Ads Agency)" được nghiên cứu và thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2021. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chính trong đề tài là nghiên cứu tại bàn kết hợp với phân tích, đánh giá, tổng hợp và so sánh. Mục tiêu của khoá luận là hệ thống hoá lại cơ sở lý luận về Marketing và hoạt động Truyền thông bán hàng (Sales promotion) đang được Công ty CP Khởi Nghiệp Trực Tuyến triển khai trên thị trường cung cấp dịch vụ truyền thông quảng cáo. Từ đó, có căn cứ để đề xuất những giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông bán hàng cho doanh nghiệp.
1082	Đại học	Xây Dựng Kế Hoạch Digital Marketing Cho Thương Hiệu Hainamfoods Thuộc Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Thương Mại - Dịch Vụ Hải Nam Foods Giai Đoạn 6 Tháng Đầu Năm 2022	Nguyễn Ngọc Phương Trâm	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài báo cáo Khóa luận tốt nghiệp với đề tài "Xây dựng kế hoạch digital marketing cho thương hiệu Hainamfoods thuộc Công ty TNHH MTV Thương mại - Dịch vụ Hải Nam Foods giai đoạn 6 tháng đầu năm 2022" trình bày những nội dung sau: Thứ nhất, tổng quan đề tài và cơ sở lý thuyết, trình bày những nội dung cơ bản làm rõ về đề tài và những cơ sở lý thuyết áp dụng trong bài báo cáo. Thứ hai, tổng quan về thương hiệu Hainamfoods thuộc Công ty TNHH MTV Thương mại - Dịch vụ Hải Nam Foods, là công ty chuyên kinh doanh mặt hàng thủy hải sản đông lạnh, chế biến sẵn, ăn liền, khô sống. Ngoài ra, Hải Nam Foods còn kinh doanh một số loại nông sản địa phương như yến sào, thanh long sấy dẻo,.. Các sản phẩm mang thương hiệu Hainamfoods đều đạt chuẩn chất lượng quốc tế và là lựa chọn yêu thích của nhiều khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1083	Đại học	Xây Dựng Kế Hoạch Truyền Thông Online Cho Công Ty Cp Global Online Branding Năm 2022	Vương Ngọc Trâm	ThS Trần Bá Duy Linh	Mục tiêu của khóa luận là để hệ thống lại lý thuyết về Marketing, Marketing Online và các bước xây dựng kế hoạch truyền thông online. Kết hợp với các nguồn thông tin nội bộ công ty được cung cấp để làm cơ sở lý luận cho các phân tích về thực trạng hoạt động truyền thông trực tuyến cho Công ty CP Global Online Marking. Dựa vào những phân tích, đánh giá trên, tác giả đã đề xuất xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing Online cho công ty CP Global Online Branding năm 2022.
1084	Đại học	Xây Dựng Kế Hoạch Digital Marketing Cho Thương Hiệu Sợi Chỉ Vàng Của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Net Group Năm 2022	Huỳnh Thị Thu Uyên	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Xây dựng kế hoạch Digital Marketing cho thương hiệu Sợi Chỉ Vàng của công ty trách nhiệm hữu hạn Net Group năm 2022" được nghiên cứu và thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2021. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chính trong đề tài là nghiên cứu tại bàn kết hợp với phân tích, đánh giá, tổng hợp và so sánh. Mục tiêu của khoá luận là hệ thống hoá lại cơ sở lý luận về Marketing và Digital Marketing, cách xây dựng kế hoạch Digital Marketing. Cùng với những dữ kiện và báo cáo được cung cấp trong quá trình thực tập tại đơn vị từ đó làm cơ sở để đánh giá thực trạng triển khai hoạt động Digital Marketing được Công ty TNHH Net Group triển khai để thúc đẩy truyền thông trên internet cho thương hiệu Sợi Chỉ Vàng.
1085	Đại học	Xây Dựng Kế Hoạch Truyền Thông Tích Hợp (Imc) Cho Sản Phẩm Samsung Galaxy M22 Tại Công Ty Truyền Thông Biểu Tượng Việt Nam Năm 2021	Trần Thị Thanh Tú	ThS Trần Bá Duy Linh	Mục tiêu của bài là xây dựng kế hoạch truyền thông tích hợp (IMC) cho sản phẩm Samsung Galaxy M22 tại công ty Truyền thông Biểu tượng Việt Nam (Icon Media) năm 2021. Bài viết thu thập các cơ sở lý luận về truyền thông Marketing tích hợp bao gồm các lý thuyết liên quan đến Marketing cùng tiến trình truyền thông Marketing tích hợp. Giới thiệu về công ty Truyền thông Biểu tượng Việt Nam, nơi mà tác giả thực hiện chiến lược truyền thông Marketing tích hợp cho sản phẩm Samsung Galaxy M22. Từ đó đưa ra được kế hoạch chi tiết, phân tích hiệu quả hoạt động cùng đánh giá mặt mạnh và những tồn tại trong chiến dịch để làm căn cứ cho các chiến dịch sau này. Ngoài ra, tác giả còn đề xuất chương trình truyền thông Marketing online cho công ty vào năm 2023 nhằm mang thương hiệu và dịch vụ của công ty đến rộng rãi khách hàng mục tiêu.
1086	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing trên Internet của công ty TNHH Một Chín Chín Mươi	Nguyễn Lê Hoàng Dung	Trịnh Thị Hồng Minh	Nhận thức được sự phát triển của hoạt động Digital Marketing trên Internet trong bối cảnh toàn cầu hóa. Đề tài nhằm tìm hiểu thực trạng và đưa ra giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing trên Internet của Công ty TNHH Một Chín Chín Mươi. Dựa trên phương pháp phân tích tổng hợp, cơ sở lý luận, đề tài có cơ sở vững chắc để tiến hành phân tích thực trạng thực trạng hoạt động Digital Marketing trên Internet của công ty TNHH Một Chín Chín Mươi, làm cơ sở để tiến hành đưa ra giải pháp.
1087	Đại học	Đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ thống nhận diện thương hiệu của công ty Botanica	Nguyễn Minh Thư	Trịnh Thị Hồng Minh	Hệ thống nhận diện tương hiệu là một trong những công cụ giúp công ty được nhận biết nhiều hơn trên thị trường. Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Botanica là một thương hiệu chưa thực sự được nhiều người biết đến. Mỗi năm công ty đều có một số hoạt động nhằm tăng độ nhận biết thương hiệu nhưng chưa đạt được hiệu quả cao. Để góp phần giúp công ty giải quyết những khó khăn này, tôi đã thực hiện đề tài "Đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn hiện hệ thống nhận diện thương hiệu công ty Botanica" để tìm hiểu thực trạng và đề ra giải pháp phù hợp giúp thương hiệu này nâng cao độ nhận biết hơn trên thị trường tại Việt Nam.
1088	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing của công ty YouNet Media	Trần Thị Hiền Trang	Trịnh Thị Hồng Minh	Trong bối cảnh cả thế giới đang bước vào thời đại công nghệ 4.0, Digital Marketing trở thành phương pháp tiếp cận khách hàng tất yếu của mọi doanh nghiệp. Vì thế, các chủ doanh nghiệp sẽ chủ động để tiếp cận khách hàng thông qua các công cụ online. Qua đó có thể thấy Digital Marketing đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của các doanh nghiệp. Nhận thấy tiềm năng và tầm quan trọng của lĩnh vực Dựa trên đề tài, cơ sở lý luận và phương pháp phân tích tổng hợp để tiến hành phân tích thực trạng thực trạng hoạt động Digital Marketing của công ty YouNet Media, từ đó tiến hành đưa ra giải pháp để hoàn thiện hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1089	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn thương hiệu kem đánh răng của người dùng tại TP.HCM	Nguyễn Thị Quỳnh Trang	Trịnh Thị Hồng Minh	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn thương hiệu kem đánh răng của người tiêu dùng trên địa bàn TP.HCM. Kết quả của nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố tác động đến quyết định lựa chọn của NTD là yếu tố Sản phẩm, Chiêu thị, Giá cả, Thương hiệu và Nhóm tham khảo. Từ kết quả trên, rút ra nhận xét và đề xuất chiến lược thu hút khách hàng cho các doanh nghiệp.
1090	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua viên uống bổ sung vitamin c thế hệ Z trong trạng thái bình thường mới	Quách Nhất Hạ	Trịnh Thị Hồng Minh	Nghiên cứu được thực hiện với mục tiêu xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua viên uống bổ sung Vitamin C của thế hệ Z trong trạng thái bình thường mới, đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố và đề xuất một số ý nghĩa quản trị để thu hút người tiêu dùng. Kết quả cho thấy có 5 nhân tố được đề xuất có tác động đến quyết định mua của khách hàng gồm: Thái độ chấp nhận, chuẩn chủ quan, ý thức về sức khỏe, các yếu tố kích thích của Marketing mix và cảm nhận sự an toàn. Cuối cùng, các tác giả đã phác thảo một số hạn chế của đề tài liên quan và hoàn thành các mô hình nghiên cứu làm cơ sở cho những nghiên cứu tiếp theo trong tương lai.
1091	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố cấu thành hình ảnh thương hiệu ảnh hưởng đến quyết định chọn mua sản phẩm kem dưỡng da của phụ nữ khu vực miền Nam Việt Nam	Lương Thị Phương Vi	Trịnh Thị Hồng Minh	Trong thời đại phát triển công nghệ, đời sống nâng cao, phụ nữ ngày càng tự tin khát khao làm đẹp và đặc biệt vào giai đoạn Covid-19, người dân tự cách li thì điều kiện để họ chăm sóc da lại càng cao. Nghiên cứu nhằm khám phá các yếu tố cấu thành hình ảnh thương hiệu ảnh hưởng đến quyết định chọn mua sản phẩm dưỡng da của phụ nữ miền Nam Việt Nam. Bảng câu hỏi dựa trên thang đo Likert năm mức độ với 347 người tham gia hợp lệ trong mọi độ tuổi. Kết quả có có 6 yếu tố ảnh hưởng là Cảm nhận về phong cách thiết kế, Cảm nhận hiệu quả, Cảm nhận về giá cả, Cảm nhận về bao bì, Niềm tin thương hiệu là Cảm nhận về tên hiệu. Yếu tố Cảm nhận về phong cách thiết kế là yếu tố có mức độ ảnh hưởng cao nhất đến quyết định chọn mua. Từ kết quả của nghiên cứu có thể đề xuất một số hàm ý quản trị dành cho các cơ quan chức năng, doanh nghiệp kinh doanh mỹ phẩm và người dân để nâng cao tỉ lệ chọn mua các sản phẩm dưỡng da phù hợp.
1092	Đại học	Nghiên cứu tác động của tiếp thị liên kết đến quyết định mua mỹ phẩm của giới trẻ từ 1830 tại địa bàn TP Hồ Chí Minh	Trần Giáng Linh	Trịnh Thị Hồng Minh	Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích tác động của tiếp thị liên kết đến quyết định mua sắm mỹ phẩm của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu này tiến hành thu thập dữ liệu từ 445 người tiêu dùng trong độ tuổi từ 18 đến 30 tuổi hiện đang sinh sống và làm việc tại Thành phố Hồ Chí Minh. Hai phương pháp chính được sử dụng trong nghiên cứu là phân tích nhân tố khám phá và hồi quy tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy 6 yếu tố của tiếp thị liên kết sẽ ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm của giới trẻ và ý định mua mỹ phẩm tác động trực tiếp đến quyết định mua mỹ phẩm. Trong số đó, yếu tố tác động lớn nhất của tiếp thị liên kết với ý định mua mỹ phẩm là tính hữu ích. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số đề xuất được đưa ra nhằm giúp các công ty tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả cạnh tranh thông qua hình thức tiếp thị này.
1093	Đại học	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên tại TP.HCM về ứng dụng trực tuyến Microsoft Teams trong bối cảnh Covid - 19.	Lê Thị Thanh Lam	Trịnh Thị Hồng Minh	Nghiên cứu đánh giá sự ảnh hưởng của các yếu tố đến sự hài lòng của sinh viên về ứng dụng trực tuyến Microsoft Teams, kiểm định sự khác biệt của các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên về ứng dụng trực tuyến Microsoft Teams, có đặc điểm khác nhau. Kết quả cho thấy cả năm nhân tố "Sự hiện diện xã hội, Sự hiện diện nhận thức, Sự hiện diện giảng dạy, Sự thoải mái của Microsoft Teams, Vấn đề về công nghệ" đều có ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên khi học qua ứng dụng Microsoft Teams. Từ kết quả trên, tác giả kiến nghị một số giải pháp nhằm giúp nhà cung cấp ứng dụng nâng cao sự hài lòng của người dùng.
1094	Đại học	Đánh giá và đề xuất chiến lược sản phẩm nước ngọt có gas Pepsi của Công ty Suntory Pepsico Việt Nam	Nguyễn Trần Trúc Linh	Trịnh Thị Hồng Minh	Hiện nay trên thị trường Việt Nam có rất nhiều hãng nước giải khát phát triển mạnh, cung ứng rất nhiều sản phẩm đa chủng loại cho người tiêu dùng. Trong đó phải kể đến hãng nước giải khát Pepsi, một công ty nổi tiếng không chỉ ở Việt Nam mà còn trên toàn thế giới, với hàng loạt những sản phẩm thơm ngon, sáng tạo, được nhiều người ưa chuộng nhất. Một trong những yếu tố đầu tiên phải nhắc đến sự thành công của Pepsi đó là chiến lược sản phẩm. Chính sự khéo léo trong việc phát triển chiến lược sản phẩm, Pepsi đã đem lại cho công ty Suntory Pepsico trở thành một trong những thương hiệu có tiếng trong ngành nước giải khát. Do vậy đề tài: " Đánh giá và đề xuất chiến lược sản phẩm nước ngọt có gas Pepsi của Công ty Suntory Pepsico Việt Nam'' nhằm dự đoán xu hướng, phân tích - đánh giá thực trạng của sản phẩm của Pepsi so với các đối thủ cạnh tranh. Từ đó, đưa ra các đề xuất hoàn thiện và phát triển chiến lược sản phẩm trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1095	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất chiến lược sản phẩm sữa chua TH True Yogurt của Công ty Cổ phần thực phẩm sữa TH	Văn Thị Cẩm Huyền	Trịnh Thị Hồng Minh	Nhu cầu chăm sóc sức khỏe hiện nay được nâng cao, người tiêu dùng ưu tiên sử dụng các thực phẩm có nguồn gốc và thành phần hoàn toàn tự nhiên. Đặc biệt trong bối cảnh bệnh dịch hiện tại, người tiêu dùng ưu tiên những sản phẩm bổ sung sức đề kháng và tăng cường hệ miễn dịch, cụ thể là sữa chua. Sữa chua là một trong những sản phẩm ưa thích của người tiêu dùng thuộc mọi độ tuổi. Nổi bật là dòng sản phẩm sữa chua TH True Yogurt với định vị chất lượng "sữa sạch" có nguồn gốc từ thiên nhiên. Với đề tài "Phân tích thực trạng và đề xuất Chiến lược sản phẩm sữa chua TH True Yogurt của Công ty Cổ phần Thực phẩm sữa TH" nhằm phân tích chiến lược sản phẩm sữa chua của thương hiệu và so sánh với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh đó, bài viết đề cập đến mô hình SWOT cho chiến lược sản phẩm của thương hiệu, từ đó đưa ra một số đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược sản phẩm sữa chua TH True Yogurt trong tương lai.
1096	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện cho chiến lược sản phẩm của thương hiệu bảng vẽ điện tử XP-PEN	Nguyễn Hoàng Khánh Linh	Trịnh Thị Hồng Minh	Bài nghiên cứu này có mục đích phân tích những chiến lược sản phẩm của thương hiệu XP-PEN nhằm thấy được sự phát triển của thương hiệu giữa những đối thủ cạnh tranh khác, trong tầm nhìn quốc tế. Đưa ra những đề xuất chính nhằm hoàn thiện chiến lược sản phẩm của thương hiệu là phát triển sản phẩm hiện có, thay đổi nguyên liệu sản xuất và đầu tư nhiều hơn cho phần mềm hỗ trợ hệ điều hành.
1097	Đại học	Phân tích thực trạng E-Marketing thương hiệu Voi Bạc của công ty TNHH Netgroup	Phạm Lê Thùy Trang	Trịnh Thị Hồng Minh	Sự khác biệt rõ ràng nhất của E-Marketing so với Marketing truyền thống là ở các công cụ truyền thông. Internet là một môi trường truyền thông tương tác, nếu áp dụng tốt tính tương tác của môi trường này thì hiệu quả truyền thông sẽ lớn hơn rất nhiều. Nhận thức được tầm quan trọng của E-Marketing Công ty TNHH NetGroup đã vận dụng vào trong kinh doanh. Tuy nhiên, vẫn còn một số mặt hạn chế và thương hiệu Voi Bạc là thương hiệu mới, vì thế để có thể đứng vững và tiếp tục phát triển đòi hỏi Công ty nên có những kế hoạch cụ thể hơn và đầu tư vào các nền tảng kỹ thuật công nghệ hơn. Bài viết đã nghiên cứu và đưa ra nhận xét cũng như đánh giá để góp phần vào sự phát triển của thương hiệu Voi Bạc trong tương lai.
1098	Đại học	Nghiên cứu sự hài lòng người dùng về chất lượng dịch vụ xe ôm công nghệ tại khu vực TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Trương Thiên Kim	Trịnh Thị Hồng Minh	Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn cần nâng cao chất lượng dịch vụ đặt xe trực tuyến riêng mảng xe 2 bánh, tác giả đã tiến hành đề tài này. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết được kiểm định bằng việc phân tích dữ liệu của 287 khách hàng đã sử dụng dịch vụ tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu chỉ ra, sự hài lòng khách hàng được thúc đẩy bởi Sự hữu hình, Sự đảm bảo, Giao dịch thuận tiện tiện, Ứng dụng hỗ trợ tốt, Sự tin cậy và Bảo mật và quyền riêng tư. Nghiên cứu có đóng góp về mặt lý thuyết cũng như ý nghĩa thực tiễn liên quan đến các ứng dụng gọi xe ôm trực tuyến hiện nay.
1099	Đại học	Nghiên cứu chiến lược sản phẩm Smartphone màn hình gập tại Việt Nam: Trường hợp dòng điện thoại Samsung Galaxy Z	Phạm Ngô Quỳnh Hương	Trịnh Thị Hồng Minh	Đứng trước giai đoạn bão hòa của thị trường smartphone, thương hiệu công nghệ lâu đời Samsung đã sản xuất ra thị trường dòng sản phẩm Samsung Galaxy Z mở đầu kỷ nguyên smartphone màn hình gập. Vì vậy đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm smartphone màn hình gập tại Việt Nam: Trường hợp dòng sản phẩm Samsung Galaxy Z" được thực hiện nhằm phân tích và so sánh chiến lược sản phẩm của hai doanh nghiệp đã tham gia vào phân khúc mới này. Đồng thời, bài báo cáo đề cập đến thực trạng, dự đoán xu hướng, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển chiến lược sản phẩm dòng thiết bị màn hình gập của thương hiệu Samsung nói riêng và ngành smartphone màn hình gập tại Việt Nam nói chung.
1100	Đại học	Phân tích thực trạng chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty TNHH DATACARE	Đỗ Việt Hoàng	Trịnh Thị Hồng Minh	Nội dung đề tài là để tìm hiểu và đề ra giải pháp phù hợp giúp công ty có thể phát triển. Để tài được chia làm ba chương, với chương một là những cơ sở lý thuyết để làm cơ sở nghiên cứu cho chương hai. Qua chương hai phân tích thực trạng chiến lược sản phẩm tại công ty đang thực hiện trong những năm qua. Cuối cùng ở chương ba, dựa trên những phân tích đánh giá tình hình hiện tại của các hoạt động chiến lược sản phẩm dịch vụ, sau đó rút ra điểm mạnh và yếu của các hoạt động từ đó đưa ra các giải pháp để hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1101	Đại học	CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU QUA PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY VSHR DIGITAL MEDIA	Mai Thị Lan Anh	ThS. Ngô Minh Trang	VSHR Digital Media là một công ty dịch vụ truyền thông quảng cáo (Agency) chuyên biệt cho ngành Dược phẩm, Thiết bị y tế, Kỹ thuật y học, và các lĩnh vực liên quan đến khoa học, đồng thời đào tạo và tư vấn về truyền thông kỹ thuật số. Dù mới tham gia thị trường, nhưng công ty đã có những đầu tư nhất định để xây dựng thương hiệu số dù chưa thật sự hiệu quả. Đề tài "Chiến lược xây dựng thương hiệu qua phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty VSHR Digital media" sử dụng phương pháp phân tích mô tả, đưa ra những đánh giá về thực trạng xây dựng thương hiệu qua các phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty. Kết hợp với những ý kiến khảo sát được từ khách hàng để đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động xây dựng thương hiệu nhằm nâng cao nhận biết, và sự hiện diện của thương hiệu trực tuyến.
1102	Đại học	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CHO CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ MEKONG GIAI ĐOẠN 2022 – 2024	Vũ Như Anh	ThS. Ngô Minh Trang	Vấn đề phát triển thương hiệu hiện nay được các doanh nghiệp chú trọng và quan tâm. Trăm người bán, vạn người mua, vì vậy việc đánh dấu thương hiệu trên thị trường để gây chú ý với người tiêu dùng cực kỳ quan trọng. Công ty Cổ phần Công nghệ, Thương mại và Dịch vụ Mekong vừa ra mắt thị trường không lâu nên cần bắt tay ngay vào nghiên cứu để phát triển thương hiệu. Mục tiêu của đề tài là đề xuất chiến lược phát triển thương hiệu cho Công ty Cổ phần Công nghệ, Thương mại và Dịch vụ Mekong giai đoạn 2022 – 2024.
1103	Đại học	Chiến lược xây dựng hệ thống nhận dạng thương hiệu của Công ty TNHH Thương mại điện tử VnShop	Nguyễn Thị Cẩm	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài được nghiên cứu nhằm mục đích hệ thống hóa cơ sở lý luận về thương hiệu và hệ thống nhận dạng thương hiệu. Đồng thời, từ những cơ sở này tiến hành nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng triển khai chiến lược xây dựng hệ thống nhận dạng thương hiệu tại Công ty TNHH Thương mại điện tử VnShop. Dưới sự nghiên cứu của bản thân và kết quả khảo sát trên 200 người tham gia, tôi sẽ đưa ra những ưu điểm cũng như những hạn chế còn tồn tại, đồng thời đưa ra những đề xuất nhằm cải thiện chiến lược cho năm 2022.
1104	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CHO CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT THÀNH AN	Nguyễn Huỳnh Huệ Dương	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài nghiên cứu hệ thống các cơ sở lý luận về Marketing và Marketing-mix. Từ cơ sở đó, tiến hành nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng chiến lược Marketing-mix của công ty TNHH Kỹ thuật Thành An. Dưới những tài liệu được công ty cung cấp và tìm kiếm, cùng với kết quả khảo sát và sự nghiên cứu của bản thân, tôi sẽ đưa ra những ưu điểm và những mặt còn hạn chế của công ty, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện.
1105	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CHO CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN AN THÁI GIAI ĐOẠN 2021 – 2024	Lê Thị Thu Hà	ThS. Ngô Minh Trang	Công ty Cổ Phần Đầu tư và Phát triển An Thái là doanh nghiệp hoạt động trong thị trường cà phê ở Việt Nam, trong những năm gần đây, hoạt động Marketing của Công ty CỔ PHẦN Đầu tư và Phát triển An Thái đã được quan tâm thực hiện, tuy rằng mới ở những bước ban đầu và còn nhiều hạn chế nhưng đã đem lại những kết quả tương đối tốt. Hoạt động kinh doanh của Công ty luôn đem lại hiệu quả kinh tế ổn định, luôn bảo toàn vốn và nộp đầy đủ ngân sách Nhà Nước. Đã có rất nhiều sản phẩm thực phẩm nhập khẩu chất lượng cao đến tay người tiêu dùng và nhận được phản hồi tích cực. Bên cạnh những thành tựu đã đạt được thì Công ty vẫn còn những mặt hạn chế trong quá trình hoạt động kinh doanh, Công ty cần phải nghiên cứu, giải quyết kịp thời nhằm mở rộng thị trường và chiếm được nhiều thị phần, nhằm giải quyết những hạn chế đó tác giả đã đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing Mix của công ty.
1106	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING – MIX CHO CHƯƠNG TRÌNH THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH CỦA VIỆN QUẢN LÝ KINH DOANH QUỐC TẾ IBM	Lương Mỹ Hạnh	ThS. Ngô Minh Trang	Nền tảng giáo dục đóng vai trò là đòn bẩy tiềm năng giúp người lao động khai phá tri thức lẫn kỹ năng, tăng lợi thế cạnh tranh và mở rộng con đường thăng tiến trong công việc. Xu hướng học Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA) là tấm vé "vàng" để thúc đẩy sự nghiệp nhờ giàu tính thực tiễn, mang giá trị kiến thức kinh tế toàn cầu, tăng khả năng tư duy chiến lược và đầu tư tối đa cho ngoại ngữ. Bài nghiên cứu này phân tích về hoạt động Marketing – mix của chương trình MBA tại Viện IBM và đưa ra đề xuất giải pháp thực tế, mang tính lâu dài để hoàn thiện các chiến lược dựa trên phân tích nhu cầu và đánh giá của thị trường hiện tại; các yếu tố liên quan và ảnh hưởng đến phát triển doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1107	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING ONLINE CHO DỊCH VỤ THIẾT KẾ WEBSITE THỜI TRANG CỦA CÔNG TY NHƠN MỸ	Phùng Phát Huy	ThS. Ngô Minh Trang	Trong thời đại hội nhập toàn cầu như hiện nay, Internet đã trở thành một công cụ đắc lực đối với tất cả các lĩnh vực trong đời sống. Mạng Internet mang lại rất nhiều tiện ích hữu dụng cho người sử dụng, một trong các tiện ích phổ thông của Internet là hệ thống thư điện tử (email), trò chuyện Online (chat), máy truy tìm dữ liệu (search engine), các dịch vụ thương mại và chuyển ngân. Internet chứa một lượng thông tin khổng lồ, không giới hạn, thông qua Internet, chúng ta có thể hiểu biết được những gì đang xảy ra xung quanh ta một cách nhanh chóng nhất. Đối với một doanh nghiệp, việc định vị thương hiệu trong tâm trí khách hàng trong thời buổi Internet phát triển như hiện nay là vô cùng khó khăn bởi khách hàng có rất nhiều luồn thông tin để tìm hiểu. Vì vậy, thuật ngữ Marketing Online có lẽ không còn xa lạ gì đối với các doanh nghiệp hiện nay vi đây được xem là một công cụ đắc lực giúp doanh nghiệp có thể tương tác khách hàng nhằm đặt hiệu quả trong marketing, bán hàng Online,…
1108	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU SÀI GÒN PING PONG THÔNG QUA DIGITAL MARKETING	Trương Vĩnh Khương	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài "Xây dựng chiến lược thương hiệu Sài Gòn Ping Pong thông qua Digital Marketing" được tôi thực hiện với mục đích giúp cho Công ty Cổ phần Sài Gòn Ping Pong đánh giá lại hiệu quả thực trạng trong các hoạt động xây dựng thương hiệu trên các nền tảng Digital Marketing.
1109	Đại học	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua của người tiêu dùng đối với sản phẩm thời trang bền vững ứng dụng công nghệ Blockchain truy xuất nguồn gốc	Trương Trần Quốc Lập	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài nghiên cứu: "Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua của người tiêu dùng đối với sản phẩm thời trang bền vững ứng dụng công nghệ Blockchain truy xuất nguồn gốc " được xây dựng dựa trên tham khảo các mô hình chấp nhận công nghệ TAM (Davis, 1989; Bagozzi & Warshaw, 1992), thuyết hành vi dự định TPB của Ajzen (1991), thuyết nhận thức rủi ro của Bauer (1960), mô hình UTAUT của Venkatest (2003) và kết quả tổng hợp các nghiên cứu trong và ngoài nước để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua của người tiêu dùng đối với sản phẩm thời trang bền vững ứng dụng công nghệ Blockchain truy xuất nguồn gốc . Nghiên cứu đã sử dụng phầm mềm SPSS 21 để đánh giá độ cậy thang đo thông qua Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA, phần mềm AMOS 22 để hiệu chỉnh thang đo bằng phân tích nhân tố khẳng định CFA, kiểm định mô hình bằng phân tích cấu trúc tuyến tính SEM. Kết quả nghiên cứu cho thấy ba nhân tố Niềm tin thương hiệu, Niềm tin sản phẩm "xanh" và Nhận thức rủi ro có ảnh hưởng đến ý định mua của người tiêu dùng. Và ba nhân tố trên cũng chịu tác động từ nhân tố Lợi ích nhận thức được từ Blockchain.
1110	Đại học	ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH QUẢNG CÁO VÀ THƯƠNG MẠI DELTA	Nguyễn Thị Cẩm Ly	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài khóa luận tốt nghiệp có ý nghĩa thực tiễn đối với doanh nghiệp, kết quả nghiên cứu sẽ cho doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể về chiến lược marketing dịch vụ, giúp nhà quản trị hiểu sâu hơn, rõ hơn về các tác động của môi trường marketing đối với chiến lược marketing, nắm bắt được thái độ của khách hàng đối với doanh nghiệp B2B. Từ đó tạo tiền đề cho việc đề xuất các giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing dịch vụ và góp phần đem lại hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.
1111	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO NGÀNH HÀNG MỸ PHẨM CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM PHARMACITY GIAI ĐOẠN 2022- 2023	Nguyễn Thị Tài Ngân	ThS. Ngô Minh Trang	Thị trường mỹ phẩm Việt Nam hiện có doanh thu khoảng 51.000 tỷ đồng một năm (xấp xỉ 2,3 tỷ USD) theo nghiên cứu của Mintel - công ty nghiên cứu thị trường toàn cầu. Đồng thời, khảo sát về mức độ hài lòng và chất lượng dịch vụ và hoạt động Marketing của Pharmacity có tiềm năng phát triển rất lớn. Trước thời cơ đó, đề tài Hoàn thiện chiến lược Marketing cho ngành hàng mỹ phẩm của công ty Cổ phần dược phẩm Pharmacity nhằm tập trung trình bày về khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp và các chiến lược phân khúc, định vị khách hàng mục tiêu mà Pharmacity đã thực hiện đối với ngành hàng mỹ phẩm, song với đó là một số phân tích về đối tượng cạnh tranh cũng như ma trận SWOT nhằm chỉ ra điểm mạnh yếu, cơ hội, thách thức mà doanh nghiệp đã và đang đối diện trong thời điểm hiện tại, chiến lược Marketing hỗn hợp của công ty cũng đã được tác giả phân tích trong chương này. Cùng với một số kết luận được tác giả đưa ra, tác giả cũng tiếp tục cung cấp các giải pháp về sản phẩm, giá cả, phân phối, xúc tiến nhằm giúp Pharmacity đẩy mạnh hoạt động Marketing nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh so với đối thủ.
1112	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN TRUYỀN THÔNG MVV SNP	Nguyễn Hà Uyên Nhi	ThS. Ngô Minh Trang	Đề tài khóa luận tốt nghiệp giúp Ban quản trị của Công ty cổ phần tư vấn truyền thông MVV SnP nắm được tình hình, thực trạng hiện tại của doanh nghiệp kể từ khi thành lập. Đề tài này sẽ giúp các nhà quản trị đánh giá được xu hướng, hành vi của tệp khách hàng công ty đang hướng đến hiện tại. Từ đó xem xét và đánh giá các đề xuất mà tác giả đưa ra để có các phương hướng hoàn thiện và phát triển dịch vụ của doanh nghiệp hơn, từ đó đáp ứng nhu cầu cụ thể, tiếp cận lượng khách hàng lớn và nâng cao vị thế doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1113	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CUNG CẤP NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CỦA CÔNG TY TNHH ONPOINT	Nguyễn Hoàng Phương Như	ThS. Ngô Minh Trang	Ngành thương mại điện tử đang ngày càng mang lại nhiều động lực cho sự phục hồi kinh tế vốn chịu tác động nghiêm trọng của đại dịch COVID-19. Theo báo cáo do Lazada - nền tảng thương mại điện tử hàng đầu ở Đông Nam Á - công bố mới đây, có tới 52% người bán hàng ở Indonesia, Philippines, Thái Lan, Việt Nam, Malaysia và Singapore đã đạt mức tăng trưởng doanh thu cao trong nửa đầu năm 2021, trong khi 70% kỳ vọng rằng mức tăng doanh thu sẽ tiếp tục được nâng lên thêm 10% trong quý III/2021. Trước thời cơ đó, đề tài xây dựng chiến lược marketing dịch vụ cung cấp nền tảng thương mại điện tử của công ty TNHH OnPoint nhằm tập trung trình bày về sự phát triển của ngành thương mại trên thị trường về cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp, giới thiệu công ty và sự thành công mà công ty đã đạt được, cũng như phân tích về chiến lược Marketing dịch vụ của công ty, về thực trạng kinh doanh, hoạt động Marketing của doanh nghiệp từ đó đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Marketing cho công ty.
1114	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CHO TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ CEP	Trịnh Tuấn Phúc	ThS. Ngô Minh Trang	Thị trường Tài chính vi mô tại Việt Nam những năm qua luôn là trọng điểm phát triển của Chính phủ. Cá nhân các Tổ chức tài chính vi mô trong những năm qua cũng có những phát triển vượt bậc. Rất nhiều Tổ chức chính thức đang chuyển mình phát triển theo xu hướng mới của thời đại để đáp ứng những nhu cầu ngày càng phức tạp hơn của khách hàng. Bên cạnh đó, có rất nhiều Tổ chức từ nước ngoài có sự đầu tư và hợp tác với các Tổ chức trong nước để thực hiện các mục tiêu xa hơn. Tổ chức Tài chính vi mô CEP là Tổ chức trực thuộc Liên Đoàn Lao động TP. HCM, ra đời từ những năm 90 của thế kỷ trước với những mục tiêu chiến lược rõ ràng để tiếp tục phát triển trong tương lai với định vị "Vì lợi ích cộng đồng". Bài báo cáo này sẽ tập trung phân tích những thay đổi trong chiến lược Marketing Mix những năm gần đây, từ đó đưa ra các đề xuất và kiến nghị giải pháp.
1115	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CHO CÔNG TY TNHH AZTECH	Võ Ngọc Đào Quyên	ThS. Ngô Minh Trang	Việc các doanh nghiệp tại Việt Nam đang dần thích nghi và thay đổi phương hướng chiến lược tiếp thị trong giai đoạn dịch Covid-19 đang trở thành xu hướng mới. Đối với Công ty TNHH AZTech đang kinh doanh ở lĩnh vực tư vấn giải pháp tổng thể cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặt tiêu chí công nghệ là hàng đầu để giúp tiếp cận với sự thay đổi xu hướng mua sắm của người tiêu dùng. Tuy có kinh nghiệm hơn 8 năm, nhưng vẫn còn nhiều điểm yếu làm cản trở việc phát triển trong tương lai. Đề tài báo cáo Khóa luận tốt nghiệp này sẽ phân tích, đánh giá thực trạng của các chiến lược Marketing dịch vụ, sau đó đưa ra các đề xuất giải pháp góp phần cải thiện những vấn đề chưa được hoàn thiện của doanh nghiệp.
1116	Đại học	Nghiên cứu về sự ảnh hưởng của nền tảng mạng xã hội TikTok đối với quyết định mua sắm trực tuyến mặt hàng đồ gia dụng nhà bếp của giới trẻ trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh	Phương Vân Anh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nghiên cứu về sự tác động của những người sử dụng mạng xã hội TikTok nổi tiếng đối với việc đưa ra quyết định mua sắm online mặt hàng đồ gia dụng nhà bếp. Qua đó đưa ra kết luận và giải pháp giúp các doanh nghiệp trong ngành đồ gia dụng nâng cao hoạt động kinh doanh.
1117	Đại học	Phân tích và hoàn thiện hoạt động marketing online của công ty TNHH dịch vụ tổ chức sự kiện Hoàng Gia	Trần Thị Trúc Hậu	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm mục đích phân tích hoạt động sử dụng các công cụ truyền thông marketing online mà công ty đang sử dụng, từ đó đề xuất các giải pháp và kế hoạch giúp công ty hoàn thiện hơn hoạt động marketing online
1118	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing online cho sản phẩm ngũ cốc nguyên hạt (Granola) thương hiệu HAPPI OHA	Trần Hoàng Công Hiếu	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài thực hiện phân tích thực trạng truyền thông marketing của Công ty TNHH HAPPI OHA và đưa ra giải pháp truyền thông marketing online đối với dòng sản phẩm Granola (Ngũ cốc nguyên hạt)
1119	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của Marketing dựa vào người nổi tiếng trên phương tiện truyền thông xã hội đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm của giới trẻ tại TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Mạnh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nghiên cứu sự tác động của Marketing dựa vào người nổi tiếng trên phương tiện truyền thông xã hội đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm của giới trẻ tại TP. Hồ Chí Minh từ đó đưa ra kết luận và các giải pháp giúp các doanh nghiệp mỹ phẩm nắm bắt xu hướng, hành vi tiêu dùng của khách hàng, biết được Marketing dựa vào người nổi tiếng có sự tác động như thế nào để giúp người làm Marketing nắm bắt được xu hướng Marketing trong tương lai, từ đó đưa ra những hướng đi đúng đắn về cách xây dựng kế hoạch Marketing cho ngành hàng mỹ phẩm.
1120	Đại học	Công nghệ 4.0 và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của sinh viên Marketing sau khi tốt nghiệp đại học ở TPHCM	Trần Thị Nhật Nguyên	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích và tìm hiểu những yếu ảnh hưởng đến quyết định đến quyết định khởi nghiệp của sinh viên Marketing sau khi tốt nghiệp và mức độ ảnh hưởng của yếu tố công nghệ 4.0 chi phối như thế nào đến quyết định khởi nghiệp. Từ đó, tác giả đề xuất hàm ý giá trị để nâng cao tinh thần khởi nghiệp cho sinh viên Marketing hiện nay.
1121	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của hoạt động quảng cáo qua MV ca nhạc với nhóm sản phẩm thời trang tới thái độ của giới trẻ tại thị trường TP.HCM.	Đào Lê Yến Nhi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm mục đích tìm hiểu thái độ của giới trẻ và các yếu tố tác động tới thái độ của nhóm đối tượng này với hình thức quảng cáo qua MV ca nhạc ở nhóm sản phẩm thời trang. Từ đó, giúp những nhà quảng cáo hiểu và sử dụng hình thức quảng cáo này một cách hiệu quả.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1122	Đại học	Hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing mảng vé máy bay của Công ty Cổ Phần Việt Nam Booking tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Ý Nhi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích hoạt động truyền thông về mảng vé máy bay của Công ty Cổ Phần Việt Nam Booking. Từ đó phát hiện ưu, nhược điểm và đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông đối với mảng này.
1123	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông qua Facebook tại công ty TNHH Truyền Thông và Giải Trí Group Cast	Nguyễn Thị Hồng Nhung	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích hoạt động truyền thông xã hội qua qua Facebook tại công ty TNHH Truyền Thông và Giải Trí Group Cast và đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện và thu hút thêm các đối tượng khách hàng trên nền tảng này
1124	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông về mảng đào tạo các giải pháp chuyển đổi số của BIT Academy	Nguyễn Thị Hồng Phúc	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích thực trạng truyền thông marketing Về mảng đào tạo các giải pháp chuyển đổi số của BIT Academy trong năm 2020 - 2021 và từ đó đề xuất giải pháp mới cho chiến lược truyền thông marketing của Bit Academy vào năm 2022
1125	Đại học	Nghiên Cứu Lòng Trung Thành Của Giới Trẻ Tp.Hồ Chí Minh Đối Với Mua Sắm Trên Các Trang Thương Mại Điện Tử	Lê Phước Sang	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm mục đích phân tích được các yếu tố tác động đến lòng trung thành của giới trẻ TP.HCM khi mua sắm trên các trang TMĐT. Đồng thời đánh giá mức độ trung thành của giới trẻ TP.HCM đối với các trang TMĐT.
1126	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông thương hiệu xử lý diệt khuẩn của công ty TNHH Không Gian Xanh Hoàng Cường	Vũ Minh Thông	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích thực trạng chiến lược truyền thông thương hiệu xử xý diệt khuẩn của Công ty TNHH Không Gian Xanh Hoàng Cường . Từ đó thấy được những thuận lợi cũng như khó khăn đang còn tồn tại ở công ty và đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông cho công ty.
1127	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông thương hiệu nội thất BEYOURs của Công ty Cổ phần TM & XNK R.I.M	Nguyễn Ngọc Quế Trân	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích thực trạng chiến lược truyền thông thương hiệu nội thất BEYOURs của Công ty Cổ phần TM & XNK R.I.M. Từ đó thấy được những thuận lợi cũng như khó khăn và đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông cho công ty.
1128	Đại học	Phân tích và hoàn thiện chiến lược digital marketing cho ứng dụng học tập trực tuyến của công ty TNHH Manabie Việt Nam	Phạm Thị Thanh Trúc	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích thực trạng digital marketing của Manabie trong năm 2020-2021, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược digital marketing cho năm 2022
1129	Đại học	Các Nhân Tố Ảnh Hưởng Đến Hành Vi Mua Hàng Ngẫu Hứng Trực Tuyến Trong Thương Mại Di Động Của Người Tiêu Dùng Thuộc Địa Bàn Thành Phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Nguyễn Thanh Trúc	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm mục đích khám phá, đánh giá tác động của các các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng trực tuyến trong Thương mại di động của người tiêu dùng thuộc địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Từ đó, đưa ra các kết luận và đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm góp phần xây dựng và phát triển định hướng kinh doanh, nâng cao hoạt động kinh doanh trong môi trường Thương mại di động đầy tiềm năng của các doanh nghiệp kinh doanh Thương mại điện tử.
1130	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing thương hiệu bTaskee của công ty TNHH bTaskee năm 2021	Phạm Cẩm Tú	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích thực trạng truyền thông marketing thương hiệu bTaskee của công ty trong năm 2020 và từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông marketing thương hiệu của công ty vào năm 2021
1131	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CHO MẢNG DỊCH VỤ APOLLO JUNIOR CỦA TRUNG TÂM ANH NGỮ APOLLO VIỆT NAM	Huỳnh Ngọc Thạch	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Cùng với việc nhu cầu tăng cao, thị trường anh ngữ cho trẻ ngày nay lại càng tiềm năng với sự xuất hiện của nhiều cái tên trung tâm anh ngữ nổi tiếng. Kéo theo đó là mức độ cạnh tranh trong thị trường này ngày càng căng thẳng, đòi hỏi các doanh nghiệp phải hết sức cẩn trọng, cũng như đầu tư bài bản về mọi mặt khi tham gia vào. Và Apollo English cũng vậy, đặt nền móng lâu đời tại thị trường Việt Nam đồng thời đánh mạnh vào mảng dịch vụ anh ngữ cho trẻ em với dịch vụ chủ đạo Apollo Junior đã giúp trung tâm xây dựng được danh tiếng thương hiệu tốt và được nhiều người nhất là các bậc phụ huynh biết tới, có lợi thế cạnh tranh cao và vị thế dẫn đầu tại thị trường anh ngữ cho trẻ em từ 3-16 tuổi hiện nay. Tuy nhiên, thị trường ngày càng thu hẹp dưới sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh lớn đòi hỏi Apollo cần có những kế hoạch truyền thông nhằm tăng độ nhận diện thương hiệu cũng như góp phần tăng doanh thu của dịch vụ Apollo Junior, đề tài "PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CHO MẢNG DỊCH VỤ APOLLO JUNIOR CỦA TRUNG TÂM ANH NGỮ APOLLO VIỆT NAM" đã phân tích tình hình hoạt động cũng như các công cụ truyền thông mà Apollo đã thực hiện cho mảng dịch vụ Apollo Junior, đồng thời, tác giả sẽ đánh giá hiệu quả và hạn chế, nhằm đưa ra các đề xuất để doanh nghiệp có thể sử dụng tham khảo

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1132	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7Ps CỦA CÔNG TY TNHH ONPOINT	Huỳnh Thị Yến Thoa	ThS. Phạm Thị Lan Phương	O TMĐT Việt Nam ngày càng phát triển, cùng với đó là các công ty cung cấp giải pháp TMĐT cũng dần xuất hiện nhiều hơn khiến thị trường TMĐT ngày càng đông đúc và cạnh tranh khắt nghiệt hơn bao giờ hết. Để có thể sống sót và nổi trội thị trường gay gắt này, mỗi doanh nghiệp cần phải có một chiến lược marketing bài bản và hiệu quả. Onpoint là một công ty cung cấp giải pháp TMĐT được thành lập vào năm 2017 và cho đến nay đã mang lại nhiều thành tựu đáng kể trong ngành. Tuy nhiên, để đứng vững trước một thị trường ngày một cạnh tranh, đòi hỏi Onpoint cần phải luôn luôn cập nhật và hoàn thiện hoạt động marketing của mình. Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing Mix 7Ps của công ty TNHH Onpoint, qua đó đề tài sẽ làm rõ những điểm mạnh điểm yếu trong hoạt động marketing mix của công ty. Từ đó, đề xuất các giải pháp để hoàn thiện hoạt động marketing của công ty giữ vững vị thế của mình và phát triển hơn trong tương lai
1133	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CHO THƯƠNG HIỆU BẢO HỘ XANH CỦA CÔNG TY TNHH NET GROUP	Nguyễn Thị Anh Thư	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Chiến lược marketing – mix thật sự quan trọng, góp phần giúp doanh nghiệp tăng được lợi thế cạnh tranh, ngày càng phát triển trên thị trường. Trong quá trình phân tích tác giả nhận thấy công ty TNHH Net Group đã thực hiện khá tốt các yếu tố trong marketing – mix, đã xây dựng thành công bằng cách cung cấp các sản phẩm chất lượng, sản phẩm đa dạng. Có chiến lược chiêu thị thu hút được nhiều khách hàng thông qua việc xây dựng một trang website bán hàng hiện đại, SEO, Blog cũng được quan tâm và đầu tư mang lại hiệu quả. Những yếu tố này để thúc đẩy công ty gia tăng thị phần và ngày càng phát triển hơn nữa. Tuy nhiên công ty vẫn còn một số điểm yếu ở phần sản phẩm còn thiết kế chưa đẹp mắt, các hoạt động chiêu thị như youtube, fanpage chưa hiệu quả, mang lại kết quả không cao cho công ty. Vì thế tác giả có nêu ra một số đề xuất để công ty thực hiện được hiệu quả marketing – mix, áp dụng các giải pháp đề ra sẽ mang lại nhiều hiệu quả thiết thực, góp phần thúc đẩy hoạt động marketing của công ty. Nhờ vậy mà công ty có năng lực cạnh tranh vượt bậc trên thị trường và đạt được những mục tiêu đã đề ra, ngày càng phát triển hơn nữa trong tương lai.
1134	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7Ps CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ VÀ TRUYỀN THÔNG EQ (EQVN)	Đào Tiên	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Nền kinh tế Việt Nam cùng với sự phát triển của cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã bước lên một tầm cao mới. Bước vào một kỉ nguyên với sự bùng nổ của Internet, truyền hình cáp kĩ thuật số và mạng xã hội, nhu cầu của con người ngày càng tăng cao. Kéo theo đó là sự phát triển của ngành Digital Marketing hay còn gọi là Marketing kĩ thuật số, nhiều công ty hay trung tâm đào tạo Digital Marketing được hình thành, trong số đó có công ty EQVN. Với hơn 18 năm thành lập, là đơn vị đào tạo Digital Marketing đầu tiên tại Việt Nam, Công ty Cổ phần phát triển công nghệ và truyền thông EQ cho đến nay đã mang lại nhiều thành tựu đáng kể trong ngành. Bài báo cáo này được thực hiện nhằm phân tích chiến lược Marketing mix 7Ps của công ty, đánh giá lợi thế và nhược điểm của chiến lược mà công ty đang áp dụng trong thị trường ngành Digital Marketing. Qua đó, đề xuất khắc phục những điểm hạn chế và phát triển những dịch vụ tiềm năng của công ty trong tương lai
1135	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH SỬ DỤNG VÍ ĐIỆN TỬ ZALOPAY CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Vũ Thị Kim Loan	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Hiện nay, thanh toán trực tuyến đang là hình thức được nhiều người quan tâm đặc biệt trong thời gian diễn ra đại dịch Covid-19 thì mọi người càng hạn chế hơn việc tiếp xúc gần. Nhận thấy được sự quan tâm đó, cùng với sự phát triển của ví điện tử ZaloPay, nghiên cứu này được thực hiện để nghiên cứu về những yếu tố tác động đến ý định sử dụng ví điện tử ZaloPay của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kế thừa từ các mô hình nghiên cứu trước đó, mô hình nghiên cứu được đề xuất với các yếu tố: Dễ sử dụng, Hữu ích, Ảnh hưởng xã hội, Động lực hưởng thụ, Bảo mật và Niềm tin. Sử dụng SPSS để phân tích, kết quả cho thấy thang đo mới được hình thành và có ba yếu tố ảnh hưởng: Động lực tiêu khiển, Cảm nhận sự hữu ích, Ảnh hưởng xã hội. Từ đó đề xuất những hàm ý quản trị giúp doanh nghiệp có những chính sách thu hút người dùng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1136	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CHO CÔNG TY SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ MAY MẶC TOOLEE UNIFORM	Nguyễn Thị Trúc Mai	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trạng triển khai chiến lược Marketing-mix của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ May mặc TOOLEE Uniform kết hợp với bối cảnh của thị trường dệt may Việt Nam hiện nay. Qua đó, tác giả đưa ra đề xuất khắc phục những điểm yếu đang tồn tại cũng như phát huy những điểm mạnh hiện có của Công ty. Đồng thời, việc dự đoán thuận lợi, khó khăn khi triển khai những giải pháp trong báo cáo có thể giúp doanh nghiệp đánh giá tính khả thi trước khi đưa ra quyết định thực hiện. Đứng trước cuộc cách mạng 4.0, TOOLEE Uniform sẽ luôn đối mặt với cạnh tranh gay gắt cả trong và ngoài nước. Vì thế, Công ty phải không ngừng nỗ lực nâng cao khả năng cạnh tranh, giá trị thương hiệu mới có thể tồn tại trong thị trường luôn có nhiều sự biến động này.
1137	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA SẢN PHẨM CÓ BAO BÌ THÂN THIỆN VỚI MÔI TRƯỜNG	Lê Thị Diễm My	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Mục đích của nghiên cứu này là thiết lập một mô hình phân tích các yếu tố tác động đến ý định mua sản phẩm có bao bì thân thiện với môi trường của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh. Có 400 đáp viên sinh sống tại Thành phố Hồ Chí Minh tham gia trả lời bảng hỏi qua hình thức trực tuyến. Với 42% mẫu khảo sát là nữ giới, 54% tổng mẫu khảo sát có độ tuổi từ 18 – 22 và 37,4% người tham gia là học sinh/sinh viên. Kết quả xử lý bằng phần mềm SPSS 22.0 cho thấy có 05 nhân tố ảnh hưởng đến h ý định mua sản phẩm có bao bì thân thiện với môi trường của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh gồm: Cảm nhận về giá, Sự quan tâm đến hình ảnh cá nhân, Chất Lượng, Thái độ, Nhận thức về môi trường, với tổng 27 biến quan sát. "Cảm nhận về giá" là biến có ảnh hưởng mạnh nhất, "Nhận thức về môi trường" có ảnh hưởng yếu nhất.
1138	Đại học	NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA NGƯỜI CÓ SỨC ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH TIÊU DÙNG MỸ PHẨM CHĂM SÓC DA CỦA GIỚI TRẺ	Nguyễn Thị Lan Trinh	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài nghiên cứu này tập trung vào tìm hiểu những yếu tố của người có sức ảnh hưởng tác động đến ý định tiêu dùng mỹ phẩm chăm sóc da của giới trẻ, đặc biệt được tiến hành trong khu vực TPHCM. Với tổng số 380 mẫu khảo sát chấp nhận được, bài nghiên cứu đưa ra được những kết quả rằng: Yếu tố Mức độ đáng tin cậy, Kiến thức, hiểu biết về chăm sóc da, Hình ảnh trong mắt công chúng, Sự tương đồng với thương hiệu và Mức độ thu hút là những yếu tố chính của người có sức ảnh hưởng có tác động tới ý định tiêu dùng sản phẩm của người tiêu dùng, cụ thể là sản phẩm mỹ phẩm chăm sóc da. Ngoài ra, các biến nhân khẩu học như Độ tuổi, Thu nhập, Nghề nghiệp cũng là những biến có sự tác động nhất định tới Ý định tiêu dùng mỹ phẩm chăm sóc da được khuyên dùng bởi người có sức ảnh hưởng.
1139	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA KEM ĐÁNH RĂNG CÓ NGUYÊN LIỆU TỪ THIÊN NHIÊN CỦA SINH VIÊN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH. Trường hợp của Kem đánh răng P/S Than Hoạt Tính	Trương Thành Trung	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Người tiêu dùng ngày càng chú trọng vào lối sống xanh và thói quen tiêu dùng sản phẩm xanh. Bên cạnh các sản phẩm hữu cơ thì các sản phẩm có chứa nguyên liệu tự nhiên trong các sản phẩm ngành FMCG nói chung và sản phẩm kem đánh răng nói riêng sẽ trở thành một xu hướng tiêu dùng trong tương lai. Nghiên cứu này được tiến hành nhằm mục đích khám phá các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến ý định mua kem đánh răng có nguyên liệu từ thiên nhiên của sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, nghiên cứu này chỉ ra rằng Ý thức sức khỏe, An toàn, Giá trị cảm nhận, Ảnh hưởng xã hội, Chất lượng sản phẩm, Trải nghiệm sản phẩm xanh có thể sẽ tác động đến Ý định mua kem đánh răng có nguyên liệu từ thiên nhiên. Từ đó, tác giả đưa ra một số hàm ý quản trị và một số giải pháp liên quan đến các nhóm yếu tố như: Giá trị cảm nhận, Ý thức sức khỏe,... nhằm giúp các doanh nghiệp có thể tận dụng tốt cơ hội này để hoàn thiện sản phẩm cũng như có những kế hoạch marketing hiệu quả hơn.
1140	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH SỬ DỤNG ỨNG DỤNG NHẬN VOUCHER/MÃ KHUYẾN MÃI CỦA NGƯỜI DÂN TPHCM. TRƯỜNG HỢP CỦA ỨNG DỤNG JAMJA	Cao Đặng Mỹ Uyên	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài "Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ứng dụng nhận voucher/ mã giảm giá của người dân TPHCM-Trường hợp của JAMJA" được thực hiện bởi tác giả là sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu tổng quan về hành vi tiêu dung khuyến mãi, xây dựng mô hình kiểm chứng mối quan hệ của các yếu tố ảnh hưởng, kiểm định mức độ khác nhau giữa các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ứng dụng nhận voucher/ mã giảm giá của người dân TPHCM-Trường hợp của JAMJA. Kết quả nghên cứu xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ứng dụng nhận voucher/ mã giảm giá của người dân TPHCM-Trường hợp của JAMJA bao gồm tính đáp ứng của ứng dụng, sự tiện lợi, sự giảm giá, sự tin cậy, chuẩn mực chủ quan, nhạn thức rủi ro về sản phẩm/dịch vụ. Ngoài ra, nghiên cứu còn đề xuất một số các giải pháp giúp các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nhận mã/voucher khuyến mãi trực tuyến nắm bắt được tâm lý và hành vi liên quan đến ý định sử dụng ứng dụng nhận voucher/ mã giảm giá của người dân TPHCM trong đời sống hiện đại, tăng độ nhận diện thương hiệu và làm hài lòng khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1141	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA THIẾT BỊ GIA DỤNG TRỰC TUYẾN CỦA GIỚI TRẺ TP.HCM	Nguyễn Thị Bích Vi	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua thiết bị gia dụng trực tuyến. Nghiên cứu này tiến hành thu thập dữ liệu từ 366 người tiêu dùng trong độ tuổi từ 18 đến 35 tuổi. Hai phương pháp chính được sử dụng trong nghiên cứu là phân tích nhân tố khám phá và hồi quy tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy 6 yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua thiết bị gia dụng trực tuyến. Trong số đó, các yếu tố (1) Nhận thức sự hữu ích; (3) Nhận thức tính dễ sử dụng; (4) Ảnh hưởng xã hội; (5) Giá cả; (6) Uy tín có tác động tích cực đến ý định mua thiết bị gia dụng trực tuyến. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số đề xuất được đưa ra nhằm giúp các công ty thiết bị gia dụng và thương mại điện tử tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả cạnh tranh thông qua hình thức kinh doanh trực tuyến này.
1142	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA NƯỚC NGỌT CÓ GA VỊ CÀ PHÊ CỦA GIỚI TRẺ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Phan Anh	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Hiện nay, nhu cầu về sản phẩm tại đây ngày càng tăng cao bên cạnh lối sống bận rộn hơn của giới trẻ đã dẫn đến sự ra đời của sản phẩm nước ngọt có ga vị cà phê. Đây là loại nước giải khát mới mẻ, độc đáo, dùng nhanh chóng, tiện lợi, ngoài ra còn có chất lượng hoàn thiện cao và giúp cải thiện tinh thần cho người sử dụng. Để hiểu rõ hơn các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua nước ngọt có ga vị cà phê của giới trẻ, tác giả đã thực hiện khảo sát với 376 phiếu khảo sát online đối với các đối tượng hiện đang sinh sống, học tập và làm việc tại TP Hồ Chí Minh. Tác giả đưa ra sáu biến độc lập bao gồm: Chuẩn chủ quan, Thái độ, Cảm nhận về giá, Lợi ích về sự thuận tiện, Động lực, Niềm tin để nhìn thấy mối quan hệ qua lại giữa các biến và sự tác động đến ý định mua loại đồ uống này của các đối tượng nghiên cứu. Kết quả kiểm định cho thấy thang đo đạt yêu cầu về độ tin cậy, phương sai trích, độ giá trị hội tụ, và giá trị phân biệt. Kết quả nghiên cứu này sẽ giúp các doanh nghiệp hiểu rõ và đưa ra những giải pháp, chiến lược phù hợp nhằm thu hút khách hàng hình thành ý định, tiếp cận và mua sản phẩm nước ngọt có ga vị cà phê.
1143	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI Ý ĐỊNH PHÂN LOẠI RÁC THẢI TẠI NHÀ CỦA GIỚI TRẺ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hữu Thắng	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài nghiên cứu Các yếu tố ảnh hưởng tới ý định phân loại rác thải tại nhà của giới trẻ thành phố Hồ Chí Minh được thực hiện bởi tác giả là sinh viên của trường Đại học Tài chính – Marketing. Mục tiêu của nghiên cứu là xác định các yếu tố thành phần của ý định thực hiện phân loại rác thải của giới trẻ, đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố thành phần đến ý định kể trên. Trên cơ sở đó, tác giả sẽ đưa ra các kết luận và đề xuất các giải pháp liên quan. Nghiên cứu chính thức bằng phương pháp nghiên cứu định lượng với kích thước mẫu khảo sát là 318 người. Các yếu tố ảnh hưởng tới Ý định phân loại rác thải sinh hoạt tại nhà của giới trẻ thành phố Hồ Chí Minh từ mạnh nhất đến yếu nhất là: Nghĩa vụ đạo đức (NV), Thái độ (TD), Nhận thức cá nhân (NC), Chuẩn chủ quan (CC), Nhận thức kiểm soát hành vi (NT). Từ kết quả của nghiên cứu, tác giả đưa ra kết luận và đề xuất một số giải pháp để góp phần thúc đẩy hành động phân loại rác thải tại nhà của giới trẻ thành phố Hồ Chí Minh.
1144	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA SẢN PHẨM CHĂM SÓC DA TRÊN CÁC KÊNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CỦA NỮ GIỚI THẾ HỆ Z TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hồng Khánh Nguyên	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Với đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm chăm sóc da trên các kênh thương mại điện tử của nữ giới thế hệ Z tại thành phố Hồ Chí Minh" khoá luận đã đạt được mục tiêu xác định và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm chăm sóc da trên các kênh thương mại điện tử của nữ giới thế hệ Z tại thành phố Hồ Chí Minh từ đó làm cơ sở đề xuất hàm ý quản trị nhằm gia tăng quyết định mua sản phẩm chăm sóc da trên các kênh thương mại điện tử của nữ giới thế hệ Z tại thành phố Hồ Chí Minh trong tương lai. Khoá luận được thực hiện dựa trên 2 phương pháp nghiên cứu gồm phương pháp nghiên cứu định tính Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ tác động (tầm quan trọng) của các yếu tố lần lượt xếp theo thứ tự quan trọng giảm dần như sau: Cảm nhận giá cả (β=0.290), Nhận thức về sự thích thú (β=0.196), Ảnh hưởng xã hội (β=0.169), Sự tin tưởng (β=0.165), Tính hữu ích (β=0.159) và cuối cùng Sự tiện lợi (β=0.124).
1145	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA THỰC PHẨM TƯƠI SỐNG QUA HÌNH THỨC TRỰC TUYẾN	Lê Việt Lâm	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài xác định được các yếu tố ảnh hưởng ý định mua thực phẩm tươi sống qua hình thức trực tuyến bao gồm: Cảm nhận về chất lượng sản phẩm, Cảm nhận về giá cả sản phẩm, Rủi ro cảm nhận, Chất lượng website, Tính sẵn có và thuận tiện, và Đặc điểm thương hiệu. Từ đó tác giả đưa ra một số đóng góp cho đề tài về mặt lý thuyết và thực tiễn. Ngoài ra, nghiên cứu còn đề xuất một số kiến nghị, chính sách phù hợp cho doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng để giúp họ hiểu rõ và đúng hơn về vai trò và lợi ích của việc mua thực phẩm tươi sống trực tuyến. Bên cạnh đó giúp các doanh nghiệp nắm bắt được các nhu cầu cần thiết của người dùng trong việc sử dụng và tiêu thụ thực phẩm tươi sống trực tuyến để có những chiến lược Marketing phù hợp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1146	Đại học	Xây dựng KHTT thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số cho dự án Globalcheck của Công ty Cổ Phần Global Online Branding	Võ Thảo Ly	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông trên nền tảng kỹ thuật số của thương hiệu Globalcheck. Từ đó đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số cho thương hiệu.
1147	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông thương hiệu cho dòng sản phẩm rượu vang của công ty TNHH Wine Kings giai đoạn 2022 - 2023	Nguyễn Dung Bảo Ngọc	Lâm Ngọc Thùy	Trong quá trình hội nhập kinh tế, số lượng người nước ngoài đến Việt Nam du lịch, làm ăn sinh sống ngày càng nhiều làm tăng cơ hội kinh doanh cho các nhà nhập khẩu rượu vang trong nước. Rượu vang nhập khẩu là sản phẩm có xu hướng mới và ngày càng được phát triển lớn mạnh trong thị trường ngành rượu của Việt Nam vốn đã được bão hòa từ rất lâu trước đây. Các doanh nghiệp sẽ khó có thể bỏ qua được cơ hội kinh doanh béo bở, mang lại lợi nhuận cao vì vậy rượu vang nhập khẩu đang dần chiếm lĩnh và thay thế các loại đồ uống có cồn không tốt cho sức khỏe của thị trường rượu tại Việt Nam.
1148	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI MUA SẮM TRỰC TUYẾN DƯỢC MỸ PHẨM CỦA THẾ HỆ Z TẠI TP.HCM	Vũ Hoàng Bảo Ngọc	Lâm Ngọc Thùy	Nhận thấy được việc sử dụng dược mỹ phẩm đã và đang dần trở nên phổ biến đối với thế hệ Z tại TP.HCM , đặc biệt trong dịch covid - 19 như hiện nay, tác giả tiến hành nghiên cứu, phân tích đề tài và đề xuất hàm ý quản trị đến các doanh nghiệp kinh doanh nhằm có những giải pháp và các chiến lược Marketing phù hợp và tối ưu, thúc đẩy mua sắm trực tuyến dược mỹ phẩm đạt hiệu quả tốt hơn.
1149	Đại học	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lòng trung thành thương hiệu thời trang Việt Nam của thế hệ Z tại TP.HCM	Lâm Uyển Nhi	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài phân tích các yếu tố tác động đến lòng trung thành đến thương hiệu thời trang Việt Nam của thế hệ Z (cụ thể từ 16 - 26 tuổi) tại thành phố HCM, trước tình hình các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực thời trang trong nước dần mất ưu thế trước các đối thủ cạnh tranh quốc tế. Việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng giúp chỉ ra yếu tố then chốt, với mục đích nâng cao giá trị thương hiệu và giúp các doanh nghiệp trong lĩnh vực thời trang Việt Nam có nhận định đúng, đưa ra những chiến lược quản trị thương hiệu kịp thời và gây dựng chỗ đứng trên thị trường.
1150	Đại học	Tác động của trải nghiệm thương hiệu ảnh hưởng đến lòng trung thành và sự hài lòng của thương hiệu - Ứng dụng trong chuỗi hệ thống siêu thị tại TP Hồ Chí Minh	Tạ Thị Quỳnh Nhi	Lâm Ngọc Thùy	Nghiên cứu tìm hiểu về các mối liên kết giữa trải nghiệm thương hiệu và sự hài lòng-ủng hộ của khách hàng ở các chuỗi hệ thống siêu thị. Kết quả nghiên cứu sẽ rút ra được các yếu tố quan trọng quyết định sự thành công trong hành trình chinh phục khách hàng. Từ đó, nghiên cứu giúp đề xuất được các biện pháp thiết thực để cải thiện hoạt động tiếp cận khách hàng trong thời đại ngày nay.
1151	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu TOKYO Deli SuShi trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số do công ty Phuong Nam Digital thực hiện	Đỗ Võ Quỳnh Như	Lâm Ngọc Thùy	Với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin cùng những thay đổi của cuộc cách mạng công nghệ 4.0, hầu hết người dùng đều sử dụng Internet như một nhu cầu thiết yếu của cuộc sống hằng ngày, nhờ vậy các thương hiệu dễ dàng tiếp cận với khách hàng hơn qua kênh truyền thông đầy tiềm năng này. Đề tài phân tích, đánh giá thực trạng trong hoạt động xây dựng thương hiệu số của TOKYO Deli Sushi do công ty agency Phuong Nam Digital thực hiện. Căn cứ vào thực tế doanh nhiệp, tác giả đưa ra được những giải pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả trong hoạt động xây dựng thương hiệu số cho TOKYO Deli Sushi và cho các dự án sau này của Phuong Nam Digital.
1152	Đại học	Nghiên cứu về sự hài lòng của khách hàng khi mua sắm onine trong mùa dịch COVID - 19	Phan Minh Phin	Lâm Ngọc Thùy	Việc kinh doanh online ngày càng phát triển, đồng nghĩa với lượng khách hàng ngày càng tăng. Làm sao để làm khách hàng hài lòng, và giữ chân được một lượng khách hàng nhất định, những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi mua sắm trực tuyến,… Từ những câu hỏi trên, em sẽ đi trả lời tất cả trong đề tài nghiên cứu " Nghiên Cứu về sự hài lòng của khách hàng khi mua sắm online trong mùa dịch COVID-19".
1153	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số cho công ty TNHH tư vấn và đào tạo Easy Education	Lê Kha Hoài Phương	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài được thực hiện nhằm phân tích thực trạng và những vấn đề còn tồn đọng trong việc phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty Easy Education. Từ đó đề xuất giải pháp thích hợp giúp công ty hoàn thiện và phát triển thương hiệu của mình.
1154	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu Solar Z trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số thuộc công ty CP Đầu tư Năng Lượng Solar Z	Lê Thị Thảo Quyên	Lâm Ngọc Thùy	Nhận thức được xu hướng chuyển đổi hành vi tiếp cận khách hàng thông qua môi trường tiếp thị kỹ thuật số, đặc biệt rõ rệt trong bối cảnh đại dịch Covid-19. Đề tài nhằm tìm hiểu thực trạng và đưa ra những đề xuất phù hợp để phát triển thương hiệu Solar Z trên môi trường kỹ thuật số.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1155	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp marketing mảng xuất khẩu thuỷ sản cho công ty TNHH Tùng Châu	Đỗ Nguyễn Ngọc Hân	Lâm Ngọc Thuỳ	Trong những năm vừa qua, các sản phẩm thủy sản của Việt Nam đã dần khẳng định được tên tuổi của mình trên thị trường trong nước và quốc tế. Xuất khẩu thủy sản đã đóng góp không nhỏ vào kim ngạch xuất khẩu của cả nước qua từng năm, từng giai đoạn, góp phần nâng cao đời sống của nhân dân.Nhận thức được tầm quan trọng của xuất khẩu thuỷ sản đối với sự phát triển của nền kinh tế quốc gia nên em đã chọn đề tài: "Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp marketing mảng xuất khẩu thuỷ sản cho công ty TNHH Tùng Châu" làm đề tài luận văn tốt nghiệp của mình. Luận văn nhằm phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh, điều kiện và năng lực kinh doanh để đề ra các giải pháp về Marketing nhằm nâng cao năng lực xuất khẩu cho công ty TNHH Tùng Châu.
1156	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CALIFORNIA FITNESS & YOGA QUA PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KĨ THUẬT SỐ	Đoàn Văn Khang	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài đi từ quan sát doanh nghiệp trong quá trình thực tập và làm việc tại đây, từ đó có những nhận định, phân tích thực trạng để đề xuất những giải pháp cải thiện chiến lược tiếp thị thương hiệu qua các kênh truyền thông kĩ thuật số. Đề tài hướng đến trọng tâm phân tích tổng quan thị trường ngành fitness, nội tại thương hiệu California Fitness & Yoga, bên cạnh các yếu tố tác động vĩ mô và đề xuất những giải pháp hữu ích giúp cải thiện và phát triển thương hiệu.
1157	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện Marketing kỹ thuật số cho công ty Tư vấn truyền thông MVV SnP	Trần Thị Thanh Liên	Lâm Ngọc Thùy	Internet là một mạng lưới rộng để người tiêu dùng kết nối và thu nhận thông tin và là một phương thức tiếp thị truyền thông quan trọng. Việc truyền thông, tìm kiếm qua các phương tiện như Google, Facebook, Youtube, ... mang lại nhiều lợi ích và tiện lợi cho người sử dụng. Công ty Tư vấn truyền thông MVV SnP cũng nhận thấy, đã và đang phát triển các kênh Marketing Online cho doanh nghiệp. Trong khoảng thời gian tôi thực tập tại công ty đã học hỏi được rất nhiều kiến thức thực tế về Marketing và Digital Marketing. Trong đó có rất nhiều điều mới, nhưng tôi nhận thấy vẫn còn tồn tại một số hạn chế và chưa hoàn thiện trong chiến lược Digital Marketing của công ty. Để đứng vững trong thị trường cạnh tranh khốc liệt trong này công ty cần có cái nhìn tổng quan những vấn đề gặp phải và tìm ra các giải pháp thiết thực. Tôi quyết định chọn đề tài trên để phân tích, đánh gia thực trạng hoạt động Digital Marketing từ đó đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả của công ty Tư vấn truyền thông MVV SnP.
1158	Đại học	Phân tích và đề xuất giải phát chiêu thị kĩ thuật số cho công ty TNHH TM DV Thiết kế web Galxy	Hà Khánh Linh	Lâm Ngọc Thuỳ	Ngày nay, website cũng được xem là một trong những công cụ đắc lực trong việc giúp nhiều cửa hàng, doanh nghiệp xây dựng được thương hiệu, khẳng định giá trị sản phẩm, dịch vụ và tối ưu hóa việc tìm kiếm nguồn khách hàng. Tuy vậy, hoạt động kinh doanh của công ty vẫn còn chưa hiệu quả chủ yếu liên quan đến việc không có các kế hoạch cũng như nhân sự để thực hiện các hoạt động marketing dẫn đến công ty không có nhiều khách hàng biết đến và liên tục lỗ. " Phân tích tình hình hoạt động và đề xuất giải pháp chiêu thị kĩ thuật số cụ thể là hoạt động marketing online cho công ty TNHH TM DV thiết kế web Galaxy" là đề em chọn trong KLTN này
1159	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu Bảo hộ Xanh của công ty TNHH Netgroup trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số	Trần Thùy Linh	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài được thực hiện nhằm tìm hiểu thực trạng xây dựng thương hiệu mà công ty đã và đang triển khai dựa trên những số liệu cụ thể. Qua đó có thể đánh giá được những mặt đạt được và những mặt còn hạn chế trong việc xây dựng thương hiệu của công ty. Từ đó có những giải pháp và kiến nghị kịp thời để điều chỉnh và phát triển thương hiệu tốt hơn trên nền tảng kỹ thuật số.
1160	Đại học - CTCLC	Phân Tích Thực Trạng Và Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Cung Cấp Dịch Vụ Digital Marketing Của Công Ty Cổ Phần Quảng Cáo Kết Nối Trực Tuyến ConeX Chi Nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thu Thuỷ	Ts. Ngô Thị Thu	Với tốc độ phát triển chóng mặt của công nghệ hiện đại, xu hướng sử dụng Digital Marketing sẽ là chiếc chìa khóa để đưa doanh nghiệp tiến bước và phát triển lâu dài, bền vững. Ngày càng có nhiều doanh nghiệp phát triển và họ cần sử dụng những chiến lược tiếp cận khách hàng, mở rộng thương hiệu hiệu quả hơn. Để có thể tiết kiệm chi phí và nguồn nhân lực, họ thường sẽ tìm kiếm những công ty Agency chuyên về Digital Marketing để tham vấn, thay họ thực hiện quá trình tìm kiếm và tiếp cận khách hàng. Là một công ty có thâm niên trong ngành cung cấp dịch vụ Digital Marketing, Công ty Cổ phần Quảng cáo Kết nối trực tuyến ConeX luôn thay đổi để phù hợp với nhu cầu của khách hàng và xu hướng thời đại công nghệ 4.0. Tuy nhiên để phát triển lâu dài công ty cần nhìn nhận, đánh giá dịch vụ của chính mình để biết được những điểm mạnh, điểm yếu của dịch vụ mà công ty cung cấp. Khóa luận tìm hiểu vấn đề những thực trạng về dịch vụ của công ty đang gặp phải, những yếu tố tác động đến dịch vụ cung cấp và khảo sát ý kiến đóng góp từ khách hàng để xây dựng ConeX lớn mạnh hơn. Từ đó đưa ra những giải pháp cải cách, nâng cao hiệu quả hơn cho dịch vụ Digital Marketing của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1161	Đại học - CTCLC	Phân Tích Xu Hướng Marketing Sử Dụng Video Dạng Ngắn (Short-Form Video) Trong Ngành Hàng Thời Trang	Phạm Thị Cẩm Giang	Ts. Ngô Thị Thu	Xu hướng marketing sử dụng video dạng ngắn ngày càng trở nên phổ biến trên các nền tảng mạng xã hội. Nhiều báo cáo cho thấy sự ưu tiên về ngân sách dành cho quảng cáo video trực tuyến của các doanh nghiệp hiện nay. Tuy nhiên, những nghiên cứu cho xu hướng này vẫn còn hạn chế, cũng như vẫn còn ít dữ liệu cho thấy quảng cáo bằng video dạng ngắn có lợi cho các thương hiệu và sản phẩm được quảng cáo. Chính vì vậy, tác giả quyết định thực hiện đề tài nghiên cứu "Phân tích xu hướng marketing sử dụng video dạng ngắn trong ngành hàng thời trang" . Đề tài được thực hiện bằng phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp khảo sát. Kết quả nghiên cứu thông qua việc thực hiện khảo sát trên 400 đáp viên cho thấy thái độ của người tiêu dùng đối với quảng cáo video dạng ngắn trên nền tảng mạng xã hội nhìn chung có tác động đáng kể đến các doanh nghiệp thời trang. Vì vậy, xu hướng được đề xuất là một trong những phương án hiệu quả trong quảng cáo trực tuyến ở kỷ nguyên số hiện nay, và cũng là một lựa chọn tối ưu dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
1162	Đại học - CTCLC	Ý Định Sử Dụng Các Dịch Vụ Y Tế Di Động M-Health Trong Bối Cảnh Hậu Dịch Bệnh Covid-19 Của Người Dân Tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Lê Nguyễn Mai Anh	Ts. Ngô Thị Thu	Việc chuyển đổi hệ thống y tế lên nền tảng số giờ đây đang là một trong những mục tiêu hàng đầu của các nước trên thế giới, bao gồm việc đầu tư cho các ứng dụng sức khoẻ di động m-Health. Đại dịch COVID-19 gần đây cũng tạo thêm động lực mạnh mẽ giúp thúc đẩy sự phát triển của ứng dụng khám sức khoẻ trên điện thoại di động vì người dân bị hạn chế đi lại. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm khám phá yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng các dịch vụ y tế di động m-Health trong bối cảnh hậu dịch bệnh COVID-19 của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính qua thảo luận nhóm tập trung, phỏng vấn chuyên sâu 5 đáp viên và định lượng với bảng câu hỏi khảo sát trên hệ thống Google Form. Trong đó, có tổng cộng 568 mẫu khảo sát thỏa mãn điều kiện được phân tích bằng phần mềm SPSS và SMART PLS. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố Kỳ vọng kết quả thực hiện được, Kỳ vọng nỗ lực, Ảnh hưởng xã hội, Khả năng tương thích có tác động tích cực đến Thái độ, trong đó Thái độ có tác động mạnh mẽ đến Ý định sử dụng. Ngoài ra, kết quả cũng cho thấy rõ tác động của Cảm nhận lợi ích, Cảm nhận rủi ro và Kỳ vọng nỗ lực lên Kỳ vọng kết quả thực hiện được.Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra các kết luận và đề xuất, hàm ý quản trị cho các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực liên quan.
1163	Đại học - CTCLC	Xây Dựng Kế Hoạch Digital Marketing Cho Heavy Duty Của Công Ty TNHH Thương Mại & Sản Xuất Minh Tuấn	Lê Vũ Hải Ngân	Ts. Ngô Thị Thu	Digital Marketing là nhân tố vô cùng quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của cả chiến dịch Marketing, quyết định sự thành công hay thất bại của hoạt động kinh doanh về lĩnh vực dầu nhớt của Heavy Duty tại Công ty TNHH Thương mại và Sản xuất Minh Tuấn. Tại công ty, Heavy Duty đã có những chuyển biến về hoạt động lập kế hoạch Digital Marketing của mình. Trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh, Heavy Duty đang từng bước thay đổi để hòa nhập được vào môi trường truyền thông Digital Marketing đầy năng động và mới mẻ này. Tuy nhiên vẫn còn nhiều bất cập đến nay chưa được giải quyết ổn thỏa. Công ty chỉ mới nhận thức được tầm quan trọng của Digital Marketing trong thời gian gần đây – khi mà các kênh truyền thông online dần được khách hàng ưa chuộng hơn. Đặc biệt trong mùa dịch vừa qua, hầu hết khách hàng đều tìm kiếm và mua sắm sản phẩm trên internet. Khoá luận đi từ vấn đề về Digital Marketing thực tế tại Công ty TNHH Thương mại và sản xuất Minh Tuấn gần đây khi các hoạt động Digital Marketing phát triển. Nhận thấy Công ty cần có sự hoàn thiện về kế hoạch Digital Marketing của mình. Sinh viên đã thực hiện khảo sát và nghiên cứu về các vấn đề tồn tại trong hoạt động Digital Marketing tại Công ty. Từ đó đưa ra giải pháp lập kế hoạch cho hoạt động Digital Marketing tại Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1164	Đại học - CTCLC	Phân Tích Xu Hướng Nội Dung Do Người Dùng Tạo Ra (User - Generated Content) Ảnh Hưởng dến Quyết Định Mua hàng Trong thị trường mỹ Phẩm Tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Ngọc Tường Vi	Ts. Ngô Thị Thu	Nội dung do người dùng tạo (UGC) đã làm lu mờ hoạt động tiếp thị khác và đang trở thành xu hướng nổi bật hiện nay. Khách hàng hiện tại giới thiệu trải nghiệm thực tế của họ và thúc đẩy khách hàng tiềm năng thử các sản phẩm và dịch vụ này. Xây dựng niềm tin, tạo cộng đồng, sự tương tác của khách hàng, lòng trung thành và sự khuếch đại xã hội chính là mục đính của xu hướng Nội dung do người dùng tạo ra và xu hướng này có hiệu quả rõ ràng nhất chính là trong ngành mỹ phẩm. Nghiên cứu về xu hướng Nội dung do người dùng tạo ra (User - Generated Content) ảnh hưởng tới ý dịnh mua hàng trong thị trường mỹ phẩm tại Thành phố Hồ Chí Minh để làm rõ sự tác động của việc truyền thông "Nội dung do người dùng tạo ra" trong thời đại công nghệ 4.0 hiện nay. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính qua thảo luận nhóm tập trung, phỏng vấn chuyên sâu 10 đáp viên và định lượng với bảng câu hỏi khảo sát trên hệ thống Google Form. Trong đó, có tổng cộng 200 mẫu khảo sát thỏa mãn điều kiện được phân tích bằng phần mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố Cảm nhân về độ tin cậy, Cảm nhận về lợi ích, Chất lượng nguồn thông tin ảnh hưởng tíhc cực đến Thái độ, trong đó Thái độ có tác động mạnh mẽ đến Ý định sử dụng. Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra các kết luận và đề xuất, hàm ý quản trị cho các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực liên quan.
1165	Đại học - CTCLC	Nâng hao hiệu quả cung dấp dịch vụ SEO của Công Ty Cổ Phần Global Online Branding	Nguyễn Ngọc Quí	Ts. Ngô Thị Thu	Đề tài "Nâng cao hiệu quả cung cấp dịch vụ SEO của công ty cổ phần Global Online Branding" được thực hiện khi sinh viên thực tập tại Công ty Cổ phần Global Online Branding từ tháng 10/2021 đến tháng 01/2021. Mục tiêu của đề tài là hệ thống hoá các kiến thức về Marketing và Internet Marketing nhằm phân tích hoạt động cung cấp dịch vụ Online Marketing, cụ thể là dịch vụ SEO đang được thực hiện tại doanh nghiệp thực tập. Từ đó, người viết có thể đưa ra các đề xuất và giải pháp hoàn thiện hoạt động cung cấp dịch vụ SEO tại Công ty Cổ phần Global Online Branding. Thông qua khảo sát, tổng hợp, phân tích, dựa vào các báo cáo từ công ty cung cấp và dữ liệu tự tổng hợp, tác giả đã đánh giá các cơ hội, thách thức cũng như điểm mạnh, điểm yếu của Công ty Cổ phần Global Online Branding. Từ thực trạng của công ty, luận văn nghiên cứu các định hướng phát triển và chiến lược về Marketing của công ty để đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao và củng cố hơn nữa chiến lược của Công ty giúp Công ty có hướng đi đúng để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả hơn qua đó giúp cho doanh nghiệp có thể đạt được mục tiêu đặt ra trong năm 2022.
1166	Đại học - CTCLC	Phân tích xu hướng truyền thông marketing hoài niệm trong ngành Thời Trang	Nguyễn Thị Thanh Quyền	Ts. Ngô Thị Thu	Trong những năm qua, xu hướng Marketing hoài niệm đã được thiết lập như một chiến lược marketing phổ biến được các thương hiệu khác nhau sử dụng cho các mục đích quảng cáo và được coi là rất hiệu quả. Nói chung, đặc biệt là trong ngành thời trang hoài cổ có trở thành xu hướng được giới trẻ đón nhận và lấy được thiện cảm trong tiêu dùng. Do đó, các nhà marketing cần hiểu được chìa khóa trong cách xây dựng chiến thuật cho xu hướng đầy tiềm năng này. Đối với ngành thời trang đầy sự cạnh tranh đối với các thương hiệu trong và ngoài nước người làm marketing nên có những chiến thuật phù hợp khi vận dụng xu hướng hoài niệm cho cách quảng bá cho thương hiệu với sự thận trọng nhất định. Bài nghiên cứu với mục tiêu phân tích xu hướng Marketing hoài niệm và vận dụng vào ngành thời trang. Đưa đến cái nhìn tổng quan về xu hướng và những mặt triển khai tốt nhất đối với xu hướng hoài niệm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1167	Đại học - CTCLC	Tác động của marketing từ người ảnh hưởng (Influencer marketing) đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trong ngành mỹ phẩm tại Việt Nam	Nguyễn Hoàng Anh Thư	Ts. Ngô Thị Thu	Từ việc nhận thấy mối liên hệ chặt chẽ giữa hình thức influencer marketing với các thương hiệu ngành Mỹ phẩm, đồng thời các nhãn hàng không ngừng tranh nhau hợp tác influencer vừa có chuyên môn cao vừa uy tín. Vì vậy, nghiên cứu nhằm tìm hiểu các yếu tố tác động của marketing từ người ảnh hưởng (influencer marketing) đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trong ngành mỹ phẩm tại Việt Nam; Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hạn chế những rủi ro liên quan đến thương hiệu và góp phần giúp các Start-Up Việt Nam cân nhắc kĩ lưỡng trong việc lựa chọn chiến lược này. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng, bao gồm phỏng vấn nhóm tập trung và nghiên cứu định lượng 702 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến Google Form. Phần mềm SPSS 26 được sử dụng để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu và kết quả cho ra 5 yếu tố: tính đáng tin cậy, tính tương đồng, tính tương tác, tính chuyên môn, tính chất lượng của lập luận đều có tác động tích cực đến ý định mua hàng mỹ phẩm của người tiêu dùng, không chỉ vậy, việc kiểm định sự khác biệt trung bình chỉ ra 2 yếu tố nhân khẩu học có khác biệt trong ý định mua hàng đó là giới tính và độ tuổi.
1168	Đại học - CTCLC	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của người tiêu dùng trẻ trên các kênh Thương Mại Điện Tử Tại Việt Nam	Vũ Thanh Giang	Ts. Ngô Thị Thu	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của người tiêu dùng gen Z trên các kênh Thương mại điện tử tại Việt Nam. Bài nghiên cứu tập hợp gồm các phương pháp định tính và định lượng đã được sử dụng. Trên cơ sở lý thuyết của các nghiên cứu về vai trò của ý thức đối với hành vi cũng như những nghiên cứu về sự tác động của các yếu tố khác nhau đến việc quyết định mua mỹ phẩm trên kênh Thương mại điện tử, tác giả đã xây dựng thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của người tiêu dùng Gen Z gồm 07 thang đo: Nhận thức hữu ích, Niềm tin, Nhận thức rủi ro, Sự thích thú trong mua sắm, Thái độ đối với UGC, Nhận thức dễ sử dụng, Chất lượng thiết kế web/app (ứng dụng). Kết quả khảo sát từ 173 đáp viên thỏa mãn điều kiện sau khi chạy bằng phần mềm SPSS cho thấy có 7 nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của người tiêu dùng Gen Z. Qua kết quả nghiên cứu, tác giả rút ra được những kết luận về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của người tiêu dùng Gen Z qua kênh Thương mại điện tử tại Việt Nam.Trên cơ sở đó, tác giả sẽ đưa ra những đề xuất, ý kiến, giải pháp phù hợp và khả thi nhằm giúp các doanh nghiệp phát triển hơn trong quá trình kinh doanh mỹ phẩm ở nền tảng Thương mại điện tử
1169	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ xem phim trực tuyến của giới trẻ tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Duy Phúc	Ts. Ngô Thị Thu	Những dịch vụ cung cấp video và âm nhạc được tạo ra bởi các nền tảng ứng dụng giải trí (ESAs), cho phép người dùng kết nối và xem theo những nhu cầu khác nhau ở bất cứ nơi đâu có thể kết nối internet với các thiết bị như Laptop, Smartphone, hay Smart TV. ESAs cung cấp đa dạng các dịch vụ từ chương trình TV, âm nhạc đến phim ảnh, cho phép bạn xem bất cứ cái gì bạn muốn mọi lúc mọi nơi. Mặc dù tập trung nhiều ở các thành phố lớn nhưng tỉ lệ thâm nhập thị trường của các nền tảng vẫn đang rất hạn chế trong nhu cầu của người dùng. Vậy với một ngành trên thế giới đang trên đà phát triển mạnh mẽ, nhưng tại thị trường Việt Nam phần lớn nhu cầu người dùng vẫn còn hạn chế, thì những yếu tố nào đang cản trở đến hành vi sử dụng dịch vụ xem phim trực tuyến đến khách hàng. Để hiểu rõ được nguyên nhân, yếu tố tác động và cách khắc phục vấn đề trên các doanh nghiệp cần có một cách nhìn tổng quan nhất từ góc độ của người tiêu dùng. Chính vì vậy, việc nghiên cứu đề tài "Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ xem phim trực tuyến tại thành phố Hồ Chí Minh" nhằm tìm hiểu hành vi và đưa ra đề xuất giải pháp khách quan giúp doanh nghiệp có những chiến lược Marketing nhằm xây dựng thương hiệu một cách hiệu quả nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1170	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing tại Công Ty TNHH Datacare	Lê Thị Tường Vy	Ts. Ngô Thị Thu	Công ty TNHH DATACARE là một công ty startup hoạt động trong lĩnh vực Digital Marketing, chuyên cung cấp các giải pháp về sáng tạo nội dung. Do là một công ty còn trẻ, việc khẳng định vị trí của mình trong ngành Digital Marketing là cực kì quan trọng. Đối với nền kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh là một quy luật tất yếu mà buộc các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường phải tuân theo. Quốc gia đang đưa ra các chính sách mở cửa, tự do hóa thương mại, từ đó cho thấy các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đều đang đối mặt với quy luật canh tranh gay gắt đòi hỏi phải tìm ra được hướng kinh doanh đúng đắn nếu không muốn rơi vào sự đào thải tàn nhẫn của cơ chế thị trường. Do đó, để có thể tồn tại, có một chỗ đứng vững chắc và phát triển trong nền kinh doanh, công ty Datacare cần nâng cao tính cạnh tranh về các dịch vụ, sản phẩm của mình. Kết hợp với xây dựng thương hiệu, quảng bá các sản phẩm và dịch vụ của công ty đến khách hàng, truyền thông marketing giúp nhằm nâng tầm vị trí công ty trong mảng Digital Marketing để từ đó duy trì một sự ảnh hưởng nhất định với các đối tượng liên quan ở cấp độ quốc gia và quốc tế. Chính vì vậy, có thể nói truyền thông marketing sẽ là chìa khóa vàng dẫn lối doanh nghiệp thực hiện mục tiêu đó. Tuy nhiên, do công ty Datacare là một công ty startup còn trẻ nên trong quá trình tìm hiểu, tác giả nhận thấy hoạt động truyền thông marketing tại đây còn tồn đọng một vài vấn đề, ví dụ như nội dung hoạt động còn một vài thiếu sót, cách tổ chức thực hiện còn thiếu khoa học, … dẫn đến hoạt động truyền thông marketing chưa đạt hiệu quả cao.
1171	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị mối quan hệ khách hàng Công Ty TNHH Công Nghệ Dịch Vụ & Thương Mại Heramo	Hồ Trương Phương Trâm	Ts. Ngô Thị Thu	Đề tài "Phân tích hoạt động quản trị mối quan hệ khách hàng Công ty TNHH Công nghệ Dịch vụ & Thương mại Heramo" tác giả đã làm rõ lý luận về khách hàng và quản trị mối quan hệ khách hàng. Thông qua đặc điểm, tình hình hoạt động kinh doanh các dịch vụ vệ sinh, thực trạng quản trị mối quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH Công nghệ Dịch vụ & Thương mại Heramo. Từ đó tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị mối quan hệ khách hàng hoàn chỉnh. Xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng tốt nhất, phân loại khách hàng, xác định nhu cầu của khách hàng, xây dựng chiến lược quan hệ với từng nhóm khách hàng. Hơn hết là xây dựng các hoạt động CRM cho khách hàng nhằm tạo ra nhiều giá trị cho khách hàng, duy trì và gia tăng lòng trung thành của khách hàng, tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận, tạo sự cạnh tranh bền vững cho doanh nghiệp.
1172	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động internet marketing cho Công Ty TNHH Btaskee	Trần Nguyễn Kim Tuyến	Ts. Ngô Thị Thu	Bài khóa luận với đề tài "Giải pháp hoàn thiện hoạt động Internet Marketing cho Công ty TNHH bTaskee" được nghiên cứu với mục đích khám phá thực trạng Internet Marketing tại Công ty TNHH bTaskee. Qua các phương pháp nghiên cứu tại bàn, thu thập dữ liệu hoạt động marketing của Công ty, sinh viên đã rút ra được những điểm thành công và hạn chế trong công tác hoạt động Internet Marketing tại Công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp như: Xây dựng Website với nhiều tiện ích; Thực hiện Email marketing hiệu quả; Triển khai thực hiện hoạt động SEM; Quảng cáo mạng xã hội phù hợp với chiến lược Internet Marketing. Giúp doanh nghiệp có thêm tài liệu tham khảo trong quá trình ra quyết định quản trị của mình.
1173	Đại học	Phân tích chiến lược phát triển thương hiệu của Công ty CP Đầu Tư Bất Động Sản VNPEACE	Nguyễn Khả Nhi	Ts. Ngô Thị Thu	Thị trường BĐS tại Việt Nam đang dần trở nên trở nên sôi động cùng với tốc độ phát triển của các quy mô đô thị hóa, mở rộng quy mô đầu tư của các công ty BĐS, trong số đó có thể kể đến công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản VNPEACE. Công ty VNPEACE là công ty tuy chỉ mới thành lập được gần 2 năm nhưng nắm rất nhiều dự án lớn tại Bình Dương và Đồng Nai với mục tiêu trở thành thương hiệu BĐS số 1 thì công ty cần có sự cải cách, đổi mới từ thương hiệu đến nội bộ công ty. Để công ty có những bước đi chính xác trong việc xây dựng thương hiệu trên thị trường bất động sản, bài báo này sẽ đưa ra các đề xuất giải pháp thông qua việc phân tích chiến lược phát triển công ty cùng với thực trạng công ty cũng sẽ được nêu rõ trong bài báo cáo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1174	Đại học	Phân tích chương trình kích hoạt thương hiệu (Brand Activation) của nhãn hàng nước xả vải Comfort do Công Ty TNHH Quảng Cáo Và Thương Mại Delta thực hiện	Phan Văn Thành	Ts. Ngô Thị Thu	Kích hoạt thương hiệu (Brand Activation) được xem như công cụ giúp mang đến những trải nghiệm chân thực giữa người tiêu dùng với thương hiệu, được áp dụng nhiều nhất đối với các ngành hàng FMCG. Tổ chức một chương trình kích hoạt thương hiệu hiệu quả và tránh lãng phí ngân sách đầu tư là một trong những thách thức lớn của các doanh nghiệp trên thị trường. Sau khoảng thời gian thực tập tại Công ty TNHH Quảng cáo và Thương mại Delta, người viết đã thực hiện đề tài "Phân tích và đánh giá chương trình kích hoạt thương hiệu (Brand Activation) của nhãn hàng nước xả vải Comfort do công ty TNHH Quảng Cáo và Thương mại Delta thực hiện". Chương trình kích hoạt thương hiệu Comfort Megatron được tiến hành tại 20 tỉnh thành phố trên các kênh phân phối truyền thống, điểm bán là các chợ, tạp hóa. Trong bài nghiên cứu này, người viết tiến hành phân tích về các hoạt động chương trình, cách tổ chức vận hành và quản lý một chương trình kích hoạt thương hiệu mà công ty thực hiện. Sau đó đánh giá hiệu quả chương trình theo nhiều gốc độ khác nhau để làm cơ sở cho người viết đề xuất một số giải pháp chính nhằm hoàn thiện chương trình kích hoạt thương hiệu (Brand Activation), làm tiền đề tham khảo cho các hoạt động tiếp theo mà Công ty TNHH Quảng cáo và thương mại Delta phụ trách trong năm 2022
1175	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại TP Hồ Chí Minh	Lê Nguyễn Thảo Vi	Ts. Ngô Thị Thu	Sử dụng ví điện tử hiện nay đang ngày càng trở nên phổ biến cho thanh toán nhất là sau ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Đặc biệt là đối với những người trẻ tại các thành phố lớn như thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội,… Để biết rõ hơn về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng ví điện tử của giới trẻ cụ thể là giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh, tác giả đã tiến hành khảo sát 400 phiếu khảo sát online bằng bảng câu hỏi đối với các đáp viên là những người trẻ từ 18-24 tuổi đang sinh sống và làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ mô hình tác giả đưa ra 4 biến độc lập ảnh hưởng đến hành vi sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh đó là Nhận thức sự hữu ích, Nhận thức sự dễ sử dụng, Riêng tư và bảo mật, Ảnh hưởng xã hội. Kết quả từ 400 phiếu khảo sát thỏa mãn điều kiện sau khi chạy bằng phần mềm SPSS cho thấy có 4 yếu tố ảnh hưởng tới hành vi sử dụng ví điện tử bao gồm: Nhận thức sự hữu ích, Nhận thức sự dễ sử dụng, Riêng tư và bảo mật, Ảnh hưởng xã hội với tổng số biến không thay đổi là 18 biến quan sát.
1176	Đại học	Giải pháp hoàn thiện lhiến lược marketing tại Cơ Sở SX đậu Hũ Phan Minh Dầu Giây cho năm 2022	Phan Thị Mỹ Duyên	Ts. Ngô Thị Thu	Ngành làm đậu hũ đã xuất hiện từ khoảng 2100 năm trước tại Trung Quốc và phổ biến rộng rãi tại các nước Đông Á và Đông Nam Á. Ở nước ta hiện nay, xu hướng ăn chay/thuần chay và tiêu thụ các sản phẩm có nguồn gốc từ thực vật rất phổ biến. Tuy nhiên, việc sản xuất đậu hũ vẫn còn theo hướng truyền thống, chất lượng không đồng đều và không đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Việc ra đời của cơ sở sản xuất đậu hũ Phan Minh Dầu Giây với công nghệ tiên tiến như một làn gió mới thổi vào thị trường. Nhận thấy điều đó, tác giả mong muốn đưa ra những chiến lược marketing nằm mong muốn thương hiệu sẽ càng phổ biến trên thị trường, phát triển bền vững để đưa những sản phẩm đậu hũ chất lượng nhất đến người tiêu dùng. Tác giả chọn đề tài "Giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing tại cơ sở sản xuất đậu hũ Phan Minh Dầu Giây" làm đề nghiên cứu cho khoá luận tốt nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1177	Đại học	Phát triển thương hiệu của Công Ty Đào Tạo Và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi	Bùi Thị Vân Anh	Ts. Ngô Thị Thu	Có thể thấy, trước tình hình phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đòi hỏi các doanh nghiệp dù ở bất cứ lĩnh vực nào cũng cần phải xây dựng cho mình chiến lược phát triển thương hiệu nhằm giúp doanh nghiệp của mình được khách hàng biết đến rộng rãi, để cạnh tranh với đối thủ, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh. Công ty CP Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi là công ty được thành lập chưa lâu, và với tình hình thị trường quảng cáo cạnh tranh gay gắt như hiện nay bắt buộc công ty phải đầu tư hơn nhiều cho thương hiệu của mình, tạo cho mình sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Thông qua những phân tích, tổng hợp, nghiên cứu trong chuyên đề, tác giả nêu ra thực trạng của thị trường quảng cáo hiện nay, sự cấp thiết của chiến lược xây dựng thương hiệu, phân tích thực trạng xây dựng thương hiệu của công ty Mỹ Thuật Bụi, mức độ nhận diện thương hiệu của công ty đối với khách hàng, từ đó tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu hiện tại của chiến lược xây dựng thương hiệu của công ty. Kết quả nghiên cứu mức độ nhận diện thương hiệu của công ty đối với khách hàng, chuyên đề thực tập đưa ra một số đề xuất giải pháp đóng góp vào việc xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu của Công ty CP Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi và đề xuất các giải pháp góp phần vào mục tiêu xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty trong tương lai.
1178	Đại học	Hoàn thiện Hệ thống nhận diện thương hiệu của Công Ty TNHH Xây Dựng Điện Thiên Phước	Nguyễn Đoàn Ngọc Bửu	Ts. Ngô Thị Thu	Trong điều kiện phát triển của đất nước hiện nay, nhu cầu về việc xây dựng và nâng cấp các hệ thống điện là một trong những nhu cầu thiết yếu của mỗi gia đình, cũng như hệ thống điện – tự động hóa của mỗi doanh nghiệp. Việc nâng cấp hệ thống điện – tự động hóa không chỉ giúp cho các gia đình, các doanh nghiệp an toàn trong việc sử dụng mà còn giúp giảm chi phí cũng như tăng thêm phần thẩm mỹ. Vì thế vấn đề xây dựng một thương hiệu mạnh trong ngành xây dựng điện là một vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp. Đối với hệ thống nhận diện của Công ty TNHH Xây Dựng Điện Thiên Phước, người viết đã phân tích và đưa ra đánh giá chung, căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất thay đổi màu sắc chủ đạo, một số thiết kế và khảo sát về bộ nhận diện cho phù hợp với công ty xây dựng điện. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể xây dựng hình ảnh nhận diện chuyên nghiệp trong mắt khách hàng sẽ đến từ nhiều yếu tố khác nhau từ vô hình đến hữu hình tuân theo giá trị cốt lõi của công ty là Cam kết – Chia sẻ – Tận Tâm – Sáng Tạo.
1179	Đại học	Lập Kế Hoạch Truyền Thông cho ngành hàng gia dụng Công Ty Cổ Phần Bóng Đèn Điện Quang	Lê Đức Trọng	Ts. Ngô Thị Thu	Ngành hàng gia dụng đang ngày một phát triển khi mức sống của người dân Việt Nam ngày một tăng cao và nhu cầu sử dụng những thiết bị gia dụng có uy tín, chất lượng cao ngày càng nhiều. Thị trường gia dụng Việt Nam hiện nay không chỉ bao gồm các thương hiệu nội địa như Sunhouse, Rạng Đông, Điện Quang mà hằng năm còn chứng kiến nhiều thương hiệu nước ngoài gia nhập thị trường như philips, nagakawa, Bluestone... Tết là một mùa truyền thông đầy cạnh tranh khi các thương hiệu đều tập trung đầu tư ngân sách vào mùa vụ này, đặc biệt là Tết 2022, theo báo cáo của Kantar World, người tiêu dùng Việt Nam sẽ ưu tiên mua những sản phẩm sử dụng trong nhà, hàng gia dụng để tiêu thụ. Nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh của thương hiệu vào mùa cuối năm, Điện Quang cần đầu tư ngân sách vào hoạt động truyền thông tích hợp để giữ vững thị phần của mình
1180	Đại học	Nghiên cứu những yếu tố ảnh hưởng đến thái độ của người tiêu dùng tại TP HCM đối với quảng cáo "bẩn"	Lê Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Thái Hà	Đề tài nghiên cứu kiểm định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến thái độ người tiêu dùng tại TP HCM đối với quảng cáo "bẩn". Dữ liệu thu thập từ 420 người tiêu dùng tại TP HCM. Quy trình nghiên cứu là sự kết hợp giữa phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Các giả thuyết đề xuất trong mô hình được kiểm tra bằng cách sử dụng phương pháp kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích tương quan Pearson, phân tích hồi quy tuyến tính bội, kiểm định sự khác biệt Independent Sample T-Test, One Way Anova trên phần mềm SPSS. Kết quả phân tích cho thấy, Sự phiền nhiễu của quảng cáo "bẩn" là yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến thái độ của người tiêu dùng tại TP HCM đối với quảng cáo "bẩn". Hai yếu tố ảnh hưởng mạnh tiếp theo là Sự không tin cậy của quảng cáo "bẩn" và Tính không giải trí của quảng cáo "bẩn". Yếu tố Tính thông tin của quảng cáo "bẩn" không có ảnh hưởng nhiều đến thái độ của người tiêu dùng tại TP HCM đối với quảng cáo "bẩn".

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1181	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing của Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity	Nguyễn Thị Hồng	Nguyễn Thái Hà	Mô hình chuỗi nhà thuốc hiện nay được rất nhiều người tiêu dùng tin tưởng và ưa chuộng mua hàng, là hình thức kinh doanh dược phẩm có tiềm năng phát triển rất lớn và đang có rất nhiều doanh nghiệp lớn đang tham vọng chiếm lĩnh thị trường này bằng hệ thống cửa hàng và với khả năng cạnh tranh vượt trội. Để thu hút khách hàng biết đến công ty, kích thích hành vi mua hàng nhằm góp phần tăng doanh thu cho Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity, đề tài "Phân tích chiến lược truyền thông cho Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity" đã phân tích tổng quan về thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam, tình hình kinh doanh và thực trạng của công ty Dược phẩm Pharmacity, ngoài ra đề tài cũng phân tích chiến lược truyền thông marketing của Công ty Dược phẩm Pharmacity giai đoạn 2018 – 2021. Và qua đó, chiến lược truyền thông marketing cho Công ty Dược phẩm Pharmacity năm 2022 - 2023 được đề xuất nhằm chủ yếu hoàn thiện các chiến lược truyền thông marketing cho công ty.
1182	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của truyền thông mạng xã hội tới hành vi mua sản phẩm xanh của người tiêu dùng Thành phố Hồ Chí Minh	Cao Thị Thuý	Nguyễn Thái Hà	Đề tài "Nghiên cứu sự tác động của Truyền thông mạng xã hội tới hành vi mua sản phẩm xanh của người tiêu dùng Thành phố Hồ Chí Minh" được thực hiện nhằm mục đích nghiên cứu các yêu tố truyền thông mạng xã hội tác động đến hành vi mua sản phẩm xanh của người tiêu dùng tại TP. HCM và đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm thu hút người tiêu dùng lựa chọn sản phẩm xanh. Trong nghiên cứu này tác giả đề xuất 5 yếu tố truyền thông mạng xã hội tác động đến hành vi mua sản phẩm xanh, bao gồm: Độ tin cậy, Tính thông tin, Nhận thức hữu ích, Thái độ người dùng, Chuẩn chủ quan. Nghiên cứu được tiến hành dựa trên phương pháp nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện với thông tin được thu thập từ bảng câu hỏi được thiết kế sẵn. Với dữ liệu sơ cấp từ 459 bảng câu hỏi hợp lý được tiến hành kiểm định độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá và hồi quy bội để kiểm tra các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 4 yếu tố tác động đến hành vi mua sản phẩm xanh của người tiêu dùng tại TP. HCM được xếp theo mức độ giảm dần, bao gồm: Độ tin cậy, Chuẩn chủ quan, Thái độ người dùng và Tính thông tin.
1183	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông Marketing về lĩnh vực đào tạo và tuyển dụng lập trình viên cho Công ty Cổ phần R2S	Trương Thị Trang Thi	Nguyễn Thái Hà	Công nghệ thông tin là một ngành nghề đang phát triển trong hiện tại và cả tương lai. Nó có sức ảnh hưởng đáng kể đến sự phát triển của xã hội, cũng như trong cuộc sống của người dân. Với sự phát triển vượt bậc của tất cả các lĩnh vực trong đó có cách mạng công nghệ 4.0, công nghệ thông tin chính là chìa khóa giúp Việt Nam bước sang thời kỳ phát triển mới. Bên cạnh đó, cơ hội việc làm của ngành nghề này cũng đang gia tăng đáng kể. Để thu hút học viên biết đến thương hiệu R2S, các khóa học lập trình của công ty và góp phần tăng doanh thu thì đòi hỏi R2S phải có chiến lược truyền thông rõ ràng. Đến thời điểm hiện tại, vì là một công ty mới thành lập nên các hoạt động truyền thông của R2S vẫn chưa được đẩy mạnh. Đây là thời điểm thích hợp để R2S thúc đẩy các hoạt động truyền thông, quảng bá các chương trình, khóa học của công ty, đưa thương hiệu đến gần hơn với khách hàng mục tiêu. Đề tài "Hoạch định chiến lược truyền thông marketing về lĩnh vực đào tạo và tuyển dụng lập trình viên cho Công ty Cổ phần R2S" đã phân tích tổng quan về thị trường đào tạo lập trình viên tại thành phố Hồ Chí Minh, phân tích tình hình kinh doanh, thực trạng và đánh giá hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ phần R2S trong giai đoạn từ năm 2019 – 2021. Qua các phân tích và khảo sát, tác giả chỉ ra những ưu nhược điểm của từng công cụ truyền thông, phân tích điểm mạnh, điểm yếu từ đó hoạch định một chiến lược truyền thông marketing cho công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1184	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing online của công ty du học nghề Đức IECS	Nguyễn Đức Toàn	Nguyễn Thái Hà	Marketing online là nhân tố vô cùng quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của cả chiến dịch Marketing, quyết định sự thành công hay thất bại của công ty du học nghề Đức IECS.Tại Công ty du học nghề Đức IECS đã có những chuyển biến về hoạt động lập kế hoạch Marketing online. Trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của mình, Công ty du học nghề Đức IECS đã trải qua 1 lần thay đổi chiến lược Marketing online. Tuy nhiên vẫn còn nhiều bất cập đến nay chưa được giải quyết ổn thỏa. Công ty chỉ mới nhận thức được tầm quan trọng của Marketing online trong thời gian gần đây khi mà các kênh truyền thông online dần được khách hàng ưa chuộng hơn. Khoá luận đi từ vấn đề về Marketing online thực tế tại Công ty du học nghề Đức IECS gần đây khi các hoạt động Marketing online phát triển. Nhận thấy Công ty du học nghề Đức IECS cần có sự hoàn thiện về kế hoạch Marketing online của mình,tác giả đã nghiên cứu về các vấn đề tồn tại trong hoạt động Marketing onine tại Công ty. Từ đó đưa ra giải pháp lập kế hoạch cho hoạt động Marketing online tại Công ty.
1185	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ may mặc TOOLEE Uniform	Nguyễn Thị Minh Thư	Nguyễn Thái Hà	Thị trường dệt may tại Việt Nam trong những năm gần ngày càng trở nên phát triển, cùng với đó là quá trình hình thành và mở rộng quy mô không ngừng của các doanh nghiệp sản xuất đồng phục tại thị trường Việt Nam, trong số doanh nghiệp sản xuất đồng phục, có thể kể đến là TOOLEE Uniform. Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ may mặc TOOLEE Uniform là một trong số những công ty sản xuất đồng phục tại Việt Nam, là đối tác chiến lược của nhiều trường học, công ty lớn, với mục tiêu tăng mức độ nhận biết thương hiệu thì công ty cần có sự cải cách, đổi mới từ các hoạt động truyền thông Marketing. Để công ty có những bước đi đúng đắn hơn trong công cuộc nâng cao nhận thức khách hàng và tăng mức độ nhận biết, bài báo cáo này sẽ xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho công ty Công ty TNHH SX TM DV may mặc TOOLEE Uniform, cùng với đó thực trạng của công ty cũng sẽ được đề cập và phân tích đến.
1186	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của tiếp thị liên kết đến ý định mua các khóa học ngoại ngữ ngắn hạn của người tiêu dùng tại TP.HCM	Vũ Thị Thùy Trang	Nguyễn Thái Hà	Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích tác động của tiếp thị liên kết đến ý định mua các khóa học ngoại ngữ ngắn hạn của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu này tiến hành thu thập dữ liệu từ 500 người tiêu dùng trong độ tuổi từ 18 đến 35 tuổi hiện đang sinh sống làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh. Hai phương pháp chính được sử dụng trong nghiên cứu là phân tích nhân tố khám phá và hồi quy tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy 5 yếu tố của tiếp thị liên kết sẽ ảnh hưởng đến ý định mua các khóa học ngoại ngữ ngắn hạn của người tiêu dùng. Trong số đó, các yếu tố tính hữu ích khi sử dụng các trang mua sắm trực tuyến thông qua tiếp thị liên kết, niềm tin vào đối tác, niềm tin vào thương hiệu, tính dễ sử dụng khi sử dụng các trang mua sắm trực tuyến thông qua tiếp thị liên kết, ảnh hưởng xã hội đều có tác động cùng chiều lên ý định mua các khóa học ngoại ngữ ngắn hạn của người tiêu dùng. Dựa vào kết quả nghiên cứu, một số đề xuất được đưa ra nhằm giúp các công ty, doanh nghiệp tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả cạnh tranh thông qua hình thức tiếp thị này.
1187	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng các ứng dụng "đi chợ hộ" trường hợp nghiên cứu tại TpHCM	Trương Việt Hoàng	Nguyễn Thái Hà	Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng các ứng dụng “đi chợ hộ” trường hợp nghiên cứu tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu tiến hành thu thập dữ liệu từ 500 đáp viên sinh sống và làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp phân tích chính là kiểm định sự tin cậy, phân tích nhân tố khám phá và phân tích hồi quy tuyến tính. Kết quả nghiên cứu cho thấy là có các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng các ứng dụng đi chợ hộ là: Ảnh hưởng xã hội, Cảm nhận sự hữu ích, Sự an toàn, Sự tin cậy, Cảm nhận dễ sử dụng. Qua kết quả nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị để giúp nhà quản trị nâng cao hiểu quả cho các ứng dụng “đi chợ hộ”.
1188	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của Influencer Marketing trên mạng xã hội đến ý định mua sắm của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Mỹ Hạnh	Nguyễn Thái Hà	Nghiên cứu này được thiết kế để điều tra tác động của Influencer Marketing trên mạng xã hội đến ý định mua sắm của người tiêu dùng, tập trung vào Sự tin cậy vào Influencer, Chuyên môn của Influencer, Sự phù hợp với sản phẩm/thương hiệu của Influencer, Mối quan hệ giữa người tiêu dùng và Influencer và Chất lượng thông tin Influencer mang lại. Phương pháp khảo sát được sử dụng để thực hiện nghiên cứu này và dữ liệu được thu thập từ 500 người trả lời. Các giả thuyết đề xuất đã được kiểm tra bằng cách sử dụng kiểm định Cronbach’s Alpha, phân tích nhân tố khám phá, tương quan Pearson, hồi quy tuyến tính. Tất cả các giả thuyết đều được chấp nhận trong mô hình nghiên cứu chính thức, ngoại trừ Chuyên môn của Influencer. Các hàm ý, hạn chế của nghiên cứu được đề xuất sẽ được thảo luận thêm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1189	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing online cho dịch vụ quảng cáo của công ty Nhơn Mỹ	Phan Thị Diễm Khuê	Nguyễn Thái Hà	Xu hướng toàn cầu hóa cùng sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động thương mại điện tử làm cho dịch vụ Marketing Online trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Đây chính là công cụ hiệu quả, có thể miễn phí hoặc tốn phí, giúp tạo nên hiệu ứng đám đông khiến công chúng biết đến tên tuổi doanh nghiệp. Cho nên để đứng vững trên thị trường kinh doanh thì các doanh nghiệp ngày nay không thể không thực hiện chiến dịch Marketing, đặc biệt là Marketing Online. Tác giả đã có thời gian 3 tháng thực tập tại Công ty Nhơn Mỹ và quyết định chọn đề tài nghiên cứu là: "Hoạch định chiến lược marketing online cho dịch vụ quảng cáo của Công ty Nhơn Mỹ". Bài nghiên cứu dựa trên những thông tin mà tác giả tích góp được trong suốt thời gian thực tập tại công ty cùng các kiến thức mà tác giả có. Bài viết đưa ra những điểm cần cải thiện của công ty và những chiến lược marketing online giúp dịch vụ quảng cáo của công ty dễ dàng tiếp cận khách hàng mục tiêu của công ty.
1190	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông của công ty CP Sữa Chuyên Nghiệp VPMilk	Nguyễn Thị Thu Thanh	Nguyễn Thái Hà	Thị trường sữa Việt Nam hiện nay đang ngày càng phát triển, sữa và các sản phẩm được làm từ sữa đang ngày càng tiếp cận gần hơn với sự đáp ứng không ngừng về dinh dưỡng cho người tiêu dùng, trong số đó có thể kể đến các sản phẩm đến từ VPMilk. Đề tài nghiên cứu " PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CỦA CÔNG TY CP SỮA CHUYÊN NGHIỆP VIỆT NAM VPMILK" là tổng hợp những kiến thức trong quá trình học tập và tìm hiểu liên quan đến hoạt động truyền thông và những vấn đề của hoạt động truyền thông để áp dụng vào công ty VPMilk nhằm phân tích những hoạt động truyền thông của công ty từ đó đưa ra đề xuất và giải pháp cho công ty. Chiến lược này sẽ đóng góp vào sự tăng trưởng doanh số, tăng độ phủ sóng thương hiệu trên các phương tiện truyền thông, nâng cao vị thế của Công ty CP Sữa Chuyên Nghiệp Việt Nam (VPMilk).
1191	Đại học	Phân tích hoạt động marketing online sản phẩm trà thương hiệu Plantrip Cha của công ty TNHH Natural Leaf	Hoàng Thị Huyền	Nguyễn Thái Hà	Khi kỷ nguyên công nghệ 4.0 tại Việt Nam đang phát triển như vũ bão và các biến động lớn như đại dịch xuất hiện trong đời sống xã hội thì cũng là lúc ta cảm nhận được rõ nét nhất sức mạnh của marketing, đặc biệt là marketing online, ảnh hưởng rất lớn tới vị thế doanh nghiệp trên thị trường kinh doanh. Đại dịch đã tạo ra sự thay đổi "chấn động" trong hành vi người dùng, việc áp dụng các hoạt động marketing online theo đó cũng đòi hỏi sự thay đổi tư duy trong tương tác, giao tiếp với khách hàng và cần phải nỗ lực để đáp ứng mọi mong đợi mới của người dùng.Những cơ hội và thách thức hiện tại là đòn bẩy cho sự phát triển marketing online tại các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ như công ty trách nhiệm hữu hạn Natural Leaf. Mặc dù chỉ mới chú trọng phát triển marketing online trong khoảng 2 năm gần đây nhưng thương hiệu Plantrip Cha của công ty đã có được những thành tựu nhất định và ngày càng hoàn thiện, phát triển hơn nữa chiến lược phát triển marketing online của mình. Đề tài "Phân tích hoạt động marketing online sản phẩm trà thương hiệu Plantrip Cha của công ty TNHH Natural Leaf" được thực hiện khai thác các nội dung về thị trường trà, sự thay đổi hành vi tiêu dùng của khách hàng và phân tích trọng tâm về các hoạt động marketing online sản phẩm trà thương hiệu Plantrip Cha của công ty TNHH Natural Leaf trong bối cảnh hiện tại, từ đó đánh giá, nhận xét đưa ra đề xuất, giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động marketing online giúp thương hiệu phát triển hơn nữa trong các giai đoạn sắp tới.
1192	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông marketing cho Công ty Cổ phần quản lý tài sản Gugogold	Phạm Thị Thảo Lợi	Nguyễn Thái Hà	Marketing bất động sản (BĐS) là một bộ phận cấu thành và luôn liên quan đến mọi quá trình hình thành và phát triển BĐS, tuy nhiên hoạt động này lại chưa được coi trọng. Nhằm góp phần khẳng định tầm quan trọng của marketing, tác giả đã thực tập tại Công ty Cổ phần quản lý tài sản Gugogold tiền thân là Công Ty TNHH Môi Giới BĐS Phạm Tùng thành lập năm 2015 để tiến hành phân tích. Công ty đã thực hiện hoạt động marketing rất sớm, nhưng kém hiệu quả, mức độ nhận diện không cao do chưa được đầu tư đúng mức về cả ngân sách lẫn nguồn lực. Định hướng trong những năm tiếp theo với website gugogold.com.vn giúp mang đến những trải nghiệm giá trị thực, nhanh chóng hiệu quả cho ngành BĐS, liên tục cập nhật thông tin và công nghệ mới nhất. Để website được phát triển với độ nhận diện thương hiệu cao và sớm đạt được mục tiêu trở thành đơn vị dẫn đầu về cung cấp giải pháp thông minh & toàn diện trong ngành BĐS, tác giả đã phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông Marketing cho công ty năm 2022.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1193	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing của hệ thống bán lẻ Điện máy XANH thuộc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động.	Nguyễn Thị Ngọc Tiên	Nguyễn Thái Hà	Hệ thống siêu thị Điện máy XANH đã bắt đầu xuất hiện tại thị trường Việt Nam kể từ cuối năm 2010 dưới cái tên Dienmay.com. Từ năm 2015, MWG quyết định đổi tên hệ thống siêu thị Dienmay.com thành hệ thống Điện máy XANH trên cả nước. Và kể từ giai đoạn này, doanh nghiệp đã có sự tăng trưởng rất nhanh chóng trong lĩnh vực về điện máy. Thông qua việc phân tích các hoạt động truyền thông cho thương hiệu Điện máy XANH của công ty có thể thấy được công ty đã thực hiện thành công các chương trình quảng cáo, khuyến mãi, hoạt động quan hệ công chúng đối ngoại, các hoạt động bán hàng cá nhân và Marketing trực tiếp để ghi lại dấu ấn sâu đậm trong lòng người tiêu dùng. Sau khi phân tích các hoạt động mà công ty đã thực hiện, nhận định điểm mạnh và điểm yếu của các hoạt động, các đề xuất về giải pháp cải thiện được đưa ra. Giải pháp được đề xuất bao gồm tất cả các phối thức truyền thông mà công ty sử dụng: quảng cáo, khuyến mãi, quan hệ công chúng, bán hàng cá nhân, Marketing trực tiếp.
1194	Đại học	Sự tác động của quảng cáo qua mạng xã hội đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm dưỡng da của giới trẻ - Trường hợp nghiên cứu tại TP.HCM	Nguyễn Thị Thanh Thảo	Nguyễn Thái Hà	Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích tác động của quảng cáo qua mạng xã hội đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm dưỡng da của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu tiến hành thu thập dữ liệu từ 355 đáp viên là giới trẻ, đang học tập và sinh sống tại thành phố Hồ Chí Minh. Tác giả đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu như là kiểm định độ tin cậy Crobach's Alpha, phân tích hồi quy và phân tích nhân tố khám phá EFA. Kết quả nghiên cứu cho thấy là có các yếu tố tác động đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm dưỡng da của giới trẻ là tính giải trí, tính tương tác xã hội, tính thông tin và sự tin cậy. Trong đó các yếu tố đều tác động thuận chiều đến hành vi tiêu dùng mỹ phẩm dưỡng da của giới trẻ Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị được đề xuất góp phần giúp doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả quảng cáo qua mạng xã hội cũng như thúc đẩy được hành vi tiêu dùng của bộ phận giới trẻ hiện nay
1195	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Online cho dịch vụ thiết kế website của công ty Nhơn Mỹ	Lê Hoàng Minh Khuê	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Trong thời đại Internet và công nghệ phát triển như hiện nay, các doanh nghiệp đều dùng một phần ngân sách cho hoạt động tiếp thị trực tuyến. Vì vậy các hoạt động Marketing online ngày càng phát triển hơn. Tuy nhiên, với sự chuyển biến không ngừng của thời đại công nghệ số, các doanh nghiệp cần liên tục tìm tòi cái mới để phát triển theo xu hướng của thị trường. Công ty Nhơn Mỹ là chuyên hỗ trợ các dịch vụ trong lĩnh vực quản trị và thiết kế website. Cung cấp dịch vụ thiết kế website cho cá nhân và doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu sử dụng website ngày càng tăng hiện nay. Để giúp biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho dịch vụ thiết kế website, đề tài "Phân tích chiến lược Marketing Online cho dịch vụ thiết kế webite của công ty Nhơn Mỹ" đã phân tích tổng quan về thị trường ngành và xu hướng phát triển của ngành. Qua phân tích người viết đề xuất chiến lược marketing online của công ty trong thời gian tới để thu hút được nhiều đối tượng khách hàng hơn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1196	Đại học	Chiến lược xây dựng thương hiệu qua phương tiện truyền thông kỹ thuật số của IECS	Phạm Trần Tú Uyên	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thương hiệu là một công cụ vững chắc trong công cuộc duy trì lợi thế cạnh tranh. Xây dựng thương hiệu trên kênh truyền thông kỹ thuật số sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng nên nền tảng thương hiệu và định vị nó chắc chắn trong tâm trí khách hàng dựa vào các công cụ trên Internet. Hiện nay, Xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số là xu hướng tất yếu mà doanh nghiệp thuộc tất cả các ngành nghề đều hướng đến để có thể tiếp cận gần hơn với khách hàng mục tiêu. Ngành tư vấn giáo dục cũng là một trong số các ngành cần thiết tiến hành xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số. Đối với công ty IECS việc xây dựng TH trên kênh truyền thông kỹ thuật số là một điều còn mới và công ty chỉ mới bắt đầu thực hiện đầu năm nay. Để giúp doanh nghiệp quảng bá thương hiệu của mình và khách hàng sẽ tin tưởng hơn về chất lượng dịch vụ của IECS. Tuy nhiên digital branding tại công ty chưa thực sự được chú trọng và chưa thực hiện chuyên nghiệp, bài bản. Vì vậy thông qua đề tài này tác giả tiến hành phân tích thực trạng chiến lược xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của IECS. Qua đó, đưa ra đề xuất dựa trên thực trạng đã phân tích để công ty có thể tham khảo, từ đó thực hiện chiến lược xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số tốt hơn, bài bản hơn và hiệu quả hơn. Nhờ đó, giúp tăng sự nhận diện thương hiệu, lòng trung thành và tăng được sự chuyển đổi của khách hàng mục tiêu trên phương tiện truyền thông xã hội.
1197	Đại học	Đề xuất chiến lược marketing mối quan hệ đối tác cho thương hiệu iMotorbike tại thị trường Việt Nam	Lâm Trịnh Mỹ Duyên	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thương hiệu iMotorbike là một start-up về sàn thương mại điện tử chuyên biệt về xe máy 2 bánh hàng đầu tại thị trường Malaysia và đã thâm nhập thị trường Việt Nam vào đầu năm 2020. Vì mới thâm nhập thị trường, nên marketing mối quan hệ đối tác là vô cùng quan trọng, một số lý do có thể kể đến là đòi hỏi về lượng mặt hàng phục vụ cho người mua cuối cùng, tăng điểm SEO cho website chính,… Do đó, tác giả thực hiện đề tài "Xây dựng chiến lược marketing mối quan hệ cho thương hiệu iMotorbike tại thị trường Việt Nam". Thông qua đề tài này, tác giả hệ thống cơ sở lý luận về marketing mối quan hệ, phân tích bối cảnh, đánh giá ưu điểm và các mặt hạn chế của thực trạng hoạt động marketing mối quan hệ của iMotorbike từ 2020 đến nay, cũng như tìm hiểu nguyên nhân, để từ đó đề xuất xây dựng chiến lược marketing mối quan hệ cho thương hiệu iMotorbike tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2022-2024.
1198	Đại học	Xây dựng chiến lược Digital Marketing cho khóa học Digital Marketing của công ty TNHH Trần Vũ Group	Nguyễn Thị Thuận Thanh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Ngành Digital Marketing tại thị trường Việt Nam trong những năm gần đây phát triển vượt bậc và nhu cầu việc làm của ngành Digital Marketing cũng tăng cao. Vì vậy, nhu cầu học Digital Marketing trong trường học hoặc tại các trung tâm đào tạo cũng tăng cao. Để đáp ứng được nhu cầu của thị trường, nhiều trung tâm đào tạo khóa học về Digital Marketing xuất hiện, trong đó có Công ty TNHH Trần Vũ Group. Công ty TNHH Trần Vũ Group là một doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường đào tạo nên còn nhiều khó khăn trong việc nắm bắt nhu cầu của thị trường hiện nay. Để có cái nhìn khách quan và xây dựng được một chiến lược đúng đắn cho sự phát triển của lĩnh vực đào tạo khóa học Digital Marketing, tác giả đã thực hiện đề tài "Xây dựng chiến lược Digital Marketing cho khóa học Digital Marketing của Công ty TNHH Trần Vũ Group". Bài báo cáo này phân tích về thực trạng chiến lược Digital Marketing của doanh nghiệp và kết hợp với nghiên cứu nhu cầu của thị trường để đề xuất xây dựng chiến lược Digital Marketing cho khóa học Digital Marketing nhằm mang hiệu quả về nhận diện thương hiệu cho doanh nghiệp.
1199	Đại học	Phân tích chiến lược thương hiệu của công ty TNHH HAPPI OHA giai đoạn năm 2018 – 2021	Lê Chuyên Doanh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thương hiệu có vai trò rất quan trọng đối với sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Tuy nhiên, đa phần các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay chưa thực sự quan tâm đến việc xây dựng thương hiệu bền vững. Điều đó có thể dẫn đến doanh nghiệp không phát triển một cách toàn diện và dễ dàng bị cạnh tranh trên thị trường. Một chiến lược thương hiệu bền vững sẽ giúp cho doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh và giành chỗ đứng trên thị trường. Để tài phân tích chiến lược thương hiệu của HAPPI OHA trong giai đoạn 2018 – 2021 để thấy được những chiến lược mà HAPPI OHA đã áp dụng cho thương hiệu cũng như đánh giá hiệu quả của chiến lược thương hiệu HAPPI OHA trong thời gian qua. Qua đó, người viết đề xuất chiến lược truyền thông thương hiệu trong năm 2022.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1200	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix cho thương hiệu Bà Tư Bình Phước của Công ty Cổ phần Tập đoàn Gia Bảo	Trương Hà Hoàng Nhi	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Hiện nay, trên thế giới và cả Việt Nam đều bắt đầu quan tâm và chú trọng đến việc ăn uống các thực phẩm lành mạnh tốt cho sức khoẻ. Nắm bắt được điều đó, Công ty Cổ phần Tập Đoàn Gia Bảo hiện tại cung ứng các sản phẩm nông sản, đặc sản với giá trị dinh dưỡng cao, chất lượng tốt. Để có thể xây dựng chỗ đứng, tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Người viết đã có những đánh giá tổng quát về ngành điều chế biến, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng triển khai chiến lược Marketing-Mix của thương hiệu Bà Tư Bình Phước của Công ty Cổ Phần Tập đoàn Gia Bảo. Từ việc phân tích chiến lược Marketing-Mix mà thương hiệu đã thực hiện và những cơ hội, thách thức của thị trường, người viết đề xuất những giải pháp, cũng như đánh giá hiệu quả các chiến lược Marketing-Mix của thương hiệu đã triển khai. Qua đó sẽ thu hút thêm được nhiều khách hàng biết đến thương hiệu và cũng như tăng doanh thu, phát triển cho thương hiệu thì Bà Tư Bình Phước.
1201	Đại học	Đề xuất chiến lược truyền thông cho thương hiệu Bà Tư Bình Phước của công ty Cổ phần Tập đoàn Gia Bảo	Nguyễn Thị Mỹ Linh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Công ty cổ phần tập đoàn Gia Bảo thành lập từ năm 2010 với định hướng trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực chế biến và cung cấp các mặt hàng nông sản thực phẩm tốt cho sức khoẻ tại Việt Nam, công ty không ngừng đổi mới, phát triển và lớn mạnh. Thông qua đề tài "Đề xuất chiến lược truyền thông cho thương hiệu Bà Tư Bình Phước của công ty cổ phần tập đoàn Gia Bảo", tác giả đã có những đánh giá tổng quát về ngành điều chế biến tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng triển khai các chiến lược truyền thông cho thương hiệu Bà Tư Bình Phước của công ty cổ phần tập đoàn Gia Bảo, từ đó tác giả đề xuất chiến lược truyền thông. Hướng đề xuất của tác giả chủ yếu là tận dụng các công cụ truyền thông trong khả năng nguồn lực hiện có của doanh nghiệp để thu hút sự quan tâm, chú ý của khách hàng mục tiêu. Từ đó, tăng mức độ nhận biết cho thương hiệu Bà Tư Bình Phước và góp phần thúc đẩy quá trình mua hàng của khách hàng.
1202	Đại học	Xây dựng chiến lược Marketing tại điểm bán cho công ty TNHH Tuấn Giang đối với dòng xe máy Yamaha tại tỉnh Bình Phước	Nguyễn Thị Quỳnh Nga	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Trong bối cảnh thị trường hiện nay, các điểm bán hàng ngày càng có sức ảnh hưởng lớn trong việc ra quyết định mua sản phẩm của người tiêu dùng. Thành công tại các điểm bán giúp doanh nghiệp xây dựng được thương hiệu vững chắc trên thị trường và định vị nó chắc chắn trong tâm trí của người mua. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm xe máy, lựa chọn phân phối trực tiếp tại các điểm bán là một chiến lược phù hợp, quan trọng và không thể thiếu. Phân phối trực tiếp tại các điểm bán để có thể phát triển mở rộng sản phẩm, đồng thời dễ dàng nắm bắt, tiếp cận đến khách hàng mục tiêu là ưu tiên hàng đầu của Công ty TNHH Tuấn Giang. Đề tài "Xây dựng chiến lược Marketing tại điểm bán cho Công ty TNHH Tuấn Giang đối với dòng xe máy Yamaha tại Tỉnh Bình Phước" sẽ là giải pháp giúp doanh nghiệp nhận định được thực trạng hiệu quả hoạt động truyền thông trong thời gian qua và đề ra những chiến lược kinh doanh mở rộng sản phẩm, tập khách hàng và phát triển trong giai đoạn mới.
1203	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho công ty Health & Red Havas	Hồ Thị Anh Thy	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Y tế là một lĩnh vực quan trọng của mỗi quốc gia. Tuy nhiên trong thời gian gần đây, các doanh nghiệp kinh doanh về thuốc, thực phẩm chức năng lại quảng cáo để nói sai sự thật về nguồn gốc sản phẩm và những thông tin này không được kiểm duyệt. Chính vì lý do này mà truyền thông trong lĩnh vực y tế là vấn đề cấp thiết khi tất cả chúng ta đều quan tâm đến sức khỏe và an sinh. Trong bối cảnh các công ty truyền thông và sáng tạo đang phải đối mặt với việc xác định lại danh tính và phạm vi công việc của họ hàng ngày, các cơ quan quan hệ công chúng cần phải xác định lại dịch vụ của họ trong môi trường truyền thông hiện đại. Havas Group có tuổi đời hoạt động trên thế giới hơn 70 năm qua, việc thành lập ra một công ty chuyên làm PR và đặc biệt là về lĩnh vực Y Tế là một điều hết sức phù hợp. Tuy nhiên, Health & Red Havas chưa làm truyền thông nhiều. Nhận thấy điều cần thiết để thu hút thêm những khách hàng tiềm năng cũng như theo kịp Havas Group, đề tài: "XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG CHO CÔNG TY HEALTH & RED HAVAS" sẽ phần nào giải quyết được vấn đề cũng như đề xuất những hoạt động truyền thông cụ thể để công ty có thể tham khảo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1204	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông cho sản phẩm máy sấy năng lượng mặt trời Vinasay của công ty Setech Việt Nam giai đoạn 2019 - 2021	Trần Thị Tin	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Công ty cổ phần công nghệ năng lượng bền vững Việt Nam, viết tắt là Setech Việt Nam, là công ty hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thực phẩm đã nghiên cứu và cho ra đời thành công sản phẩm máy sấy Vinasay. Với mong muốn giúp bà con nông dân thoát khỏi được tình trạng " được mùa, mất giá" như hiện nay. Thông qua đề tài "Phân tích chiến lược truyền thông sản phẩm máy sấy Vinasay của công ty Setech Việt Nam" tác giả đã có những đánh giá tổng quát về thị trường ngành máy móc, thiết bị tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng triển khai các chiến lược truyền thông cho sản phẩm máy sấy Vinasay của công ty Setech Việt Nam. Từ những ưu, nhược điểm của các chiến lược mà doanh nghiệp đã thực hiện và những cơ hội, thách thức của thị trường, cũng như đánh giá hiệu quả các chiến lược truyền thông của doanh nghiệp đã triển khai, tác giả đề xuất chiến lược truyền thông. Hướng đề xuất của tác giả chủ yếu là tận dụng các công cụ chiêu thị trong khả năng nguồn lực hiện có của Doanh nghiệp để thu hút sự quan tâm, chú ý của khách hàng mục tiêu. Từ đó, tăng hiệu quả chiến lược truyền thông cho sản phẩm máy sấy Vinasay và góp phần thúc đẩy quá trình mua hàng của khách hàng.
1205	Đại học	Phân tích dịch vụ phỏng vấn, khảo sát của công ty TNHH VietPoll	Vũ Viết Toản	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thế giới hội nhập, cạnh tranh trong các doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Trong bối cảnh đó, để đảm bảo và nâng cao chất lượng kinh doanh, các doanh nghiệp bắt đầu quan tâm nhiều hơn đến chi phí để giúp nghiên cứu thị trường. Bên cạnh đó, các tổ chức ngày càng quan tâm đến các yếu tố thống kê để tìm hiểu về các chủ đề để thực hiện các biện pháp mang hàm ý quản trị. Đề tài "Phân Tích Chất Lượng Cho Dịch Vụ Phỏng Vấn, Khảo Sát Của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Vietpoll" được tác giả thực hiện nhằm đánh giá chất lượng dịch vụ hiện tại của công ty cung cấp và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện chất lượng dịch vụ của công ty. Ngoài ra, kết hợp với phân tích các yếu tố khác trong Marketing dịch vụ, tác giả hy vọng có thể giúp doanh nghiệp cải thiện được chất lượng dịch vụ của mình. Đề tài gồm 4 chương, chương 1 sẽ làm rõ lý do, mục tiêu, phạm vi, đối tượng, phương pháp, ý nghĩa của đề tài. Chương 2 nhắc lại các kiến thức khái niệm về Marketing dịch vụ, chất lượng của dịch vụ và các mô hình để đánh giá chất lượng dịch vụ. Tất cả các kiến thức trên sẽ là cơ sở cho các phân tích tại chương 3. Với chương tiếp theo sẽ tập trung phân tích về khái quát công ty, đánh giá chất lượng dịch vụ phỏng vấn, khảo sát hiện tại mà công ty cung. Cuối cùng là chương 4, từ những phân tích ở chương 3 và những yếu tố vĩ mô và vi mô, tác giả xây dựng mô hình SWOT để từ đó đề xuất ra những giải pháp để hoàn thiện chất lượng dịch vụ của công ty. Đó là những ý kiến đóng góp được đúc kết từ trong quá trình nghiên cứu và thực tập tại công ty TNHH Vietpoll. Trong quá trình thực hiện và viết về đề tài, dù đã cố gắng hoàn thiện nhưng sẽ có một số sai sót, mong thầy cô góp ý để bài được hoàn thiện hơn.
1206	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông cho dịch vụ thiết kế website của doanh nghiệp AdsAgency	Nguyễn Ngọc Trâm	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thị trường thiết kế website tại Việt Nam trong những năm gần đây dần phát triển, cùng với đó là quá trình hình thành và mở rộng quy mô không ngừng của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ thiết kế website. Trong số doanh nghiệp đó, có thể kể đến là doanh nghiệp AdsAgency. Doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ thiết kế và quản trị website, đáp ứng nhu cầu sử dụng website của doanh nghiệp hoặc cá nhân kinh doanh tự do. Với mục tiêu tăng mức độ nhận biết dịch vụ thiết kế website và đáp ứng nhu cầu khách hàng thì doanh nghiệp cần có sự cải cách, đổi mới từ các hoạt động truyền thông. Để nâng cao nhận thức khách hàng và mức độ nhận biết, đề tài "Xây dựng kế hoạch truyền thông cho dịch vụ thiết kế website của doanh nghiệp AdsAgency" phân tích thực trạng của doanh nghiệp, tổng quan thị trường thiết kế và xu hướng phát triển trong tương lai. Qua đó xây dựng chiến lược truyền thông có hiệu quả cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1207	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Digital Marketing Cho Khóa Học Digital Marketing Của Công Ty Cổ Phần Phát Triển Công Nghệ Và Truyền Thông EQ Giai Đoạn 2018 - 2021	Hoàng Vương Bảo Trinh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Công nghệ đang ngày càng phát triển kèm theo đó là tình hình dịch bệnh đang diễn biến phức tạp ở nhiều quốc gia trên thế giới, đặc biệt ở Việt Nam. Cuộc sống con người ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào công nghệ, Digital Marketing hiện nay đang được rất nhiều doanh nghiệp quan tâm và chú trọng đẩy mạnh. Do đó, nhu cầu về việc ứng dụng và đào tạo Digital Marketing đang ngày càng phát triển và là một lĩnh vực hấp dẫn thu hút các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh dịch vụ này. Ngày càng có nhiều trung tâm cung cấp dịch vụ triển khai và đào tạo Digital Marketing được hoạt động khiến cho tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực này ngày một gay gắt hơn, đòi hỏi doanh nghiệp phải có những chiến lược Marketing, đặc biệt là Digital Marketing độc đáo để thu hút khách hàng, đảm bảo doanh thu và sự phát triển của doanh nghiệp. Do đó, tác giả đã thực hiện đề tài "Phân Tích Chiến Lược Digital Marketing Cho Khóa Học Digital Marketing Của CTCP Phát triển Công nghệ & Truyền thông EQ Giai Đoạn 2018 – 2021" để đánh giá về thực trạng chiến lược Digital Marketing hiện tại và đưa ra những đề xuất nhằm hoàn thiện hơn chiến lược Digital Marketing của doanh nghiệp trong tương lai.
1208	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông do dịch vụ tổ chức sự kiện của Công ty Truyền thông HK	Nguyễn Hoàng Trường	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Với tình hình đang diễn biến phức tạp như hiện nay, hầu hết các sự kiện, hội thảo…đều diễn ra dưới hình thức online, đều này đã tác động không nhỏ đến các công ty kinh doanh dịch vụ tổ chức sự kiện. Do thiếu kinh nghiệm về thực tế và vẫn chưa có những hoạt động truyền thông cho hình thức tổ chức sự kiện online. Vì thế để cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh cùng ngành, Công ty TNHH Truyền thông HK phải có thế mạnh về nguồn lực lẫn các kế hoạch truyền thông độc đáo. Đề tài "Xây dựng kế hoạch truyền thông cho dịch vụ tổ chức sự kiện của Công ty TNHH Truyền thông HK" ra đời nhằm tăng khả năng nhận biết của khách hàng mục tiêu đối với công ty và góp phần tăng doanh số cho công ty trong giai đoạn tiếp theo. Ngoài ra, qua các phân tích về các số liệu cũng như hiệu quả các hoạt động truyền thông đã phần nào giúp công ty thống kê lại các hoạt động truyền thông đã thực hiện.
1209	Đại học	Xây dựng kế hoạch Digtal Marketing cho ứng dụng Pety của Công ty Cổ phần công nghệ Pety	Trần Mãn Triệu VY	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Cuộc cách mạng khoa học công nghệ 4.0 đã góp phần làm thay đổi nhu cầu và thói quen chăm sóc thú cưng. Chủ sở hữu thú cưng không phải lúc nào cũng có đủ thời gian để tương tác với thú cưng của họ theo cách họ muốn và điều này sẽ tăng nhu cầu cho các thiết bị thông minh có thể cung cấp giám sát và tương tác. Bên cạnh đó, theo báo cáo của We are social vào tháng 1/2021 thì Việt Nam có gần 72 triệu người dùng internet, chiếm 74% dân số. Do đó, Digital Marketing đang trở thành phương pháp tiếp cận khách hàng tất yếu, thực hiện mục tiêu tạo dưng, duy trì hình ảnh của mình trong tâm trí khách hàng của doanh nghiệp Pety trở thành giải pháp chăm sóc thú cưng toàn diện và để thu hút khách hàng mục tiêu, đề tài "Xây dựng kế hoạch Digital Marketing cho ứng dụng Pety của Công ty CP công nghệ Pety" đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng truyền thông marketing trên phương tiện kỹ thuật số của Pety. Qua các phân tích và đánh giá, ta thấy được các hoạt động digital marketing còn một số hạn chế cần khắc phục trong thời gian tới để đạt hiệu quả truyền thông tối đa.
1210	Đại học	Phân tích và đề xuất hoàn thiện hệ thống nhận diện thương hiệu của Doanh Nghiệp Tư Nhân Xây Dựng Tiến Đức	Trần Nguyễn Anh Thư	ThS. Huỳnh Trị An	Để tăng lợi thế cạnh tranh, các doanh nghiệp phải chú trọng đến việc xây dựng hình ảnh thương hiệu trong mắt khách hàng mục tiêu. DNTN xây dựng Tiến Đức đã xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu nhằm tác động đến cảm nhận lý tính và cảm tính của khách hàng, không những tự định vị hình ảnh thương hiệu đến người tiêu dùng mà còn là định vị cho chính mình, giúp nhân viên hiểu rõ nhất về doanh nghiệp. Tác giả sẽ phân tích hệ thống nhận diện thương hiệu của doanh nghiệp đã có sẵn; từ đó sẽ đưa ra những nhận xét, đánh giá dựa trên cảm quan của bản thân và thực trạng doanh nghiệp; cuối cùng đưa ra những đề xuất hoàn thiện hệ thống nhận diện thương hiệu này một cách tối ưu nhất.
1211	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing - mix của Công ty Cổ phần Dược Trung ương Mediplantex	Hồ Trần Phương Thy	ThS. Huỳnh Trị An	Công ty Cổ phần Dược Trung Ương Mediplantex là một trong những công ty hàng đầu lĩnh vực sản xuất và phân phối dược phẩm. Để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nổ lực đáng kể khi áp dụng Marketing – mix vào hoạt động sản xuất kinh doanh.Ngươi viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể giúp hoàn thiện hoạt động Marekting – mix cho thương hiệu Mediplantex tại thị trường Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1212	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp về hoạt động truyền thông IMC của công ty TNHH truyền thông Munkas	Lâm Ngọc Thy	ThS. Huỳnh Trị An	Truyền thông IMC là một trong những công cụ thực hiện chức năng truyền thông hiệu quả hàng đầu hiện nay. Munkas là một trong những Agency đi đầu trong lĩnh vực truyền thông bất động sản và gói dịch vụ "Truyền thông IMC" được các đối tác là khách hàng luôn tin tưởng sử dụng. Đề tài có thêm góc nhìn về truyền thông IMC của dịch vụ truyền thông IMC trong ngành bất động sản, và quan trọng hơn là giúp Munkas cải tiến và phát huy được khả năng của mình trong dịch vụ của mình.
1213	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng cá nhân trong quá trình cung cấp dịch vụ thiết kế web của Công Ty Cổ Phần Khởi Nghiệp Trực Tuyến (Adsagency)	Dương Thị Thùy Trang	ThS. Huỳnh Trị An	Công tác bán hàng cá nhân tại công ty Công Ty Cổ Phần Khởi Nghiệp Trực Tuyến (Adsagency) ngày càng phải được chú trọng hơn, phải làm thế nào để có thể gắn kết các nhân viên thành một khối thống nhất, cùng chung một mục tiêu phát triển công ty bền vững, vừa dung hòa được lợi ích của nhân viên, lợi ích của khách hàng và hạn chế cũng như loại bỏ được những khiếm khuyết còn tồn tại trong công tác bán hàng tại công ty đóng vai trò hết sức quan trọng. Đề tài đã phân tích thực trạng bán hàng trong quá trình cung cấp dịch vụ thiết kế web của công ty trong khoảng thời gian 2019-2021, từ đó nắm bắt được ưu nhược điểm đang tồn tại ở công ty để có thể đưa ra được các đề xuất giải pháp phù hợp cho sự phát triển của công ty về lâu dài.
1214	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing-Mix dịch vụ của Công Ty TNHH Kế Toán Sài Gòn	Nguyễn Thị Thùy Trang	ThS. Huỳnh Trị An	Công ty TNHH Kế toán Sài Gòn là công ty chuyên cung cấp dịch vụ kế toán, khai báo thuế, thành lập doanh nghiệp,... Hiện tại công ty chưa có bộ phận Marketing và chiến lược Marketing cụ thể nên không thu hút được sự quan tâm của khách hàng, khách hàng chủ yếu của công ty là khách hàng cũ. Đề tài phân tích, đánh giá kết quả hoạt động Marketing – mix hiện tại của công ty, đưa ra những đề xuất về chiến lược Marketing – mix nhằm giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn. Những chiến lược được đề xuất căn cứ vào tình hình thực tế các chiến lược công ty đã đề ra và điều chỉnh sao cho hiệu quả nhất.
1215	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn chuỗi thương hiệu trà sữa của sinh viên trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Lê Nguyễn Thu Uyên	ThS. Huỳnh Trị An	Nghiên cứu này nhằm mục đích khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn chuỗi thương hiệu trà sữa của sinh viên trên địa bàn TP.HCM. Sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp kết hợp định tính và định lượng. Kết quả cho thấy có 6 yếu tố ảnh hưởng mạnh đến quyết định lựa chọn là Không gian, Khuyến mãi, Dịch vụ, Giá cả, Chất lượng và Ảnh hưởng xã hội. Các yếu tố giới tính, sinh viên năm thứ, thu nhập không có sự khác nhau. Từ những kết quả đạt được, đề xuất giải pháp nhằm giúp doanh nghiệp, cơ sở kinh doanh trà sữa đạt hiệu quả hơn; đồng thời chú trọng và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ nhằm giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới, nâng cao năng lực cạnh tranh.
1216	Đại học	Phân tích và đề xuất các giải pháp Marketing mối quan hệ với khách hàng của Cty TNHH Dịch Vụ Kỹ Thuật Đức Thuận năm 2022	Nguyễn Thị Mai Trang	ThS. Huỳnh Trị An	Quản trị quan hệ khách hàng là một nhiệm vụ phức tạp và khó khăn liên quan đến sự thay đổi của toàn bộ tổ chức. Để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững trước các đối thủ, nhiều công ty bắt đầu triển khai CRM, đặc biệt đối với công ty có mô hình kinh doanh B2B như công ty TNHH Dịch Vụ Kỹ Thuật Đức Thuận. Tác giả đã thu thập, nghiên cứu và phân tích các thông tin thực tiễn công ty về quản trị quan hệ khách hàng để có cái nhìn tổng quát trong việc đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty Đức Thuận. Qua đó có thể giúp công ty gia tăng lòng trung thành của khách hàng tiềm năng và giúp doanh thu tăng nhiều hơn.
1217	Đại học	Phân tích và đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu Việt trang Handicrafts thông qua Digital marketing	Đặng Thị Thanh Uyên	ThS. Huỳnh Trị An	Digital Marketing là công cụ không thể thiếu của mọi doanh nghiệp trong thời đại 4.0 Thương hiệu Việt Trang đã ưu tiên tích hợp các nền tảng kỹ thuật số vào hệ thống tiếp thị hiện tại và không ngừng tối ưu hoá hệ thống kinh doanh của mình. Mục tiêu dài hạn của công ty đó là trở thành một trong những công ty thủ công mỹ nghệ lớn nhất Việt Nam bằng cách ứng dụng công nghệ hiện đại để bảo tồn văn hóa truyền thống. Qua việc nghiên cứu về tình hình phát triển của công ty, đề tài sẽ đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu Việt Trang trên môi trường Digital Marketing.
1218	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông Marketing tại Công Ty TNHH The Alley Việt Nam	Trương Thị Phương Uyên	ThS. Huỳnh Trị An	The Alley Việt Nam là thương hiệu đầu tiên mang sữa tươi trân châu đường đen về Việt Nam và được đông đảo số lượng bạn trẻ đón nhận, nằm ở phân khúc cao cấp, đồng thời có độ phủ sóng rộng rãi trên khắp dải đất hình chữ S. Đạt được thành quả này là sự đóng góp không nhỏ từ truyền thông Marketing. Đề tài đã tiến hành phân tích các hoạt động truyền thông Marketing mà công ty TNHH The Alley Việt Nam đã xây dựng. Sau đó tiếp tục phân tích những phản hồi của khách hàng và đưa ra đánh giá. Dựa trên những đánh giá và mục tiêu truyền thông được đưa ra, tác giả đề xuất những chiến lược và giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông được triển khai, và các giải pháp khác về giá, sản phẩm, nhân sự.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1219	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông thương hiệu Science Box của công ty TNHH Sciencebox Vina	Phạm Thị Tường Vi	ThS. Huỳnh Trị An	Mô hình lắp ráp giáo dục được xem là một trong những phương pháp giáo dục trẻ em hiệu quả của các bậc bố mẹ. Là một trong những đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực mô hình giáo dục ở Hàn Quốc và đang phát triển ở Việt Nam, các hoạt động truyền thông của Sciencebox thực sự chưa thu hút được đúng khách hàng mục tiêu của sản phẩm. Đề tài đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông thương hiệu của Sciencebox, đưa ra một số đề xuất, giải pháp nhằm khắc phục hoạt động truyền thông thương hiệu cũng như việc lập kế hoạch truyền thông để Sciencebox có thể nâng cao độ nhận diện thương hiệu, giữ được lượng khách hàng trung thành bền vững và thu hút được nhiều đối tượng khách hàng mới hơn.
1220	Đại học	Phân tích và đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu công ty Cổ Phần GCW thông qua Digital Marketing	Nguyễn Hải Yến	ThS. Huỳnh Trị An	Digital Marketing là một trong những công cụ không thể thiếu cho hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu. Đối với công ty CP GCW, ứng dụng Digital Marketing giúp công ty có được lợi thế cạnh tranh trước những đối thủ khác có tên tuổi lâu đời. Tuy nhiên các nỗ lực Marketing của công ty CP GCW trên nền tảng kỹ thuật số chưa đạt hiệu quả cao, chưa tiếp cận được rộng rãi khách hàng mục tiêu. Người viết đã phân tích, đánh giá và đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu GCW thông qua Digital Marketing Từ đó giúp công ty có được ý tưởng hoạt động Digital Marketing phù hợp, giúp các nỗ lực phát triển thương hiệu được thực hiện tốt hơn trong thời gian sắp tới.
1221	Đại học	Hoạt động quảng bá sản phẩm mới của Vifon tại điểm bán do Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu In Ấn Đầu Tư Sen Vàng thực hiện	Vũ Phan Khánh Chi	ThS. Huỳnh Trị An	Công ty Cổ Phần Kỹ Nghệ Thực Phẩm Việt Nam (VIFON) được biết đến là doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành sản xuất thực phẩm đóng góitại Việt Nam với món Phở ăn liền đầu tiên của người Việt. Đối với hoạt động quảng bá sản phẩm mớ iMì ly trộn khô của VIFONdo công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Đầu Tư In Ấn Sen Vàng thực hiện, người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ tình hình thực tế tại công ty để đề xuất giải pháp với nội dung cụ thể để chiến dịch quảng bá sản phẩm cho VIFON sắp tới sẽ tiến triển tốt và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.
1222	Đại học	Chiến lược truyền thông marketing cho thương hiệu nước giặt Maxkleen của Cty TNHH Wipro Consumer Care Vietnam	Nguyễn Quách Như Quỳnh	ThS. Huỳnh Trị An	Công ty TNHH Wipro Consumer Care Việt Nam là doanh nghiệp sản xuất mặt hàng tiêu dùng nhanh đứng thứ 3 tại thị trường nội địa vơi MaxKleen là sản phẩm tiên phong trong ngành hàng giặt xả. Để duy trì vị thế cạnh tranh trên thị trường, MaxKleen đã có những nổ lực truyền thông marketing nhằm xây dựng hình ảnh thương hiệu trong tâm trí người tiêu dùng. Nnguời viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing cho thương hiệu nước giặt xả MaxKleen của Công ty TNHH Wipro Consumer Care Việt Nam
1223	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm thương hiệu Việt Nam của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh	Trần Phúc Thiện	ThS. Huỳnh Trị An	Nghiên cứu được thực hiện nhằm xác định và đo lường mức độ tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm mỹ phẩm Việt Nam của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả cho thấy có 3 yếu tố tác động đến ý định mua mỹ phẩm Việt của người tiêu dùng là: Thái độ, Chuẩn mực chủ quan và Giá trị cảm nhận; trong đó, thái độ có ảnh hưởng lớn nhất. Đồng thời nghiên cứu còn chỉ ra sự khác biệt về các yếu tố nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, thu nhập,… đối với từng nhân tố ảnh hưởng. Tác giả đã đề xuất một số giải pháp khả thi và phù hợp cho các doanh nghiệp mỹ phẩm Việt Nam cũng như các cơ quan Nhà nước nhằm trong việc thúc đẩy hành vi mua mỹ phẩm nội địa của người tiêu dùng.
1224	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp Digital Marketing để phát triển thương hiệu Motul do công Ty Health And Red Havas thực hiện	Trần Thị Thu Thảo	ThS. Huỳnh Trị An	Hoạt động Digital Marketing đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc xây dựng thương hiệu, là sự tương tác giữa con người với con người thông qua các nền tảng công nghệ, giúp chuyển đổi khách hàng mục tiêu thành người mua hàng để mở rộng thị trường. Đề tài phân tích thực trạng, đánh giá thực trạng và đề xuất những giải pháp phát triển thương hiệu Motul thông qua Digital marketing do công ty Health and Red Havas thực hiện được cấu trúc rõ ràng theo những hoạt động được triển khai và kết quả báo cáo thực hiện. Bên cạnh đó, đề tài cũng chỉ ra những mặt còn hạn chế của hoạt động Digital Marketing cho thương hiệu Motul, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện ý tưởng thực hiện phát triển thương hiệu trên nền tảng kĩ thuật số.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1225	Đại học	"Nghiên cứu ảnh hưởng của người có tầm ảnh hưởng trên mạng xã hội tới ý định mua hàng của giới trẻ Thành phố Hồ Chí Minh".	Lê Thị Tú Sương	Nguyễn Minh Triết	Nghiên cứu được thực hiện nhằm khám phá và phân tích sự ảnh hưởng các yếu tố của người có tầm ảnh hưởng đến ý định mua hàng của giới trẻ từ 18 đến 30 tuổi tại Thành phố Hồ Chí Minh. Khảo sát được thực hiện thông qua khảo sát trực tuyến với số lượng mẫu nghiên cứu là 250 mẫu, người dân sinh sống tại TP.HCM và trong độ tuổi từ 18 - 30 tuổi. Từ các biến nhân tố ảnh hưởng, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng để thực hiện nghiên cứu. Các dữ liệu sơ cấp sẽ được xử lí bằng phần mềm SPSS. Tác giả tiến hành phân tích các yếu tố và đưa ra kết quả. Từ đó, đưa ra một số nhận xét đánh giá và đưa ra một số đóng góp cho đề tài về mặt lý thuyết lẫn thực tiễn. Bên cạnh đó, nghiên cứu còn đóng góp một số đề xuất để các doanh nghiệp có các giải pháp marketing phù hợp hơn trong việc sử dụng người có tầm ảnh hưởng trên mạng xã hội làm tăng ý định mua hàng của khách hàng, đặc biệt là giới trẻ trong độ tuổi từ 18 – 30 tuổi.
1226	Đại học	Quản trị chiến lược thương hiệu của công ty TNHH tư vấn Ngọc Lục Bảo - Isobar Việt Nam	Lê Thị Thuận An	Nguyễn Minh Triết	Phân tích thực trạng thương hiệu Isobar trong môi trường Agency tại Việt Nam bằng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và sơ cấp thông qua bảng câu hỏi phỏng vấn khách hàng, phỏng vấn chuyên gia và các báo cáo cùng tài liệu nội bộ tại công ty. Từ đó đánh giá, đề xuất chiến lược thương hiệu cho Isobar trong vòng 1 -3 năm tới.
1227	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ví điện tử của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Nhị	Nguyễn Minh Triết	Nghiên cứu được thực hiện nhằm xác định và phân tích mức độ tác động của các yếu tố có ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ví điện tử, từ đó đưa ra các hàm ý quản trị giúp doanh nghiệp hoàn thiện hơn dịch vụ của ứng dụng ví điện tử để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nghiên cứu được thực hiện thông qua khảo sát trực tuyến 250-300 sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh.
1228	Đại học	Nghiên Cứu Ảnh Hưởng Của Lan Truyền Trực Tuyến Đến Dự Định Mua Hàng Online Trong Đại Dịch Covid-19	Võ Văn Luyện	Nguyễn Minh Triết	Đứng trước những thách thức không ngừng từ việc gia tăng các phương tiện truyền thông mạng xã hội, các mô hình kinh doanh trực tuyến đã thúc đẩy nhanh hơn quá trình chuyển đổi mô hình kinh doanh truyền thống sang các hình thức kinh doanh trực tuyến khác . Đại dịch Covid-19 cùng những yêu cầu về giãn cách, phong tỏa, hạn chế tiếp xúc đã làm doanh nghiệp và người tiêu dùng quan tâm hơn đến mua sắm trực tuyến. Nghiên Cứu Ảnh Hưởng Của Lan Truyền Trực Tuyến Đến Dự Định Mua Hàng Online Trong Đại Dịch Covid-19 nhằm thúc đẩy dịch vụ bán hàng trực tuyến và dự định mua hàng trên kênh thương mại điện tử. Để xây dựng mô hình nghiên cứu, tác giả đã tìm hiểu từ các mô hình, lý thuyết liên quan như TAM, TRA, TPB và các nghiên cứu trước với mô hình nghiên cứu bao gồm chất lượng thông tin, nhận thức tính dễ sử dụng, độ tin cậy thông tin, tính đổi mới và thái độ đối với lan truyền trực tuyến tác động đến sự tương tác lan truyền trực tuyến từ đó tác động đến dự định mua hàng.
1229	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sắm phụ kiện thời trang trên các sàn thương mại điện tử của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Kim Chi	Nguyễn Minh Triết	- Mục tiêu của nghiên cứu là xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sắm phụ kiện thời trang (trang sức, đồng hồ, túi xách, balo ví, mắt kính,...) trên các sàn TMĐT (Shopee, Lazada, Tiki, Sendo,...) của giới trẻ (15-26 tuổi) tại thành phố Hồ Chí Minh. Thông qua đó đề xuất giải pháp cho các doanh nghiệp, cửa hàng hoạt động kinh doanh trên các sàn TMĐT có thể đáp ứng tối ưu nhu cầu của khách hàng. - Nghiên cứu được thực hiện thông qua các bước: + Xây dựng mô hình nghiên cứu đề xuất cũng như giả thuyết nghiên cứu dựa trên các mô hình lý thuyết, mô hình nghiên cứu trong và ngoài nước về quyết định mua sắm các sản phẩm trực tuyến. + Xây dựng thang đo, thiết kế bảng câu hỏi khảo sát và tiến hành thu thập dữ liệu thông qua hình thức khảo sát online 300-350 người tiêu dùng là giới trẻ tại Tp HCM (đã có nhu cầu và hành vi mua sắm phụ kiện thời trang trên các sàn TMĐT). + Xử lý dữ liệu, phân tích, kiểm định các giả thuyết nghiên cứu bằng phần mềm SPSS + Đưa ra kết luận và đề xuất giải pháp, kiến nghị
1230	Đại học	Phân tích Marketing-mix của thương hiệu fitness training Empower U	Nguyễn Ngô Đức Huy	Nguyễn Minh Triết	Empower U là thương hiệu chuyên bán các khoá training online 1:1- cung cấp các bài tập gym và plan ăn uống được thiết kế riêng dựa trên nhu cầu và thể trạng của mỗi cá nhân. Đề tài tập trung phân tích thực trạng các hoạt động Marketing Mix của thương hiệu, từ đó đưa ra đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện toàn bộ các hoạt động Marketing Mix của thương hiệu Empower U.
1231	Đại học	Phân tích Online Marketing của công ty TNHH NetGroup	Phạm Lam Huyên	Nguyễn Minh Triết	Phân tích xu hướng phát triển thương mại điện tử và digital marketing tại việt nam, thực trạng hoạt động digital marketing của doanh nghiệp, đưa ra những nhận xét đánh giá và những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing online

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1232	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm bia của người tiêu dùng tại TP.HCM	Nguyễn Trần Ngọc Hảo	Nguyễn Minh Triết	Nghiên cứu được thực hiện nhằm khám phá và phân tích sự ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm bia của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh. Khảo sát được thực hiện thông qua khảo sát trực tuyến với số lượng mẫu nghiên cứu là 314 mẫu, người dân ainh sống tại TP.Hồ Chí Minh và từ đủ 18 tuổi trở lên. Từ các biến nhân tố ảnh hưởng, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng để thực hiện nghiên cứu. Các dữ liệu sơ cấp sẽ được sẽ được sử lý bằng phần mềm SPSS. Tác giả tiến hành phân tích các yếu tố và đưa ra kết quả. Từ đó đưa ra một số nhận xét đánh giá và đưa ra một số đóng góp cho đề tài về mặt lý thuyết lẫn thực tiễn. Bên cạnh đó nghiên cứu còn đóng góp một số đề xuất các doanh nghiệp có các giải pháp marketing phù hợp hơn trong việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm bia của người tiêu dùng tại TP.Hồ Chí Minh
1233	Đại học	Phân tích Marketing-mix của công ty TNHH MTV Minudo Farm-Care	Nguyễn Trần Tiểu My	Nguyễn Minh Triết	Đề tài tập chung phân tích marketing mix chủ yếu của nhãn hiệu cà phê Aeroco thuộc Công ty Minudo Farm - Care trong 3 năm trở lại đây từ năm 2018- 2020. Đưa ra nhận xét đánh giá và những giải pháp để nâng cao hiệu quả marketing mix của công ty.
1234	Đại học	Ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội đến sự hài lòng của người tiêu dùng trong đại dịch Covid 19	Vũ Bằng Dương	Nguyễn Minh Triết	Mục tiêu: Xác định thành phần trách nhiệm xã hội doanh nghiệp, sự hài lòng của người tiêu dùng; Đo lường tác động trách nhiệm xã hội đến sự hài lòng của người tiêu dùng của các doanh nghiệp. Đối tượng nghiên cứu: Mối quan hệ giữa trách nhiệm xã hội và sự hài lòng của người tiêu dùng. Đối tượng khảo sát: Người tiêu dùng trong ngành hàng thực phẩm và đồ uống trong độ tuổi 15 - 65. Các bước thực hiện: + Xác định đề tài nghiên cứu. + Xây dựng mô hình nghiên cứu thông qua lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm trước đây. + Thực hiện khảo sát bằng Google khảo sát. + Thực hiện phân tích bằng SPSS. + Kiến nghị và đưa ra giải pháp.
1235	Đại học	Phân tích hoạt động Online Marketing cho thương hiệu Sợi Chỉ Vàng của công ty TNHH Netgroup	Ngô Thị Lệ Thi	Nguyễn Minh Triết	Phân tích, đánh giá được hiệu quả hoạt động Online Marketing cho thương hiệu Sợi Chỉ Vàng của Công ty TNHH Net Group Từ những đánh giá, phân tích và nghiên cứu đưa ra những đề xuất nhằm cải thiện hoặc phát huy hiệu quả của hoạt động Online Marketing của công ty.
1236	Đại học	Nghiên cứu tác động đến thái độ đối với tiếp thị liên kết thông qua người có tầm ảnh hưởng của giới trẻ	Dương Thị Mai Phương	Nguyễn Minh Triết	Mục đích của nghiên cứu nhằm xác định mức độ tác động của các nhân tố trong marketing dựa vào người nổi tiếng đến hành vi mua của giới trẻ trên các sàn thương mại điện tử (Shopee, Lazada,...). Đối tượng khảo sát gồm 250 bạn trẻ trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh đã có hành vi mua hàng trực tuyến trên các sàn TMĐT nói trên. Từ các biến nhân tố ảnh hưởng, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Về dữ liệu thứ cấp, tác giả lấy từ các số liệu thống kê mức độ ảnh hưởng của Affiliate Marketing từ các nghiên cứu trước đó, thông tin của doanh nghiệp, … Thông qua phương pháp lấy mẫu thuận tiện (phi xác suất), dữ liệu sơ cấp thu thập sẽ được xử lý với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS. Kết quả khảo sát đưa ra mức độ quan trọng của các yếu tố tác động đến hành vi mua hàng, từ đó đưa ra các hàm ý kiến nghị cho doanh nghiệp để đẩy mạnh hiệu quả của người nổi tiếng trong quá trình tiếp thị liên kết đến người tiêu dùng.
1237	Đại học	Quản trị chiến lược thương hiệu viễn thông FPT	Lâm Ngọc Tấn Đức	Nguyễn Minh Triết	Phân tích thực trạng thương hiệu từ số liệu sơ cấp và thứ cấp từ bảng câu hỏi khảo sát, các số liệu được công ty cung cấp, các chiến lược thương hiệu FPT Telecom, đánh giá và đề xuất giải pháp cho công ty.
1238	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm trên sàn Thương mại điện tử Shopee của sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing	Lê Viết Quốc Dũng	Nguyễn Minh Triết	- Mục tiêu của nghiên cứu là xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua các sản phẩm, hàng hóa trên các sàn TMĐT Shopee của sinh viên trường Đại học tài chính Marketing. - Nghiên cứu được thực hiện thông qua các bước: + Xây dựng mô hình nghiên cứu + Xây dựng thang đo thiết kế bảng câu hỏi khảo sát tập trung nhóm khách hàng là sinh viên trường Đại học tài chính Marketing + Hình thức khảo sát Online. + Xử lý dữ liệu, phân tích, kiểm định các giả thuyết nghiên cứu bằng phần mềm SPSS + Đưa ra kết luận và đề xuất giải pháp, kiến nghị +Thông qua đó đề xuất giải pháp cho doanh nghiệp, cửa hàng hoạt động kinh doanh trên Shopee có thể đáp ứng tối ưu nhu cầu của khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1239	Đại học	Nghiên cứu ảnh hưởng của thương hiệu tương ớt Chinsu đến hành vi của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Phương Linh	Nguyễn Minh Triết	Mục tiêu nghiên cứu là xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến hành vi mua tương ớt Chinsu của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ đó đưa ra hàm ý quản trị giúp doanh nghiệp sản xuất tương ớt, các công ty sản xuất trong ngành tương ớt hiểu phân khúc thị trường tốt hơn, hoạch định chiến lược mang hiệu quả cao, nắm bắt đúng khách hàng mục tiêu, thu hút đúng khách hàng đang có nhu cầu để nâng cao giá trị thương hiệu đến người tiêu dùng, cụ thể hơn là người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh.
1240	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông tích hợp cho công ty công nghệ cổ phần Phenikaa MaaS sau tái cấu trúc thương hiệu	Phan Thị Hương	ThS. Trương Thu Nga	Dựa trên lý thuyết được học kết hợp với phân tích thực tiễn các hoạt động truyền thông marketing của công ty cổ phần công nghệ Phenikaa MaaS để đưa ra các đề xuất về chiến lược truyền thông hiệu quả sau khi tái cấu trúc thương hiệu (đổi tên thương hiệu).
1241	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của đại sứ thương hiệu là người nổi tiếng đến ý định mua mỹ phẩm của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chính Minh	Nguyễn Thị Xuân Huyên	ThS. Trương Thu Nga	Mục đích cuộc nghiên cứu này nhằm phân tích các đặc điểm của đại sứ thương hiệu là người nổi tiếng sẽ có ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến ý định mua mỹ phẩm của giới trẻ từ 16 đến 30 tuổi tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả từ nghiên cứu này sẽ gợi ý cho các thương hiệu nói chung và thương hiệu mỹ phẩm nói riêng nên tập trung vào những yếu tố nào để lựa chọn đại sứ thương hiệu phù hợp.
1242	Đại học	Nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng trên sàn thương mại điện tử Tiki trong tình hình đại dịch covid hiện nay	Trịnh Đình Tuấn	ThS. Trương Thu Nga	Bài nghiên cứu đưa ra những lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng trên Tiki. Nghiên cứu và đánh giá tầm quan trọng của từng yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng trên Tiki. Từ đó đề, xuất kiến nghị để Tiki có thể cải thiện trải nghiệm mua sắm của người tiêu dùng khi mua hàng trên Tiki. Kết quả của bài nghiên cứu sẽ đem về kiến thức cho người nghiên cứu về chủ đề ngoài ra có thể là tài liệu, cơ sở tham khảo cho các bạn sinh viên, các startup hay doanh nghiệp.
1243	Đại học	Các giải pháp hoàn thiện hoạt động Internet Marketing tại công ty Song Hành Travel	Đặng Hương Giang	ThS. Trương Thu Nga	Trình bày khái quát về Internet Marketing và đưa ra cái nhìn tổng quan về thực trạng hoạt động Internet Marketing tại Song Hành Travel, từ đó đưa ra các giải pháp góp phần khắc phục, cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông cho công ty.
1244	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông tích hợp cho công ty TNHH Hóa Chất Xây Dựng Kim Sơn giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Hồng Hạnh	ThS. Trương Thu Nga	Phân tích chiến lược truyền thông tích hợp của Công ty TNHH Hóa Chất Xây Dựng Kim Sơn, cụ thể là thực trạng hoạt động của công ty, cũng như các chiến lược truyền thông tích hợp mà công ty đang áp dụng, để từ đó rút ra được những điểm mạnh, yếu, cơ hội, thách thức trong chiến lược mà công ty đang theo đuổi. Cuối cùng là đề xuất giải pháp và hoàn thiện chiến lược và định hướng phát triển của công ty TNHH Hóa Chất Xây Dựng Kim Sơn giai đoạn 2022-2025.
1245	Đại học	Xây dựng chiến lược Marketing - Mix cho thương hiệu VROSE Việt Nam của công ty TNHH Binicare năm 2022	Hoàng Thị Bảo Khanh	ThS. Trương Thu Nga	Phân tích chiến lược marketing mix của thương hiệu VROSE Việt Nam thuộc công ty TNHH Binicare. Trong đó, phân tích các hoạt động marketing thương hiệu đã và đang áp dụng, cũng như các yếu tố tác động đến chiến lược, từ đó đưa ra các điểm yếu, mạnh, cơ hội và thách thức cho chiến lược marketing của doanh nghiệp. Kết quả trên giúp đưa ra các đề xuất, giải pháp để cải thiện chiến lược marketing trong năm 2022 của doanh nghiệp.
1246	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của truyền thông Marketing đến hành vi mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng trên sàn thương mại điện tử Lazada	Ngô Quang Khởi	ThS. Trương Thu Nga	Nghiên cứu sự tác động của các công cụ truyền thông marketing đến hành vi mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng trên sàn thương mại điện tử Lazada tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó, so sánh và đánh giá sự tác động mạnh yếu giữa các công cụ đến ý định mua sắm trực tuyến của khách hàng. Từ kết quả nghiên cứu, sẽ tiến hành đề xuất công cụ truyền thông mà Lazada nên tập trung vào để thúc đẩy ý định mua sắm trực tuyến của khách hàng, vận dụng làm cơ sở để xây dựng kế hoạch truyền thông hiệu quả..
1247	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing dịch vụ công ty TNHH MTV 4RAU	Võ Ngọc Anh Thư	ThS. Trương Thu Nga	Phân tích chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH MTV 4RAU, cụ thể là các chiến lược marketing mix mà doanh nghiệp đã và đang áp dụng. Từ đó, rút ra những điểm mạng, yếu, cơ hội, thách thức trong chiến lược. Dựa trên các kiến thức đã học cùng với thời gian làm việc tại doanh nghiệp, đề xuất giải pháp để hoàn thiện chiến lược marketing dịch vụ cho doanh nghiệp.
1248	Đại học	Phân tích thực trạng và chiến lược Marketing - Mix của Công ty Cổ phần OBD Việt Nam	Lê Trang Nhung	ThS. Trương Thu Nga	Phân tích chiến lược marketing - mix của Công ty Cổ phần OBD Việt Nam. Từ đó đánh giá về mức độ hiệu quả, điểm mạnh, điểm yếu của từng nội dung trong chiến lược marketing - mix mà công ty đang áp dụng. Dựa vào báo cáo cùng những kiến thức và kinh nghiệm tích luỹ được đưa ra những đề xuất phù hợp để tiếp tục phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động các chiến lược marketing mix của doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1249	Đại học	Chiến lược E-Marketing trên nền tảng thương mại điện tử Vaithuhay.com	Trần Ngọc Bảo Trân	Th.S Trương Thu Nga	Nghiên cứu tổng quan về ngành và các nền tảng thương mại điện tử tại Việt Nam. Đánh giá, nhận xét và đóng góp các giải pháp mang tính thực tiễn cho chiến lược E-Marketing trên nền tảng thương mại điện tử Vaithuhay.com.
1250	Đại học	Tác động của khuyến mại đến hành vi sử dụng dịch vụ giao đồ ăn tận nơi của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Đoàn Thị Vi	Th.S Trương Thu Nga	Nghiên cứu những tác động từ hoạt động khuyến mại đến hành vi sử dụng dịch vụ giao đồ ăn tận nơi của người tiêu dùng tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó, thấy được tầm quan trọng của khuyến mại trong quá trình thúc đẩy hành vi sử dụng dịch vụ giao đồ ăn tận nơi của người tiêu dùng. Nghiên cứu đưa ra những kết luận và đề xuất nhằm khuyến khích các doanh nghiệp thực hiện chiến lược khuyến mại đúng đắn, hợp lý để mang lại hiệu quả tốt nhất, tác động tích cực đến hành vi sử dụng dịch vụ giao đồ ăn tận nơi tại TP. HCM.
1251	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông thương hiệu cho công ty TNHH Ureka Media Việt Nam	Nguyễn Thị Thúy Vui	Th.S Trương Thu Nga	Trình bày tổng quan các lý thuyết về truyền thông thương hiệu. Phân tích thực trạng hoạt động truyền thông thương hiệu của Công ty TNHH Ureka Media Việt Nam. Từ đó nhìn nhận điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông thương hiệu cho công ty. Tiếp tục đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu cho công ty trong giai đoạn 2022.
1252	Đại học	Tác động của Truyền thông Marketing đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh trong Đại dịch Covid-19	Lê Thị Như Ý	Th.S Trương Thu Nga	Nghiên cứu sự tác động của các công cụ Truyền thông Marketing đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh trong Đại dịch Covid-19. Từ đó so sánh và đánh giá mức độ tác động của các công cụ đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ. Sau những thông tin thu thập và xử lí số liệu khảo sát, nghiên cứu đưa ra kết luận và đề xuất công cụ truyền thông cần tập trung sử dụng để thúc đẩy, nâng cao hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ cũng như làm tiền đề để xây dựng kế hoạch truyền thông của các doanh nghiệp có dịch vụ mua sắm trực tuyến.
1253	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing online cho Công ty TNHH Tư Vấn ENVI GREEN	Trần Thị Hải Yến	Th.S Trương Thu Nga	Nghiên cứu các khái niệm, vai trò chức năng của Marketing và Truyền thông marketing online; các hình thức marketing online; quy trình xây dựng kế hoạch truyền thông marketing online. Đây là cơ sở lý luận vững chắc để phân tích những nội dung tiếp theo. Nghiên cứu sâu về công ty TNHH Tư vấn Envi Green, phân tích 5C, các yếu tố ảnh hưởng và thực trạng hoạt động Marketing Online của công ty. Xu hướng marketing online hiện nay, phân tích SWOT và đưa ra định hướng phát triển của công ty. Đề xuất giải pháp và kế hoach truyền thông marketing online để nâng cao hiệu quả truyền thông của công ty TNHH Tư vấn Envi Green
1254	Đại học	Xây dựng chiếc lược Marketing Mix cho dịch vụ vận tải bằng đường thuỷ của công ty Tân Thuận Phong	Trần Phan Nhật Hào	Th.S Trương Thu Nga	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chiến lược marketing. Nêu những yếu tố chính có ảnh hưởng lớn nhất đến việc hoàn thành chiến lược marketing. Từ đó đánh giá về mức độ hiệu quả, điểm mạnh, điểm yếu của từng nội dung trong chiến lược marketing - mix mà công ty đang triển khai. Dựa vào những dữ liệu đã thu thập cùng với kiến thức & cơ sở lý thuyết được đưa ra để đề xuất những phương án phù hợp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing Mix của công ty.
1255	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing-mix cho Công ty TNHH nghiên cứu và tiếp thị S.M.A.R.T năm 2022	VŨ VĂN ĐỨC	TS. TẠ VĂN THÀNH	Dựa trên những lý thuyết về 7P trong marketing dịch vụ, nghiên cứu khám phá những yếu tố tác động đến chiến lược Marketing – Mix của doanh nghiệp B2B, sau đó nghiên cứu phân tích mối quan hệ và ảnh hưởng của từng yếu tố, từng khía cạnh đến Công ty nơi tác giả thực tập. Dữ liệu được thu thập từ 16 khách hàng B2B của Công ty tại TP.HCM. Kết quả cho thấy 3P là Place (Phân phối), Promotion (Quảng cáo), People (Con người). Việc đưa ra được chiến lược Marketing-Mix cải thiện được ba yếu tố này sẽ là cơ sở giúp Công ty phát triển tốt hơn. Nghiên cứu cũng phát hiện ra vai trò cầu nối quan trọng của hình ảnh công ty trong mối quan hệ của các khách hàng là doanh nghiệp nhãn hàng và đối tác thứ 3 là các siêu thị, đại lý phân phối lớn thuộc kênh phân phối hiện đại của các nhãn hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1256	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch marketing giai đoạn 2022-2024 cho Công ty TNHH Thương Mại và Truyền Thông Vũ Long	PHẠM TIẾN LỘC	TS. TẠ VĂN THÀNH	Đề tài phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch marketing cho Công Ty TNHH Thương Mại Và Truyền Thông Vũ Long giai đoạn 2022-2024 được bắt đầu bằng việc hệ thống cơ sở lý thuyết về marketing dịch vụ bao gồm khái niệm Marketing dịch vụ, S-T-P trong Marketing dịch vụ cho đến lý thuyết chiến lược Marketing-hỗn hợp dịch vụ của một doanh nghiệp. Từ đó làm nền tảng để phân tích thực trạng marketing của Vũ Long. Đề tài cũng đánh giá đánh giá nhận xét của người tiêu dùng đối với dịch vụ digital marketing tại Vũ Long. Kết hợp cùng phân tích xu hướng phát triển của ngành Digital marketing trong những năm tiếp theo. Qua đó, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, và định hướng chiến lược marketing. Từ đó các dữ liệu thu thập được, tác giả tiến hành đề xuất kế hoạch Marketing cho Công ty TNHH Thương Mại Và Truyền Thông Vũ Long trong giai đoạn năm 2022-2024
1257	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing – Mix trong lĩnh vực hệ thống đa kênh của công ty TNHH Điền Quân Media & Entertainment	BÙI MINH THẢO	TS. TẠ VĂN THÀNH	Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động marketing đã đạt được các kết quả sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức tổng quan về 7Ps trong Marketing dịch vụ. Bài báo cáo cũng đề cập đến những xu hướng Marketing sắp tới và những chỉ số để đo lường mức độ hiệu quả Marketing. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin thứ cấp từ các nguồn báo chí, internet, số liệu của Công ty Điền Quân Media & Entertainment liên quan đến các hoạt động marketing của công ty, tôi tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing của công ty trong những năm vừa qua. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được các thông tin ở trên, tôi tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động đó, phân tích SWOT, tìm hiểu về xu hướng thị trường để đề xuất khắc phục những điểm yếu đang tồn tại cũng như phát huy những điểm mạnh của công ty
1258	Đại học	Hoạch định chiến lược sản phẩm dịch vụ và chiến lược truyền thông của Công ty TNHH Kiểm toán & Dịch vụ tin học TP.HCM (AISC) giai đoạn 2022-2024	THI NGUYỄN BẢO THƯ	TS. TẠ VĂN THÀNH	Dựa trên những lý thuyết về sản phẩm dịch vụ và truyền thông, khóa luận tốt nghiệp hệ thống hóa cơ sở lý luận cần thiết phục vụ cho đề tài, nghiên cứu và phân tích thực trạng chiến lược sản phẩm dịch vụ và chiến lược truyền thông tại công ty AISC. Sau đó, khảo sát người làm tại doanh nghiệp về sản phẩm dịch vụ và truyền thông tại công ty AISC để có cơ sở đánh giá hiện trạng, và về dự định đề xuất các giải pháp để đưa ra cơ sở đề xuất. Dữ liệu thu thập được 20 người làm tại các doanh nghiệp khách hàng của công ty AISC. Kết quả nghiên cứu được thể hiện bằng phương pháp thống kê mô tả, từ đó tác giả nhận xét về thực trạng và đưa ra những giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ và chiến lược truyền thông tại công ty AISC. Cuối cùng là đưa ra kết luận và khuyến nghị.
1259	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng mỹ phẩm trang điểm nhập khẩu xuất xứ TQ qua các sàn TMĐT của giới trẻ tại TPHCM	BÙI THỊ THANH THỦY	TS. TẠ VĂN THÀNH	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nhằm khám phá, nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng mỹ phẩm trang điểm nhập khẩu xuất xứ Trung Quốc qua các sàn TMĐT theo định hướng của người tiêu dùng là giới trẻ ở khu vực thành phố Hồ Chí Minh đánh giá sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố lên sự quyết định hành vi mua. Kết quả nghiên cứu đã chứng minh mô hình nghiên cứu đề xuất là phù hợp, với bối cảnh là người tiêu dùng ở thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu đã đạt được mục tiêu, chỉ ra được hoạt động của các nhân tố có tác động đến hành vi mua trên sàn TMĐT có ảnh hưởng đến việc mua sắm hàng nhập khẩu xuất xứ có sự tác động đến giá trị thương hiệu cũng như đánh giá được mức độ ảnh hưởng của Marketing lên từng thành phần quyết định mua (hành vi mua) của người tiêu dùng
1260	Đại học	Nghiên cứu những ảnh hưởng của mạng xã hội Facebook đến quyết định lựa chọn thương hiệu thời trang nội địa của người tiêu dùng thế hệ Z tại TPHCM	NGUYỄN HÀ THANH THỦY	TS. TẠ VĂN THÀNH	Mục tiêu của nghiên cứu là xác định các yếu tố thành phần của mạng xã hội Facebook, đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố thành phần của mạng xã hội Facebook đến quyết định lựa chọn thương hiệu thời trang nội địa của người tiêu dùng Thế hệ Z, tác giả sẽ đưa ra hàm ý quản trị, đề xuất các giải pháp liên quan cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ mua sắm trực tuyến trên mạng xã hội Facebook nói chung và đối với thương hiệu thời trang nội địa trên thị trường thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, từ đó có thể nâng cao khả năng phục vụ, thỏa mãn nhu cầu khách hàng và giúp các doanh nghiệp đạt hiệu quả cao trong kinh doanh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1261	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing – Mix công ty TNHH Thương mại điện tử R&M – REALME VIỆT NAM	PHAN THỊ CẨM TIÊN	TS. TẠ VĂN THÀNH	Nghiên cứu này được thực hiện giúp cho người đọc có cái nhìn tổng quan hơn về phân khúc giá rẻ tại thị trường điện thoại di động Việt Nam. Thông qua đề tài người đọc cũng có thể biết được những thực trạng chiến lược Marketing - Mix của công ty REALME đã áp dụng cho doanh nghiệp của mình. Nghiên cứu được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua thông tin chính hãng cung cấp trên trang chủ, thông qua các diễn đàn tạp chí công nghệ, thông qua các trang thống kê uy tín,… từ những dữ liệu thu thập được chỉ ra những ưu điểm khuyết điểm trong chiến lược sản phẩm của công ty khi thực hiện các chiến dịch sản phẩm kết hợp với Marketing Mix tại Việt Nam
1262	Đại học	Xây dựng kế hoạch xúc tiến bán hàng của công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Xuất nhập khẩu Phú Hưng. Thực trạng và giải pháp	NGUYỄN HỮU TÂN	TS. TẠ VĂN THÀNH	Dựa trên những lý thuyết về hoạt động xúc tiến và sự chấp nhận thương hiệu, nghiên cứu khám phá những yếu tố tác động đến hiệu quả của hoạt động xúc tiến, sau đó tìm hiểu mối quan hệ giữa các hoạt động xúc tiến bán hàng và sự chấp nhập hình ảnh thương hiệu của Công ty trên thị trường. Các dữ liệu, thông tin thu thập được thông qua các nguồn cơ sở dữ liệu, luận văn thạc sĩ chính thống và qua quá trình làm việc tại Công ty. Kết quả cho thấy bốn yếu tố gồm Quảng cáo, Khuyến mại, Bán hàng cá nhân, Quan hệ công chúng có sự ảnh hưởng đến các hoạt động xúc tiến bán hàng. Mang đến hiệu quả tích cực của các hoạt động xúc tiến là gia tăng hình ảnh tốt và cải thiện niềm tin đối với thương hiệu của khách hàng. Nghiên cứu cũng chỉ ra được vai trò quan trọng trong mối quan hệ giữa các hoạt động xúc tiến và sự chấp nhận hình ảnh thương hiệu
1263	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix cho Trung tâm Anh ngữ Pasal	TRẦN PHẠM THANH TRÀ	TS. TẠ VĂN THÀNH	Đề tài này phân tích chiến lược marketing mix của Trung tâm anh ngữ Pasal tại thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài sử dụng phương pháp định tính, dựa trên thông tin do tác giả thu thập và phân tích, và phương pháp định lượng, khảo trên 97 người trong thời gian gần 1 tuần bằng hình thức bảng câu hỏi online, trong đó hơn 50% là học viên đã hoặc đang học tại Pasal. Kết quả khảo sát cho thấy được nhu cầu hiện tại và trong thời gian tới về việc học tiếng Anh của sinh viên, khách hàng mục tiêu chính của Pasal, còn khá thấp vì bài được khảo sát trong giai đoạn dịch bệnh COVID. Còn kết quả về việc đánh giá hiệu quả chiến lược marketing mix của Pasal cho thấy chiến lược sản phẩm, hệ thống phân phối, yếu tố con người, và quy trình dịch vụ là những điểm mà Pasal đang hiện làm khá tốt. Cuối cùng, tác giả tổng kết và trình bày những ưu nhược, cơ hội, thách thức để làm cơ sở đưa ra những đề xuất phát triển cho Pasal
1264	Đại học	Phân tích hoạt động marketing mix về sản phẩm bảo hiểm Phi nhân thọ thuộc công ty Bảo Việt Bình Dương	LÊ MINH TRANG	TS. TẠ VĂN THÀNH	Đề tài sử dụng phương pháp định tính dựa trên thông tin do tác giả thu thập và phân tích, khảo sát từ các nhân viên đã hoặc đang làm việc và mua hàng tại BVBD. Nghiên cứu được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông tin Bảo hiểm Bảo Việt cung cấp trên web, thông qua các tạo chính Tài chính,…. Vì bài nghiên cứu trong giai đoạn dịch bệnh COVID nên đây cũng chính là một trong những lý do mà tác giả đưa ra để lý giải cho việc cho kết quả còn khách quan. Còn kết quả về việc đánh giá hiệu quả chiến lược marketing mix của BVBD cho thấy chiến lược sản phẩm, hệ thống phân phối, yếu tố con người, và quy trình dịch vụ là những điểm mà BVBD đang hiện làm khá tốt. Từ những phân tích trên tác giả tổng kết và trình bày những điểm mạnh yếu, cơ hội, thách thức để làm cơ sở đưa ra những đề xuất phát triển cho Bảo Việt Bình Dương
1265	Đại học	Sự tác động của truyền thông Marketing đến ý định mua nước rửa tay của giới trẻ tại TPHCM trong đại dịch Covid19	NGUYỄN THỊ HOA	TS. TẠ VĂN THÀNH	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài: Xác định các tác động của truyền thông marketing đến ý định mua nước rửa tay của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố có trong truyền thông marketing đến ý định mua nước rửa tay của giới trẻ. Từ đó tác giả đưa ra một số đóng góp cho đề tài về mặt lý thuyết và thực tiễn. Ngoài ra, nghiên cứu còn đề xuất một số kiến nghị, chính sách phù hợp để các doanh nghiệp buôn bán nước rửa tay nâng cao khả năng thu hút khách hàng thuộc phân khúc giới trẻ và cung cấp sản phẩm, dịch vụ của mình để mang lại cho khách hàng những trải nghiệm dùng tốt nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1266	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp marketing - mix cho dịch vụ TikiNow của công ty cổ phần Tiki	CAO THỊ THÚY	TS. TẠ VĂN THÀNH	Thương mại điện tử ngày càng có vai trò quan trọng trong cuộc sống con người, đang dần chuyển đổi hoàn toàn hoạt động mua sắm sang trực tuyến, sự phát triển này có sự ảnh hưởng không nhỏ của dịch vụ giao hàng, đó vừa là cơ hội vừa là thách thức cho các doanh nghiệp hiện nay. Khi thị trường càng cạnh tranh gay gắt, khi nhu cầu của người tiêu dùng càng cao đặc biệt trong và sau đại dịch Covid 19 thì giải pháp để doanh nghiệp đáp ứng tối đa nhu cầu, giữ vững lợi thế trên thị trường đang là bài toán khó. Bài báo cáo nhằm phân tích thực trạng hoạt động marketing – mix cho dịch vụ TikiNow dựa trên thực trạng hiện tại của dịch vụ và kết quả khảo sát trực tuyến người dùng dịch vụ, từ đó các đề xuất khuyến nghị của tác giả góp phần giúp doanh nghiệp đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng về dịch vụ
1267	Đại học	Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu cho Công ty Cổ phần Nhanh.vn (Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh)	NGUYỄN THỊ HỒNG GHI	TS. TẠ VĂN THÀNH	Sau quá trình nghiên cứu và đánh giá về hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty Cổ phần Nhanh.vn Chi Nhánh Hồ Chí Minh đã cho thấy hoạt động xây dựng thương hiệu đóng vai trò hết sức quan trọng trong chiến lược của một doanh nghiệp. Đề tài được tiến hành bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn và khảo sát bằng bảng câu hỏi, thu về 300 mẫu chuẩn nhằm phục vụ đo lường hiệu quả hoạt động cho công ty. Kết quả cho thấy: có những điểm mạnh mà công ty đã tối ưu được như việc xác định tầm nhìn, sứ mệnh của công ty là đúng đắn và có ý nghĩa thực tiễn với khách hàng; giải pháp mà Nhanh.vn mang lại là có giá trị với khách hàng,… Tuy nhiên bên cạnh những mặt được thì vẫn còn nhiều hạn chế cần khắc phục. Từ những kết quả phân tích được ở trên kết hợp với việc phân tích SWOT của công ty, người viết đã đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của CTCP Nhanh.vn
1268	Đại học	Nghiên cứu tác động của truyền thông marketing đến quyết định mua cà phê đóng gói tại các cửa hàng tiện lợi của giới trẻ tại TPHCM	NGUYỄN ANH KHOA	TS. TẠ VĂN THÀNH	Để hiểu rõ hơn về ảnh hưởng của truyền thông marketing tới quyết định mua cà phê đóng gói tại cửa hàng tiện lợi của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả từ 281 phiếu khảo sát thỏa mãn điều kiện sau khi chạy bằng phần mềm SPSS cho thấy có 4 yếu tố truyền thông marketing ảnh hưởng đến quyết định mua cà phê đóng gói tại cửa hàng tiện lợi bao gồm: Quảng cáo, Khuyến mãi, Bán hàng cá nhân, Nhóm tham khảo với tổng số 25 biến quan sát. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đưa ra những nhận định về xu hướng thị trường, hành vi khách hàng, từ đó đưa ra những kiến nghị giải pháp, chiến lược truyền thông marketing cho các doanh nghiệp cà phê nhằm thu hút và giữ chân khách hàng mục tiêu, đồng thờitác giả nêu một số hạn chế của đề tài, làm định hướng cho các nghiên cứu tiếp theo
1269	Đại học	Nghiên cứu tác động của mạng xã hội instagram đến quyết định sử dụng dịch vụ salon tóc của giới trẻ tại TPHCM	VŨ THÙY TRANG	TS. TẠ VĂN THÀNH	Mạng xã hội còn là yếu tố quan trọng, ảnh hưởng tích cực đến hình ảnh của thương hiệu và chất lượng cảm nhận, từ đó thúc đẩy sự trung thành với thương hiệu. “Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng của mạng xã hội Instagram đến quyết định sử dụng dịch vụ salon tóc của giới trẻ tại TP. HCM” áp dụng các mô hình lý thuyết sau: TRA, TPB và TAM. Đề tài này được tiến hành bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn, thảo luận nhóm và khảo sát bằng bảng câu hỏi và thu về 400 mẫu chuẩn nhằm thực hiện phân tích hồi quy và kiểm định các giả thuyết bằng One-way ANOVA. Kết quả cho thấy: Sự chuyên nghiệp có tác động mạnh mẽ nhất và Tính hấp dẫn có tác động yếu nhất đến quyết định sử dụng dịch vụ salon tóc dưới tác động của mạng xã hội Instagram của giới trẻ tại TP. HCM
1270	Đại học	Nghiên cứu tác động của chấp nhận thông tin truyền miệng điện tử đến quyết định lựa chọn địa điểm ăn uống của giới trẻ tại TP Hồ Chí Minh	NGUYỄN CAO QUỲNH ANH	TS. TẠ VĂN THÀNH	Dựa trên lý thuyết chấp nhận thông tin, lý thuyết hành vi hợp lý và lý thuyết chấp nhận thông tin, nghiên cứu khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến việc chấp nhận thông tin truyền miệng điện tử, sau đó khám phá mối quan hệ giữa việc chấp nhận thông tin và lựa chọn ăn uống của giới trẻ. Dữ liệu đến từ 170 bạn trẻ đang sinh sống và làm việc tại TP.HCM. Sau đó thực hiện kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích khám phá EFA và cuối cùng là thực hiện phân tích hồi quy để chỉ ra mối quan hệ giữa các nhân tố. Kết quả cho thấy hai yếu tố độ tin cậy của thông tin và thái độ thông tin có tác động đến việc chấp nhận truyền miệng trên Internet, và việc chấp nhận truyền miệng trên Internet có tác động đến quyết định chọn địa điểm ăn uống của giới trẻ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1271	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động marketing mạng xã hội cho dự án về ứng dụng Hey English của công ty Nest Tech	NGUYỄN MAI HỒNG ÁNH	TS. TẠ VĂN THÀNH	Đề tài phân tích thực trạng hoạt động của Hey English trong năm 2020 – 2021 để đánh giá và từ đó đưa ra các đề xuất Marketing mạng xã hội phù hợp cho mục tiêu tương lai cho dự án Hey English của công ty Nest Tech. Mặc dù, bản đề xuất chiến lược này chưa hẳn là giải pháp hữu hiệu nhất để truyền tải thông điệp đến đối tượng khách hàng mục tiêu của Hey English nhưng tác giả hy vọng rằng qua những nghiên cứu, phân tích và những ý tưởng về hoạt động truyền thông tác giả đã đưa ra sẽ góp phần thiết thực vào việc hoàn thiện xây dựng chiến lược truyền thông thương hiệu lâu dài cho Hey English
1272	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định theo học ngành Marketing của sinh viên trường đại học Tài Chính - Marketing	HUỲNH TUẤN ĐẠT	TS. TẠ VĂN THÀNH	Đề tài được thực hiện nhằm tìm hiểu những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định theo học ngành Marketing của sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing dựa trên cơ sở lý thuyết của các nghiên cứu trước. Đề tài còn đo lường mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố và kiểm định sự khác biệt trong quyết định theo học ngành Marketing giữa các nhóm nhân khẩu học khác nhau. Một số kiến nghị được tác giả kèm theo sau khi đã thực hiện phân tích. Cuối cùng là những mặt hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp theo
1273	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của người tiêu dùng thế hệ Z khi sử dụng các ứng dụng xem phim có trả phí tại địa bàn TP. HCM	TRẦN NGỌC HÀ	TS. TẠ VĂN THÀNH	Nghiên cứu tìm hiểu về các khái niệm, đề xuất các nhân tố làm ảnh hưởng đến sự hài lòng của người tiêu dùng thế hệ Z tại phạm vi địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Hơn thế nữa, đề tài còn đưa ra mô hình nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu và kết quả thu được từ việc phân tích các dữ liệu sơ cấp, thứ cấp cùng hơn 300 mẫu khảo sát thu thập được. Cuối cùng, người nghiên cứu sẽ đưa ra các hàm ý quản trị nhằm giúp doanh nghiệp có dữ liệu cơ sở để nắm bắt các xu hướng tiêu dùng mới hiện nay, từ đó điều chỉnh các kế hoạch Marketing cho phù hợp với bối cảnh đó
1274	Đại học - CTCLC	Ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội đến lòng trung thành của người tiêu dùng trong ngành ngân hàng tại thành phố Hồ Chí Minh	Đặng Lê Ngọc Anh	Ts. Ngô Thị Thu	Nghiên cứu về ảnh hưởng của hoạt động trách nhiệm xã hội đến lòng trung thành của người tiêu dùng là một đề tài có ý nghĩa thiết thực trong lĩnh vực quản trị nói chung và Marketing nói riêng. Bài báo cáo "Nghiên cứu về ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội đến lòng trung thành của người tiêu dùng trong ngành ngân hàng tại thành phố Hồ Chí Minh" được thực hiện nhằm đánh giá các sự tác động của yếu tố trách nhiệm xã hội đến lòng trung thành của người tiêu dùng trong ngành ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Dựa trên cơ sở lý thuyết về hoạt động trách nhiệm xã hội, lòng trung thành của người tiêu dùng và kết hợp với nghiên cứu định tính, tác giả đã xác định 5 biến độc lập gồm (1) Trách nhiệm từ thiện, (2) Trách nhiệm đạo đức, (3) Trách nhiệm pháp luật, (4) Trách nhiệm kinh tế, (5) Khách hàng làm trung tâm và biến phụ thuộc là lòng trung thành của người tiêu dùng. Phương pháp nghiên cứu chủ đạo là nghiên cứu định lượng thông qua bảng câu hỏi được thu thập từ 454 người tiêu dùng. Kết quả chỉ ra sự ảnh hưởng theo từng hoạt động của yếu tố trách nhiệm xã hội lên lòng trung thành của người tiêu dùng. Trong đó biến (1) Trách nhiệm từ thiện có tác động mạnh nhất với hệ số $\beta = 0,284$ và biến (4) Trách nhiệm kinh tế có tác động yếu nhất với hệ số $\beta = 0,196$. Nghiên cứu cũng cho thấy có sự khác biệt về lòng trung thành của người tiêu dùng trong ngành ngân hàng giữa các nhóm tuổi và các nhóm thu nhập khác nhau. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra một số các đề xuất, hàm ý quản trị thông qua 5 yếu tố tác động nêu trên. Ngoài ra tác gải cũng đề xuất một số phương hướng cho các nghiên cứu trong tương lai. Từ khóa: Trách nhiệm xã hội (CSR), lòng trung thành, người tiêu dùng, ngân hàng, sự tác động
1275	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông cho thương hiệu Himalaya Herbals Việt Nam của Công ty TNHH Pioneer Wagon	Đỗ Thị Loan	Ts. Ngô Thị Thu	Mỹ phẩm đang dần trở thành mặt hàng tiêu dùng thiết yếu trong cuộc sống, việc chăm sóc da tạo thành một thói quen trong lối sống người Việt. Họ có xu hướng tìm kiếm đến các sản phẩm an toàn lành tính cho da. Chính vì vậy, tiềm năng phát triển của các thương hiệu mỹ phẩm thiên nhiên đang có tiềm năng rất lớn. Thị trường mỹ phẩm tại Việt Nam đang cạnh tranh rất gay gắt. Để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu mỹ phẩm thảo được thiên nhiên Himalaya và góp phần tăng doanh thu cho công ty Pioneer Wagon đề tài "Phân tích chiến lược truyền thông thương hiệu Himalaya Việt Nam của công ty Pioneer Wagon" đã phân tích tổng quan về thị trường mỹ phẩm Việt Nam nói chung và mỹ phẩm thiên nhiên nói riêng, phân tích thực trạng truyền thông thương hiệu Himalaya từ 2019- 2021, nghiên cứu hành vi và nhu cầu lựa chọn mỹ phẩm thiên nhiên. Qua phân tích và khảo sát, tác giả đề xuất các giải pháp truyền thông thương hiệu 2022-2023 để hoàn thiện hơn chiến lược truyền thông thương hiệu cho Himalaya Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1276	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động online marketing của công ty tư vấn du học AECC Việt Nam	Nguyễn Hoàng Khang	Ts. Ngô Thị Thu	Với sự phát triển của công nghệ số, đặc biệt kỉ nguyên số 4.0 đang dần dần mở ra, việc sử dụng các nền tảng internet trong các hoạt động kinh doanh đã đang và sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc người dùng các ứng dụng trên các internet cũng gia tăng theo từng phút, từng giây, cũng được xem như là một cơ hội vô cùng lớn đối với các công ty hiện nay, mạnh nhất là mảng markeing. Chính vì lẽ đó, việc các công ty bắt đầu áp dụng những hình thức online marketing vào trong các lĩnh vực kinh doanh của mình cũng ngày một nhiều hơn. Và với chủ đề phân tích lần này là: "Phân tích hoạt động online marketing của công ty tư vấn du học AECC Việt Nam", sẽ một lần nữa như một công cụ đo lường lại mực độ hoạt động cũng như hiệu quả mà các công cụ trên nền tảng online mang lại của công ty, để từ đó việc đề ra các chiến lược hay đề xuất mới cho những giai đoạn mới của công ty cũng trở nên hiệu quả hơn. Ngoài ra, với bài nghiên cứu lần này, tác giả cũng phân tích sơ bộ về đặc điểm, xu hướng phát triển cũng như tiềm năng của ngành tư vấn du học tại Việt Nam như thế nào, để từ đó có thể thấy được thị trường tư vấn du học tại Việt Nam vẫn là một thị trường vô cùng màu mỡ và có rất nhiều điểm để khai thác thông qua các công cụ Online Marketing.
1277	Đại học - CTCLC	Tác động của truyền miệng điện tử đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trên mạng xã hội trong lĩnh vực thời trang nhanh	Võ Thị Tường Vy	Ts. Ngô Thị Thu	Với sự ra đời của hiện tượng eWOM, sự hiểu biết về một bài đánh giá trực tuyến trở nên đáng tin cậy đã thu hút sự chú ý ngày càng tăng của cả giới học thuật và người thực hành. Dựa trên lý thuyết về Dual Process Theory, nghiên cứu này kiểm tra 6 yếu tố của truyền miệng điện tử (độ tin cậy của thông tin, sự hữu ích của thông tin, sức ảnh hưởng của thông tin, mức độ tham gia ngành hàng, sự đồng dạng trong mạng lưới xã hội, tần suất sử dụng mạng xã hội) mà người tiêu dùng có thể dựa vào đó để tìm hiểu thông tin của sản phẩm và xem xét các quyết định mua. Nghiên cứu được thực hiện với một cuộc khảo sát trực tuyến với sự tham gia của các đáp viên – những người có tham gia mạng xã hội và yêu thích mua sắm thời trang, đặc biệt họ là thành viên của các hội nhóm về làm đẹp, xu hướng thời trang trên các trang mạng xã hội. Thông qua khảo sát trực tuyến, tác động của các yếu tố quyết định dựa trên thông tin và thái độ của cá nhân đối với việc đánh giá sản phẩm thời trang nhanh trực tuyến cũng khác nhau đối với những người tham gia ở các nhóm tuổi khác nhau. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, các hạn chế nghiên cứu, ý nghĩa lý luận và thực tiễn được thảo luận
1278	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Hồng Viễn	Lê Thị Kim Cúc	ThS. Ngô Thị Thu	Trong thời gian gần đây thị trường mĩ phẩm ngày càng có mức độ cạnh cao, đặc biệt trong thời kì diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid 19 thì việc khách hàng tiếp xúc với sản phẩm thông qua các kênh phân phối truyền thống ngày càng hạn chế. Đây là cơ hội cũng như thách thức đối với các hoạt động kinh doanh và phân phối sản phẩm đối với công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hồng Viễn. Tuy nhiên với đội ngũ nhân viên chất lượng cùng với nguồn sản phẩm đa dạng, chất lượng chắc hẳn rằng công ty sẽ luôn đưa ra những hình thức marketing hiệu quả để có thể khẳng định vị thế của mình trên thị trường, đồng thời đem lại dấu ấn tốt đẹp trong mắt người tiêu dùng. Luôn nắm bắt được tình hình thay đổi của thị trường, Công ty Hồng Viễn không ngừng tìm kiếm và phát triển các hình thức marketing tại điểm bán để có thể tối ưu hóa lợi ích của các kênh bán hàng cũng như khách hàng của mình. Phòng marketing nói riêng và toàn thể Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Hồng Viễn nói chung luôn hướng đến hình tượng uy tín chất lượng, dùng chất lượng để khẳng định vị thế trên thị trường. Dùng sự tin tưởng và lòng tin của khách hàng để quảng bá thương hiệu. Bên cạnh đó, thấy rõ được tầm quan trọng của điểm bán và khách hàng đối với sự phát triển của công ty, việc phân tích phát triển các hoạt động marketing tại điểm bán là vô cùng quan trọng giúp công ty mang lại những giá trị thiết thực cho khách hàng cũng như giúp các sản phẩm của công tu ngày càng trở nên uy tín và phổ biến.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1279	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty cổ phần công nghệ Cloudify trong giai đoạn 2021-2022	Ông Lâm Duy Trác	Ts. Ngô Thị Thu	Đề tài "Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty Cloudify giai đoạn 2021-2022" được thực hiện khi sinh viên thực tập tại Công ty Cổ phần Cloudify từ tháng 12/2021 đến tháng 04/2022. Mục tiêu của đề tài là hệ thống hoá các kiến thức về Marketing và Digital Marketing nhằm phân tích hoạt động cung cấp dịch vụ của công ty Cloudify. Từ đó, người viết có thể đưa ra các đề xuất và giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital marketing tại Công ty Cổ phần Cloudify. Thông qua khảo sát, tổng hợp, phân tích, dựa vào các báo cáo từ công ty cung cấp và dữ liệu tự tổng hợp, tác giả đã đánh giá các cơ hội, thách thức cũng như điểm mạnh, điểm yếu của Công ty Cổ phần Cloudify Từ thực trạng của công ty, luận văn nghiên cứu các định hướng phát triển và chiến lược về Marketing của công ty để đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao và củng cố hơn nữa chiến lược của Công ty giúp Công ty có hướng đi đúng để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả hơn qua đó giúp cho doanh nghiệp có thể đạt được mục tiêu đặt ra trong năm 2022.
1280	Đại học	"Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing cho dịch vụ SEO website của Công ty TOS năm 2022	Trần Diễm Quỳnh	Ts. Ngô Thị Thu	Thị trường về dịch vụ SEO tại Việt Nam trong những năm gần đây dần phát triển, cùng với đó là quá trình hình thành và mở rộng quy mô không ngừng của các công ty kinh doanh dịch vụ SEO. Trong số đó, có thể kể đến là công ty TOS. Công ty chuyên cung cấp các dịch vụ SEO, đáp ứng nhu cầu sử dụng SEO của doanh nghiệp/thương hiệu. Với mục tiêu tăng hiệu quả hoạt động marketing cho dịch vụ SEO và đáp ứng nhu cầu khách hàng thì công ty cần có sự cải cách, đổi mới từ các hoạt động marketing. Để nâng cao hiệu quả của chiến lược Marketing, đề tài "Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing cho dịch vụ SEO website của Công ty TOS năm 2022" phân tích thực trạng marketing của doanh nghiệp, tổng quan thị trường dịch vụ SEO và xu hướng phát triển trong tương lai. Qua đó xây dựng chiến lược Marketing có hiệu quả cho công ty.
1281	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty Trách nhiệm hữu hạn Thời trang Thương mại dịch vụ Hoàng Kim	Lê Tường Vi	Ts. Ngô Thị Thu	Thị trường thời trang đang trên đà phát triển vượt bật và sự thay đổi mạnh mẽ trong xu hướng của người tiêu dùng giai đoạn phục hồi sau hậu Covid. Bên cạnh đó là sự phát triển vượt bật của Internet và tác động của nó đối với khách hàng hiện nay đã khiến cho các thương hiệu thời trang tại Việt Nam nói chung và Công ty TNHH Thời trang TMDV Hoàng Kim nói riêng cần phải có chiến lược Digital Marketing phù hợp để đứng vững trong hoàn cảnh đầy biến động này. Đề tài "Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty TNHH Thời trang TMDV Hoàng Kim" sẽ đưa ra những cơ sở lí thuyết liên quan đến hoạt động Digital Marketing, những phân tích về bối cảnh thị trường ngành thời trang, những hoạt động mà công ty đã và đang thực hiện cho chiến lược Digital Marketing của mình . Dựa trên cơ sở đó sẽ đưa ra chiến lược phù hợp với xu hướng ngành thời trang trong thời gian tới và mục tiêu công ty đã đề ra.
1282	Đại học	Chiến lược digital marketing cho công ty Thiên Mộc Hương	Võ Thị Mỹ Loan	Ts. Ngô Thị Thu	Một thương hiệu độc đáo có thể có tác động rất lớn đến lợi nhuận của doanh nghiệp bằng cách mang lại lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ và giúp doanh nghiệp có được và giữ chân khách hàng với chi phí thấp hơn nhiều. Công ty TNHH TMDV GTV SEO xây dựng một bộ nhận diện thương hiệu nhằm tự cung cấp cho chính công ty cũng như lưu giữ hình ảnh trong tâm trí khách hàng từ đó đáp ứng nhu cầu tối đa của họ. GTVSEO là thương hiệu về dịch vụ Marketing online đặc biệt là dịch vụ SEO. Đối với hệ thống nhận diện thương hiệu GTVSEO, tác giả đã phân tích và đưa ra đánh giá chung về hệ thống nhận diện GTVSEO, căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất thay đổi một số yếu tố trong hệ thống nhận diện thương hiệu và khảo sát về bộ nhận diện cho phù hợp với công ty. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể xây dựng hình ảnh nhận diện chuyên nghiệp trong mắt khách hàng sẽ đến từ nhiều yếu tố khác nhau.
1283	Đại học - CTCLC	Quản trị vận hành hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Chopp VN	Lê Trọng Tài	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động Quản trị vận hành của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động Quản trị vận hành của công ty
1284	Đại học - CTCLC	Đào tạo và phát triển nhân lực tại Công ty TNHH Deevotech	Nguyễn Thế Hoàn Xuyên	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động đào tạo và phát triển của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động đào tạo và phát triển của công ty
1285	Đại học - CTCLC	Tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Xây dựng và trang trí nội thất Tân Tiến	Nguyễn Tuấn Duy	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1286	Đại học - CTCLC	Tuyển dụng tại Tổng Công ty xây dựng số 1 - CTCP	Nguyễn Thị Thùy Trang	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng của công ty
1287	Đại học - CTCLC	Tuyển dụng nhân sự tại Công Ty TNHH Quyết Thắng	Nguyễn Trúc Trà My	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng của công ty
1288	Đại học - CTCLC	Giải pháp hoàn thiện công tác phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hwaseung Vina	Võ Ngọc Quyên	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Công tác phát triển nguồn nhân lực
1289	Đại học - CTCLC	Thực trạng và giải pháp phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vietstar Group	Võ Thị Xuân Mai	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Công tác phát triển nguồn nhân lực
1290	Đại học - CTCLC	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh app Meete của Công ty Cổ phần Nguyen Group	Nguyễn Hồng Ngọc Chi	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh
1291	Đại học - CTCLC	Xây dựng kế hoạch đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực 6 tháng đầu năm 2022 cho Ngân hàng Sacombank chi nhánh Ninh Thuận	Võ An Khang	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực
1292	Đại học - CTCLC	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại Công ty Điện lực Lộc Ninh	Trần Minh Nhật	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Chất lượng dịch vụ khách hàng
1293	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực tại Bưu Điện tỉnh Ninh Thuận	Phan Trâm Anh	ThS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị nhân sự
1294	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu Nhân sâm Daily tại công ty TNHH thương mại Daily Healthy Care	Lý Hồng Ngọc	ThS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị thương hiệu
1295	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH MTV Gỗ Tú Xương	Lê Nguyễn Trúc Ly	ThS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị bán hàng
1296	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Nhơn Mỹ	Phùng Ái Mẫn	ThS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị nhân sự
1297	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng tại công ty TNHH Việt Nam Center Power Tech	Hồ Nguyễn Đức Anh	ThS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị chất lượng
1298	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Kim Thái	Phạm Hồng Châu	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt dộng Quản trị bán hàng
1299	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu công tác quản trị vận hành và những giải pháp hoàn thiện tại công ty TNHH dịch vụ Thiên Đại Lộc	Trương Thị Minh Hà	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động Quản trị vận hành
1300	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG TOÀN DIỆN TẠI CÔNG TY TNHH SUNBOW PAINT VIỆT NAM VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN	Lê Quang Hải	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động Quản trị vận hành
1301	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu công tác quản trị quan hệ khách hàng và những giải pháp hoàn thiện tại Công ty TNHH Trần Vinh	Trần Thanh Hằng	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động Quản trị vận hành
1302	Đại học - CTCLC	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Đức Quang	Trần Quốc Hoàn	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt độngQTNNL và đề xuất giải pháp
1303	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH TM - DV AN HUY	Nguyễn Trang Thanh Lan	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt độngQTNNL và đề xuất giải pháp
1304	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC TỔ CHỨC QUẢN TRỊ NHÂN SỰ CỦA CÔNG TY TNHH TM DAILY HEALTHY CARE	Dương Thị Thùy Linh	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích công tác tổ chức và đề xuất giải pháp
1305	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN GỖ TÚ XƯƠNG	Lê Vũ Phụng	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt độngQTNNL và đề xuất giải pháp
1306	Đại học - CTCLC	Nâng cao hiệu quả bán hàng tại công ty TNHH XNK Thực Phẩm Bình Minh	Võ Nguyễn Thiên Phú	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết đầy đủ làm cơ sở cho việc đánh giá thực tế hoạt động bán hàng ở co6ngty Bình Minh. Từ đó đề xuất các giải pháp cho công ty
1307	Đại học - CTCLC	Công tác quản trị nguồn nhân lực ở công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Giáo dục Việt Mỹ	Nguyễn Xuân Tài	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức, phân tích thực trạng hoạt động quản trị NNL ở công ty Việt Mỹ và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị NNL trong thời gian tới
1308	Đại học - CTCLC	Công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần Thành Đông Ninh Thuận	Lê Ngọc Thiện	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức, phân tích thực trạng hoạt động quản trị NNL ở công ty Thành Đông và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị NNL trong thời gian tới

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1309	Đại học - CTCLC	Nâng cao hiệu quả bán hàng tại công ty TNHH XNK Thực Phẩm Bình Minh	Đinh Ngọc Thịnh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về bán hàng và hiệu quả hoạt động bán hàng, phân tích hiệu quả hoạt động bán hàng ở công ty Bình Minh. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng ở công ty
1310	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Hwaseng Vina	Nguyễn Thị Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết về hoạt động bán hàng .Phân thích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng, phân tích hiệu quả hoạt động bán hàng ở công ty HWASENG VINA. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng ở công ty.
1311	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Một thành viên thức ăn thủy sản Mekong	Nguyễn Trần Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết về hoạt động bán hàng. Phân thích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng, phân tích hiệu quả hoạt động bán hàng ở công ty Thủy Sản Mekong. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm
1312	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động phân phối tại công ty TNHH Một thành viên Thanh Mai Phát	Thái Duy Tuấn	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết về hoạt động Phân phối. Phân thích thực trạng hoạt động phân phối, phân tích hiệu quả hoạt động phân phối tại công ty Thanh Mai Phát. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm
1313	Đại học - CTCLC	Phân tích công tác quản trị sản xuất tại công ty TNHH Thương mại sản xuất Công Thành	Ung Đoàn Thảo Vân	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết về hoạt động quản trị sản xuất .Phân thích thực trạng hoạt động quản trị sản xuất, phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất ở công ty Công Thành. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm
1314	Đại học - CTCLC	Phân tích thực trạng đào tạo và phát triển tại Bưu Điện Tỉnh Ninh Thuận	Trịnh Tăng Hoàng Vi	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết về công tác đào tạo và phát triển. Đánh giá thích thực trạng hoạt động đào tạo và phát triển tại Bưu điện Tỉnh Ninh Thuận, phân tích hiệu quả hoạt động đào tạo và phát triển ở Bưu điện tỉnh Ninh Thuận. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm
1315	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần đầu tư thương mại thiết bị y tế Paris	Tô Hoàng Khánh Vy	TS. Vũ Hồng Vân	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần đầu tư thương mại thiết bị y tế Paris
1316	Đại học - CTCLC	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Toàn Lợi.	Hồ Kiều Anh	TS. Vũ Hồng Vân	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Toàn Lợi
1317	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện quy trình bán hàng của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tâm Sơn Hải	Nguyễn Thị Ngọc Bích	TS. Vũ Hồng Vân	Hoàn thiện quy trình bán hàng của công ty TNHH TM-DV Tâm Sơn Hải
1318	Đại học - CTCLC	Quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư thương mại dịch vụ cửa cuốn Khải Thiên Nam	Nguyễn Hữu Bằng	TS. Vũ Hồng Vân	Quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư thương mại dịch vụ cửa cuốn Khải Thiên Nam
1319	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH NGUỒN NHÂN LỰC TẠI NHÀ MÁY THUỐC LÁ KHATOCO	Đặng Cao Cường	ThS. Trần Thị Siêm	TÌM HIỂU CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH NGUỒN NHÂN LỰC TẠI NHÀ MÁY THUỐC LÁ KHATOCO
1320	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUỐC LÁ SÀI GÒN	Nguyễn Lê Ngọc Diễm	ThS. Trần Thị Siêm	TÌM HIỂU CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUỐC LÁ SÀI GÒN
1321	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ TẠI BƯU ĐIỆN HUYỆN BÌNH SƠN	Võ Quang Đại	ThS. Trần Thị Siêm	TÌM HIỂU CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ TẠI BƯU ĐIỆN HUYỆN BÌNH SƠN
1322	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TỔ CHỨC CÁC HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM DV NÔNG SẢN THỰC PHẨM ĐỨC THẮNG	Đặng Quỳnh Châu Giang	ThS. Trần Thị Siêm	TÌM HIỂU CÔNG TÁC TỔ CHỨC CÁC HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM DV NÔNG SẢN THỰC PHẨM ĐỨC THẮNG
1323	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG TẠO ĐỘNG LỰC LAO ĐỘNG TẠI CÔNG TY CIMIGO	Đinh Ngọc Hân	ThS. Trần Thị Siêm	TÌM HIỂU HOẠT ĐỘNG TẠO ĐỘNG LỰC LAO ĐỘNG TẠI CÔNG TY CIMIGO
1324	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác Chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Du lịch Cáp treo Vũng Tàu	Nguyễn Thị Thu Hiền	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý luận về công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty, đồng thời giới thiệu về Công ty Cổ phần Du lịch Cáp treo Vũng Tàu, đề tài phân tích công tác Chăm sóc khách hàng tại Công ty, từ những thế mạnh và hạn chế của công tác này để đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác CSKH tại Công ty.
1325	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Xây dựng Phan Thành	Đỗ Ngọc Bảo Hy	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị nguồn nhân lực, giới thiệu về Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Xây dựng Phan Thành, phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực, từ đó đánh giá ưu điểm và hạn chế của công tác này và đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nhân lực tại Công ty.
1326	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động Quản trị quy trình Nhập khẩu tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Dược phẩm AMI	Nguyễn Hoàng Gia Khanh	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị quy trình nhập khẩu, giới thiệu về Công ty Trách nhiệm hữu hạn Dược phẩm AMI, phân tích quản trị quy trình nhập khẩu tại công ty và cuối cùng là đề xuất giải pháp nhằm cải tiến hoạt động quản trị quy trình nhập khẩu của công ty.
1327	Đại học - CTCLC	Đánh giá hoạt động Quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Bảo hiểm nhân thọ Prudential Việt Nam	Lê Thùy Linh	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị quan hệ khách hàng, giới thiệu về Công ty BHNT Prudential Việt Nam, phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty, từ những mặt đạt được và những hạn chế đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động QT QHKH tại Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1328	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV TM DV Sơn Hồ An	Thiềm Ngọc Phương Linh	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị nguồn nhân lực và gắn liền với phân tích thực trạng quản trị nguồn nhân lực của Công ty. Giới thiệu về Công ty TNHH MTV TM DV Sơn Hồ An, đưa ra đánh giá những mặt đạt đã đạt được và hạn chế của công tác này nhằm đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty.
1329	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam - chi nhánh Gia Định	Hồ Xuân Mai	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu sự hài lòng với công việc của Cán bộ công nhân viên tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Gia Định
1330	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CÔNG TÁC ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI NGÂN HÀNG TMCP BẢO VIỆT – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	Lê Văn Minh	TS. Trần Văn Hưng	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI NGÂN HÀNG TMCP BẢO VIỆT – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG
1331	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín	Nguyễn Lâm Ngân	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín
1332	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực của Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Đắc Công Nghĩa	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực của Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh
1333	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động Quản trị quan hệ khách hàng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh Chi nhánh Khánh Hội	Phùng Thị Quỳnh Như	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động Quản trị quan hệ khách hàng đối với khách hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh Chi nhánh Khánh Hội
1334	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BÌNH PHÚ	Lê Trúc Quỳnh	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị chất lượng tại Công ty CP Bình Phú
1335	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI NỘI THẤT BẾP GIA ĐÌNH	Lê Minh Sang	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TM Nội thất bếp Gia Đình
1336	Đại học - CTCLC	NÂNG CAO CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MUA HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN BAO BÌ LẬP THỊNH	Nguyễn Thị Ngọc Sang	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị mua hàng tại Công ty TNHH Bao Bì Lập Thịnh
1337	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỆT MAY ĐỒNG KHÁNH	Nguyễn Hưng Thịnh	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty CP Dệt May Đồng Khánh
1338	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại DNTN Đại Hưng	Diệp Tuấn Tín	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tac quản trị nguồn nhân lực tại DNTN Đại Hưng
1339	Đại học - CTCLC	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG ĐỐI VỚI SẢN PHẨM VAY TÍN CHẤP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN-PHÒNG GIAO DỊCH TIỀM NĂNG TÂY BẮC	Hà Minh Trí	TS. Tô Anh Thơ	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG
1340	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác quản trị mối quan hệ khách hàng tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài gòn thương tín - PGD Tiềm năng Tây Bắc	Lê Quang Vinh	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị mối quan hệ khách hàng
1341	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Hợp tác xã nông nghiệp Evergrowth	Nguyễn Bích Ngọc	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực
1342	Đại học - CTCLC	Thực trạng quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Tân Thành Lợi	Nguyễn Thị Phương Tiên	TS. Tô Anh Thơ	Thực trạng quy trình tuyển dụng nhân sự
1343	Đại học - CTCLC	Một số giải pháp phát triển công tác tuyển dụng nguồn nhân lực trong Công ty TNHH Acacy	Đặng Nguyễn Như Phương	TS. Tô Anh Thơ	thực trạng tuyển dụng NNL
1344	Đại học - CTCLC	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN CÔNG NGHIỆP HYSTRONG	Lê Thị Ngọc Trâm	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Một số giải pháp phát triển công tác tuyển dụng nguồn nhân lực
1345	Đại học - CTCLC	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM THÚC ĐẨY TIÊU THỤ SẢN PHẨM PHÂN BÓN TẠI CÔNG TY TNHH AFOTECH	Trịnh Mỹ Duyên	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về quản trị NNL và đề xuất các giải pháp về tiêu thụ sản phẩm phân bón tại Afotech
1346	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HIGHLAND DRAGON	Đoàn Thị Ngọc Hạ	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về NNL
1347	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS – CN TP. HỒ CHÍ MINH	Thiệu Quang Hiếu	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về hoạt động chăm sóc khách hàng
1348	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động truyền thông marketing tích hợp tại công ty TNHH MTV đại lý bảo hiểm nhân thọ Phúc Tâm Gia	Bùi Hoàng Long	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về marketing tich hop tại công ty Phúc Tâm

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1349	Đại học - CTCLC	Giải pháp cải thiện chất lượng dịch vụ môi giới chứng khoán tại công ty cổ phần chứng khoán VPS.	Hoàng Duy Long	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu quy trình công tác cải tiến chất lượng sản phẩm tại doanh nghiệp môi giới chứng khoán
1350	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của công ty TNHH MTV đại lý bảo hiểm nhân thọ Phúc Tâm Gia	Nguyễn Khoa Nam	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại công ty bảo hiểm Phúc Tâm gia
1351	Đại học - CTCLC	Phân tích chuỗi cung ứng sản phẩm của công ty TNHH Đại Đức Tân tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thanh Ngân	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động chuỗi cung ứng trong doanh nghiệp
1352	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH HWA PAO RESINS VIỆT NAM	Nguyễn Thị Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạy động bán hàng trong doanh nghiệp
1353	Đại học - CTCLC	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động duy trì nguồn nhân lực của Công ty Cổ Phần Dầu Nhờn PVOIL	Nguyễn Thị Nhã Trúc	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động duy trì NNL
1354	Đại học - CTCLC	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH WESET ENGLISH CENTER	Nguyễn Trần Bảo Uyên	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng NNL
1355	Đại học - CTCLC	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀD PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS	Phan Trần Vân Vũ	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động đào tạo & phát triển NNL
1356	Đại học - CTCLC	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Xăng dầu Kiên Giang	Nguyễn Thị Thúy Vy	TS. Bảo Trung	Sử dụng BSC đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh
1357	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự nhằm tạo động lực làm việc cho nhân viên tại công ty TNHH XSKT Ninh Thuận	Nguyễn Trần Khánh Vy	TS. Bảo Trung	Phân tích chính sách đãi ngộ nhân viên
1358	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác thu hút khách hàng tham gia tiền gửi tại Phòng Giao Dịch Tây Sài Gòn của Ngân hàng Thương mai Cổ phần Sài Gòn	Ngô Anh Tú	TS. Bảo Trung	Hoàn thiện công tác thu hút khách hàng
1359	Đại học - CTCLC	Đánh giá công tác động viên nhân viên tại công ty TNHH Hạt nhựa Dũng Vân	Lê Trọng Vũ	TS. Bảo Trung	Phân tích công tác động viên nhân viên
1360	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ tại Trung tâm hội nghị tiệc cưới Aroma Center.	Đỗ Thị Yến Nhi	TS. Bảo Trung	Hoàn thiện công tác quản trị chất lượng
1361	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÔNG TY TNHH VÕ PHÚ THÀNH	Lương Thị Thanh Diễm	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH VÕ PHÚ THÀNH
1362	Đại học - CTCLC	CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VIỆT SUN	Trịnh Thu Hà	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VIỆT SUN
1363	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH GA MA	Bùi Lê Ngọc Thảo	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH GAMA
1364	Đại học - CTCLC	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THIÊN PHÁT GROUP	Trương Nguyễn Bảo Uyên	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THIÊN PHÁT GROUP
1365	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG, ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG DỊCH VỤ DẦU KHÍ ĐÌNH VŨ	Nguyễn Lê Hồng Yến	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG DỊCH VỤ DẦU KHÍ ĐÌNH VŨ
1366	Đại học - CTCLC	NGHIÊN CỨU CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG DỊCH VỤ DẦU KHÍ ĐÌNH VŨ	Phan Thị Vân Yến	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG DỊCH VỤ DẦU KHÍ ĐÌNH VŨ
1367	Đại học - CTCLC	Tổ chức lực lượng bán hàng tại Công Ty TNHH DV - TM - XNK Hồng Nghi	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện tổ chức lực lượng bán hàng của công ty
1368	Đại học - CTCLC	Quản lý nguồn nhân lực tại Công ty TNHH xây dựng thiết kế và trang trí nội thất Trần Anh	Võ Thị Mỹ Ái	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị NNL của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị NNL của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1369	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ VẬN HÀNH TẠI CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP THÔNG MINH GREEN	Huỳnh Thị Thiên Trang	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài tập trung vào phân tích hoạt động vận dụng KPI đối với bộ phận Headhunt trong doanh nghiệp với các nội dung: Trình bày cơ sở lý thuyết về KPI trong Doanh nghiệp. Từ đó tìm hiểu thực tế hoạt động vận dụng KPI trong xu hướng hiện nay Giới thiệu về công ty Cổ Phần Tập Đoàn Vietstar (Vietstar Group) Thực trạng hoạt động vận dụng KPI đối với bộ phận Headhunt tại Công ty Vietstar Đánh giá những mặt đã đạt được cũng như những mặt chưa đạt và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động vận dụng KPI đối với bộ phận Headhunt tại Công ty Cổ phần Tập Đoàn Vietstar
1370	Đại học - CTCLC	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG KPI ĐỐI VỚI BỘ PHẬN HEADHUNT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN VIETSTAR	Mai Trí Dũng	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài tập trung vào phân tích công cụ C&B trong doanh nghiệp với các nội dung: Trình bày cơ sở lý thuyết về lương thưởng - phúc lợi trong Doanh nghiệp. Từ đó tìm hiểu thực tế các chính sách C&B trong và ngoài nước Giới thiệu về công ty Cổ Phần Tư Vấn Đầu Tư Kim An (KIMANGROUP) Thực trạng nâng cao sự gắn kết của nhân viên thông qua công tác vận dụng C&B trong công ty Kim An Đánh giá những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn động và đề xuất giải pháp nâng cao sự gắn kết của nhân viên thông qua công tác C&B
1371	Đại học - CTCLC	CÔNG TÁC VẬN DỤNG CHÍNH SÁCH LƯƠNG THƯỞNG VÀ CHẾ ĐỘ PHÚC LỢI (C&B) TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ GẮN KẾT CỦA NHÂN VIÊN ĐỐI VỚI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐẦU TƯ KIM AN	Huỳnh Nguyễn Yến Nhi	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài tập trung vào phân tích hoạt động quản trị bán hàng với các nội dung: Trình bày cơ sở lý thuyết về quản trị bán hàng Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Truyền thông Click Media & SEO Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại doanh nghiệp Đánh giá những mặt đạt được, những mặt hạn chế và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Truyền thông Click Media & SEO
1372	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH MTV Wacontre	Lâm Ánh Hồng	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân sự của công ty
1373	Đại học - CTCLC	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Cơ Điện Lạnh Việt Xanh	Nguyễn Ngọc Bảo Ngân	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác QTNNL
1374	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực của Công Ty TNHH Mediastep Software Viet Nam	Đỗ Kiên Cường	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác QTNNL
1375	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Minh Phúc (MP Telecom)	Nguyễn Anh Thư	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác đào tạo và phát triển NNL của cty
1376	Đại học - CTCLC	Phân tích năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Hệ Thống Thông Tin FPT	Nguyễn Thị Bảo Trâm	TS. Cảnh Chí Hoàng	Đề tài phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực canh tranh của Công ty TNHH Hệ Thống Thông Tin FPT. Giới thiệu khái quát về công ty, từ đó đánh giá những mặt đạt được, những hạn chế, đề xuất các giải pháp có gía trị nhất định, là tài liệu tham khảo cho lãnh đạo Công ty.
1377	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện hoạt động quản trị sản xuất tại Công ty Sản xuất Thương mại Thành Danh	Hồ Khánh Vy	TS. Cảnh Chí Hoàng	Đề tài phân tích khái quát hoạt động sản xuất tại Công ty Sản xuất Thương mại Thành Danh. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị sản xuất tại doanh nghiệp. Từ đó, tác giả rút ra những mặt đạt được, những hạn chế và nguyên nhân dẫn đến những hạn chế là cở đề xuất các giải pháp ở chương 4.
1378	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH International Alumni Job Network Việt Nam	Huỳnh Bảo Giang	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH International Alumni Job Network Việt Nam. Đánh giá chung những mặt đạt được và hạn chế của hoạt động kinh doanh. Đề tài đã giải quyết được các mục tiêu đặt ra.
1379	Đại học - CTCLC	Phân tích hoạt động quản lý dự án ra mắt sản phẩm mới của Công ty TNHH Một thành viên Thương mại và Đầu Tư Liên Á Châu	Hồ Phương Anh	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động quản lý dự án ra mắt sản phẩm mới của Công ty TNHH Thương mại và Đầu Tư Liên Á Châu
1380	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện công tác quản trị chất lượng dịch vụ của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Vận Tải Nguyễn Tuấn Kiệt	Phạm Thị Thu Hằng	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu công tác quản trị chất lượng dịch vụ của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Vận Tải Nguyễn Tuấn Kiệt
1381	Đại học - CTCLC	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH MTV Tuấn Nhung và đưa ra giải pháp phát triển	Nguyễn Thị Thu Phong	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH MTV Tuấn Nhung và đưa ra giải pháp phát triển
1382	Đại học - CTCLC	Hoàn thiện Công tác Quản trị mua hàng của công ty TNHH Thương mại In bao bì Huy Đức	Diệp Thuỵ Linh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Nghiên cứu cơ sở lý luận về quản trị mua hàng, phân tích thực trạng công tác quản trị mua hàng tại cty và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị mua hàng cho cty
1383	Đại học - CTCLC	Nghiên cứu hoạt động Quản trị lực lượng bán hàng của công ty TNHH Fashion Garments (FGL)	Nguyễn Thị Hồng Thanh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Nghiên cứu cơ sở lý luận về quản trị LLBH, phân tích thực trạng công tác quản trị LLBH tại cty và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị LLBH cho cty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1384	Đại học - CTCLC	Thực trạng và giải pháp Quản trị rủi ro nguồn nhân lực của công ty TNHH Thương mại Dịch vụ vận tải Nguyễn Tuấn Kiệt	Lý Thùy Linh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Nghiên cứu cơ sở lý luận về quản trị rủi ro NNL, phân tích thực trạng công tác quản trị rủi ro NNL tại cty và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị rủi ro NNL cho cty
1385	Đại học	Quản trị bán hàng tại Công ty CP BREAKTHROUGH POWER	Tô Lâm Trường	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty
1386	Đại học	Quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại và Dịch Vụ Vũ Hoàng Long	Vũ Thị Trung Kiên	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty
1387	Đại học	Hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần cà phê Trung Nguyên	Hoàng Nguyễn Xuân Vũ	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty
1388	Đại học	Phân tích quy trình tuyển dụng của công ty TNHH CK HR Consulting	Phùng Thị Như Ngọc	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng của công ty
1389	Đại học	Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Hồ Ngọc Lan	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động đào tạo và phát triển của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động đào tạo và phát triển của công ty
1390	Đại học	Quản trị bán hàng tại Công ty TNHH TOP APEC	Nguyễn Võ Phương Thảo	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty
1391	Đại học	Quản trị lực lượng bán hàng của Công ty TNHH Thương Mại Lý Lời	Trần Thị Thùy Linh	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tổ chức lực lượng bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện tổ chức lực lượng bán hàng của công ty
1392	Đại học	Quản trị bán hàng của công ty TNHH SX TM DV XNK Chiếu Sáng Việt Nam - VNLICO	Lê Thị Nhật Vy	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty
1393	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác hoạch định bán hàng tại công ty TNHH TM dược phẩm Bình Tân	Trần Thị Thu Thảo	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích công tác hoạch định bán hàng và tìm ra giải pháp hoàn thiện công tác hoạch định bán hàng của cty
1394	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác kiểm soát bán lẻ tại công ty TNHH Thời Trang Anh Sơn A&S	Nguyễn Hồng Khanh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích thực trạng công tác kiểm soát bán lẻ và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác kiểm soát bán lẻ tại cty
1395	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư thương mại dịch vụ Gigamall Việt Nam	Kim Thị Ngọc Ánh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của cty và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1396	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Vietnam Social Health Revolution Pro Academy (VSHR Pro Academy)	Phan Thị Thùy Dung	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng lực lướng bán hàng tại cty
1397	Đại học	Giải pháp kiểm soát và nâng cao năng suất bán hàng tại công ty TNHH CN Thời Đại	Phạm Quốc Đạt	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích năng suất bán hàng tại cty và đề xuất giải pháp tăng năng suất bán hàng
1398	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng của công ty cổ phần Toyota Nha Trang	Nguyễn Hồng Hà	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích thực trạng công tác quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại cty
1399	Đại học	Nghiên cứu công tác chăm sóc khách hàng khi mua sắm trực tuyến tại công ty TNHH Royal London Import Export	Dương Thị Ánh Linh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại cty
1400	Đại học	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng của Công ty Cổ phần Misa chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Ngọc Linh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích công tác tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác này tại cty
1401	Đại học	HOÀN THIỆN GIẢI PHÁP DUY TRÌ NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DSTORE	Dương Hán Long	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giữ chân nhân viên tại công ty cổ phần DSStore
1402	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nhất Nam Food	Nguyễn Kim Ly	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH TMXK Nhất Nam Food
1403	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực cho lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Đắc Hưng Đaklak	Phạm Thị Thúy Nga	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tạo động lực cho lượng bán hàng tại công tyTNHH TM Đắc Hưng-chi nhánh Đắk Lắk

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1404	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng của chi nhánh công ty CP viễn thông FPT- Trung Tâm kinh doanh Sài Gòn 3	Lương Bảo Nhi	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị lực lượng bán hàng tại chi nhánh công ty CP FPT Telecom-Trung tâm kinh doanh
1405	Đại học	Hoàn thiện cấu trúc kênh phân phối và công tác khuyến khích các thành viên kênh phân phối tại công ty cổ phần đầu tư và xây dựng HT Bàn Thạch	Nguyễn Phương Hoài Nhi	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị kênh phân phối tại chi nhánh công ty CP đầu tư và xây dựng HT Bàn Thạch
1406	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng sản phẩm đá hoa cương tại công ty TNHH An Huy	Lê Huỳnh Nhu	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng sản phẩm đá hoa cương tại chi nhánh công ty TNHH An Huy
1407	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VẬT TƯ TÂN HOÀNG PHÁT	Nguyễn Thị Mỵ Sương	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1408	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP HÙNG CƯỜNG II	Trần Thanh Thủy	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1409	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH 24H SEAFOOD	Đoàn Thị Thảo Trang	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1410	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAPO	Phan Thiên Trang	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1411	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CHO HỌC VIỆN GURU THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO CỒNG VIỆT NAM	Võ Thanh Trúc	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị xúc tiến thương mại
1412	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DSTORE	Ngô Quốc Tuấn	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1413	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG THEO DỰ ÁN CỦA CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIÊN THANH	Trương Thị Cẩm Vân	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1414	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV CƯỜNG HÙNG TIẾN	Nguyễn Ngọc Tường Vy	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1415	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NHANH THẬT NHANH	Trần Thị Phương Thúy	ThS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1416	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thuỷ sản Đắc Lộc	Võ Thị Bích Tuyền	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng ự tại công ty TNHH Thuỷ sản Đắc Lộc
1417	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại hệ thống xe máy Huy Hoàng tỉnh Bến Tre	Lương Hồng Nhi	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại hệ thống xe máy Huy Hoàng tỉnh Bến Tre
1418	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty TNHH TM -DV Bền vững	Lâm Gia Lân	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định ,tổ chức, đánh giá lực lượng bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại công ty TNHH TM -DV Bền vững
1419	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của công ty TNHH Thương Mại - Dịch vụ Huỳnh Phúc Văn	Võ Trần Ngọc Điệp	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại - Dịch vụ Huỳnh Phúc Văn
1420	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Homedy	Vũ Hoàng Quyên	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại công ty TNHH Homedy
1421	Đại học	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - MB Bank	Phạm Thu Thảo	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động quản trị quan hệ khách hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị quan hệ khách hàng bán hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - MB Bank
1422	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của công ty cổ phần công nghệ SAPO	Nguyễn Lê Phương Anh	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng tại công ty cổ phần công nghệ SAPO

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1423	Đại học	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại Ngân hàng TMCP Quân đội - MB bank	Nguyễn Vũ Thanh Hiền	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tuyển dụng, đào tạo, đánh giá nguồn nhân lực và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị nguồn nhân lực tại Ngân hàng TMCP Quân đội - MB Bank
1424	Đại học	Nghiên cứu thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH MTV TM DV Hương Ánh	Mai Ánh Huyền	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH MTV TM DV Hương Ánh
1425	Đại học	Nghiên cứu công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH SX TM XNK Tín Phát	Lê Thùy Linh	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng tại công ty TNHH SX TM XNK Tín Phát
1426	Đại học	Phân tích công tác lập kế hoạch sản xuất tại công ty CP đầu tư An Phát	Nguyễn Thị Linh	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác lập kế hoạch sản xuất, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác lập kế hoạch sản xuất tại công ty CP đầu tư An Phát
1427	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân viên tư vấn bán hàng tại công ty CP môi trường Công nghệ xanh	Võ Lê Thuỳ Linh	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân viên, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân viên tư vấn bán hàng tại công ty CP môi trường Công nghệ xanh
1428	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng tại công ty TNHH MTV TM DV Hương Ánh	Hà Nguyễn Trà My	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng tại công ty TNHH MTV TM DV Hương Ánh
1429	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty CP đầu tư thương mại và phát triển công nghệ FSI	Huỳnh Thị Tuyết Ngân	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty CP đầu tư thương mại và phát triển công nghệ FSI
1430	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân viên tín dụng tại ngân hàng TM CP Nam Á - Chi nhánh Ninh Thuận	Huỳnh Thị Thùy Nhung	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân viên tín dụng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân viên tín dụng tại ngân hàng TM CP Nam Á - Chi nhánh Ninh Thuận
1431	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty CP công nghệ Haravan	Bùi Ngọc Lam Phương	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty CP công nghệ Haravan
1432	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nhân viên bán hàng tại công ty TNHH Hoàng Đức Đà Lạt	Hoàng Thị Phương Phương	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác đào tạo nhân viên bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác đào tạo nhân viên bán hàng tại công ty TNHH Hoàng Đức Đà Lạt
1433	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng tại công ty CP YAN FINANCIAL	Nguyễn Ngọc Đan Thi	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân viên bán hàng tại công ty CP YAN FINANCIAL
1434	Đại học	Nghiên cứu công tắc Quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Cánh Đồng Vàng:	Lê Thị Phương Thảo	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1435	Đại học	Nghiên cứu côngtác Quản trị bán hàng cho KH DN tại Công ty CP SSI	Trần Thị Diễm Thuận	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1436	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động QT bán hàng VLXD tại Công ty TNHH Hương Ánh:	Phạm Thị Hồng Tiên	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1437	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động QTLLBH tại TTKD 1, công ty FPT Telecom	Nguyễn Thị Huyền Trang	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về QTLLBH, phân tích thực trạng công tác QTLLBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1438	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng theo dự án tại Công ty Quyết Thắng	Huỳnh Thị Mỹ Trinh	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về BH theo DA, phân tích thực trạng công tác BH theo DA tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1439	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động CSKH tại Công ty TNHH XD-DV BeHome	Nguyễn Thị Thanh Xuân	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về CSKH, phân tích thực trạng công tác CSKH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1440	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng kênh đại lý và trực tiếp của Công ty TNHH Giống thủy sản Tuấn Hà	Lê Thị Huỳnh Như	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về BH kênh đại lý và trực tiếp, phân tích thực trạng công tác BH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1441	Đại học	Nghiên cứu hoạt dộng QTQHKH tại CN Gia Định tại NH VCB, CN Gia Định	Trần Thị Hiếu Thảo	ThS. Lưu Thanh Thủy	Tổng hợp LT về QTQHKH, phân tích thực trạng công tác QTQHKH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1442	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hđ QTBH tại NHTMCP Quân đội-CN Tân Hương	Dương Thị Thủy	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động QTBH sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ QTBH tại Ngân hàng TMCP Quân Đội.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1443	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hđ QTBH tại Trung tâm đào tạo và sát hạch lái xe PTS	Nguyễn Hoàng Kim Uyên	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động QTBH sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ QTBH tại Công ty CP Hacalla Việt Nam.
1444	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ HSC39 Sài Gòn	Lương Bích Thảo	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ Bán hàng tại Công ty CP Thương mại Dịch vụ HSC39 Sài Gòn.
1445	Đại học	Một số giải pháp cải thiện hoạt động bán hàng qua sàn thương mại điện tử tại công ty TNHH IGEA VIỆT NAM	Nguyễn Thị Thu Trang	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng qua sàn TMĐT tại Công ty TNHH IGEA VIỆT NAM
1446	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease.	Võ Ngọc Anh Thư	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ Bán hàng tại Công ty cho thuê Tài chính TNHH MTV Quốc Tế.
1447	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH IGEA Việt Nam	Nguyễn Thị Kim Thoa	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động QTBH sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ QTBH tại Công ty TNHH IGEA Việt Nam
1448	Đại học	Một số giải pháp cải thiện công tác bán hàng tại Công ty Cổ phần Sản Xuất Thương Mại thép SUNRISE	Đỗ Quan Huy	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ Bán hàng tại Công ty CP Sản xuất Thương Mại Thép SUNRISE.
1449	Đại học	Một số giải pháp cải thiện hoạt động tuyển dụng và đào tạo nhân viên bán hàng tại Công ty Cổ phần MISA Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Kim Ngân	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ Bán hàng tại Công ty TNHH Printway
1450	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của công ty TNHH Printway (Printway Factory)	Lê Nhật Tú	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng sau đó đưa ra một số GP nhằm hoàn thiện hđ Bán hàng tại Công ty CP Sản xuất Thương Mại Thép SUNRISE.
1451	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Phước Thành IV	Lê Thị Cẩm Nhung	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1452	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần quân đội- CN KHÁNH HỘI -Q.4	Lê Thị Thanh Dương	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1453	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH BTASKEE	Trần Thị Tuyết Nhi	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTNNL, phân tích thực trạng công tác QTNNL tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1454	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ Hương Ánh	Nguyễn Thị Hoàng Châu	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác BH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1455	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty TNHH TM dược phẩm Bình Tân	Phạm Quang Huy	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác BH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1456	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần SUNDIAL PHARMA	Dương Thị Hồng Liên	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1457	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Ngân Hàng TMCP Quân đội Quận 9	Phan Thị Thu Linh	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1458	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty CP dịch vụ Lương Nguyên	Bùi Thị Trúc Loan	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1459	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH 1 TV Thiên Ngân	Trịnh Duy Long	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1460	Đại học	Phân tích hoạt động quản lý tiến độ dự án lắp đặt thiết bị phòng Marketing tại công TNHH Việt Tiến	Nguyễn Xuân Mai	TS. Cảnh Chí Hoàng	Tong hop ly thuyet ve hoat dong tien do du an tu do de xuat giai phap
1461	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Một thành viên Thương Mại – Dịch vụ Hương Ánh	Nguyễn Nam	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty
1462	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ Phần Xây Lắp Và Vật Tư Xây Dựng 2	Phạm Phú Diễm Quỳnh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty
1463	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Rbox Việt Nam	Lương Thị Thanh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty
1464	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đức Thịnh Trà Vinh.	Huỳnh Thị Kim Thoa	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty
1465	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng của Công ty Cổ Phần Eotygroup	Nguyễn Thị Thanh Trúc	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1466	Đại học	Phân tích tiến độ dự án xây dựng nhà máy đá Granite của Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Thương Mại Tú Mai	Phạm Lê Thành Tâm	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về dự án và quản trị tiến độ dự án. Phân tích những ưu điểm và hạn chế của quản lý tiến độ tự án làm cơ sở đề xuất giải pháp cho công ty
1467	Đại học	Công tác quản lý dự án phát triển siêu thị Coopmart tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Saigon Co-op (SCID)	Trần Huỳnh Thanh Vy	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về dự án và quản trị tiến độ dự án. Phân tích những ưu điểm và hạn chế của quản lý tiến độ tự án làm cơ sở đề xuất giải pháp cho công ty
1468	Đại học	Phân tích hoạt động quản lý tiến độ dự án lắp đặt thiết bị phòng Marketing tại công TNHH Việt Tiến	Đặng Thị Trúc Mai	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về dự án và quản trị tiến độ dự án. Phân tích những ưu điểm và hạn chế của quản lý tiến độ tự án làm cơ sở đề xuất giải pháp cho công ty
1469	Đại học	Hoàn thiện công tác bán hàng cho Công ty Cổ phần Bất động sản Hunter Land	Nguyễn Thị Tuyết Nhung	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng, rút ra những mặt đạt được và hạn chế. Khóa luận đã đề xuất được các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty
1470	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẤT XANH	Trần Tuấn Tài	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Tổng hợp LT về tác lập KH DA, phân tích thực trạng công tác Kh dự án tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1471	Đại học	Hoàn thiện công tác lập kế hoạch sản xuất các sản phẩm may mặc tại công ty TNHH SUNGJIN INC VINA	Phạm Trần Trúc Vy	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Tổng hợp LT về tác lập kế hoạch, phân tích thực trạng công tác kế hoạch sản xuất tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1472	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG QUÁ TRÌNH VẬN TẢI CỦA CÔNG TY TNHH VẬN TẢI PROJECT SHIPPING	Nguyễn Thanh Long	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Tổng hợp LT về công tác quản trị rủi ro, phân tích thực trạng công tác trị rủi ro hoạt động tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1473	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH DỰ ÁN TẠI CÔNG TY TNHH HÓA NHỰA ĐỆ NHẤT CHI NHÁNH CẦN THƠ	Lê Hồng Nhung	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Tổng hợp LT về QTBH, phân tích thực trạng công tác QTBH tại công ty, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1474	Đại học	Thực Trạng Công Tác Hoạch Định Tiến Độ Dự Án Xây Dựng Nhà	Phan Ngọc Duyên	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác hoạch định tiến độ dự án xây dựng nhà tại công ty TNHH Tư vấn thiết kế xây dựng thương mại Lâm Dũng
1475	Đại học	Thực trạng công tác hoạch định tiến độ dự án" Tòa nhà văn phòng Kim Tín"	Đặng Thị Ngọc Hằng	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác hoạch định tiến độ dự án Tòa Nhà VP Kim Tín
1476	Đại học	Phân tích hoạt động kiểm soát dự án xây dựng	Nguyễn Thị Bích Hồng	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác Kiểm soát dự án xây dựng tại công ty tư vấn thiết kế xây dựng Kiên Định
1477	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản lý tiến độ dự án	Vũ Thị Hoàng Hậu	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác quản lý tiến độ dự án Tại công ty cổ phần đầu tư Thái Bình
1478	Đại học	Tìm hiểu dự án ra mắt sản phẩm mới	Nguyễn Tấn Hùng	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá dự án ra mắt sản phẩm mới tại CGV
1479	Đại học	Khảo sát công tác hoạch định dự án	Lê Lâm Linh	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác hoạch định dự án Tại công ty TNHH Xây dựng Thương mại Môi giới Bất động sản Đất Việt
1480	Đại học	Phân tích công tác quản lý tiến độ dự án	Lê Thị Thanh Loan	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác quản lý tiến độ dự án Tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ PTT
1481	Đại học	Phân tích công tác quản lý dự án phát triển sản phẩm mới	Tạ Thị Thu Loan	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác quản lý dự án phát triển sản phẩm mới Tại công ty TNHH Advance Cosmetic Việt Nam-
1482	Đại học	Phân tích công tác thẩm định dự án đầu tư khu công nghiệp Becamex Bình Phước	Nguyễn Thị Anh Mỹ	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác thẩm định dự án đầu tư khu CN BECAMEX Binh Phước
1483	Đại học	Phân tích công tác quản lý tiến độ dự án	Bùi Thị Mơ	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá công tác quản lý tiến độ dự án Tại công ty TNHH cây xanh Công Minh
1484	Đại học	Thực trạng công tác quản lý tiến độ thi công nhà điều hành sản xuất điện lực Long Hồ tại Công ty CP Tư vấn xây dựng Mỹ Thuận	Quách Hải My	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động quản lý tiến độ dự án tại DN
1485	Đại học	Thực trạng công tác lập kế hoạch dự án tại Công ty cổ phần thiết kế và xây dựng thương mại Ngôi Sao	Lê Hải Nam	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động lập kế hoạch dự án tại DN
1486	Đại học	Hoàn thiện công tác lập kế hoạch dự án tại Công ty TNHH MTV Cao Tiến	Trần Mỹ Phượng	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động lập kế hoạch dự án tại DN
1487	Đại học	Thực trạng công tác quản lý tiến độ dự án cải tạo văn phòng làm việc tại Công ty CP xây dựng cơ khí và thương mại Hưng Phú	Hoàng Thị Thanh Phương	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động quản lý tiến độ dự án tại DN
1488	Đại học	Hoàn thiện công tác dự thầu tại công ty TNHH Vật tư Huy Hoàng	Trần Nhật Sang	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động tham gia đấu thầu tại DN
1489	Đại học	Hoàn thiện công tác đấu thầu tại công ty TNHH Xây dựng thương mại Trường Thịnh Phát	Trần Vũ Thanh Tài	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động tham gia đấu thầu tại DN
1490	Đại học	Công tác quản lý tiến độ thi công văn phòng nhà xưởng Tino tại Công ty CP Thiết kế và Xây dựng - Thương mại Ngôi Sao	Nguyễn Hồng Bảo Thắng	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động quản lý tiến độ dự án tại DN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1491	Đại học	Thực trạng công tác dự thầu tại Công ty TNNHH Xây dựng - Thương mại - Dịch vụ D.N.T	Lê Hoàng Thanh Thảo	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động tham gia đấu thầu tại DN
1492	Đại học	Công tác quản lý tiến độ dự án hệ thống cơ điện Nhà xưởng Hitech 1 tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại - Xây dựng Phú Khải	Nguyễn Phương Thảo	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động quản lý tiến độ dự án tại DN
1493	Đại học	Hoàn thiện công tác dự thầu tại Công ty TNHH Chống thấm AWA	Huỳnh Thị Kim Thoa	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động tham gia đấu thầu tại DN
1494	Đại học	ĐÁNH GIÁ THÀNH TÍCH NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY TNHH NHƠN MỸ	Nguyễn Thị Thanh Trà	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác đánh giá NNL
1495	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO TIN HỌC QUỲNH CHÂU	Nguyễn Tấn Vinh	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng
1496	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chiến lược sàn thương mại điện tử Caready.vn tại Công ty TNHH Change INTERACTION.	Nguyễn Thị Ngọc Vy	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động quản trị chiến lược
1497	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN SALEREAL	Lê Thị Thanh Yến	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng
1498	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác quản lí tiến độ của dự án" khu công nghiệp Giang Điền" tại công ty cổ phần Sonadezi Giang Điền	Hoàng Thị Nga	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu quản lí tiến độ dự án
1499	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CTY TNHH MTV CAO SU PHƯƠNG PHƯƠNG VY	Võ Thiên Tâm	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động bán hàng
1500	Đại học	THỰC TRẠNG & GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI VĨNH PHÚC	Đỗ Minh Nhật	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt dộng quản trị quan hệ khách hàng
1501	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN VIÊN TRONG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HỢP THÀNH PHÁT	Huỳnh Đức Đạo	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động đào tạo và phát triển NNL
1502	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH VISTA GROUP	Chế Thị Thùy Dương	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH VISTA GROUP
1503	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT KẾ NỘI THẤT PHÚC HƯNG GIA	Phan Ngọc Như	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT KẾ NỘI THẤT PHÚC HƯNG GIA
1504	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH UNITED INTERNATIONAL PHARMA	Đinh Thị Hoàng Oanh	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH UNITED INTERNATIONAL PHARMA
1505	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT VINH (CÔNG TY VỆ SINH)	Huỳnh Hoàng Phi	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT VINH (CÔNG TY VỆ SINH)
1506	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH LIÊN KẾT TOÀN CẦU	Nguyễn Bùi Minh Trung	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH LIÊN KẾT TOÀN CẦU
1507	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HẢI ÂU PHÁT	Nguyễn Ngọc Thùy Chi	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HẢI ÂU PHÁT
1508	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ PAL	Phạm Hoàng Kha	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ PAL
1509	Đại học	KHẢO SÁT CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN STRESS, KIỆT SỨC VÀ GẮN KẾT VỚI TỔ CHỨC CỦA NHÂN VIÊN BẢO VỆ TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BẢO VỆ HOÀNG KHƯƠNG TRONG THỜI KỲ DỊCH BỆNH COVID19 NĂM 2021	Nguyễn Thị Kim Diễm	TS. Trần Văn Hưng	KHẢO SÁT CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN STRESS, KIỆT SỨC VÀ GẮN KẾT VỚI TỔ CHỨC CỦA NHÂN VIÊN BẢO VỆ TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BẢO VỆ HOÀNG KHƯƠNG TRONG THỜI KỲ DỊCH BỆNH COVID19 NĂM 2021
1510	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ SẢN XUẤT THIẾT BỊ AUREOLE	Chí Nga Hằng	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ SẢN XUẤT THIẾT BỊ AUREOLE
1511	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐẠT VĨNH TIẾN	Lý Thị Thu Minh	TS. Trần Văn Hưng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐẠT VĨNH TIẾN
1512	Đại học	Các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động tuyển dụng tại Công ty Cổ phần đầu tư thương mại dịch vụ địa ốc Thăng Long	Nguyễn Thị Thảo	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về tuyển dụng NNL
1513	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác động viên nhân sự tại công của công ty TNHH J.m Vina	Vũ Thị Phương Thảo	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về động viên nhân sự

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1514	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện các công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Đầu tư Âu Mỹ	Nguyễn Hoàng Anh Thư	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	nghiên cứu về tuyển dụng và đào tạo NNL
1515	Đại học	Phân tích thực trạng hoàn thành đơn hàng tại công ty Gilimex trong giai đoạn trước và trong đại dịch Covid-19 (2018-2021)	Lê Võ Thùy Trang	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu vế qui trình hoàn thành đơn hàng tại DN
1516	Đại học	Thực trạng và giải pháp đối với hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công Ty TNHH Cân Điện Tử Toàn Thịnh	Nguyễn Thùy Thảo Vy	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghi6en cứu về công tác chăm sóc khách hàng
1517	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Youl Chon Vina	Thượng Thị Phương Linh	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghi6en cứu về công tác đào tại và phát triển NNL
1518	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty Cổ phần New Land VJ	Lưu Thị Diễm My	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về hoạt động kinh doanh logistics
1519	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động mua hàng trong nước tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Trần Lê Minh	Lương Ngọc My	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác mua hàng của DN
1520	Đại học	Một số giải pháp nhằm thúc đẩy hiệu quả bán hàng của công ty cổ phần may sơn việt tại thị trường miền Đông Nam Bộ trong giai đoạn từ 2021 đến 2025	Nguyễn Trung Nguyên	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác bán hàng của DN
1521	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần công nghiệp gốm sứ Taicera	Nguyễn Thị Nguyên	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác bán hàng của DN
1522	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên Công ty TNHH UNI	Bùi Thanh Thoảng	TS. Vũ Hồng Vân	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên Công ty TNHH UNI
1523	Đại học	Phân tích hoạt động sản xuất tại nông trường Cẩm Đường thuộc Tổng Công ty Cao su Đồng Nai.	Phan Ngọc Thùy Trang	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động sản xuất tại nông trường Cẩm Đường thuộc Tổng Công ty Cao su Đồng Nai.
1524	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TMDV kỹ thuật Nam Khánh	Nguyễn Thị Kim Khánh	TS. Vũ Hồng Vân	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TMDV kỹ thuật Nam Khánh
1525	Đại học	Quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh..	Nguyễn Thị Tuyết Mai	TS. Vũ Hồng Vân	Quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh..
1526	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Thương mại Việt Thắng.	Nguyễn Diệu Linh	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Thương mại Việt Thắng.
1527	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quản bán hàng tại công ty thiết kế xây dựng nội thất Mộc Xinh	Nguyễn Minh Thiện	TS. Vũ Hồng Vân	Giải pháp nâng cao hiệu quản bán hàng tại công ty thiết kế xây dựng nội thất Mộc Xinh
1528	Đại học	Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ thẻ tín dụng của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Hội sở miền Nam	Lương Mỹ Nghi	TS. Vũ Hồng Vân	Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ thẻ tín dụng của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Hội sở miền Nam
1529	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Bùi Văn Bảo	TS. Vũ Hồng Vân	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Hồ Chí Minh
1530	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ tại Công ty Cổ phần Đầu tư SCC	Nguyễn Văn Huy	TS. Vũ Hồng Vân	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ tại Công ty Cổ phần Đầu tư SCC
1531	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng tại công ty TNHH NTP Media	Ngô Thị Tố Nữ	TS. Vũ Hồng Vân	Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng tại công ty TNHH NTP Media
1532	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH DV Lê Nam	Triệu Vũ Tài	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại DN
1533	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tạo công ty cổ phần Ánh Sao Dương	Trần Đức Nguyên	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại DN
1534	Đại học	Hoàn thiện hoạt động đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty CP Kinh doanh Địa ốc Long Phát	Phạm Trường Thi	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động đào tạo nguồn nhân lực tại DN
1535	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng Tại công ty TNHH SX Minh Tâm	Phạm Thị Thanh Thúy	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại DN
1536	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất tại công ty cổ phần Sang Ta	Lý Huỳnh Anh	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động quản trị sản xuất tại DN
1537	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân viên tại công ty TNHH Lê Ngọc Phúc Hưng	Nguyễn Thị Thủy Trúc	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và đào tạo tại DN
1538	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH BPO Niềm Tin Việt	Bùi Thị Kim Dung	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động đào tạo nguồn nhân lực tại DN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1539	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nhân lực tại ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Quận 9 Thành phố Hồ Chí Minh	Võ Thị Bích Nguyên	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động đào tạo nguồn nhân lực tại DN
1540	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV SẢN XUẤT THỨC ĂN CHĂN NUÔI BÌNH MINH	Nguyễn Ngọc Ánh	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động kinh doanh và đưa ra giải pháp
1541	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM DỊCH VỤ XĂNG DẦU HƯNG PHÚ	Long Triều Đại	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích công tác quan hệ khách hàng và đưa ra giải pháp
1542	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH SX TM MAY BA LÔ TÚI XÁCH HỢP PHÁT	Nguyễn Trà Giang	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động QTNNL và đề xuất giải pháp
1543	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI HUYỆN EAHLEO	Trần Thị Thu Hà	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động QTNNL và đề xuất giải pháp
1544	Đại học	Thực trạng xây dựng và phát triển thương hiệu VNPT Quảng Trị	Phạm Thế Hiếu	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động xây dựng thương hiệu và đề xuất giải pháp
1545	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VINH THỊNH	Nguyễn Thị Mỹ Hằng	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động bán hàng vè đề xuất giải pháp
1546	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM AGIMEXPHARM	Lê Hồng Huệ	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp
1547	Đại học	Phân tích thị hiếu của người tiêu dùng và một số biện pháp thúc đẩy tiêu thụ thực phẩm chức năng của Công ty Cổ phần FHB Viet Nam giai đoạn bình thường mới sau đại dịch Covid-19	Nguyễn Thị Minh Hậu	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích thị hiếu tiêu dùng và đề xuất giải pháp
1548	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VŨ LÊ	Nguyễn Thị Thu Huyền	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích công tác đào tạo nhân sự và đề xuất giải pháp
1549	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Công nghệ Vĩnh Hy	Phạm Hà Sông Hương	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Công nghệ Vĩnh Hy
1550	Đại học	Nghiên cứu hoạt động kinh doanh B2C dưới hình thức Thương Mại Điện Tử của công ty THNN Matxi Corp	Cóng Hoàng Kiều	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về hoạt động kinh doanh B2C dưới hình thức Thương Mại Điện Tử của công ty THNN Matxi Corp
1551	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị thương hiệu khách hàng tại Công ty TNHH MTV đầu tư xây dựng An Phong	Đào Thiện Lộc	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về công tác quản trị thương hiệu khách hàng tại Công ty TNHH MTV đầu tư xây dựng An Phong
1552	Đại học	Hoàn thiện quy trình bán hàng nhằm nâng cao hiệu quả tiêu thụ của công ty TNHH TM và DV Nhà Đèn	Lê Thị Hồng Linh	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về quy trình bán hàng nhằm nâng cao hiệu quả tiêu thụ của công ty TNHH TM và DV Nhà Đèn
1553	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Vận Tải Hoàn Thiện	Trần Thùy Linh	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Vận Tải Hoàn Thiện
1554	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công Ty TNHH Kỹ Thuật Thiết bị và Giải Pháp Xanh(GTEC)	Nguyễn Nhật Minh	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về hoạt động bán hàng tại Công Ty TNHH Kỹ Thuật Thiết bị và Giải Pháp Xanh(GTEC)
1555	Đại học	Phân tích công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hải Nam	Đặng Kim Ngân	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hải Nam
1556	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị kênh phân phối tại Công Ty TNHH Sản Xuất Linh Kiện Cơ Khí Formosa	Võ Đoàn Trọng Nghĩa	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu vềhoạt động quản trị kênh phân phối tại Công Ty TNHH Sản Xuất Linh Kiện Cơ Khí Formosa
1557	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của Công ty Cổ Phần Thương mại Trần Duy	Nguyễn Ngọc Kiều Nhi	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về hoạt động bán hàng của Công ty Cổ Phần Thương mại Trần Duy
1558	Đại học	Phân tích hoạt động tổ chức và lãnh đạo lực lượng bán hàng của Công ty Cổ phần Thương mại Trần Duy	Nguyễn Thị Yến Nhi	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về hoạt động tổ chức và lãnh đạo lực lượng bán hàng của Công ty Cổ phần Thương mại Trần Duy
1559	Đại học	Phân tích trực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV đầu tư xây dựng An Phong và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Lưu Trương Minh Phú	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	phân tích thực trạng và đề ra các giải pháp về quản trị NNL cho cty An Phong
1560	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Nông nghiệp Trần Quân và đề xuất giải pháp hoàn thiện.	Nguyễn Thị Bích Phương	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu hoạt động quản trị bán hàng tại cty Trần Quân và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1561	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH NTP Media và đề xuất giải pháp hoàn thiện.	Phạm Như Quỳnh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu hoạt động quản trị quan hệ KH tại cty TNHH NTP Media và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1562	Đại học	Phân tích trực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần tập đoàn Kim Long Phát và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Cao Trần Phương Thảo	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	phân tích thực trạng và đề ra các giải pháp về quản trị NNL cho cty Kim Long Phát
1563	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Quế Anh Food và đề xuất giải pháp hoàn thiện.	Hán Thị Lệ Thu	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	phân tích thực trạng và đề ra các giải pháp về quản trị NNL cho cty Kim Long Phát

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1564	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH chống thấm Awa và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Dương Thị Kiều Trinh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại cty chống thấm AWAvà đề xuất giải pháp hoàn thiện
1565	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ Hoàng Phong	Nguyễn Vũ Thục Uyên	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động quản trị bán hàng. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ Hoàng Phong. Từ đó tác giả đề xuất giải pháp.
1566	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại ngân hàng Thương Mại cổ phần ngoại thương Vietcombank Chi nhánh Gia Định.	Nguyễn Hữu Vinh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động quản trị Marketing. Phân tích hoạt động quản trị Marketing, đánh giá hiệu quả hoạt động Marketing tại ngân hàng Thương Mại cổ phần ngoại thương Vietcombank Chi nhánh Gia Định. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1567	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Phân phối Khải Thiên Nam	Trịnh Hoàng Việt	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động quản trị bán hàng. Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Phân phối Khải Thiên Nam. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1568	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ Vinsmart Việt Nam	Phan Tường Vy	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động quản trị bán hàng. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng và đánh gái hiệu quả tại công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ Vinsmart Việt Nam. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1569	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Chi nhánh Công ty cổ phần Thương mại dầu khí Cửu Long Bạc Liêu	Trang Như Ý	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động bán hàng. Phân tích hoạt động bán hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động tại Chi nhánh Công ty cổ phần Thương mại dầu khí Cửu Long Bạc Liêu. Từ đó tác giả đề xuất giải pháp.
1570	Đại học	Phân tích thực trạng quản trị sản xuất tại công ty Cổ phần Pizza Ngon	Võ Thị Mỹ Yến	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết quản trị sản xuất. Phân tích thực trạng quản trị sản xuất và đánh giá hiệu quả hoạt động quản trị sản xuất tại công ty Cổ phần Pizza Ngon. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1571	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Đầu Tư và phát triển Tân Đình Hảo	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động quản trị bán hàng. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Đầu Tư và phát triển Tân Đình Hảo. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1572	Đại học	Phân tích và đánh giá thực trạng quản trị sản xuất tại công ty cổ phần Sang TA	Lâm Lý Khánh Quyên	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết quản trị sản xuất. Phân tích và đánh giá thực trạng quản trị sản xuất tại công ty cổ phần Sang TA. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1573	Đại học	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng tại Công Ty MaiCom Việt Nam	Huỳnh Gia Hân	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết hoạt động chăm sóc khách hàng. Phân tích và đánh giá công tác chăm sóc khách hàng tại Công Ty MaiCom Việt Nam. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp.
1574	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ Phần Bất Động Sản Asian Holding	Tống Thị Thúy An	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Hệ thống lý thuyết quản trị bán hàng. Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ Phần Bất Động Sản Asian Holding. Từ đó, tác gải đề xuất giải pháp.
1575	Đại học	Các biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty cổ phần D - STORE	Nguyễn Thị Thu Trang	ThS. Hoàng Văn Trung	Các biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty cổ phần D - STORE
1576	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Khuôn mẫu & sản phẩm kim loại VINA	Võ Trần Nhã Trúc	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Khuôn mẫu & sản phẩm kim loại VINA
1577	Đại học	Các biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty BẢO VIỆT HÀ TĨNH.	Dương Đức Khánh	ThS. Hoàng Văn Trung	Các biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty BẢO VIỆT HÀ TĨNH.
1578	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam	Vũ Thị Uyên	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bảo hiểm Nhân thọ Generali Việt Nam
1579	Đại học	Phân tích hoạt động logistics tại công ty cổ phần phát triển sản xuất thương mại Sài gòn (SaDaCo)	Nguyễn Văn Minh	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động logistics tại công ty cổ phần phát triển sản xuất thương mại Sài gòn (SaDaCo)
1580	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động Marketing Online tại công ty TNHH Đầu tư giáo dục trọng điểm.	Đinh Thoại Thúy Vy	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu hoạt động Marketing Online tại công ty TNHH Đầu tư giáo dục trọng điểm và đề xuất các giải pháp nâng cao hoạt động
1581	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH TM DV BỀN VỮNG	Dương Thị Thu Hiền	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu hoạt động bán hàng tại công ty TNHH TM DV Bền Vững và đề xuất các biện pháp nâng cao hoạt động bán hàng cho công ty
1582	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Rạng Đông(RANDO)	Lê Trường Phong	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Rạng Đông(RANDO) và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng cho công ty
1583	Đại học	Phân tích chiến lược kinh doanh sản phẩm sơn nước của công ty TNHH MTV TM - DV HƯƠNG ÁNH	Nguyễn Quốc Cường	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu chiến lược kd sản phẩm sơn nước của công ty TNHH MTV TM - DV Hương Ánh và đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả của CL
1584	Đại học	Đánh giá hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH MTV Đá Minh Tường	Lê Phạm Ngọc Duy	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH MTV Đá Minh Tường và các giải pháp nâng cao hoạt động phát triển thương hiệu
1585	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Wakyo Magall	Phạm Triều Giang	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động chuoi cung ứng tại doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1586	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty TNHH HP Construction	Trần Minh Hiếu	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp
1587	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí Đồng Nai	Phạm Đức Hoàng	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Ngiên cứu hoạt động bán hàng tại doanh nghiệp TM Cơ Khí Đồng Nai
1588	Đại học	Phân tích hoạt động marketing MIX của công tyTNHH MTV thương mại dịch vụ Tấn Mỹ Phong	Võ Thị Huệ	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động Marketing Mix cho doanh nghhie65p
1589	Đại học	Phân tích và đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty bảo hiểm nhân thọ Generali Việt Nam	Trương Thị Thanh Huyền	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả hoat động sản xuất kinh doanh doanh nghiệ
1590	Đại học	Phân tích công tác đãi ngộ cho nhân viên tại công ty TNHH MTV Vật Liệu Xây Dựng Tấn Phát.	Lê Bảo Ngọc	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích chính sách đãi ngộ của công ty
1591	Đại học	Thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty TNHH DTCS	Nguyễn Thị Ánh Nguyệt	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu quy trình chính sách đào tạo và tuyển dụng của doanh nghiệp
1592	Đại học	QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ THI CÔNG CƠ ĐIỆN HOÀNG KIM	Cao Hồng Nhi	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Tư vấn thiết kế và thi công cơ điện Hoàng Kim
1593	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MTV XÂY DỰNG MỸ PHƯỚC	Phạm Thị Yến Nhi	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại CÔNG TY TNHH MTV XÂY DỰNG MỸ PHƯỚC
1594	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY MINH KHANG	Phạm Thị Quỳnh Như	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác động viên nhân viên tại CÔNG TY MINH KHANG
1595	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO TẠI CÔNG TY TNHH MOLET	Bạch Hữu Phúc	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác tuyển dụng và đào tạo tại Công ty TNHH Molet
1596	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VĨNH HY	Nguyễn Thị Mai Phương	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Công nghệ Vĩnh Hy
1597	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HẢI NAM KIÊN GIANG	Phan Nguyễn Xuân Quỳnh	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác bán hàng tại Công ty TNHH Hải Nam Kiên Giang
1598	Đại học	KHẢO SÁT QUY TRÌNH SẢN XUẤT HẠT NHỰA CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI Á PLASTIC	Thái Thị Thu Thảo	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu quy trình sản xuất hạt nhựa tại Công ty CP Đại Á Plastic
1599	Đại học	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN PHÚC THỊNH	Võ Thị Ngọc Thúy	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty CP Đầu Tư BDS Phúc Thịnh
1600	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH IN VÀ QUẢNG CÁO SONG THÀNH CÔNG	Đặng Thị Như Thương	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH In và quảng cáo Song Thành Công
1601	Đại học	Công tác thu hút nguồn nhân lực tại công ty TNHH Passio	Võ Thị Lan Vy	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu và đánh giá thực trạng thu hút nhân lực tại công ty.
1602	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Cao Lãnh	Đỗ Thị Ngọc Huỳnh	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu các hoạt động chăm sóc khách hàng và đề xuất các chính sách và hoạt động cải thiện
1603	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre	Lê Văn Sang	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích công tác quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp
1604	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất của công ty cổ phần Sang Ta	Võ Thùy Hương	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu công tác quản trị sản xuất và đề xuất giải pháp
1605	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định	Nguyễn Thanh Hải	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu và đánh giá công tác quản trị bán hàng
1606	Đại học	Thực trạng công tác quản trị hậu cần trong chuỗi cung ứng tại công ty TNHH sản xuất Constantia Việt Nam	Huỳnh Minh Thư	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu công tác quản trị hậu cần tại Công ty
1607	Đại học	Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công tu TNHH ADC chi nhánh Mộc Hoá	Tôn Nữ Như Phương	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu công tác quản trị bán sản phẩm ngành nông nghiệp tại công ty có CN Long An
1608	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Online tại công ty TNHH Diamond Fitness Center	Võ Thị Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu hoạt động marketing online tại trung tâm Fitness
1609	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TNHHH MTV THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HƯƠNG ÁNH	Nguyễn Thị Ngọc Dung	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về QTBH, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng và đánh giá công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH MTV Thương mại - Dịch vụ Hương Ánh và cuối cùng là các giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1610	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÔNG HẢI BẾN TRE.	Đỗ Thành Đạt	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Cơ sở lý thuyết về quản trị lực lượng bán hàng. Giới thiệu công ty cổ phần Đông Hải Bến Tre. Thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre. Đưa ra đề xuất và kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre.
1611	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH NGOẠI THẤT ĐÔNG DƯƠNG	Nguyễn Nữ Quỳnh Giao	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về QTCCU, giới thiệu hoạt động QTCCU tại Công ty TNHH Ngoại Thất Đông Dương, Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Ngoại Thất Đông Dương
1612	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM DINH DƯỠNG NUTIFOOD	Hồ Thị Thanh Hiền	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về QTNNL, giới thiệu hoạt động QTNNL tại Công ty CP TPDD Nutifood, Phân tích hoạt động QTNNL tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động QTNNL tại Công ty CP thực phẩm dinh dưỡng Nutifood.
1613	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU BOBI CRAFT	Nguyễn Thị Thúy Kiều	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về QTCCU, giới thiệu hoạt động QTCCU tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft, Phân tích hoạt động QTCCU tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động QTCCU tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Bobi Craft
1614	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH NAM PHÚC	Nguyễn Thị Mỹ Linh	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về HĐBH, thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Nam Phúc, phân tích hoạt động bán hàng tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Nam Phúc.
1615	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG LOGISTICS ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VIỆT HUỲNH GIA	Trần Kim Loan	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về CSKH, giới thiệu hoạt động logistics đường biển tại Công ty TNHH vận tải Việt Huỳnh Gia. Phân tích hoạt động logistics đường biển tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động logistics đường biển tại Công ty TNHH vận tải Việt Huỳnh Gia
1616	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HIỆP PHÁT	Nguyễn Thị Kim Ngân	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động kinh doanh; Giới thiệu về công ty; Đánh giá hoạt động kinh doanh của công ty; Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh tại công ty
1617	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ MAI HÂN	Phạm Thị Minh Nguyệt	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về Quản trị quan hệ khách hàng, giới thiệu hoạt động Quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần sản xuất thương mại - dịch vụ Mai Hân, Phân tích hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại đơn vị và cuối cùng là đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần sản xuất thương mại - dịch vụ Mai Hân
1618	Đại học	Công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH MTV SX TM Nam Thông Đại Đạt	Trần Lệ Như	TS. Hồ Xuân Tiến	Nhân sự là nguồn lực quý giá cần được sử dụng hiệu quả và phát huy tối đa năng lực, qua công tác tuyển dụng sẽ chọn những ứng viên đủ năng lực
1619	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng của công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre	Nguyễn Trần Ngọc Quyên	TS. Hồ Xuân Tiến	Trên cơ sở phân tích thực trạng dựa vào các số liệu tại công ty, đề xuất các giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng của công ty Cổ phần Đông Hải Bến Tre
1620	Đại học	Công tác quản lý mạng lưới đại lý bảo hiểm tại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam	Lê Thị Tha	TS. Hồ Xuân Tiến	Đóng góp của các đại lý đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, giải pháp hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của các đại lý
1621	Đại học	Công tác tuyển dụng và đào tạo nhân viên tại Công ty TNHH Bao Bì Saphia	Nguyễn Công Thái	TS. Hồ Xuân Tiến	Tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực góp phần hình thành một đội ngũ nhân sự đảm bảo về số lượng và chất lượng cho công ty
1622	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty Chế Biến Thực Phẩm Xuất Khẩu Hùng Vương	Lê Thị Phương Thảo	TS. Hồ Xuân Tiến	Mọi khâu từ đầu vào đến đầu ra với sự logic và sắp xế khoa học phát huy tối đa hiệu quả hoạt động của từng bộ phận
1623	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Eotygroup	Sú Dương Thu	TS. Hồ Xuân Tiến	Gia tăng doanh số bán hàng, kiểm soát tốt lực lượng bán hàng, phân phối sản phẩm từ công ty đến người tiêu dùng cần có sự thống nhất và tạo hiệu quả cao
1624	Đại học	Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Tư vấn Thiết kế và Xây dựng Phạm Triết	Trần Như Hoài Thương	TS. Hồ Xuân Tiến	Đóng góp của Quản trị nguồn nhân lực đối với hiệu quả hoạt động kinh doanh là rất lớn, làm sao để sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực? Làm sao để phát huy tối đa nguồn nhân lực? Làm thế nào để duy trì lực lượng lao động có chất lượng? Cần phải được nghiên cứu và làm rõ tại đơn vị
1625	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Cơ khí Chính xác Trọng Tiến	Nguyễn Thị Thùy Trang	TS. Hồ Xuân Tiến	Tạo sự thống nhất từ đầu vào đến đầu ra, kịp thời xử lý và đề xuất các giải pháp khắc phục
1626	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Thương Mại IDM	Nguyễn Trần Thị Tuyết Trinh	TS. Hồ Xuân Tiến	Bán hàng là khâu quan trọng và cần được quan tâm đầu tư. Từ lực lượng bán hàng đến tổ chức bán hàng
1627	Đại học	Nghiên cứu công tác tổ chức bộ máy quản trị tại công ty TNHH TM vận tải Nhã Bảo	Nguyễn Trần Thanh Vân	ThS. Tiêu Vân Trang	Công tác tổ chức bộ máy quản trị
1628	Đại học	Nghiên cứu hoạt động qt bán hàng tại cty xây dựng Tiến Châu	Huỳnh Thị Tường Vy	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị bán hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1629	Đại học	Nghiên cứu hđ qt quan hệ KH tại ngân hàng NN và PTNT, chi nhánh Quãng Ngãi	Võ Thị Thảo Vy	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị quan hệ KH
1630	Đại học	Nghiên cứu công tác đào tạo và phát triển NNL tại chi nhánh cty CP may Phương Đông	Võ Thị Ý	ThS. Tiêu Vân Trang	Công tác đào đạo và phát triển nhân viên
1631	Đại học	Nghiên cứu hoạt động qt lực lượng bán hàng tại cty TNHH MTV Tân Kiều	Ngô Nguyễn Yến Nhi	ThS. Tiêu Vân Trang	Tìm hiểu hđ quản trị lực lượng bán hàng
1632	Đại học	Nghiên cứu công tác qt NNL tại trung tâm thể thao Eballs	Trần Thị Yên Như	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị nguồn nhân lực
1633	Đại học	Nghiên cứu công tác qt lực lượng bán hàng tại cty CP Đông Hải Bến Tre	Võ Trọng Sang	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị lực lượng bán hàng
1634	Đại học	Nghiên cứu Quản trị marketing - mix trong hoạt động kinh doanh tại Agribank Quảng Nam	Nguyễn Vũ Anh Thư	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động Mar-mix
1635	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại cty CP BĐS Khải Hoàn LandLand	Nguyễn Thị Như Huỳnh	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động bán hàng
1636	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Sản Xuất Hưng Vượng	Võ Thị Thùy My	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Tìm hiểu quy mô, cấu trúc lực lượng bán hàng và nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị lực lượng bán hàng.
1637	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động logistics tại Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Gia Nguyễn.	Trần Ngọc Anh	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Hệ thống hóa được cơ sở lý luận, khung lý thuyết chung về logistics. Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động logistics tại công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Gia Nguyễn. Đề xuất giải pháp thiết thực, mang tính khả thi nhằm hoàn thiện hoạt động logistics tại công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Gia Nguyễn.
1638	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động logistics tại Công ty Cổ phần phát triển sản xuất thương mại sài gòn (sadaco)	Nguyễn Thị Tuyết Nhi	ThS. Trương Thị Thuý Vân	phân tích hoạt động logistics của công ty để giúp ích cho việc phát triển công ty, nâng cao hiệu quả, đáp ứng nhu cầu khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh
1639	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội (MBBANK) - CN Quận 4	Lê Nguyễn Hồng Bão	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Đề tài được nghiên cứu với mục đích áp dụng các kiến thức đã học về quản trị như quản trị bán hàng, quản trị quan hệ khách hàng... từ đó xem xét các vấn đề trong công tác tổ chức hoạt động quản trị quan hệ khách hàng của công ty. Tìm ra các thiếu xót và đưa ra các giải pháp dựa trên thực tiễn để hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại doanh nghiệp
1640	Đại học	Công ty TNHH TM DV Tiếp Thị Đồng Thắng Địa chỉ: 438 Nơ Trang Long, Phường 13, Quận Bình Thạnh, TP. HCM	Nguyễn Phương Chinh	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Thu hút được khách hàng, nâng cao thị phần sẽ giúp cho doanh nghiệp tiếp tục tồn tại và phát triển, có các giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, hiểu được khách hàng cần gì nhằm nâng cao được năng lực cạnh tranh và vượt qua giai đoạn khó khăn. Hoạt động bán hàng đóng vai trò lớn trong việc đảm bảo được sự thành công của các doanh nghiệp. Vì vậy, để vượt qua được khó khăn và phát triển hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp cần phải đặt hoạt động bán hàng lên hàng đầu.
1641	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn CallUS	Nguyễn Thị Phương Dung	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Mặc dù hoạt động quản trị nguồn nhân lực là hoạt động vô cùng trọng yếu và không thể thiếu nhưng trên thực tế, hoạt động này chưa được xem trọng và quan tâm chưa đúng mức. Mặt khác, việc quản trị nguồn nhân lực hiệu quả là cả một quá trình dài, phụ thuộc vào đặc điểm từng doanh nghiệp và luôn cần được đổi mới nên luôn còn tồn tại nhiều thực trạng đáng để tìm hiểu.
1642	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty THNN MTV Sản xuất thức ăn chăn nuôi Bình Minh	Lê Hữu Mỹ Duyên	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Sau nhiều năm hoạt động trên thị trường Việt Nam, Công ty TNHH MTV Sản xuất thức ăn chăn nuôi Bình Minh đã mở rộng hệ thống phân phối sản phẩm của mình khắp Đồng Nai và xây dựng cho mình những khách hàng trung thành cũng như đã đạt được nhiều thành quả trong kinh doanh. Tuy nhiên với sự cạnh tranh thị trường như hiện nay thì lực lượng bán hàng của công ty đang gặp rất nhiều khó khăn trong việc hoàn thành chỉ tiêu doanh số mà công ty đặt ra.
1643	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần OLLIN	Nguyễn Văn Đạt	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực thông qua việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng, các chính sách và phương pháp tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần OLLIN
1644	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Địa ốc Thành Nam	Trần Thị Huỳnh Hân	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Tìm hiểu và phân tích quy trình bán hàng cũng như thực trạng hoạt động bán hàng của Công ty để làm rõ những ưu điểm và hạn chế trong hoạt động quản trị bán hàng của Công ty Cổ phần Địa ốc Thành Nam. Từ đó, tìm kiếm giải pháp khắc phục các hạn chế cũng như phát huy những ưu điểm trong hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Địa ốc Thành Nam.
1645	Đại học	Hoàn thiện hoạt động Marketing tại Trung Tâm Anh Ngữ Quốc Tế IES - Công ty TNHH Khuyến Học	Lê Thị Thanh Hiền	TS. Tô Anh Thơ	Phân tích và hoàn thiện hoạt động Marketing

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1646	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Nến Nguyên Quang Trung	Lê Thị Mỹ Hạnh	TS. Tô Anh Thơ	Phân tích công tác tuyển dụng nguồn nhân lực
1647	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị Marketing của Công ty Cổ phần Bột giặt Lix (Lixco)	Lê Ngọc Ánh Hoa	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị Marketing
1648	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Công nghệ Vĩnh Hy	Bùi Thúy Hường	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
1649	Đại học	Nghiên cứu công tác duy trì nguồn nhân lực của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật Đức Vượng	Ngô Khắc Khải	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu công tác duy trì nguồn nhân lực
1650	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty Cổ Phần Công Nghệ Sapo	Trần Thị Thúy Kiều	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
1651	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Sản xuất thức ăn chăn nuôi Bình Minh	Nguyễn Thị Trúc Linh	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực
1652	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương Mại Tin Tâm	Phan Thị Anh Long	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực
1653	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Hoàng Đức Đà Lạt	Bùi Thị Thanh Mai	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân sự
1654	Đại học	Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Chế biến nông sản Kiên Cường	Bùi Tô Phương Mai	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu thực trạng quản trị bán hàng
1655	Đại học	Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Trung tâm Quan trắc Tài nguyên và Môi trường Đồng Tháp	Nguyễn Triệu Minh	TS. Hồ Xuân Tiến	Tìm hiểu Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Trung tâm Quan trắc Tài nguyên và Môi trường Đồng Tháp
1656	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho công ty CP SX TM nhựa Hiệp Thành	Võ Thị Thùy Ngân	TS. Hồ Xuân Tiến	Đatm bảo chất lượng đội ngũ lao động thông qua Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho công ty CP SX TM nhựa Hiệp Thành
1657	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng cho công ty Cổ phần trang thiết bị Y Nha khoa Việt Đăng	Nguyễn Thị Bích Ngọc	TS. Hồ Xuân Tiến	Khảo sát Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng cho công ty Cổ phần trang thiết bị Y Nha khoa Việt Đăng
1658	Đại học	Hoạt Động Quản Trị Lực Lượng Bán Hàng Tại Công Ty Cổ Phần SX-TM Nhựa Hiệp Thành	Lê Đỗ Thành Nhân	TS. Hồ Xuân Tiến	Đóng góp của lực lượng bán hàng vào hiệu quả hoạt động bán hàng thông qua phân tích hoạt Động Quản Trị Lực Lượng Bán Hàng Tại Công Ty Cổ Phần SX-TM Nhựa Hiệp Thành
1659	Đại học	Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Cơ khí Chính xác Trọng Tiến	Trần Xuân Phương	TS. Hồ Xuân Tiến	Vai trò và hiệu quả Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Cơ khí Chính xác Trọng Tiến
1660	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế & Thi công Cơ điện Hoàng Kim.	Phạm Thị Quyên	TS. Hồ Xuân Tiến	Khái quát Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế & Thi công Cơ điện Hoàng Kim.
1661	Đại học	Hoạt động tuyển dụng nhân sự của công ty TNHH thương mại quốc tế SQ	Hoàng Mỹ Thanh	TS. Hồ Xuân Tiến	Lý luận và thực tiễn Hoạt động tuyển dụng nhân sự của công ty TNHH thương mại quốc tế SQ
1662	Đại học	Hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Tư vấn Thiết kế và Xây dựng Phạm Triết	Cao Thị Hồng Thắm	TS. Hồ Xuân Tiến	Tầm quan trọng của Hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Tư vấn Thiết kế và Xây dựng Phạm Triết
1663	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thẩm mỹ JK Nhật Hàn	Nguyễn Lê Như Thảo	TS. Hồ Xuân Tiến	Đánh giá Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thẩm mỹ JK Nhật Hàn
1664	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng căn hộ cao cấp của Công ty Cổ Phần Phát Triển Nhà An Phúc Điền	Nguyễn Võ Thị Thu Thảo	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng căn hộ cao cấp tại công ty CP phát triển nhà An Phúc Điền
1665	Đại học	Lập kế hoạch kinh doanh tại công ty TNHH Sản xuất Đồ dùng gia dụng gỗ Trường Sơn giai đoạn 2021-2023	Phan Văn Thuận	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng để lập ké hoạch KD tại công ty TNHH sản xuất đồ dùng gia dụng gỗ Trường Sơn giai đoạn 2021-2023
1666	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nhân sự tại công ty cổ phần xây dựng cấp thoát nước Đức Thọ	Đoàn Nguyễn Thùy Trang	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động quản trị nhân sự, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị nhân sự tại công ty CP XD cấp thoát nước Đức Thọ
1667	Đại học	Thực trạng và một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Camera Bảo Duy	Lê Thảo Trúc	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Camera Bảo Duy
1668	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần SMentor	Võ Hoàng Tuấn	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định, tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ nhân sự và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty cổ phần SMentor

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1669	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thiết bị y tế Hoàng Lâm	Huỳnh Lê Tường Vi	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng ự tại công ty TNHH Thiết bị y tế Hoàng Lâm
1670	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của công ty TNHH MTV Tài Thịnh Phát	Huỳnh Vũ Thanh Vy	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng ự tại công ty TNHH MTV Tài Thịnh Phát
1671	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ tại Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt.	Võ Thúy Vy	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác hoạch định,tổ chức, đánh giá hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị chất lượng dịch vụ tại công ty cổ phần chứng khoá Bản Việt
1672	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH TM DV giao nhận vận tải Gia Nguyễn	Đoàn Thị Thùy Trang	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân sự và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH TM DV giao nhận vận tải Gia Nguyễn
1673	Đại học	Nghiên cứu thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH SMENTOR	Ngô Thúy Vi	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nguồn nhân lực và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH SMENTOR
1674	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty CP đông lạnh thủy sản Long Toàn	Kiều Thanh Trang	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng tại công ty CP đông lạnh thủy sản Long Toàn
1675	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty CP Dstore	Bùi Viết Lăng	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân sự và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty CP Dstore
1676	Đại học	Hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Khánh Khanh	Đặng Hồng Anh	ThS. Lượng Văn Quốc	Tổng hợp cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng và chỉ ra ưu nhược điểm và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Khánh Khanh
1677	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH HÓA NHỰC ĐỆ NHẤT CHI NHÁNH CẦN THƠ	Lê Thị Tuyết Nhân	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp LT, phân tích thực trạng công tác Tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty và đưa ra giải pháp hoàn thiện
1678	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác đãi ngộ nhân sự tại Công ty TNHH MTV cơ khí công trình TICCO.	Nguyễn Ngọc Mai	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp LT, phân tích thực trạng công tác Đãi ngộ nhân lực tại Công ty và đưa ra giải pháp hoàn thiện
1679	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần công nghệ SAPO	Bùi Thị Bình	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Tổng hợp LT, phân tích thực trạng công tác QTBH tại Công ty và đưa ra giải pháp hoàn thiện
1680	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động xúc tiến bán hàng tại Công ty	Nguyễn Thành Danh	ThS. Lê Thị Thanh Trang	
1681	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp tại Công ty cổ phần địa ốc HAPPY	Trần Thị Mỹ Dung	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Thực trạng và đề ra các giải pháp hoàn thiện VHDN
1682	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân viên tại Công ty cổ phần LÂM VIỆT	Nguyễn Nhật Duyên	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo
1683	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng B2B tại TNHH SNY VINA	Nguyễn Thị Ngọc Hà	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng B2B
1684	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần DSTORE	Trần Thị Ngọc Hân	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1685	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tào lực lượng bán hàng tại Ngân hàng ngoại thương VIETCOMBANK	Nguyễn Thị Thanh Hiền	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tào lực lượng bán hàng
1686	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Ván ép cao cấp Mỹ Việt.s”	Phan Hồng Hạnh	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại DN
1687	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty cổ phần đầu tư Kim Tín	Huỳnh Thị Diệu Hoàng	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và đào tạo tại DN
1688	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân lực tại Ngân hàng Đầu tư phát triển VN - Chi nhánh Đà Lạt	Lương Thị Bích Hường	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và đào tạo tại DN
1689	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng tại công ty cổ phần đầu tư và xây dựng Phú Anh	Lương Thị Kim Khá	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu công tác tuyển dụng tại DN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1690	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH chế biến nông sản Kiên Cường	Nguyễn Võ Mỹ Linh	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH chế biến nông sản Kiên Cường và đề xuất một số giải pháp
1691	Đại học	Phân tích hoạt động hành chính văn phòng tại công ty cổ phần môi trường và dịch vụ đô thị BÌNH THUẬN	Nguyễn Vũ Trúc Linh	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu hoạt động hành chính văn phòng tại công ty cổ phần môi trường và dịch vụ đô thị Bình Thuận và đề xuất một số giải pháp nâng cao hoạt động hành chính của công ty
1692	Đại học	Phân tích công tác đào tạo nhân sự tại Công ty TNHH hàng hóa quốc tế Vina	Lê Hồng Mai	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu công tác đào tạo nhân sự tại Công ty TNHH hàng hóa quốc tế Vina và đề xuất các giải pháp nâng cao công tác đào tạo tại công ty
1693	Đại học	Các biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MATXI COR	Lê Hồ Bảo Nghi	ThS. Hoàng Văn Trung	Tìm hiểu một số biện pháp nâng cao công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MATXI COR và đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả bán hàng
1694	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng của công ty TNHH thương mại quốc tế SQ-SQ International	Đặng Thị Hồng Nguyên	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động bán hàng của công ty TNHH thương mại quốc tế SQ-SQ International
1695	Đại học	Thực trạng dịch vụ tuyển dụng cung ứng nhân lực	Ngô Thị Ý Nhi	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá dịch vụ tuyển dụng cung ứng nhân lựcTại công ty CP giải pháp phát triển nhân tài
1696	Đại học	Thực trạng và giải pháp công tác tuyển dụng nguồn nhân lực	Nguyễn Thị Uyển Nhi	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá đề xuất giải pháp công tác tuyển dụng nguồn nhân lựcTại công ty CP Môi trường Công Nghệ Xanh_
1697	Đại học	Nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực	Phạm Minh Nhựt	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá đề xuất GP Nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực Tại Công ty CP BEELLSYSTEM24 Hoa sao
1698	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị sản xuất	Võ Yến Phương	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị sản xuấtTại công ty CP Sợi Thế Kỷ
1699	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng	Hoàng Thị Diễm Quỳnh	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng hợp lý thuyết, phân tích thực trạng, đánh giá đề xuất biện pháp Hoàn thiện công tác quản trị bán hàngTại công ty TNHH VIHAND
1700	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TOP APEC	Huỳnh Châu Nhựt Thanh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu thực trạng hoạt động đào tạo và phát triển NNL tại cty TNHH Top APEC và đề xuất giải pháp
1701	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH MTV Thương Mại Nhạn Trần và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Đỗ Thị Minh Thi	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu hoạt động QTBH và đề xuất GP tại cty Nhạn Trần
1702	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Bảo vệ- Vệ sĩ Hoàng Phi Long và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Nguyễn Tiền Phương Thảo	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu về hoạt động QTNNL tại cty Hoàng Phi Long và đề xuất GP hoàn thiện
1703	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Sa Đéc và đề xuất giải pháp hoàn thiện.	Phạm Ngọc Anh Thư	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	tìm hiểu về hoạt động QTNNL tại chi nhánh NH TM CP Viettinbank -chi nhành Sa Déc và đề xuất GP hoàn thiện
1704	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Quốc tế SQ	Vũ Nhật Vy	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại DN
1705	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần EotyGroup	Lê Thị Kim Yến	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại DN
1706	Đại học	Hoàn thiện chiến lược chiêu thị tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định	Nguyễn Thị Ý Nhi	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu chiến lược chiêu thị tại ngân hàng
1707	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán lẻ sản phẩm thẻ tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Khánh Hội	Nguyễn Thị Thu Hà	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu hoạt động quản trị bán lẻ tại ngân hàng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1708	Đại học	Phân tích Công tác Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Bưu Chính Viettel	Ngô Minh Quân	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu và đánh giá kết quả hoạt động đào tạo
1709	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Phú Gia Khang	Nguyễn Thị Ngọc Thảo	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích hoạt động bán hàng và giải pháp
1710	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH TM-DV Lê Thanh	Nguyễn Hương Giang	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích, đánh giá hoạt động quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp
1711	Đại học	Hoàn thiện công tác đãi ngộ và động viên nhân sự tại công ty cổ phần xây lắp và vật tư xây dựng 2	Trần Phương Thủy	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích các chính sách đãi ngô và sự động viên nhân viên tại doanh nghiệp, đề xuất giải pháp hoàn thiện
1712	Đại học	Nghiên cứu công tác bán hàng tại cty CP BĐS Asian Holding	Nguyễn Thị Thúy Diễm	ThS. Tiêu Vân Trang	Tìm hiểu hđ quản trị bán hàng
1713	Đại học	Nghiên cứu công tác qt lực lượng bán hàng tại cty TNHH Công nghiệp FU-I	Ngô Gia Hy	ThS. Tiêu Vân Trang	Công tác quản trị lực lượng bán hàng
1714	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại cty ĐT & DV BĐS Đất Phương Nam	Trần Thị Bích Nguyên	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị bán hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1715	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại cty CP Ngọc Khang	Phan Thị Bích Duyên	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị chuỗi cung ứng
1716	Đại học	Nghiên cứu công tác qt bán hàng tại cty TNHH MTV TM DV Hương Ánh	Nguyễn Thị Thu Hiền	ThS. Tiêu Vân Trang	Hoạt động quản trị bán hàng
1717	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Công nghệ Châu Âu	Huỳnh Mai Hảo	TS. Bảo Trung	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp tạo động lực nhân viên
1718	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ nông sản thực phẩm Đức Thắng	Nguyễn Thái Hoàng	TS. Bảo Trung	Hoàn thiện hoạt động bán hàng
1719	Đại học	Phân tích quá trình cung ứng nguồn nhân lực tại Công ty CP Kết nối nhân lực Worklink Việt Nam	Bùi Thị Thanh Hậu	TS. Bảo Trung	Giải pháp lựa chọn ứng viên chất lượng cao cung cấp cho doanh nghiệp
1720	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nhân lực tại Công ty cổ phần Ngọc Khang	Huỳnh Thị Khánh Huyền	TS. Bảo Trung	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển
1721	Đại học	Hoàn thiện hoạt động marketing dịch vụ tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bình Dương	Lê Xuân Hương	TS. Bảo Trung	Giải pháp marketing 7P cho Trung tâm kinh doanh VNPT
1722	Đại học	XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾN HƯNG	Phạm Thị Nhật Linh	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tích xây dựng và phát triển thương hiệu và đề xuất giải pháp
1723	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CÔNG NGHIỆP CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HẢI ĐĂNG GROUP	Trần Thị Kim Long	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tich hoạt động quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp
1724	Đại học	PHÂN TÍCH QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CÁ NHÂN VÀ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬT TƯ HUY HOÀNG	Huỳnh Chí Nghĩa	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tiích hoạt động bán hàng và đề xuất giải pháp
1725	Đại học	HÂN TÍCH VÀ HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐỨC THUẬN	Nguyễn Thành Nhân	TS. Trần Nhân Phúc	Phân tich hoạt động quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp
1726	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại công ty TNHH Thương mại Sản xuất Tấn Tài	Nguyễn Hoàng Huệ Nhi	TS. Cảnh Chí Hoàng	
1727	Đại học	Đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng ở Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Xe máy Trang Hoàng	Đặng Minh Như	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về quản trị bán hàng, phân tích thực trạng hoạt động QTBH ở công ty từ đó đề xuất các giải pháp cho công ty Trang Hoàng
1728	Đại học	Công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty Cổ phần Xây dựng - Thương Mại - Dịch Vụ Phú Hiển Vinh	Bùi Thị Kim Oanh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về tuyển dụng, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng ở công ty Phú Hiển Vinh
1729	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm tại nhà máy 1 công ty cổ phần đầu tư Thái Bình	Lê Thị Hà Phương	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị chất lượng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị chất lượng cho công ty Thái Bình
1730	Đại học	Công tác quản trị xúc tiến thương mại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Sản Xuất Tân Dân	Huỳnh Như Quỳnh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Hệ thống lý thuyết về xúc tiến thương mại và thực trạng hoạt động xúc tiến của công ty và đề xuất các giải pháp cho công ty trong thời gian tới về hoạt động xúc tiến thương mại
1731	Đại học	Nghiên cứu hoạt động đánh giá kết quả thực hiện công việc tại công ty TNHH Đồng Đội	Châu Ngọc Sanh	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu công tác đánh giá kết quả thực hiện công việc tại công ty TNHH Đồng Đội
1732	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH đầu tư BĐS QA HOLDING	Lê Phúc Sơn	TS. Trần Văn Hưng	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH đầu tư BĐS QA HOLDING
1733	Đại học	QUẢN LÝ DỰ ÁN XÂY DỰNG WEBSITE THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CAREADY	Lê Trần Phương Thanh	TS. Trần Văn Hưng	Quản lý dự án Xây dựng website Thương mại điện tử Caready
1734	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng	Trần Anh Thư	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH NW - Trung tâm Ngoại ngữ New Windows
1735	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Schindler Việt Nam	Hà Thị Thủy Tiên	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Schindler Việt Nam
1736	Đại học	Đánh giá công tác phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Điện lực Khánh Hoà	Lê Thị Hương Trang	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phát triển nguồn nhân lực
1737	Đại học	Hoàn thiện công tác đãi ngộ nhân sự tại Công ty TNHH Shilla Glovis Việt Nam	Nguyễn Ngọc Mỹ Trâm	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Đãi ngộ nhân sự
1738	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH MTV TM DV Hương Ánh	Lữ Thị Huệ Trúc	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Chăm sóc khách hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1739	Đại học	Một số giải pháp marketing online nhằm nâng cao hiệu quả bán hàng cho công ty TNHH Thương Mại Điện Tử NetGroup	Nguyễn Hải Yến	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Hoạt động Marketing online
1740	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI CAO LỆ TUYỀN	Nguyễn Thị Như Ý	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác kiểm soát chất lượng tại Công ty TNHH SXTM Cao Lệ Tuyền
1741	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NHÂN SỰ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN ASIAN HOLDING	Nguyễn Thị Huyền Trang	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị nhân sự bán hàng tại Công ty CP BĐS Asian Holding
1742	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TẠI NGÂN HÀNG VIETCOMBANK CHI NHÁNH ĐỒNG NAI	Nguyễn Thị Yến Nhi	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác đào tạo nhân lực tại Ngân Hàng Vietcombank chi nhánh Đồng Nai
1743	Đại học	NGHIÊN CỨU THÙ LAO LAO ĐỘNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐẦU TƯ - XÂY DỰNG HƯNG NGHIỆP PHÚ	Nguyễn Thị Thu Thảo	TS. Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác thù lao lao động tại Công ty TNHH Đầu tư Xây Dựng Hưng Nghiệp Phú
1744	Đại học	Quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Lê Nguyễn Quỳnh Như	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động Quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện Quản trị bán hàng của công ty
1745	Đại học	Hoạt động bán hàng của Công Ty Cổ Phần Bất Động Sản Khải Hoàn Land	Phạm Thị Hồng Hảo	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động Quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện Quản trị bán hàng của công ty
1746	Đại học	Tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vietstar	Nguyễn Ngọc Nhã Phương	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện tuyển dụng của công ty
1747	Đại học	Tuyển dụng nhân sự tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Sản xuất kinh doanh Minh Tâm	Nguyễn Thị Huyền Trân	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động tuyển dụng của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện tuyển dụng của công ty
1748	Đại học	Hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Ngọc Bắc Sang	Văn Thị Anh Thư	TS. Ao Thu Hoài	Mục tiêu của báo cáo là hiểu rõ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phương pháp là tổng quan lý thuyết, thu thập dữ liệu thực tế. Kết quả đã phân tích và đề xuất một số biện pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh của công ty
1749	Đại học	Hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Bất Động Sản Asian Holding	Nguyễn Thị Thúy Nga	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện hoạt động bán hàng
1750	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH KASH Việt Nam	Phạm Nhật Phương Thảo	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1751	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Năng Lượng Xanh GP	Lê Thanh Mai Anh	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự
1752	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Bảo Lộc	Hoàng Diệu Ánh	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng
1753	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần chăn nuôi CP-chi nhánh Bến Tre	Nguyễn Thị Thu Cúc	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
1754	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngân Hoàn	Huỳnh Lê Tuyết Giang	TS. Vũ Hồng Vân	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngân Hoàn
1755	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực cho người lao động tại Công ty Cổ Phần Xây Dựng Cấp Thoát Nước Đức Thọ	Phạm Thu Hà	TS. Vũ Hồng Vân	Hoàn thiện công tác tạo động lực cho người lao động tại Công ty Cổ Phần Xây Dựng Cấp Thoát Nước Đức Thọ
1756	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Và Quảng Cáo Phúc Sơn	Huỳnh Thị Mỹ Hiền	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Và Quảng Cáo Phúc Sơn
1757	Đại học	Tạo động lực cho nhân viên tại Công ty Cổ Phần Đầu Tư Bất Động Sản Phúc Thịnh	Phạm Thị Thu Hiền	TS. Vũ Hồng Vân	Tạo động lực cho nhân viên tại Công ty Cổ Phần Đầu Tư Bất Động Sản Phúc Thịnh
1758	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tại công ty TNHH Dịch vụ vận tải HK FAST EXPRESS	Trịnh Bá Hoàng	ThS. Trương Thị Thuý Vân	nghiên cứu, làm rõ một số nội dung lý luận về quản trị rủi ro trong lĩnh vực chuyển phát nhanh, đánh giá thực trạng quản trị rủi ro đối với hoạt động vận tải công nghệ tại bưu cục HK FAST EXPRESS thuộc công ty TNHH BEST LOGISTICS TECHNOLOGY, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro đối với việc hoạt động vận chuyển công nghệ của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1759	Đại học	giải pháp nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing – mix tại Công ty CỔ PHẦN TMS HOLDINGS	Đỗ Thị Thúy Hậu	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Là một công ty non trẻ trong ngành thiết kế Website chuyển đổi số, đối mặt trước những nguy cơ, sự cạnh tranh gay gắt, đặc biệt là từ các công ty lớn triệu đô trong ngành, TMS HOLDINGS đã và đang không ngừng thực hiện các hoạt động Marketing, tập trung xây dựng và hoàn thiện Marketing – mix để doanh nghiệp có được lợi thế để cạnh tranh trên thị trường.
1760	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Marketing Mix tại Công ty TNHH TOS	Nguyễn Đoàn Ngọc Hương	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Nhà quản trị doanh nghiệp luôn phải đặt mối quan tâm hàng đầu về con người trong chiến lược hoạt động và phát triển của công ty. Điều này yêu cầu nhiều vấn đề cần phải giải quyết, vì thế doanh nghiệp cần những nhà quản trị thực sự có năng lực, trách nhiệm và nghiêm túc tìm ra giải pháp để giải quyết vấn đề một cách tốt nhất.
1761	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TOS	Đỗ Hoàng Duy Linh	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Hiển Vy là một doanh nghiệp mới thành lập và kinh doanh về lĩnh vực xuất nhập khẩu. Chính vì vậy, việc chăm sóc và duy trì các mối quan hệ với khách hàng là một việc vô cùng quan trọng. Nhà quản trị đòi hỏi các bộ phận phải cùng phối hợp một cách nhịp nhàng và cụ thể để có thể thực hiện tốt nhất hoạt động CRM.
1762	Đại học	Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Xuất nhập khẩu Hiển Vi	Võ Thành Long	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Doanh nghiệp muốn giữ vững vị thế của mình và cạnh tranh trên thương trường thì đòi hỏi phải có biện pháp tiếp cận thị trường một cách chủ động và sẵn sàng ứng phó với mọi tình huống. Việc hoạch định chiến lược marketing phù hợp là điều thiết yếu để doanh nghiệp có thể linh động trong môi trường kinh doanh thay đổi.
1763	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Vpro Event	Lê Thị Huyền Mi	TS. Bảo Trung	Quy trình tổ chức sự kiện
1764	Đại học	Phân tích quy trình mua hàng tại Công ty TNHH MTV Đầu tư Xây dựng An Phong	Phạm Thị Mỹ Nguyên	TS. Bảo Trung	Hoàn thiện quy trình thu mua
1765	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MBBank) - Chi nhánh quận 9	Nguyễn Thành Nhân	TS. Bảo Trung	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng
1766	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư Thương mại và Phát triển Công nghệ FSI	Nguyễn Hoàng Tuyết Nhi	ThS. Hoàng Thu Thảo	Phân tích và đánh giá thực tế hoạt động bán hàng của công ty, rút ra những thành tựu đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Mại và Phát Triển Công Nghệ FSI
1767	Đại học	Nghiên cứu công tác đãi ngộ nhân sự của Công ty TNHH Phú Lộc Giàu	Nguyễn Thị Quỳnh Trúc	ThS. Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu chính sách đãi ngộ của Công ty TNHH Phú Lộc Giàu. Nhận xét và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác đãi ngộ nhân sự tại Công ty TNHH Phú Lộc Giàu
1768	Đại học	Nghiên cứu tình hình phát triển thương hiệu Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Trần Công Tuyền	ThS. Hoàng Thu Thảo	Trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề lý luận về thương hiệu và chiến lược thương hiệu, khóa luận sẽ phân tích chiến lược phát triển thương hiệu của Công ty cổ phần viễn thông FPT. Từ đánh giá về những thành công và hạn chế của chiến lược phát triển thương hiệu, khóa luận sẽ đưa ra những đề xuất về chiến lược phát triển thương hiệu trong giai đoạn "Bình thường mới"
1769	Đại học	Nghiên cứu công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương mại Đắc Hưng Chi nhánh Đắk Lắk	Lường Thị Vân Anh	ThS. Hoàng Thu Thảo	Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương mại Đắc Hưng chi nhánh Đắk Lắk. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của Công ty TNHH Thương mại Đắc Hưng chi nhánh Đắk Lắk.
1770	Đại học	Nghiên cứu hoạt động thu mua của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Y Việt	Trần Thị Kim Thoa	ThS. Hoàng Thu Thảo	Phân tích và đánh giá các thành tựu đạt được, các khó khăn và thách thức trước mắt, và các hạn chế còn tồn tại của hoạt động thu mua tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Y Việt. Tìm hiểu một số nguyên nhân dẫn đến các hạn chế và khó khăn của phòng thu mua, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua của công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Y Việt
1771	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH An Doanh VN	Trần Thị Anh Đài	ThS. Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu công tác quản trị nhân sự đang áp dụng tại công ty từ đó phân tích và đánh giá thực tế hoạt động quản trị nhân sự của công ty, rút ra những thành tựu đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân. Nhận xét và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị nhân tại Công ty TNHH An Doanh VN
1772	Đại học	QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DP BÌNH TÂN	Bùi Thị Anh Thơ	TS. Ao Thu Hoài	Nghiên cứu hoạt dộng QTBH
1773	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN QA HOLDING	Nguyễn Thị Huyền Trân	TS. Ao Thu Hoài	Nghiên cứu hoạt dộng QTBH
1774	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN ASIAN HOLDING	Trần Phương Lan Vy	TS. Ao Thu Hoài	Nghiên cứu hoạt dộng QTBH
1775	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG TẠI CÔNG TY AAU & PEACH CONSULTING	Nguyễn Hồng Nhung	TS. Ao Thu Hoài	Nghiên cứu hoạt dộng truyền thông

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1776	Đại học	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại và Phát triển Công nghệ FSI.	Tô Hải Quỳnh	TS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu quy trình, hoạt động chăm sóc khách hàng, chương trình khách hàng trung thành tại doanh nghiệp
1777	Đại học	Phân tích công tác tổ chức hoạt động bán trên sàn thương mại điện tử Lazada	Dương Thị Bích Thảo	TS. Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động tổ chức bán hàng theo danh mục sản phẩm trên hệ thống thương mại điện tử Lazada
1778	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY AN PHONG GROUP	Nguyễn Hoàng Yến	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động QTQHKH tại công ty, phân tích thực trạng, đề ra kiến nghị, giải pháp hoàn thiện
1779	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TMDV Thang Máy Thiên Phong	Vương Thị Kiều Khanh	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động QTQHKH tại công ty, phân tích thực trạng, đề ra kiến nghị, giải pháp hoàn thiện
1780	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY QA HOLDINGS	Trần Thị Diễm Trang	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động QTLLBH tại công ty, phân tích thực trạng, đề ra kiến nghị, giải pháp hoàn thiện
1781	Đại học	HÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CHO KHÁCH HÀNG TỔ CHỨC TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ TRIỀU AN	Cao Thị Ngọc Bích	ThS. Lưu Thanh Thuỷ	Nghiên cứu hoạt động QTBH B2B tại công ty, phân tích thực trạng, đề ra kiến nghị, giải pháp hoàn thiện
1782	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng cho công ty TNHH Routine Việt Nam	Nguyễn Công Dũng	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	- Nghiên cứu cơ sở lý luận của hoạt động Quản trị bán hàng ; Phân tích khái quát chung của công ty; Phân tích thực trạng hoạt dộng. bán hàng tại thực tế doanh nghiệp và Kiến nghị một số giải pháp để hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng.
1783	Đại học	Phân tích công tác Quản trị bán hàng của công ty cổ phần thương mại điện tử Mogo	Nguyễn Thị Hải Nhung	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	- Nghiên cứu cơ sở lý luận của hoạt động Quản trị bán hàng ; Phân tích khái quát chung của công ty; Phân tích thực trạng hoạt dộng. bán hàng tại thực tế doanh nghiệp và Kiến nghị một số giải pháp để hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng.
1784	Đại học	Phân tích công tác Quản trị bán hàng của công ty cổ phần ANPHONGGROUP	Lê Nguyễn Kim Vy	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	- Nghiên cứu cơ sở lý luận của hoạt động Quản trị bán hàng ; Phân tích khái quát chung của công ty; Phân tích thực trạng hoạt dộng. bán hàng tại thực tế doanh nghiệp và Kiến nghị một số giải pháp để hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng.
1785	Đại học	Phân tích công tác Quản trị bán hàng của công ty TNHH Thời trang TVT Corp	Nguyễn Thị Mỹ Phương	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	- Nghiên cứu cơ sở lý luận của hoạt động Quản trị bán hàng ; Phân tích khái quát chung của công ty; Phân tích thực trạng hoạt dộng. bán hàng tại thực tế doanh nghiệp và Kiến nghị một số giải pháp để hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng.
1786	Đại học	Phân tích công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty CP D'Furni	Châu Ngọc Ánh	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty CP D'Furni, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty CP D'Furni
1787	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH xử lý chất thải công nghiệp và tư vấn môi trường Văn Lang	Đặng Thị Hồng Vy	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty TNHH xử lý chất thải công nghiệp và tư vấn môi trường Văn Lang, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty TNHH xử lý chất thải công nghiệp và tư vấn môi trường Văn Lang
1788	Đại học	Phân tích công tác tổ chức hoạt động bán hàng trực tuyến tại công ty CP gió mậu dịch Rồng Xanh	Phạm Hồng Trâm	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty CP gió mậu dịch Rồng Xanh, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty CP gió mậu dịch Rồng Xanh
1789	Đại học	Thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại công ty CP Đầu tư Thương mại và Phát triển công nghệ FSI	Ngũ Hoàng Yến Linh	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần đầu tư thương mại và phát triển công nghệ FSI, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần đầu tư thương mại và phát triển công nghệ FSI
1790	Đại học	Nghiên cứu công tác kiểm soát dự án sự kiện tại Công ty TNHH Tổ chức sự kiện Sài Gòn Light	Nguyễn Nguyễn Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác kiểm soát dự án tại công ty TNHH Tổ chức sự kiện Sài Gòn Light, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác Nghiên cứu công tác kiểm soát dự án sự kiện tại Công ty TNHH Tổ chức sự kiện Sài Gòn Light
1791	Đại học	Thực Trạng Công Tác Xây Dựng Kế Hoạch Digital Marketing Thương Hiệu Sợi Chỉ Vàng Của Công Ty TNHH NETGROUP	Trần Thị Thuý Quân	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác xây dựng và thực hiện KH marketing tại công ty TNHH NETGROUP, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác xây dựng và thực hiện KH marketing tại Công ty TNHH NETGROUP

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1792	Đại học	Thực Trạng Công Tác Thẩm Định Dự Án Đầu Tư Trung Tâm Saigondance quận 7 của Công Ty TNHH MTV Trần Ngân	Ngô Thị Mỹ Liên	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng Công Tác Thẩm Định Dự Án Đầu Tư Trung Tâm Saigondance quận 7 của Công Ty TNHH MTV Trần Ngân, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác Công Tác Thẩm Định Dự Án Đầu Tư tại Công Ty TNHH MTV Trần Ngân
1793	Đại học	CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ARTEX NAM AN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC VIỆT NAM	Nguyễn Thị Tuyết Nhung	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng Công Tác Thẩm Định Dự Án ARTEX NAM AN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC VIỆT NAM, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác Công Tác Thẩm Định Dự Án Đầu Tư tại Công Ty Cổ phần Động lực Việt Nam
1794	Đại học	ĐÁNH GIÁ SỰ ẢNH HƯỞNG CỦA CÁC YẾU TỐ RỦI RO TRONG CÔNG TÁC ĐẤU THẦU CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC KHANG	Võ Hoàng Minh Phượng	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu các yếu tố rủi ro đến hoạt động đấu thầu
1795	Đại học	Hoàn Thiện Công Tác Dự Thầu tại Công Ty Cổ Phần Ngọc Khang	Nguyễn Thị Mến	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu thực trạng hoạt động đấu thầu
1796	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản lý tiến độ dự án đầu tư máy móc thiết bị của công ty TNHH Túi Xách SIMONE Việt Nam TG	Dương Thị Ngọc Hân	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động quản lý tiến độ dự án
1797	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC VIỆT NAM – MOTIVES VIỆT NAM	Đỗ Trung Kiên	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác lập kế hoạch sản xuất
1798	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC DỰ THẦU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SANG TA	Trần Thị Bích Trâm	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động tham gia đấu thầu dự án
1799	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN THI CÔNG CHI NHÁNH VĂN PHÒNG GIAO DỊCH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẤT XANH	Nguyễn Thị Bích Trâm	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu công tác quản lý tiến độ dự án
1800	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Vạn Long	Phan Thế Huy	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích báo cáo cáo tài chính công ty
1801	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHHH TRIBECO Bình Dương	Điền Bảo Ngọc	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu hoạt động bán hàng
1802	Đại học	Phân tích công tác QT nguồn nhân lực tại công ty TNHH một thành viên Cao Su Dầu Tiếng	Mai Thị Thu Hà	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng hoạt động QT NNL. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1803	Đại học	Giải Pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng tại công ty TNHH SXTMDV Trường An	Nguyễn Thị Ngọc Hiệp	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng công tác tuyển dụng NNL. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1804	Đại học	Thực Trạng công tác QT nguồn nhân lực tại công ty TNHH KANAAN Sài Gòn	Phạm Ngọc Thùy Vi	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng hoạt động QT NNL. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1805	Đại học	Công tác đãi ngộ nhân sự tại công ty TNHH Thu Âm Việt	Vũ Đình Tiến	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng đãi ngộ nhân sự. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1806	Đại học	Nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng tại Công ty TNHH MTV Chuyển phát nhanh Thuận Phong (J&T Express) chi nhánh Hồ Chí Minh	Tạ Thị Vân Khanh	TS. Bảo Trung	Nghiên cứu phân tích thực trạng hiệu quả công tác tuyển dụng tại Công ty TNHH MTV Chuyển phát nhanh Thuận Phong (J&T Express) chi nhánh Hồ Chí Minh; từu đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả
1807	Đại học	Phân tích các yếu tố thành công cốt lõi (CSF - Critical Sucess Factors) ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình tại Công ty TNHH XD TM Hân Phát	Phạm Thị Thu Thảo	TS. Bảo Trung	Nghiên cứu xác định các yếu tố thành công cốt lõi (CSF - Critical Sucess Factors) ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình tại Công ty TNHH XD TM Hân Phát; từ đó đề xuất giải pháp liên quan đến các yếu tố thành công cốt lõi để đảm bảo tiến độ dự án
1808	Đại học	Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Thuốc Thú Y và thuốc Thuỷ Sản tại Công ty TNHH Quốc Tế Acell Việt Nam	Võ Lê Minh Thư	TS. Bảo Trung	Dựa trên các chỉ số đánh giá hiệu quả kinh doanh phân tích Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Thuốc Thú Y và thuốc Thuỷ Sản tại Công ty TNHH Quốc Tế Acell Việt Nam; từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinhd aonh
1809	Đại học	Nâng cao hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty Kinh doanh Vật liệu xây dựng Nam Sơn	Huỳnh Lê Minh Ngọc	TS. Bảo Trung	Phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty Kinh doanh Vật liệu xây dựng Nam Sơn; từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh
1810	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp tạo động lực làm việc cho nhân viên tại công ty TNHH MTV TMDV Bất động sản Hùng Hưng	Lê Nguyễn Duy Nhất	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tạo động lực làm việc, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
1811	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Bethel Vina và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Nguyễn Thị Huỳnh Như	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Đánh giá ưu điểm, nhược điểm của hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty. Dựa trên cơ sơ đó, đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1812	Đại học	Phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ tại Công ty TNHH MTV Chuyển có Phát Nhanh Thuật Phong - chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Huyền Trang	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Đề xuất giải pháp góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của Công ty TNHH MTV Chuyển Phát Nhanh Thuận Phong - chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới.
1813	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thượng Phẩm	Lâm Liên Thảo	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu các kênh bán hàng trực tiếp và gián tiếp (online), nghiên cứu nhu cầu, nghiên cứu các yếu tố chủ quan và khách quan ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của khách hàng tại công ty. Đề xuất các giải pháp tăng khả năng khách hàng chốt đơn nhanh chóng.
1814	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất tại Công ty TNHH Thang máy Hoàng Việt	Cáp Hữu Hải	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác quản trị sản xuất nhằm phát hiện những tồn tại bất cập của hoạt động sản xuất và từ đó đề xuất các giải pháp cải thiện
1815	Đại học	Công tác tạo động lực lao động cho nguồn nhân lực tại công ty TNHH thương mại MZ Vietnam	Trần Thị Minh Hương	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về việc tạo động lực cho lực lượng lao động và từ đó đề xuất các giải pháp cải thiện hoạt động này
1816	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác đào tạo, phát triển và giữ chân nhân viên tại Công ty Cổ phần Beta Edtech	Ngô Thị Kim Ngân	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Phân tích các va61b đề về đào tạo, phát triển và giữ chân lực lượng nhân sự để từ đó đưa ra những hàm ý nhằm thay đổi và cải thiện hiện trạng nghiên cứu
1817	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Giải Pháp EZ và các giải pháp hoàn thiện	Trần Tú Tài	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác quản trị quan hệ khách hàng của DN và chỉ ra các nhược điểm cần cải thiện cũng như đề xuất các giải pháp tương thích
1818	Đại học	Công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH kinh doanh vật liệu xây dựng Nam Sơn	Nguyễn Hoài Phương Trinh	TS. Vũ Hồng Vân	Nghiên cứu cơ sở lý luận, thực trạng hoạt động quản trị bán hàng của công ty, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hoạt đôạng quản trị bán hàng
1819	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN ASIAN HOLDING	Trần Mai Như Ý	TS. Vũ Hồng Vân	Nghiên cứu cơ sở lý luận, thực trạng hoạt động quản trị bán hàng của công ty, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hoạt đôạng quản trị bán hàng
1820	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TH TNHH THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ DZP	Nguyễn Thị Kim Anh	TS. Vũ Hồng Vân	Nghiên cứu cơ sở lý luận, thực trạng hoạt động quản trị bán hàng của công ty, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hoạt đôạng quản trị bán hàng
1821	Đại học	Thực trạng hoạt động tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Công nghệ DNG	Nguyễn Thị Cẩm Nhi	TS. Vũ Hồng Vân	Nghiên cứu cơ sở lý luận, thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo của công ty, đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả của hai hoạt động.
1822	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Xây dựng Nhựt Linh	Lương Huỳnh Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất biện pháp
1823	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Quản trị Bán hàng tại Công ty TNHH Cách Âm - Chống Nóng An Tâm	Mạc Nguyễn Hồng Khánh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất biện pháp
1824	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH In bao bì Quảng Huy	Lưu Thúy My	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng quản trị lực lượng bán hàng. Nhận xét và đề xuất biện pháp hoàn thiện.
1825	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật Minh Khang	Tôn Nữ Kiều Ân	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất biện pháp
1826	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nguyễn Tấn	Trần Mỹ Hân	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động đào tạo. Nhận xét và đề xuất giải pháp.
1827	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng tại Công ty Cổ phần Hóa chất & vật liệu xây dựng Minh Phú	Đào Đình Phúc	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động quản trị chất lượng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1828	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Máy Móc - Thiết Bị Cự Lực	Đào Văn Trường	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1829	Đại học	Hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đá Minh Tường	Nguyễn Ngọc Duyên	ThS. Thái Kim Phong	Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1830	Đại học	Hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Quốc Hùng. info@quochungvn.com	Chu Thị Nhung	ThS. Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1831	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Sức Bật. contact@spiral.com.vn	Đào Thị Trúc Anh	ThS. Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng hoạt động đào tạo NNL. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1832	Đại học	Hoàn thiện quy trình bán hàng tại công ty cổ phần Nhanh.vn. contact@nhanh.vn	Lê Minh Tâm	ThS. Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng qui trình bán hàng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1833	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng cho công ty cổ phần SXTMDV Alpha Cosmetics	Hồ Thị Huyền Trâm	ThS. Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích thực trạng hoạt động bán hàng. Nhận xét và đề xuất giải pháp
1834	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Nhanh.vn - khu vực TP.HCM	Lê Minh Trường	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng về hoạt động QTBH tại công ty, đề xuất GP hoàn thiện hoạt động BH.
1835	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất của Công ty Cổ phần Cơ khí – Xây dựng Long An	Cao Hoàng Sơn	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng về hoạt động QTSX tại công ty, đề xuất GP hoàn thiện hoạt động QTSX.
1836	Đại học	Thực trạng công tác tuyển dụng và đào tại tại công ty cổ phần Hasaki Beauty & Clinic	Lê Minh Anh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng về hoạt động tuyển dụng và đào tạo tại công ty, đề xuất GP hoàn thiện hoạt động tuyển dụng và đào tạo tãi cty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1837	Đại học	Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Nhanh.vn chi nhánh HCM	Bùi Huỳnh Như	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng về hoạt động QTBH tại công ty, đề xuất GP hoàn thiện hoạt động BH.
1838	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác mua hàng tại công ty cổ phần vận tải khí và hóa chất việt nam	Trịnh Bích Thùy	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động, quy trình mua hàng của doanh nghiệp
1839	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty tnhh thương mại và dịch vụ bất động sản ALBUS	Bùi Lê Mỹ Tiên	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động xúc tiến kinh doanh bán hàng doanh nghiệp
1840	Đại học	Phân tích hiệu quả công tác quản trị bán hàng tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ Tư vấn thiết kế THỜI TRANG VIỆT	Hồ Thị Thanh Trâm	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động thúc đẩy kinh doanh bán hàng doanh nghiệp
1841	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH xây dựng NHỰT LINH	Lê Thị Thanh Trúc	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng doanh nghiệp
1842	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật STG và đề xuất giải pháp hoàn thiện	Nguyễn Hoàng Hạ Vy	TS. Nguyễn Gia Ninh	Hệ thống lý thuyết Quản trị chuỗi cung ứng. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật STG và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1843	Đại học	Giải pháp nhằm hoàn thiện công tác xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH Hóa Nam Việt	Lê Quế Anh	TS. Nguyễn Gia Ninh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH Hóa Nam Việt
1844	Đại học	Phân tích thực trạng tổ chức kênh phân phối sản phẩm của Công ty TNHH XD SX DV Lan Thanh	Nguyễn Huỳnh Như Mai	TS. Nguyễn Gia Ninh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng tổ chức kênh phân phối sản phẩm của Công ty TNHH XD SX DV Lan Thanh
1845	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất của Công Ty Cổ Phần Hóa Chất Và Vật Liệu Xây Dựng Minh Phú	Trần Nhựt Trường	TS. Nguyễn Gia Ninh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị sản xuất của Công Ty Cổ Phần Hóa Chất Và Vật Liệu Xây Dựng Minh Phú
1846	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH TM Huy Vũ	Phạm Thị Tường Vi	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hệ thống lý thuyết, phân tích hoạt động kinh doanh và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh koanh công ty TNHH TM Huy Vũ
1847	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty trách nhiệm hữu hạn SMYOU	Nguyễn Thị Thanh Xuân	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng công ty trách nhiệm hữu hạn SMYOU
1848	Đại học	Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần giải pháp Wise	Nguyễn Thị Cẩm Tiên	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng Công ty Cổ phần giải pháp Wise
1849	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP TẠO ĐỘNG LỰC NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÔNG TY TNHH SX TM DV HẢI ĐĂNG GROUP	Nguyễn Thụy Tường Vy	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tạo động lực người lao động CÔNG TY TNHH SX TM DV HẢI ĐĂNG GROUP
1850	Đại học	Phân tích hoạt động marketing online cho các khóa học tại công ty Nhơn Mỹ	Nguyễn Thị Thùy Dương	TS. Tô Anh Thơ	Phân tích hoạt động marketing online
1851	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất của công ty Trách nhiệm hữu hạn thái gia sơn	Nguyễn Văn Nghĩa	TS. Tô Anh Thơ	Phân tích hoạt động quản trị sản xuất
1852	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng của công ty TNHH IGEA Việt Nam	Trần Thị Thúy Nguyên	TS. Tô Anh Thơ	Phân tích hoạt động chuỗi cung ứng
1853	Đại học	Hoàn thiện công tác xây dựng chiến lược kinh doanh của công ty TNHH công nghệ Vĩnh Hy	Lê Minh Phát	TS. Tô Anh Thơ	Phânt ích hoạt động xây dựng chiến lược kinh doanh
1854	Đại học	Giải pháp nâng cao lòng trung thành của nhân viên công ty cổ phần thương mai Window World	Mai Thị Xuân Quỳnh	TS. Hồ Xuân Tiến	Phát triển các giải pháp nâng cao lòng trung thành của nhân viên
1855	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty CP SX TM Alpha Cosmectic	Nguyễn Thị Thanh Thúy	TS. Hồ Xuân Tiến	Các vấn đề về hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực
1856	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH TM SX Hoàng Cư	Lê Thị Phương Uyên	TS. Hồ Xuân Tiến	Các vấn đề về hiệu quả đào tạo nguồn nhân lực
1857	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty CP Bất động sản Asian Holding	Nguyễn Thị Kim Viên	TS. Hồ Xuân Tiến	Các vấn đề về hoàn thiện công tác bán hàng
1858	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ vận chuyển mặt hàng nông sản xuất khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh legend international shipping giai đoạn 2022-2025	Trình quế anh	Hà Đức Sơn	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ vận chuyển mặt hàng nông sản xuất khẩu bằng đường biển
1859	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thông quan hàng hoá xuất khẩu tại công ty tnhh sankyu việt nam đến năm 2025	Vương đặng bảo hân	Hà Đức Sơn	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thông quan hàng hoá xuất khẩu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1860	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu thông qua đường biển tại công ty tnhh xuất nhập khẩu wiwi giai đoạn 2022-2025	Cao vĩnh trị	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu thông qua đường biển
1861	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu fcl bằng đường biển tại công ty tnhh mtv kho vận hoa sen trắng giai đoạn 2022-2026	Đặng Kim Ngân	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển
1862	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty tnhh giao nhận hoa hướng dương đến năm 2025	Huỳnh Thị Kim Liên	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không
1863	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty tnhh thương mại dịch vụ vận chuyển sài gòn giai đoạn 2022 – 2025	Nguyễn Phương Thảo	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không
1864	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ủy thác nhập khẩu hàng hóa tuyến việt – trung tại công ty tnhh đăng quang giai đoạn năm 2022 - 2025	Nguyễn Trần Bảo Thơ	Hà Đức Sơn	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ủy thácnhập khẩu hàng hóa tuyến việt – trung
1865	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu thủy sản tại công ty cổ phần tập đoàn thủy sản minh phú giai đoạn 2022 – 2025	Nguyễn Trần Minh Thúy	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu thủy sản
1866	Đại học	Giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong chuỗi cung ứng nguyên vật liệu tại công ty tnhh un-available	Nguyễn Tuấn Thanh	Hà Đức Sơn	Giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong chuỗi cung ứng nguyên vật liệu
1867	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng gạo sang thị trường eu tại công ty cổ phần vilaconic giai đoạn 2022-2025	Phan Anh Thi	Hà Đức Sơn	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng gạo sang thị trường eu tại
1868	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh marketing xuất khẩu sản phẩm nội thất tại công ty cổ phần chế biến gỗ xuất khẩu khải hoàn trong giai đoạn 2022-2025	Trần Thị Kim Thư	Hà Đức Sơn	Giải pháp đẩy mạnh marketing xuất khẩu sản phẩm nội thất
1869	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu thực phẩm của công ty cptp khang an giai đoạn 2022-2025	Trần Huỳnh Bảo Châu	Hà Đức Sơn	Giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu thực phẩm
1870	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng thủy sản của công ty tnhh hàng xanh vào thị trường trung quốc giai đoạn 2022 – 2025	Triệu Nguyễn Nhi	Hà Đức Sơn	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng thủy sản của công ty tnhh hàng xanh vào thị trường trung quốc
1871	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng ba lô, túi xách tại công ty tnhh dịch vụ thương mại việt đan giai đoạn năm 2022-2025	Trương Đình Đình	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng ba lô, túi xách
1872	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan của công ty cổ phần vinh vân minh vân giai đoạn 2022-2025	Võ Nguyễn Thanh Trúc	Hà Đức Sơn	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan
1873	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu của công ty cổ phần eotygroup	Cao Thị Tuyết Anh	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu của công ty cổ phần eotygroup
1874	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh mtv kho vận white lotus giai đoạn 2022-2025	Đỗ Thị Hồng Thơm	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh mtv kho vận white lotus giai đoạn 2022-2025
1875	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cp sản xuất kinh doanh xnk bình thạnh	Võ Nguyễn Thanh Trúc	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cp sản xuất kinh doanh xnk bình thạnh
1876	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ lập bộ chứng từ cho hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh vnft group trong giai đoạn 2022-2025	Lưu Thị Mỹ Linh	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ lập bộ chứng từ cho hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh vnft group trong giai đoạn 2022-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1877	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển của công ty cp dtpt xuất nhập khẩu á châu	Ngô Vũ Thục Uyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển của công ty cp dtpt xuất nhập khẩu á châu
1878	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại xuất nhập khẩu hùng phan giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Phụng Tiên	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại xuất nhập khẩu hùng phan giai đoạn 2022 - 2025
1879	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty tnhh dịch vụ hàng hóa delta	Nguyễn Thị Lan	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty tnhh dịch vụ hàng hóa delta
1880	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo phương thứcfcl/ fcl tại công ty melody logistics giai đoạn 2022 – 2025	Nguyễn Thị Thùy Dung	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức fcl/ fcl tại công ty melody logistics giai đoạn 2022 – 2025
1881	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh dịch vụ thương mại việt đan giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Võ Thanh Tâm	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh dịch vụ thương mại việt đan giai đoạn 2022 - 2025
1882	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần vilaconic giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Phan Tâm Như	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần vilaconic giai đoạn 2022-2025
1883	Đại học	Phân tích tình hình kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty tnhh freight mark việt nam	Phạm Thị Phương Thảo	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty tnhh freight mark việt nam
1884	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu linh kiện mạng máy tính của công ty tnhh nhân sinh phúc	Phan Ngọc Hải Yến	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu linh kiện mạng máy tính của công ty tnhh nhân sinh phúc
1885	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu fcl của công ty tnhh hans world logistics việt nam – chi nhánh tp. hồ chí minh đến năm 2025	Phan Quỳnh Như	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu fcl của công ty tnhh hans world logistics việt nam – chi nhánh tp. hồ chí minh đến năm 2025
1886	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu van điều chỉnh lưu lượng tại công ty cổ phần vinh nam	Trần Duy Llinh	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu van điều chỉnh lưu lượng tại công ty cổ phần vinh nam
1887	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ thu mua hàng thủy hải sản tại công ty tnhh thái thuận bình	Trần Thị Kim Minh	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ thu mua hàng thủy hải sản tại công ty tnhh thái thuận bình
1888	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng siêu trường siêu trọng nhập khẩu tàu metro tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên tiếp vận gemadept (vietnam) đến năm 2025	Trương Văn Tuyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng siêu trường siêu trọng nhập khẩu tàu metro
1889	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng may mặc tại công ty cổ phần dệt may – đầu tư thương mại thành công vào thị trường mỹ giai đoạn 2022 – 2025	Võ Nguyễn Thiên Hương	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng may mặc tại công ty cổ phần dệt may – đầu tư thương mại thành công vào thị trường mỹ giai đoạn 2022 – 2025
1890	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu mặt hàng nông sản của công ty tnhh thái gia sơn	Võ Nhựt Cường	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu mặt hàng nông sản của công ty tnhh thái gia sơn
1891	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận trang thiết bị văn phòng phẩm nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại dịch vụ thiên nam khởi giai đoạn 2022 - 2025	Võ Xuân Thành	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận trang thiết bị văn phòng phẩm nhập khẩu bằng đường biển
1892	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh lucasta giai đoạn 2022 – 2025	Vũ Thuỳ Trang	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển
1893	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên Container tại Công ty Cổ phần Tel Express	Nguyễn Kiều Lam	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty CP Tel Express.
1894	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển theo chỉ định của đại lý nước ngaoì tại công ty trách nhiệm hữu hạn giao nhận quốc tế liên minh	Nguyễn Ngọc Hiên	Nguyễn Thị Thùy Giang	Tìm hiểu hoạt động kinh doanh và thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận Quốc Tế Liên Minh
1895	Đại học	Thực trạng quy trình tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại dịch vụ hải thạc	Huỳnh Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công TNHH TMDV Hải Thạc.
1896	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty cổ phần safimex	Trần Mỹ Hà	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích và đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Safimex
1897	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ và vận chuyển quốc tế Lê Anh	Đàm Lê Minh Anh	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình giao nhận và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại công ty TNHH thương mại dịch vụ và vận chuyển quốc tế Lê Anh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1898	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại dịch vụ giao nhận l&a	Ngô Thị Kim Đài	Nguyễn Thị Thùy Giang	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển của Công Ty TNHH Thương mại Dịch vụ Giao nhận L&A
1899	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Và Vận Tải Liên Kết Toàn Cầu	Lê Đoan Hạ	Nguyễn Thị Thùy Giang	Nhận định các cơ sở lý thuyết, phân tích và đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container của công ty TNHH Tiếp Vận và Vận Tải Liên Kết Toàn Cầu.
1900	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tel Express	Nguyễn Kiều Lam	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình, đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất nguyên cont tại Cty CP Tel Express.
1901	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh giao nhận hoa hướng dương	Nguyễn Ngọc Đăng	Nguyễn Thị Thùy Giang	Tìm hiểu thực trạng và đề ra giải pháp cho nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận Hoa Hướng Dương.
1902	Đại học	Phân tích quy trình thanh toán tín dụng chứng từ xuất khẩu tại Trung tâm Thanh toán quốc tế Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Ngọc Dung	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thanh toán tín dụng chứng từ xuất khẩu tại Trung tâm Thanh toán quốc tế Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh.
1903	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần THT Cargo Logistics	Đinh Công Hà	Nguyễn Thị Thùy Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình.
1904	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Xuất nhập khẩu Biển Vàng giai đoạn 2022-2025	Hồ Thị Ny Na	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất nhập khẩu Biển Vàng
1905	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại và Giao nhận Đại Tây Dương	Võ Thị Mỹ Duyên	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích nghiệp vụ xử lý chứng từ giao nhận và đề xuất giải pháp thực tế để hoàn thiện nghiệp vụ đó
1906	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh cargolink express việt nam	Trần Khánh Linh	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu tại Công ty TNHH Cargolink Express Việt Nam để đề ra giải pháp nhằm nâng cao dịch vụ giao nhận.
1907	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh advant intl logs group giai đoạn 2021-2025	HỒ THỊ THANH ĐÀO	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích thực trạng và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty AIL
1908	Đại học	Thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh new way logistics	Nguyễn Ngọc Hân	Nguyễn Thị Thùy Giang	Đánh giá chuyên sâu về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu đường biển tại Công ty. Và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận của công ty
1909	Đại học	Thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng gỗ tại công ty TNHH TM WOODY	Nguyễn Thị Lệ Dương	Nguyễn Thị Thùy Giang	Tìm hiểu, phân tích quy trình xuất khẩu gỗ tại công ty TNHH TM WOODY. tìm ra các điểm mạnh và hạn chế mà công ty gặp phải. Từ đó, đưa ra các giải pháp để khắc phục những hạn chế.
1910	Đại học	Nâng cao hiệu quả quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng thực phẩm đông lạnh của công ty tnhh-dv chăn nuôi nông nghiệp việt úc	NGUYỄN HUỲNH NGỌC BẢO CHÂU	Nguyễn Thị Thùy Giang	nâng cao hiệu quả quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng thực phẩm đông lạnh tại công ty TNHH TM-DV chăn nuôi nông nghiệp Việt Úc.
1911	Đại học	Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bao bì giấy bằng đường biển tại công ty TNHH Sản Xuất Bao Bì Cao Cấp S&K Vina	Thượng Thị Thanh Trúc	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bao bì giấy bằng đường biển và đề xuất giải pháp
1912	Đại học	giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh pactra việt nam giai đoạn 2021-2026	Nguyễn Thị Phương Ly	Nguyễn Thị Thùy Giang	Đề ra những giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty TNHH Pactra Việt Nam
1913	Đại học	Phân tích quy trình thu mua phụ tùng xe cẩu tại công ty tnhh sarens việt nam	Phạm Thị Ngọc Châu	Nguyễn Thị Thùy Giang	phân tích quy trình và đưa ra các giải pháp nâng cao hoạt động thu mua phụ tùng xe cẩu tại công ty TNHH Sarens Việt Nam
1914	Đại học	Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng ruốc muối của công ty tnhh thương mại dịch vụ giao nhận p&t sang thi trường hàn quốc	NGUYỄN THỊ HUYỀN	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình thực hiện hợp đồng, môi trường bên trong và bên ngoài doanh nghiệp ảnh hưởng tới hoạt động xuất khẩu ruốc muối sang HQ và Đề ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình xuất khẩu ruốc muối của công ty
1915	Đại học	Thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức FCL tại Công Ty TNHH TM và GN Đại Tây Dương	Mai Ngọc Uyên Châu	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích thực trạng giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty, đánh giá những điểm mạnh yếu và các yếu tố ảnh hưởng, từ đó đề xuất kiến nghị hoàn thiện hơn quy trình này.
1916	Đại học	Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu than đá bằng đường biển tại Công ty Cổ phần LEC Group	Nguyễn Thị Thu Hiền	Nguyễn Thị Thùy Giang	Tìm hiểu quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu than đá bằng đường biển tại Công ty Cổ phần LEC Group.
1917	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng nguy hiểm xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Mentfield QV Logistics Việt Nam	Nguyễn Thị Huỳnh Diệp	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguy hiểm tại công ty Mentfield QV
1918	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận xuất nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty KCH Logistics	Hà thị thúy uyên	Nguyễn Thị Thùy Giang	Lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận, giao nhận hàng hoá bằng đường biển, giao nhận hàng hoá bằng đường biển nguyên container, các chỉ tiêu đánh giá mức độ hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu hàng hoá và các nhân tố ảnh hưởng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1919	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ và Vận chuyển quốc tế Lê Anh	Trương Thành Đạt	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình giao nhận và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ và Vận Chuyển Quốc Tế Lê Anh.
1920	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Legend International Shipping	Võ Mỹ Anh Châu	Nguyễn Thị Thùy Giang	Phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu, từ đó đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu tại công ty
1921	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt	Dư Thị Hằng	Nguyễn Thị Thùy Giang	Nhằm tìm hiểu thực tế quy trình nhập khẩu hàng FCL, đánh giá những hạn chế trong quy trình từ đó đề ra những giải pháp để hoàn thiện quy trình
1922	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh tmdv vận chuyển quốc tế nut	Phùng Tiến Đạt	Nguyễn Thị Thùy Giang	Với mục đích phân tích được quy trình và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển của công ty TNHH TMDV Vận Chuyển Quốc Tế NUT
1923	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Citytrans giai đoạn 2021 - 2023	Đoàn Thị Thanh Huyền	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty Citytrans và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty ITI giai đoạn 2021-2023
1924	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập bằng đường biển khẩu theo phương thức FCL tại công ty TNHH TM và GNVT Hoàng Ngọc giai đoạn 2022-2025	Lê Thị Yến Vinh	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TM và GNVT Hoàng Ngọc và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1925	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ lập chứng từ trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Eagle shipping giai đoạn 2021 - 2024	Phạm Thị Linh Chi	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về lý luận lập chứng từ trong hoạt động giao nhận HH xnk, phản ánh nghiệm vụ lập chứng từ trong nghiệp vụ giao nhận HH XVK tại công ty TNHH Eagle Shipping; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ lập chưng từ tại công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2021-2023 .
1926	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận Toàn Cầu Penguin giai đoạn 2021 - 2023	Bùi Thị Ngân	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Toàn Cầu Penguin và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1927	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ Thanh toán bằng L/C nhập khẩu tại ngân hàng UOB Việt Nam Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh giai đoạn 2021 - 2024	Bùi Thị Ngọc	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về các phương thức thanh toán quốc tế LC; Phán ánh nghiệp vụ thanh toán LC tại ngân hàng UOB. Các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tại ngân hàng UOB.
1928	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Vinh Vân Minh Vân giai đoạn 2021 - 2023	Đỗ Thị Vân	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vinh Van Minh Vân và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1929	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Giao nhận Đại Tây Dương giai đoạn 2021 - 2026	Phan Thị Ánh Hồng	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK(XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại và Giao nhân Đại Tây Dương và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1930	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty Cổ phần TMDV Giao Nhận Glory giai đoạn 2021 – 2023	Đỗ Thị Thuý Mai	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ Phần TMDV Giao Nhận Glory và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1931	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Minh Phương Logistics giai đoạn 2021-2023	Thiều Phúc Ngân	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Minh Phương Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1932	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Vận chuyển Quốc tế Lê Anh giai đoạn 2021-2023	Nguyễn Hữu Phúc	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Vận Chuyển Quốc Tế Lê Anh và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1933	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận vận tải Integrate Logistics giai đoạn 2021 - 2023	Hoàng Mai Hà My	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu (XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận Vận Tải Intergrate Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1934	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Melody logistics giai đoạn 2021 - 2024	Nguyễn Thị Thuỳ Hương	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu (XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Melody Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1935	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động xây dựng kế hoạch nhập khẩu tại Công ty TNHH FUJIFILM Business Innovation Việt Nam trong giai đoạn 2021 - 2023	Võ Ngọc Như Quỳnh	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về xây dụng kế hoạch hoạt động nhập khẩu; Phản ánh hoạt động xây dựng kế hoạch tại công ty TNHH FUJiFILM Business Innovation Viet Nam; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ xây dựng kế hoạch nk.
1936	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Chi nhánh Công ty Cổ phần XNK Máy Thực Phẩm Trường Phát tại TP HCM giai đoạn 2021-2023	Nguyễn Mộng Hà Thúy Vi	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về lý luận hoạt động Xuất khẩu Hàng Hóa, Trên cơ sở đó đánh giá thực trạng nghiệp vụ Xk tại công ty XNK Máy Thực phẩm Trường Phát tại TP. HCM; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ XK tại công ty giai đoạn 2021-23
1937	Đại học	Giai pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container FCL/FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Cardinal Maritime giai đoạn 2021-2023	Đinh Thiên Ân	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu (XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Cardinal Maritime và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1938	Đại học	Giải pháp hoàn thiện một số nghiệp vụ xuất khẩu sản phẩm từ gỗ, tre nứa tại công ty tnhh An Việt Thịnh giai đoạn 2021-2023	Trương Thị Phương Nhi	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về hoạt động xuất khẩu, phản ánh nghiệm vụ xk HH sản phẩm từ gỗ, tre nứa tại công ty An Việt Thịnh; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ xk giai đoạn từ 2021-23
1939	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Tổng Công ty May Nhà Bè giai đoạn 2021-2023	Võ Phúc Khang	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về lý luận hoạt động nhập khẩu, phản ánh nghiệm vụ tổ chức hợp đồng NK HH tại một số thị trường của công ty Tổng Công ty May Nhà Bè; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ nk giai đoạn 2021-23
1940	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH Thương Mại Woody giai đoạn 2021-2023	Ngô Tiểu Yến	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về lý luận hoạt động nhập khẩu, phản ánh nghiệm vụ tổ chức hợp đồng NK HH tại một số thị trường của công ty TNHH Thương Mại Woody; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ nk giai đoạn 2021-23.
1941	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Bolloré Logistics Vietnam	Lê Vũ Luân	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Bolleres Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1942	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức FCL của công ty AP Listics co., ltd giai đoạn 2021-2025.	Vũ Thị Quỳnh Hương	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu (XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH AP logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1943	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ nội thất tại công ty cổ phần Vina G7 giai đoạn 2021 - 2023	Nguyễn Thị Hồng Nhung	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về hoạt động xuất khẩu, phản ánh nghiệm vụ xk HH sản phẩm từ mặt hàng gỗ nội thất tại công ty Cổ phần Vina G7; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ xk giai đoạn từ 2021-23
1944	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Vinh Vân Minh Vân giai đoạn 2021 - 2023	Nguyễn Phan Hoàng Lan	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK(XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Cổ phần Vinh Vân Minh Vân và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1945	Đại học	Giải pháp nâng cao khâu tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Asean Lines International giai đoạn 2021 - 2023	Nguyễn Ngọc Phương Uyên	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ tổ chức thực hiên hợp đồng giao nhận hàng hóa XK(XK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Asean Lines International và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa XK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1946	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Hoàng Ân giai đoạn 2021-2023	Huỳnh Phúc Gia Hòa	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết khái quát về lý luận hoạt động nhập khẩu, phản ánh nghiệm vụ tổ chức hợp đồng NK HH tại một số thị trường của công ty Sản Xuất và Thương Mại Hoàng Ân; Các giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ nk giai đoạn 2021-23
1947	Đại học	Giải pháp nâng cao nghiệp vụ tổ chức thực hiện giao nhận hàng hoá nguyên Container nhập khẩu (FCL) bằng đường biển tại công ty Công ty TNHH Wintop Logistics (Việt Nam) giai đoạn 2021-2023	Nguyễn Hoàng Khánh Linh	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH WIntop và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1948	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Giao Nhận Vận Chuyển P.Y.Z giai đoạn 2021 - 2024	Nguyễn Thùy Dương	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên Vận chuyển P.Y.Z bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Giao NhậnLiên kết Toàn Cầu và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1949	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Liên Kết Toàn Cầu gian đoạn 2021-2023	Nguyễn MInh Hoàng	Bùi Thị Tố Loan	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Liên kết Toàn Cầu và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1950	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận chuyển Quốc tế Gia Huỳnh giai đoạn 2021-2023	Lê Thị Mỹ Duyên		Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu (NK) nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Chuyển Quốc Tế Gia Huỳnh và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa NK nguyên container tại công ty giai đoạn 2021-2023
1951	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển nguyên container tại công ty tnhh giải pháp hàng hoá sài gòn giai đoạn 2021 - 2025	Mai Thị Lệ	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Giải Pháp hàng hóa Sài Gòn và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty hàng hóa sài Gòn giai đoạn 2021-2025
1952	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh mtv kho vận hoa sen trắng	Lê Trung Hiếu	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Hoa Sen Trắng và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty Hoa Sen Trắng
1953	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty tnhh vận tải bách việt - chi nhánh hồ chí minh	Bùi Thị Thúy Như	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng khôngtại công ty Bách Việt và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty Bách Việt

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1954	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty tnhh mtv nguyên an	Vũ Thị Bích Huệ	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Nguyên An và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty Nguyên An
1955	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển(fcl) tại công ty tnhh giao nhận gấu trúc toàn cầu giai đoạn 2021- 2024	Lê Thanh Ngân	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển (FCL), trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty Gấu Trúc Toàn Cầu và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty Gấu Trúc Toàn Cầu giai đoạn 2021-2024
1956	Đại học	Hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển hàng nguyên container (full container load) tại công ty tnhh seaair global giai đoạn 2021-2024	Phạm Anh Thư	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty SeaAir Global và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty SeaAir Global giai đoạn 2021-2024
1957	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh megahome từ năm 2021 đến năm 2024	Võ Thị Tuyết Hồng	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty Megahome và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa nguyên container tại công ty Megahome giai đoạn 2021-2024
1958	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại & dịch vụ giao nhận hàng hoá f.d.i giai đoạn 2021-2024	Nguyễn Thị Phương Linh	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty F.D.I và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty F.D.I (2021-2024)
1959	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu dép xốp cho thương hiệu under armour bằng đường biển tại công ty trách nhiệm hữu hạn jiahsin đến năm 2024	Ngô Ngọc Bảo Trân	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biểntại công ty Jiahsin và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty Jiahsin giai đoạn 2021-2024
1960	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cổ phần đầu tư & phát triển dịch vụ- thương mại nhà bè giai đoạn 2021 – 2024	Nguyễn Thị Hiền	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Nhà Bè và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty Nhà Bè (2021-2024)
1961	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu ủy thác hàng hóa bằng đường biển (fcl) tại công ty tnhh thương mại dịch vụ giao nhận p&t đến năm 2025	Bùi Thị Minh Trang	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ xuất khẩu ủy thác hàng hóa nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ xuất khẩu ủy thác hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty P&T và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu ủy thác hàng hóa nguyên container tại công ty P &T giai đoạn 2021-2025
1962	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh bolloré logistics việt nam giai đoạn 2021 - 2025	Nguyễn Thị Thanh Nhàn	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty BOLLORE và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty BOLLORE (2021-2025)
1963	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh tm-dv hàng hóa anc giai đoạn 2021-2025	Nguyễn Thu Nguyệt	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty ANC và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty ANC giai đoạn 2021-2025
1964	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh vận tải quốc tế shine giai đoạn 2021-2024	Nguyễn Thị Yến Nhi	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty SHINE và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty SHINE giai đoạn 2021-2024

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1965	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển (fcl/fcl) tại công ty tnhh tiếp vận tàu không gian giai đoạn 2021-2025	Đặng Thị Tuyết Mai	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Tiếp Vận Tàu không gian và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty Tiếp Vận Tàu không gian giai đoạn 2021-2025
1966	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh tiếp vận tàu không gian giai đoạn 2021 - 2024	Nguyễn Công Hạ Ngân	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Tiếp Vận Tàu không gian và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Tiếp Vận Tàu không gian giai đoạn 2021-2024
1967	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty cổ phần giao nhận vận tải kepler giai đoạn 2022 - 2025	Trần Thị Trúc Mai	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty KEPLER và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty KEPLER giai đoạn 2022-2025
1968	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty tnhh thương mại và dịch vụ việt hà lâm giai đoạn 2021 - 2024	Lương Quỳnh Nhi	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về rủi ro trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty Việt Hà Lâm và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty Việt Hà Lâm giai đoạn 2021-2024
1969	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh cch top (vn) giai đoạn 2021 - 2024	Trương Thị Lý	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển (FCL), trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển (FCL) tại công ty CCH TOP và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển (FCL) tại công ty CCH TOP giai đoạn 2021-2024
1970	Đại học	Quy trình tổ chức giao nhận hàng lẻ lcl xuất khẩu bằng đường biển tại công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại và dịch vụ tia sáng việt	Phạm Hương Trang	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Tia Sáng Việt và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Tia Sáng Việt
1971	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu lcl bằng đường biển tại công ty tnhh giải pháp hàng hóa sài gòn giai đoạn từ năm 2021-2024	Lê Phương Nhung	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Giải pháp hàng hóa Sài Gòn và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Giải pháp hàng hóa Sài Gòn giai đoạn 2021-2024
1972	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu fcl bằng đường biển tại công ty ap logistics giai đoạn 2020-2025	Trần Thị Hương	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty AP LOGISTICS và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty AP LOGISTICS (2020-2025)
1973	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cổ phần dịch vụ vận tải và thương mại việt hoa giai đoạn 2021 - 2025	Trương Ái Linh	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Việt Hoa và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty Việt Hoa giai đoạn 2021-2025
1974	Đại học	Giải pháp hoàn thiện kênh phân phối sản phẩm của công ty tnhh đầu tư thương mại dịch vụ đại phú gia	Trần Thị Thanh Ngân	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về kênh phân phối, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức kênh phân phối tấm nhựa giả đá PVC và tấm ALU tại công ty Đại Phú Gia và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện kênh phân phối tại công ty Đại Phú Gia

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1975	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty tnhh savino del bene việt nam chi nhánh hồ chí minh giai đoạn 2021-2025	Nguyễn Trương Phương Thảo	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty SAVINO DEL BENE và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty SAVINO DEL BENE (2021-2025)
1976	Đại học	Hoàn thiện qui trình sale cước vận tải tại công ty wintop logistics (việt nam)	Nguyễn Lan Nghi	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ sale cước vận tải, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ sale cước vận tải tại công ty WINTOP LOGISTICS và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ sale cước vận tải tại công ty WINTOP LOGISTICS
1977	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh đại lí và môi giới vận tải biển quốc tế giai đoạn 2021-2025	Mạc Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển tại công ty ĐẠI LÍ VÀ MÔI GIỚI VẬN TẢI BIỂN QUỐC TẾ và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển tại công ty ĐẠI LÍ VÀ MÔI GIỚI VẬN TẢI BIỂN QUỐC TẾ (2021-2025)
1978	Đại học	Hoàn thiện quy trình thủ tục hải quan nhập khẩu hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển của Công ty TNHH XNK Minh Trang SG giai đoạn 2022 – 2025	Lê Nguyễn Minh Anh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện quy trình thủ tục hải quan nhập khẩu hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển
1979	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu fcl bằng đường biển tại công ty cổ phần sme worldwide logistics	Nguyễn Thị Kinh Anh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu fcl bằng đường biển
1980	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên cont bằng đường biển tại công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển in do trần giai đoạn 2018-2021	Dương Thị Phương Anh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên cont bằng đường biển
1981	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Thái Gia Sơn	Lê Lưu Minh Ánh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển
1982	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa Nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại Công ty TNHH NPV Express & Logistics giai đoạn 2021-2025	Hoàng Nữ Khánh Chi	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa Nhập khẩu bằng đường biển
1983	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ HQ nhập khẩu thiết bị công nghiệp tại Công ty TNHH Thương Mại – Kỹ thuật – Công nghiệp Đen – ta (DHI) trong giai đoạn 2021 – 2024	Nguyễn Lê Thùy Dung	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ HQ nhập khẩu thiết bị công nghiệp
1984	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu đường biển theo phương thúc FCL của Công ty TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Giao Nhận Hàng Hoá F.D.I	Đinh Trương Phương Dũng	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu đường biển
1985	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu fcl bằng đường biển tại công ty tnhh thương mại dịch vụ thái dương toàn cầu	Nguyễn Thanh Dương	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu fcl bằng đường biển
1986	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty tnhh hoàng long cargo giai đoạn 2021-2025	Lê Thị Thanh Giang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển
1987	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên containerxuất khẩu bằng đọ̣ường biển tại công ty TNHH Hàng Xanh giai đoạn 2021- 2025	Trần Thị Hải Hà	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên containerxuất khẩu bằng đọ̣ường biển
1988	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu của Công ty CPTĐ King Elong giai đoạn 2018-2024	Võ Ngọc Hân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Phân tích tình hình nhập khẩu của Công ty CPTĐ King Elong giai đoạn 2018-2024
1989	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện thủ tục hải quan hàng xuất khẩu tại Công ty TNHH Tech – Link Silicones Việt Nam giai đoạn 2021 - 2025	Nguyễn Kim Ngân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện thủ tục hải quan hàng xuất khẩu
1990	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL/LCL tại Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Anna giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Hồng Ngân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển
1991	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường biển tại công ty TNHH Legend International Shipping giai đoạn 2021-2025	Nguyễn Ngọc Nhi	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường biển
1992	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Sài Gòn Tiến Đoàn giai đoạn năm 2021-2025	Lê Thị Yến Nhi	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển
1993	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Thương mại Đồng Tâm	Võ Thị Hồng Nụ	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1994	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH TQ Nam Tiến Phát giai đoạn 2021- 2025	Huỳnh Thị Bảo Thi	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển
1995	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Đầu tư Friendship giai đoạn 2021 – 2024	Phan Thị Minh Thư	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển
1996	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty TNHH Vận tải Bách Việt chi nhánh TP. Hồ Chí Minh	Phạm Nguyễn Diệu Thuần	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Phân tích hoạt động kinh doanh giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng container đường biển
1997	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Gỗ Tây Hồ giai đoạn 2021-2024	Nguyễn Nhật Tiến	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển
1998	Đại học	Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Xuất Khẩu Bằng Đường Hàng Không Tại Công Ty TNHH Jas Việt Nam Giai Đoạn 2021- 2025	Nguyễn Cao Quỳnh Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Xuất Khẩu Bằng Đường Hàng Không
1999	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ quản lý đơn hàng xuất khẩu hàng gia công của Tổng công ty may Nhà Bè	Ngô Tuấn Xuân Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ quản lý đơn hàng xuất khẩu hàng gia công
2000	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ hải quan nhập khẩu dược mỹ phẩm tại công ty TNHH SK Quốc tế giai đoạn năm 2021-2023	Trần Thị Ngọc Vân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ hải quan nhập khẩu dược mỹ phẩm
2001	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Đạt Thành (Roller One Co.,Ltd) giai đoạn 2021- 2014	Chí Gia Vân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển
2002	Đại học	Hoàn thiện quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ Thiết bị kỹ thuật Gia Phát giai đoạn 2021 - 2025	Hà Thuý Vy	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Hoàn thiện quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển
2003	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh đại lí và môi giới vận tải biển quốc tế giai đoạn 2021-2025	Huỳnh Lê Bạch Xuân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng rời nhập khẩu bằng đường biển
2004	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa lạm phát, tỷ giá, cung tiền, lãi suất và chỉ số giá chứng khoán VN-INDEX	Phạm Quang Trường	TS. GVCC. Nguyễn Huy Hoàng	Xác định mối quan hệ, đo lường và đánh giá mối quan hệ giữa các yếu tố vĩ mô và chỉ số giá chứng khoán Vn- Index. Cuối cùng đưa ra một số hàm ý chính sách nhằm tạo điều kiện phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam.
2005	Đại học	Ứng dụng mô hình ARIMA dự báo lợi nhuận của ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB)	Nguyễn Thị Kim Thoa	ThS. Nguyễn Văn Phong	Tìm hiểu về Ngân hàng TMCP Á Châu, đưa ra kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các dữ liệu, từ các dữ liệu đã thu thập được để phân tích tình hình kinh doanh của ngân hàng và chiến lược marketing để nâng cao chất lượng hoạt động và kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới.
2006	Đại học	Ứng dụng mô hình Value at risk đo lường rủi ro cho một danh mục đầu tư chứng khoán	Bùi Thị Thu Diễm	ThS. Nguyễn Văn Phong	Tìm hiểu về sản phẩm dịch vụ, quy trình hoạt động tại công ty chứng khoán. Nghiên cứu việc ứng dụng mô hình Value at Risk cho việc đo lường rủi ro cho một danh mục đầu tư chứng khoán
2007	Đại học	Dự báo giá cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) bằng mô hình ARIMA	Dương Hoàng Oanh	ThS. Nguyễn Văn Phong	Tìm hiểu, và đánh giá hoạt động tại phòng Dữ liệu và Phân tích từ đó dự báo giá cổ phiếu của Ngân hàng thông qua phân tích và lựa chọn mô hình dự báo ARIMA
2008	Đại học	Ứng dụng mô hình VAR trong phân tích rủi ro cổ phiếu của ngân hàng TMCP Á Châu	Lê Thị Hồng Thắm	TS. Võ Thị Bích Khuê	Ứng dụng mô hình VaR để đo lường rủi rocủa danh mục đầu tư cổ phiếu của NHTM Á Châu. Từ đó đánh giá được tổng quan về mức độ rủi ro cổ phiếu của nhóm ngành này, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.
2009	Đại học	Ứng dụng mô hình ARCH/GARCH để dự báo giá cổ phiếu của công ty chứng khoáng FPT trong cuối năm 2021	Nguyễn Trường Thịnh	TS. Võ Thị Bích Khuê	Dự báo được mức giá trung bình của cổ phiếu FTS trong những ngày cuối tháng 12 năm 2021. Từ đó, đưa ra được xu hướng biến động và giá cả có thể mua vào đầu tư, giúp cho các NĐT cá nhân và tổ chức có cái nhìn tổng quát về giá cổ phiếu để hoạch định các chiến luocj trong thời gian ngắn và dài hạn.
2010	Đại học	Ứng dụng mô hình VAR xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá USD/VND và dự báo tỷ giá USD/VND đến cuối năm 2021	Nguyễn Phước Thuận	ThS. Nguyễn Trung Đông	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến biến động của tỷ giá USD/VND trong giai đoạn từ quý I năm 2010 đến quý II năm 2021Ứng dụng kiến thức xây dựng mô hình VAR dự báo xu hướng tình hình tỷ giá USD/VND đến cuối năm 2021. Đưa ra một số khuyến nghị cho chính sách điều hành tỷ giá hối đoái ở Việt Nam.
2011	Đại học	Phân tích một số chỉ tiêu tài chính ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của ngân hàng TMCP Tiên Phong thông qua phần mềm R và EVIEW	Phạm Huỳnh Kim Ngân	ThS. Nguyễn Trung Đông	Phân tích một số chỉ tiêu tài chính ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của ngân hàng TMCP Tiên Phong
2012	Đại học	Sự tác động của các nhân tố vĩ mô đến giá cổ phiếu của ngân hàng TMCP Á Châu	Nguyễn Anh Khoa	ThS. Vũ Anh Linh Duy	Phân tích mối quan hệ giữa giá cổ phiếu, chỉ số giá tiêu dùng, lãi xuất cho vay và chỉ số VN-Index cũng như đo lường phản ứng và đánh giá được tầm quan trọng tương đối theo thời gian từ các cú sốc của 1 yếu tố đến các yếu tố khác.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2013	Đại học	Ứng dụng mô hình ARIMA trong dự báo giá cổ phiếu ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	Mầu Thị Hằng	ThS. Vũ Anh Linh Duy	Vận dụng mô hình và công thức của mô hình ARIMA để đo lường và dự báo giá đóng cửa của mã ACB trong thời gian ngắn hạn.
2014	Đại học	Phân tích tác động các chỉ tiêu tài chính đến khả năng thanh toán của khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong	Nguyễn Thị Bích Trâm	TS. Trần Kim Thanh	Hệ thống hóa lý thuyết, lý luận liên quan đến Ngân hàng thương mại về hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng của Ngân hàng. Vận dụng mô hình hồi qui đa biến đánh giá rủi ro tính dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Tiên Phong.
2015	Đại học	Phân tích tác động của các yếu tố nguồn vốn đến hiệu quả hoạt động của ngành tài chính và bảo hiểm niêm yết trên sàn chứng khoán	Chu Kim Tiền	TS. Trần Kim Thanh	Hệ thống và làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về cơ cấu nguồn vốn, hiệu quả tài chính hoạt động và xác định được mô hình có thể nghiên cứu tác động của yếu tố nguồn vốn đến hiệu quả hoạt động của công ty ngành tài chính và bảo hiểm niêm yết trên sàn chứng khoán; Vận dụng mô hình để đánh giá được sự tác động của yếu tố nguồn vốn đến hiệu quả hoạt động (tỷ suất sinh lợi) của công ty ngành tài chính và bảo hiểm niêm yết trên sàn chứng khoán; Dựa trên kết quả nghiên cứu để đưa ra kết luận và một số chính sách đối với các công ty ngành tài chính và bảo hiểm niêm yết trên sàn chứng khoán.
2016	Đại học	Đánh giá ảnh hưởng của chính sách tiền tệ và tình hình dịch Covid đến thị trường chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Phương Hà	ThS. Nguyễn Đức Bằng	Đề tài "Đánh giá ảnh hưởng của chính sách tiền tệ và tình hình dịch Covid đến thị trường chứng khoán Việt Nam" nghiên cứu lý thuyết chính sách tiền tệ - công cụ của Ngân hàng trung ương để ổn định dòng tiền, tổng quan thị trường chứng khoán Việt Nam, hiện trạng Covid ảnh hưởng tiêu cực đến Việt Nam. Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình ARDL và ứng dụng mô hình để đánh giá tác động của chính sách tiền tệ, đại dịch Covid đến thị trường chứng khoán thông qua hai chỉ số đại diện là VN-Index và HaSTC-Index. Phân tích kết quả ưu điểm, nhược điểm của mô hình và đề xuất kiến nghị cho nền kinh tế hiện nay.
2017	Đại học	Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến lạm phát tại Việt Nam giai đoạn 2010-2021	Đoàn Cương	ThS. Nguyễn Đức Bằng	Đánh giá các yếu tố ảnh hợởng đến lạm phát tại Việt Nam giai đoạn 2010 – 2021, đợa ra kiến nghị giảm thiểu lạm pháp tại Việt Nam
2018	Đại học	Ứng dụng mô hình ARDL đánh giá mối quan hệ giữa tín dụng và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam	Châu Ngọc Hân	TS. Trần Đình Phụng	Đánh giá mối quan hệ giữa tín dụng và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam. Xem xét sự tác động của tín dụng đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam trong ngắn hạn và dài hạn. Từ kết quả nghiên cứu, gợi ý những chính sách nhằm góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cũng như tín dụng tại Việt Nam.
2019	Đại học	Thực nghiệm dự báo giá chứng khoán ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	Nguyễn Huỳnh Nhi	TS. Trần Đình Phụng	Vận dụng một số phương pháp phân tích, nghiên cứu chuỗi thời gian để dự báo thông qua các mô hình định tính và định lượng góp phần cho việc phân tích kết quả nghiệp vụ ngân hàng để dự báo giá chứng khoán trong giai đoạn khó khăn của dịch Covid – 19. Đánh giá đúng thực trạng thị trường, từ đó đưa ra những chiến lược mới khắc phục những hạn chế, đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư chứng khoán.
2020	Đại học	Tác động phi tuyến của tin dụng của ngân hàng đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển	Lê Hồng Ngọc	TS. Ngô Thái Hưng	Đề tài nghiên cứu tác động phi tuyến của tín dụng ngân hàng đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển giai đoạn 2000 – 2019. Trong đó, tín dụng. ngân hàng được đề tài xác định và lựa chọn hướng tiếp cận là tín dụng trong nước cho khu vực tư nhân của các ngân hàng. Nghiên cứu tiến hành thu thập các số liệu cần thiết từ Chỉ số phát triển Thế giới (WDI) và Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP) của 79 quốc gia đang phát triển. Bằng việc sử dụng phương pháp ước lượng GMM nhằm xác định giá trị ngưỡng của tín dụng ngân hàng. Các kết quả được tìm thấy đáp ứng mục tiêu nghiên cứu. Nghiên cứu đã chứng minh rằng tồn tại một mối quan hệ phi tuyến dạng chữ U ngược giữa tín dụng ngân hàng và tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển. Mức ngưỡng tín dụng ngân hàng được tìm thấy trong nghiên cứu này là 107.58%/GDP. Khi tín dụng quá nhiều trong nền kinh tế sẽ gây nên kìm hãm sự phát triển kinh tế. Từ kết quả tìm ra được trong nghiên cứu, tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong dài hạn và đảm bảo duy trì tín dụng ngân hàng ở mức độ phù hợp nhất có thể.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2021	Đại học	Sử dụng mô hình Value at risk để đo lường rủi ro kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong	Cao Trần Ngọc Trân	TS. Ngô Thái Hưng	Nghiên cứu những vấn đề cơ bản nhất của rủi ro tỷ giá, nhằm kiểm tra các tác động của tỷ giá đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ để cho thấy tầm quan trọng của việc quản trị rủi ro, từ đó đo lường rủi ro kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong bằng ứng dụng mô hình Value at Risk bằng hai cách tiếp cận đó là theo phương pháp truyền thống và mở rộng. Sau khi đã tiến hành nghiên cứu, chúng ta sẽ có cái nhìn rõ nét hơn về những ưu điểm, hạn chế và đánh giá mức độ hiệu quả của từng phương pháp tiếp cận mô hình VaR, từ đó đưa ra một số giải pháp thích ứng của ngân hàng trước những biến động của tỷ giá, nhằm nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam.
2022	Đại học	Thực trạng công tác lập kế hoạch dự án đầu tư của công ty cổ phần tập đoàn Đất Xanh giai đoạn 2020-2021	Lương Ngọc Hiếu	Phan Ngọc Yến Xuân	Đề tài nghiên cứu thực trạng công tác lập kế hoạch dự án đầu tư của công ty cổ phần tập đoàn Đất Xanh giai đoạn 2020-2021 và đưa ra giải pháp khuyến nghị
2023	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Tô Hiến Thành	Phạm Hồ Phương Trinh	Phan Ngọc Yến Xuân	Đề tài phân tích tình hình hoạt động kinh doanh ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Tô Hiến Thành và đưa ra giải pháp khuyến nghị
2024	Đại học	Thực trạng và đề xuất một số biện pháp quản lý hàng tồn kho tại công ty TNHH tư vấn thiết kế xây dựng Gia Tâm	Nguyễn Ngọc Như Quỳnh	Phan Ngọc Yến Xuân	Đề tài phân tích thực trạng và đề xuất một số biện pháp quản lý hàng tồn kho tại công ty TNHH tư vấn thiết kế xây dựng Gia Tâm
2025	Đại học	Kế toán bán hàng	Phạm Thị Trà Dung	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
2026	Đại học	Quản lý kế toán bán hàng	Trần Lê Hoàng Yến	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Quản lý kế toán bán hàng
2027	Đại học	Kế toán bán hàng	Lê Thị Kiều Em	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
2028	Đại học	Kế toán quản lý kho	Mai Lưu Thúy Hiền	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Kế toán quản lý kho
2029	Đại học	Hệ thống thông tin Lương - Nhân sự	Bùi Đức Tuấn	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Hệ thống thông tin Lương - Nhân sự
2030	Đại học	Quản lý tiền lương - Nhân sự	Cao Gia Bảo	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Quản lý tiền lương - Nhân sự
2031	Đại học	Kế toán nhân sự - tiền lương	Ngô Mạnh Cường	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Kế toán nhân sự - tiền lương
2032	Đại học	Kế toán nhân sự - tiền lương	Nguyễn Thị Ánh Dương	ThS.Trương Đình Hải Thụy	Kế toán nhân sự - tiền lương
2033	Đại học	Quản lý bán hàng Khang Min	Đào Hoàng Hiệp	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý bán hàng Khang Min
2034	Đại học	Hệ thống quản lý bán hàng	Phạm Thị Huyền	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Hệ thống quản lý bán hàng
2035	Đại học	Hệ thống quản lý tồn kho	Trần Phan Hải Long	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Hệ thống quản lý tồn kho
2036	Đại học	Quản lý tiền lương	Nguyễn Lê Uy Na	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý tiền lương
2037	Đại học	Quản lý bán hàng	Lê Thị Nhung	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý bán hàng
2038	Đại học	Quản lý công nợ Cty PM Vita	Nguyễn Thị Hồng Nhung	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý công nợ Cty PM Vita

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2039	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương	Tôn Hoàng Quỳnh Như	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý nhân sự tiền lương
2040	Đại học	Quản lý bán hàng	Đỗ Thanh Sung	Th.S Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý bán hàng
2041	Đại học	Kế toán nhân sự - tiền lương	Lê Hữu Tài	Th.S Lê Thị Kim Thoa	Kế toán nhân sự - tiền lương
2042	Đại học	Kế toán tiền lương	Nguyễn Ngọc Thi	Th.S Lê Thị Kim Thoa	Kế toán tiền lương
2043	Đại học	QL nhân sự - tiền lương	Huỳnh Thu Thảo	Th.S Lê Thị Kim Thoa	QL nhân sự - tiền lương
2044	Đại học	QL nhân sự - tiền lương	Lê Trương Thanh Thảo	Th.S Lê Thị Kim Thoa	QL nhân sự - tiền lương
2045	Đại học	Kế toán tiền lương	Nguyễn Ái Thư	Th.S Lê Thị Kim Thoa	Kế toán tiền lương
2046	Đại học	Kế toán bán hàng	Nguyễn Thị Thanh Trà	Th.S Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng
2047	Đại học	kế toán bán thực phẩm	Nguyễn Đào Trang	Th.S Lê Thị Kim Thoa	kế toán bán thực phẩm
2048	Đại học	Kế toán bán hàng	Tô Ý Văn	Th.S Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng
2049	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương	Trần Ngọc Phương Chi	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý nhân sự tiền lương
2050	Đại học	Quản lý bán hàng mỹ phẩm BeautyGarden	Cao Hữu Ngọc Hoàn	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý bán hàng mỹ phẩm BeautyGarden
2051	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương Softek Solution	Lê Hà Uyên Nhi	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý nhân sự tiền lương Softek Solution
2052	Đại học	Quản lý bán hàng siêu thị Vinmart	Trần Thị Anh Thư	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý bán hàng siêu thị Vinmart
2053	Đại học	Quản lý bán hàng tại Ivy Moda	Nguyễn Thị Minh Anh	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý bán hàng tại Ivy Moda
2054	Đại học	Quản lý bán hàng thế giới di động	Cao Thị Ngọc Ánh	TS Tôn Thất Hòa An	Quản lý bán hàng thế giới di động
2055	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại cty bán lẻ KTSFPT	Nguyễn Thị Thái Bình	Th.S Vũ Thị Thanh Hương	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại cty bán lẻ KTSFPT
2056	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại hãng thời trang Yame	Đinh Công Dương	Th.S Vũ Thị Thanh Hương	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại hãng thời trang Yame
2057	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại FPT Shop	Nguyễn Thái Ngọc Giao	Th.S Vũ Thị Thanh Hương	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại FPT Shop
2058	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý nhân sự tại Cty TNHH May Seven	Phạm Thị Ngọc Hà	Th.S Vũ Thị Thanh Hương	Xây dựng chương trình quản lý nhân sự tại Cty TNHH May Seven
2059	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại Vascara	Nguyễn Hà Thu Hiền	Th.S Vũ Thị Thanh Hương	Xây dựng chương trình quản lý bán hàng tại Vascara
2060	Đại học	Phát triển Web app quản lý nhân sự Fujinet System	Phạm Thị Kim Hồng	ThS. GVC Võ Xuân Thể	Phát triển Web app quản lý nhân sự Fujinet System
2061	Đại học	Quản lý bán hàng thiết bị máy tính	Trần Đức Huy	ThS. GVC Võ Xuân Thể	Quản lý bán hàng thiết bị máy tính
2062	Đại học	Webapp quản lý nhân sự cty TNHH Tiến bộ SG	Trần Đình Nguyên Khoa	ThS. GVC Võ Xuân Thể	Webapp quản lý nhân sự cty TNHH Tiến bộ SG

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2063	Đại học	Quản lý bán hàng thiết bị điện tử	Trần Tấn Lộc	ThS. GVC Võ Xuân Thế	Quản lý bán hàng thiết bị điện tử
2064	Đại học	Quản lý bán hàng hệ thống Gogi howe	Dương Khánh Linh	ThS. GVC Võ Xuân Thế	Quản lý bán hàng hệ thống Gogi howe
2065	Đại học	Quản lý nhân sự Cty PM Vita	Phan Thị Xuân Mai	ThS. GVC Võ Xuân Thế	Quản lý nhân sự Cty PM Vita
2066	Đại học	Quản lý bán hàng hệ thống Circle K	Lê Thị Tú Nữ	ThS. GVC Võ Xuân Thế	Quản lý bán hàng hệ thống Circle K
2067	Đại học	HTTT quản lý khách sạn ATAS	Nguyễn Thị Ngà	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	HTTT quản lý khách sạn ATAS
2068	Đại học	Quản lý nhân sự cty Property X	Lê Thị Tuyết Ngân	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý nhân sự cty Property X
2069	Đại học	Quản lý bán hàng cty PV	Lê Minh Nghĩa	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng cty PV
2070	Đại học	Quản lý bán hàng B'smart	Đoàn Thị Mai Nhi	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng B'smart
2071	Đại học	Quản lý bán hàng giầy Anawas	Nguyễn Đỗ Quỳnh Như	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng giầy Anawas
2072	Đại học	Quản lý thư viện tổng hợp	Lê Hoàng Oanh	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý thư viện tổng hợp
2073	Đại học	Quản lý bán hàng TGDĐ	Trương Ngô A Phượng	Th.S Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng TGDĐ
2074	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương	Ngô Thị Như Quỳnh	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý nhân sự tiền lương
2075	Đại học	Xây dựng HTTT quản lý nhân sự - tiền lương	Hoàng Thị Mỹ Quyên	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Xây dựng HTTT quản lý nhân sự - tiền lương
2076	Đại học	Quản lý vật liệu	Trần Văn Sang	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý vật liệu
2077	Đại học	Phân tích & TKHT quản lý nhân sự - tiền lương	Tạ Kiến Tâm	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Phân tích & TKHT quản lý nhân sự - tiền lương
2078	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Đức Thành	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng
2079	Đại học	Quản lý bán hàng cửa hàng điện tử	Nguyễn Phương Thảo	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng cửa hàng điện tử
2080	Đại học	Quản lý bán hàng chuỗi cà phê Cầu Đất	Nguyễn Thị Huyền Trang	Th.S Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng chuỗi cà phê Cầu Đất
2081	Đại học	Quản lý bán hàng cửa hàng trái cây	Bùi Minh Trí	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý bán hàng cửa hàng trái cây
2082	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương tại BHNT Phú Hưng Life	Phạm Ngọc Tú Uyên	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý nhân sự tiền lương tại BHNT Phú Hưng Life
2083	Đại học	Quản lý bán hàng	Trần Triệu Vy	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý bán hàng
2084	Đại học	Quản lý bán hàng bách hóa xanh	Lâm Quốc Huy	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý bán hàng bách hóa xanh
2085	Đại học	Quản lý bán sách tại FAHASHA	Lê Nguyễn Hoàng Anh	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý bán sách tại FAHASHA
2086	Đại học	Quản lý đặt tiệc cưới tại nhà hàng	Võ Trần Nhật Anh	TS. Phạm Thủy Tú	Quản lý đặt tiệc cưới tại nhà hàng
2087	Đại học	Quản lý bán hàng The Coffee House	Nguyễn Thị Ánh	Th.S Trương Xuân Hương	Quản lý bán hàng The Coffee House

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2088	Đại học	Quản lý bán hàng VJ shop	Lại Thế Cơ	Th.S Trương Xuân Hương	Quản lý bán hàng VJ shop
2089	Đại học	Quản lý bán hàng cty Nhã Nam	Nguyễn Tấn Đạt	Th.S Trương Xuân Hương	Quản lý bán hàng cty Nhã Nam
2090	Đại học	Bán hàng trực tuyến tại cty Lothamilk	Võ Lam Giang	Th.S Trương Xuân Hương	Bán hàng trực tuyến tại cty Lothamilk
2091	Đại học	Quản lý sản phẩm siệu thị điện máy chợ lớn	Nguyễn Thị Thanh Hà	Th.S Trương Xuân Hương	Quản lý sản phẩm siệu thị điện máy chợ lớn
2092	Đại học	quản lý thư viện trường Nguyễn Đình Chiểu	Huỳnh Võ Gia Hân	Th.S Trương Xuân Hương	quản lý thư viện trường Nguyễn Đình Chiểu
2093	Đại học	Xây dựng quản lý nhà hàng ManVamk	Vũ Duy Hiếu	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Xây dựng quản lý nhà hàng ManVamk
2094	Đại học	Quản lý nhân sự tiền lương	Vũ Thị Hồng Hạnh	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Quản lý nhân sự tiền lương
2095	Đại học	Quản lý bán hàng siêu thị	Đặng Minh Hoàng	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Quản lý bán hàng siêu thị
2096	Đại học	quản lý hệ thống quan hệ khách hàng	Lương Duy Liêm	Th.S Nguyễn Thanh Bình	quản lý hệ thống quan hệ khách hàng
2097	Đại học	Quản lý vật tư xây dựng	Huỳnh Khánh Ly	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Quản lý vật tư xây dựng
2098	Đại học	Quản lý sinh viên	Đặng Hoàng Minh	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Quản lý sinh viên
2099	Đại học	Quản lý nhân sự	Phan Thúy Nga	Th.S Nguyễn Thanh Bình	Quản lý nhân sự
2100	Đại học	Quản lý nhà hàng Kichi	Nguyễn Thị Huỳnh Ngân	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhà hàng Kichi
2101	Đại học	Quản lý nhân sự - tiền lương	Trần Văn Nghĩa	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhân sự - tiền lương
2102	Đại học	Quản lý kho tại cty TNHH Thăng Long Vina	Hà Lê Yến Nhi	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý kho tại cty TNHH Thăng Long Vina
2103	Đại học	Quản lý bán hàng cty TNHH KDTM XNK	Nguyễn Phan Quỳnh NHư	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý bán hàng cty TNHH KDTM XNK
2104	Đại học	quản lý thông tin người nộp thuế	Nguyễn Trương Thiên Phúc	Th.S Nguyễn Thanh Trường	quản lý thông tin người nộp thuế
2105	Đại học	Quản lý nhân sự cty TNHH Trans Cosmes	Lê Đan Quyên	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhân sự cty TNHH Trans Cosmes
2106	Đại học	Quản lý nhân sự cty TNHH VIS	Vũ Phước Sang	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhân sự cty TNHH VIS
2107	Đại học	Quản lý bán hàng cty CP Logistic Bắc Phong	Mai Hoàng Phương Thanh	Th.S Nguyễn Thanh Trường	Quản lý bán hàng cty CP Logistic Bắc Phong
2108	Đại học	Quản lý nhà hàng Kaiserin Biên Hòa	Đặng Đức Thụy	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý nhà hàng Kaiserin Biên Hòa
2109	Đại học	Quản lý bán hàng	Bùi Thị Trang	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý bán hàng
2110	Đại học	Webapp hệ thống bán sách trực tuyến	Lê Thị Trang	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Webapp hệ thống bán sách trực tuyến
2111	Đại học	Quản lý tính lương	Thạch Thùy Trang	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý tính lương
2112	Đại học	Quản lý chấm công nhân sự	Nguyễn Thị Thanh Trúc	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý chấm công nhân sự

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2113	Đại học	Quản lý quy trình bán hàng cho cửa hàng Nuty Cosmetics	Đặng Tường Vy	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý quy trình bán hàng cho cửa hàng Nuty Cosmetics
2114	Đại học	Quản lý phòng khách sạn Mường Thanh Grand	Nguyễn Thị Hải Yên	Th.S Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý phòng khách sạn Mường Thanh Grand
2115	Đại học	Nghiên Cứu Các Yếu Tố Tác Động Đến Quyết Định Mua Căn Hộ Chung Cư Tại Tỉnh Bình Dương	Bùi Thị Ngọc Ái	Đặng Hòa Kính	Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư của khách hàng tại Tp. Dĩ An tỉnh Bình Dương. Cụ thể xem xét các yếu tố Thiết kế, Vị trí, Pháp lý, Môi trường xung quanh và Giá bán tác động như thế nào tới quyết định mua căn hộ chung cư của khách hàng. Đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này đến quyết định mua căn hộ chung cư của khách hàng. Xác định sự khác biệt giữa các nhóm yếu tố nhân khẩu học (trình độ học vấn, tuổi, giới tính, thu nhập,…) đến quyết định chọn mua căn hộ của khách hàng Kết luận và hàm ý giúp cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh căn hộ chung cư.
2116	Đại học	Nghiên Cứu Các Yếu Tố Tác Động Đến Quyết Định Đầu Tư Vào Khu Đô Thị Tại Thành Phố Bến Tre	Dương Thúy Anh	Đặng Hòa Kính	- Nhằm giúp tác giả hệ thống lại các kiến thức đã được đào tạo về thị trường bất động sản, xác định tầm quan trọng của nghiệp vụ nghiên cứu thị trường đối với mọi khía cạnh liên quan đến bất động sản. - Cung cấp thông tin thị trường thực tế trên địa bàn, cụ thể như các thông tin kinh tế, chính trị xã hội, dân cư, quy hoạch, tình hình giao dịch tại các dự án cho bạn đọc nắm được về tình hình phát triển các dự án khu đô thị tại khu vực TP.Bến Tre, tỉnh Bến Tre. - Tìm ra các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư vào dự án Khu đô thị tại TP.Bến Tre và đưa ra đề xuất về các yếu tố cần xem xét, đánh giá khi muốn đầu tư vào các sản phẩm tại dự án khu đô thị của các nhà đầu tư trên thị trường.
2117	Đại học	Nghiên Cứu Thị Trường Bất Động Sản Bình Thuận Và Xây Dựng Quy Trình Môi Giới Nhà Phố The Sea Dự Án Thanh Long Bay	Ngô Ngọc Diệu	Đặng Hòa Kính	Hệ thống lại kiến thức về chuyên ngành kinh doanh bất động sản. Nghiên cứu thực trạng nghiệp vụ Môi giới- Marketing tại công ty Đông Tây Land từ đó đánh giá và đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty. Dựa trên cơ sở đó đưa ra phương án môi giới phù hợp cho dự án Thanh Long Bay.
2118	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Quản Lý Bất Động Sản Của Tòa Nhà Chung Cư Citisoho	Vũ Thị Mỹ Hạnh	Đặng Hòa Kính	Phân tích thuận lợi, khó khăn để đưa ra ưu nhược điểm và đề xuất các giải pháp khắc phục, cải thiện trong quá trình quản lý chung cư. Đánh giá mức độ hài lòng của cư dân đối với BQL/BQT và ngược lại. Hoàn thiện dịch vụ quản lý tòa nhà Citisoho, cải thiện chất lượng cuộc sống của cư dân và sự chuyên nghiệp của BQL/BQT
2119	Đại học	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Marketing Cho Căn Hộ Dịch Vụ Tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Lê Hoàng Anh Hào	Đặng Hòa Kính	Tìm kiếm thông tin tổng quan về căn hộ dịch vụ; các dự án trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Thu thập thông tin, số liệu về thị trường bất động sản căn hộ dịch vụ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Từ đó có thể đưa ra các nhận xét khách quan về thị trường hiện tại, chỉ ra cơ hội và thách thức của bất động sản căn hộ dịch vụ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Xây dựng phương án marketing cụ thể, mang tính khả thi và phù hợp với thị trường cho các doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà môi giới để thu hút được khách hàng.
2120	Đại học	Quy Trình Quản Lý Khách Hàng Tại Khu Chung Cư The Art Thành Phố Thủ Đức	Đặng Thị Lệ Huyền	Đặng Hòa Kính	Nhằm giúp khách hàng hiểu rõ hơn về công tác quản lí cũng như tầm quan trọng cấp thiết của nó, tác giả đã tiến hành công tác nghiên cứu quy trình quản lí ở tòa nhà chung cư để giúp khách hàng có cái nhìn tổng quan và khách quan nhất về công tác quản lí ở đây. Và từ đó đưa ra những điểm mạnh và điểm yếu cũng như những biện pháp cải thiện để khách hàng có thể lựa chọn được công tác quản lí hiệu quả cao nhất.
2121	Đại học	Phân Tích Các Yếu Tố Tác Động Đến Giá Bất Động Sản Nghỉ Dưỡng Ở Nha Trang	Nguyễn Xuân Luân	Đặng Hòa Kính	Chuyên đề được thực hiện nhằm hệ thống lại kiến thức các môn học có liên quan đến bất động sản và vận dụng những kiến thức đã học để phân tích, đánh giá về sự biến động về giá biệt thự bị các yếu tố tác động như thế nào.
2122	Đại học	Nghiên Cứu Sự Ảnh Hưởng Đầu Tư Cơ Sở Hạ Tầng Giao Thông Đến Thị Trường Bất Động Sản Đất Nền Tại Bà Rịa – Vũng Tàu	Tạ Nguyễn Nhật My	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu thực tế về hoạt động xây dựng CSHTGT tại BRVT , các nhân tố tác động đến việc triển khai xây dựng, thực trạng đầu tư xây dựng CSHT tại BRVT,… để từ đó tìm ra nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan dẫn đến tình trạng đó. Từ thực trạng và nguyên nhân đã nghiên cứu có thể đưa ra các quan điểm định hướng, đề xuất nhằm nâng cao giá trị BĐS, hiện hữu một phần công ích cho cả nước nói chung và tỉnh BRVT nói riêng.
2123	Đại học	Thực Trạng Hoạt Động Kinh Doanh Bất Động Sản Tại Đồng Nai – Nguyên Nhân Và Giải Pháp Phát Triển Ổn Định	Nguyễn Thế Nam	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu thị trường bất động sản để từ đó đưa ra nhận xét, đánh giá sơ bộ những vấn đề phù hợp và chưa phù hợp với thực tiễn dựa trên cơ sở đó đưa ra những kiến nghị sao cho phù hợp với thực tiễn hơn. Từ đó có thể đưa ra định hướng đúng đắn thực trạng hoạt động kinh doanh bất động sản tại Đồng Nai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2124	Đại học	Đạo Đức Nghề Nghiệp Môi Giới Bất Động Sản & Nghiên Cứu Giải Pháp	Vũ Ngọc Kiều Oanh	Đặng Hòa Kính	Tình hình tổng quan, thực trạng của môi giới BĐS tại Việt Nam, đặc biệt là tại TP.HCM, đề cập tới pháp luật kinh doanh BĐS cũng như bàn về vấn đề đạo đức trong môi giới BĐS. Một số đề xuất giải pháp nhằm áp dụng các quy định về đạo đức nghề nghiệp trong môi giới bất tại Việt Nam.
2125	Đại học	Nghiên Cứu, Phân Tích Và Đánh Giá Quy Trình Quản Lý Khách Hàng Của Dự Án Moonlight Boulevard Trên Địa Bàn Quận Bình Tân, Thành Phố Hồ Chí Minh	Mai Tấn Phát	Đặng Hòa Kính	Sử dụng phương pháp khảo sát thực tế, thu thập thông tin trực tiếp từ ban quản lý tòa nhà, Thu thập và tham khảo thông tin từ Internet, trang Web chính thức của ban quản lý hay công ty quản lý, bạn bè, đồng nghiệp và những người đã từng làm việc với ban quản lý tòa nhà để đánh giá chất lượng quản lý khách hàng tại dự án.
2126	Đại học	Thẩm Định Giá Trị Bất Động Sản Số 232/25-27 Đường Cộng Hòa, Phường 12, Quận Tân Bình, Thành Phố Hồ Chí Minh Tháng 10/2021 Cho Mục Đích Mua Bán	Nguyễn Hoàng Phúc	Đặng Hòa Kính	Thẩm định giá trị bất động sản số 232/25-27 đường cộng hòa, phường 12, quận tân bình, thành phố hồ chí minh cho tháng 10/2021 cho mục đích mua bán.
2127	Đại học	Phân Tích Thị Trường Bất Động Sản Thành Phố Nha Trang Và Đưa Ra Kế Hoạch Môi Giới Marketing Cho Dự Án New Galaxy Nha Trang	Trần Thảo Thạch	Đặng Hòa Kính	Hệ thống lại các kiến thức chuyên ngành đã học về môi giới bất động sản. Bài báo cáo nhằm đưa ra những nhận định khách quan về nghiệp vụ môi giới hiện nay; Giới thiệu, miêu tả một cách đầy đủ nhất về nghiệp vụ cũng như quy trình môi giới tại Sàn giao dịch bất động sản Hàng Xanh. Việc khảo sát thực tế, thu nhập thông tin, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu cũng như cơ hội và thách thức giúp tìm ra chiến lược môi giới – marketing cho dự án, từ đó đưa ra phương án môi giới phù hợp cho dự án; đưa ra những chiến lược kinh doanh phù hợp thông qua việc lập phương án môi giới cho sản phẩm bất động sản, cụ thể là dự án New Galaxy Nha Trang.
2128	Đại học	Phân Tích, Đánh Giá Và Xây Dựng Chiến Lược Kinh Doanh Bất Động Sản Tại Tập Đoàn Đầu Tư Địa Ốc Nova	Nguyễn Lê Phương Thanh	Đặng Hòa Kính	Củng cố lại các kiến thức, các khái niệm liên quan đến chiến lược kinh doanh bất động sản làm tiền đề để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty, xây dựng chiến lược. Phân tích môi trường bên ngoài, hoạt động bên trong, tình hình tài chính doanh nghiệp, từ đó tìm ra những lợi thế, những yếu kém, những cơ hội và những cạnh tranh đe dọa để đánh giá được các chiến lược kinh doanh bất động sản mà công ty đã thực hiện, cũng như đề ra được các chiến lược mới nhằm phát triển doanh nghiệp đến năm 2030
2129	Đại học	Nghiên Cứu Các Yếu Tố Ảnh Hưởng Đến Giá Bất Động Sản Phân Khúc Căn Hộ Cao Cấp Tại Khu Đô Thị Mới Thủ Thiêm	Nguyễn Thị Bích Trâm	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu những yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ cao cấp. Xây dựng mô hình lượng hóa các nhân tố ảnh hưởng lên giá căn hộ cao cấp. Đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đó lên giá căn hộ cao cấp
2130	Đại học	Nghiên Cứu Quy Trình Môi Giới Bất Động Sản Tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Phát Triển Wowhome	Trần Kim Yên	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu, phân tích và đánh giá hoạt động môi giới tại công ty cổ phần đầu tư phát triển Wowhome để thấy được nét chuyên nghiệp và độc đáo trong hoạt động môi giới của sàn Wowhome. Bên cạnh đó, phân tích đánh giá về chiến lược marketing của Công ty để hiểu rõ được chiến lược kinh doanh và phát triển của công ty hiện tại. Để sau đó, cuối cùng đánh giá và nhận định của mình để đưa ra phương án kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp một cách tốt nhất. Ngoài ra việc phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của dự án nhằm đưa ra các đề xuất, giải pháp để giúp hoàn thiện hơn quy trình môi giới trong mỗi dự án khác nhau của sàn. Từ đó, lập phương án môi giới cho dự án Charm Resort Long Hải được phân phối bởi sàn Wowhome nhằm có được kết quả tốt nhất.
2131	Đại học	Phân Tích Thị Trường Bất Động Sản Khu Đông TPHCM Và Kế Hoạch Môi Giới Cho Dự Án Vinhomes Grand Park	Nguyễn Hoàng Phi Yến	Đặng Hòa Kính	Khảo sát thực tế, tìm hiểu tiếp xúc và thu thập thông tin, số liệu, đánh giá tình hình hoạt động chung của công ty về điểm mạnh và điểm yếu, từ đó đưa ra những giải pháp hiệu quả cho việc môi giới-markering bất động sản tại DH Homeland
2132	Đại học	Phân Tích Quy Trình Bán Hàng Của Công Ty Cổ Phần Hoàng Cát	Phạm Thị Ngọc Anh	Đặng Hòa Kính	Nắm rõ được các khái niệm về BĐS , quy trình bán hàng dự án BĐS, quy trình môi giới. Tìm hiểu được quy trình bán hàng dự án của công ty Hoàng Cát từ đó rút ra được các kinh nghiệm, kiến thức cần thiết phục vụ cho những nhân viên bán hàng các dự án BĐS khác
2133	Đại học	Nghiên Cứu Quy Trình Đào Tạo Nhân Viên Môi Giới Tại Công Ty Gia Phát Investment	Nguyễn Thị Ngọc Hằng	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu các khái niệm về bất động sản, thị trường và môi giới bất động sản. Các hoạt động đào tạo môi giới bất động sản để làm cơ sở cho quy trình nghiên cứu tiếp theo. - Tìm hiểu các thông tin về công ty đơn vị thực tập, lịch sử hình thành, văn hóa, cách thức đào tạo tại công ty, cơ cấu tổ chức, quy trình hoạt động để làm nền tảng cho việc đánh giá quy trình đào tạo của công ty. - Nghiên cứu hoạt động đào tạo một môi giới mới đến làm việc tại công ty, quá trình đào tạo về sản phẩm, kỹ năng bán hàng và tiến đến chốt giao dịch, từ đó đưa ra một đánh giá tổng quan về hoạt động này tại công ty. Tìm hiểu và đề xuất giải pháp giúp nâng cao hoạt động đào tạo môi giới tại công ty hiệu quả hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2134	Đại học	Nghiên Cứu Về Quy Trình Đào Tạo Kiến Thức Sản Phẩm Mới Tại Công Ty Bất Động Sản Phú Quý Land	Nguyễn Lê Thanh Huyền	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu, phân tích và nắm được định nghĩa bất động sản. Tìm hiểu, thu thập thông tin tổng quan về Công ty Bất động sản Phú Quý Land. Nghiên cứu và báo cáo các quy trình đào tạo trước khi chính thức mở bán đối với một dự án tại Phú Quý Land
2135	Đại học	Nghiên Cứu Thị Trường Bất Động Sản Căn Hộ Cao Cấp Tại Quận Bình Thạnh Tphcm Và Lập Phương Án Môi Giới	Vũ Thị Như Trúc	Đặng Hòa Kính	Hệ thống lại các kiến thức đã học môn môi giới bất động sản. Phân tích được thông tin thị trường bất động sản căn hộ cao cấp tại quận Bình Thạnh. Xem xét đánh giá quy trình và lập phương án môi giới căn hộ cao cấp
2136	Đại học	phân tích, đánh giá thị trường bất động sản nghỉ dưỡng và dự án căn hộ nghỉ dưỡng cao cấp takashi ocean suite kỳ co tại khu kinh tế nhơn hội, tp. quy nhơn, bình định	Trần Thị Mỹ Anh	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: thu thập thông tin về thị trường bất động sản tại khu kinh tế nhơn hội, tp.quy nhơn, tỉnh bình định chương 3: phân tích, đánh giá và dự báo tiềm năng phát triển dự án tại thị trường bđs khu kinh tế nhơn hội, tp.quy nhơn, tỉnh bình định
2137	Đại học	nghiên cứu, phân tích và đánh giá về quy trình môi giới của công ty GM Holdings	Nguyễn Phương Anh	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý thuyết của hoạt động môi giới chương 2: giới thiệu về công ty gm holdings chương 3: phân tích, đánh giá về quy trình, kỹ năng môi giới tại công ty gh holdings
2138	Đại học	nghiên cứu quy trình phát triển dự án precia	Trần Phương Châm	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý thuyết. chương 2: phân tích thị trường căn hộ cao cấp khu vực tp thủ đức. chương 3: quy trình phát triển dự án precia
2139	Đại học	phân tích nghiên cứu và đánh giá về quy trình môi giới của công ty đông tây land	Lê Huỳnh Trường Duy	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý thuyết chương 2: tổng quan về doanh nghiệp thực tập chương 3: đánh giá quy trình môi giới của doanh nghiệp
2140	Đại học	thực trạng và giải pháp phát triển thị trường căn hộ chung cư thành phố dĩ an – bình dương và xây dựng kế hoạch môi giới dự án charm diamond	Triệu Thị Huệ	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: giới thiệu đơn vị thực tập - công ty bất động sản salereal chương 3: nghiệp vụ môi giới tại công ty bất động sản salereal thông qua dự án novaworld phan thiết
2141	Đại học	phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing tại công ty song trang group	Nguyễn Thị Thúy Nga	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: thu thập thông tin về công ty song trang group và hoạt động marketing của công ty chương 3: giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing tại công ty song trang group
2142	Đại học	xây dựng chiến lược marketing cho dự án căn hộ chung cư the rivana bình dương	Lê Thị Hải Nương	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: thị trường dự án phức hợp tại bình dương và tổng quan dự án the rivana chương 3: xây dựng chiến lược marketing cho dự án căn hộ chung cư the rivana bình dương
2143	Đại học	phân tích thị trường nhà phố riêng lẻ tại khu vực gò vấp từ đó lập ra phương án môi giới	Nguyễn Lê Phương Quỳnh	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: giới thiệu công ty bất động sản thiên khôi chương 3: phân tích thị trường nhà phố riêng lẻ tại gò vấp từ đó lập ra phương án môi giới.
2144	Đại học	phân tích thị trường và lập kế hoạch môi giới dự án the peak garden quận 7, tp.hcm	Võ Anh Thư	Phan Thị Sao Vi	chương 1 – cơ sở lý luận chương 2: thị trường căn hộ cao cấp tại quận 7, thành phố hồ chí minh chương 3: kế hoạch môi giới dự án căn hộ cao cấp the peak garden quận 7, thành phố hồ chí minh
2145	Đại học	nghiên cứu hoạt động marketing cho thuê căn hộ dịch vụ tại quận 7 thành phố hồ chí minh của công ty cổ phần địa ốc sinva	Phạm Thị Tiêm	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận; chương 2: thực trạng hoạt động marketing cho sản phẩm căn hộ dịch vụ của công ty cổ phần địa ốc sinva. chương 3: giải pháp marketing của công ty cổ phần địa ốc sinva cho căn hộ dịch vụ trên địa bàn quận
2146	Đại học	phân tích và đánh giá nghiệp vụ môi giới tại công ty salerale	Phạm Thị Thu Tiên	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: giới thiệu đơn vị thực tập - công ty bất động sản salereal chương 3: nghiệp vụ môi giới tại công ty bất động sản salereal thông qua dự án novaworld phan thiết
2147	Đại học	giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của loại hình bất động sản nghỉ dưỡng tại phú yên	Nguyễn Trần Kiều Tiên	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: thị trường bất động sản tại phú yên chương 3: phân tích thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại phú yên
2148	Đại học	đánh giá và cải tiến quy trình quản lý tòa nhà chung cư the eastern của công ty savista	Biểu Thụy Ngọc Tuyền	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: giới thiệu về công ty cổ phần sài gòn triển vọng - savista chương 3: đánh giá và cải tiến quy trình quản lý tòa nhà chung cư the eastern của công ty savista

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2149	Đại học	giải pháp nâng cao kỹ năng cho môi giới tại công ty cổ phần dịch vụ bất động sản danh khôi	Nguyễn Thị Xuân Viên	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận chương 2: nghiên cứu thị trường bất động sản căn hộ tại khu vực tỉnh bình dương chương 3: giải pháp nâng cao kỹ năng cho môi giới tại công ty cổ phần bất động sản danh khôi
2150	Đại học	đánh giá tiềm năng phát triển bđs nghỉ dưỡng tại khu vực hồ tràm huyện xuyên mộc, bà rịa vũng tàu	Võ Quốc Việt	Phan Thị Sao Vi	chương 1: cơ sở lý luận, chương 2: thu thập và đánh giá thông tin thi trường bđs nghỉ dưỡng tại hồ tràm, chương 3: phân tích và đánh giá tiềm năng phát triển
2151	Đại học	nghiên cứu tiềm năng phát triển thị trường căn hộ cao cấp tại khu vực thành phố thủ đức	Vương Thị Diễm Trang	Phan Thị Sao Vi	trình bày đánh giá thị trường căn hộ cao cấp tại thành phố thủ đức. từ đó, trình bày các số liệu khảo sát đã thu thập được, đánh giá các yếu tố nào quan trọng trong thị trường căn hộ cao cấp, để đề xuất các phương án, giải pháp trong việc phát triển thị trường căn hộ cao cấp tại khu vực thành phố thủ đức. nội dung của đề tài được trình bày trong các chương sau: chương 1: cơ sở lý luận. chương 2: đánh giá thị trường căn hộ cao cấp tại thành phố thủ đức. chương 3: giải pháp phát triển thị trường căn hộ cao cấp tại thành phố thủ đức. kết luận
2152	Đại học	Quy trình môi giới bất động sản tại công ty TNHH Gia Phát Investment và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	Ngô Đức Anh	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài này hướng tới nghiên cứu quy trình hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Gia Phát Investment và đề ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bài báo cáo tập trung vào phân tích tình hình hoạt động môi giới của doanh nghiệp và đưa ra giải pháp khắc phục mặt hạn chế nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Tạo lập cơ sở lý luận mang tính khoa học dựa trên các tài liệu, giáo trình chính thống, uy tín để đảm bảo bài báo có tính chính xác về kiến thức Chương 2: Thông tin công ty TNHH Gia Phát Investment và quy trình môi giới tại doanh nghiệp - Thu thập thông tin từ doanh nghiệp Gia Phát Investment - Tìm hiểu được thông tin về quy trình môi giới của doanh nghiệp - Tìm hiểu các sản phẩm mà doanh nghiệp đang phân phối - Tìm hiểu về cơ cấu hoạt động, tổ chức doanh nghiệp Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Gia Phát Investment - Xử lý thông tin thu thập được bằng các phân tích SWOT - Phân tích SWOT về cơ cấu hoạt động của doanh nghiệp - Phân tích SWOT tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp - Phân tích SWOT về quy trình môi giới của doanh nghiệp - Đề ra giải pháp cải thiện quy trình môi giới của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2153	Đại học	Xây dựng kế hoạch Digital marketing dự án Thanh Long Bay	Vũ Nguyễn Đình Duy	Phan Thị Sao Vi	Đề án gồm 3 chương Chương 1: Cơ sở lí thuyết chung về bất động sản, thị trường bất động sản, marketing bất động sản, Digital marketing và Digital Ads marketing trong bất động sản Chương 2: Tổng quan về nhà phố dự án Thanh Long Bay tại huyện Hàm Thuận Nam, tỉnh Bình Thuận - Phân tích các yếu tố tác động đến thị trường BĐS Bình Thuận bao gồm đặc điểm điều kiện tự nhiên, chính sách phát triển kinh tế, phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và định hướng quy hoạch chung chi địa phương, khu vực dự án - Thông tin tổng quan về thị trường BĐS nghỉ dưỡng tỉnh Bình Thuận và đánh giá tiềm năng phát triển trong tương lại của khu vực này - Thông tin về dự án Thanh Long Bay bao gồm vị trí và quy mô dự án, chủ đầu tư, thông tin pháp lí, giá bán và các phương thức thanh toán, tiến độ xây dựng thực tế và tình hình giao dịch các sản phẩm BĐS của dự án trên thị trường Chương 3: Xây dựng chiến lược môi giới dự án nhà phố Thanh Long Bay - Phân tích sự ảnh hưởng của các yếu tố vĩ mô như yếu tố tự nhiên, chính trị - pháp luật, môi trường kinh tế, công nghê kĩ thuận và các yếu tố vi mô như yếu tố bên trong doanh nghiệp, nhà cung ứng, khách hàng, đối thủ cạnh canh đến haotj động marketing của dự án. - Đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thưc của dự án Thanh Long Bay từ đó xây dựng kế hoạch marketing phù hợp Xây dựng kế hoạch marketing gồm các bước xác định mục tiêu cụ thể, xác định các hoạt động marketing cần triển khai, lựa chọn chiến lược marketing chức năng thực hiện và sử dụng chiến lược marketing 4P. Trong đó tập trung vào chiêu thị bằng hình thức Digital marketing thông qua hai công cụ là Google Adwords và Facebook Ads. Xác định ngân sách cho việc thực hiện chiến dịch Digital marketing dự án Thanh Long Bay và đánh giá hiệu quả kế hoạch thực hiện
2154	Đại học	Xây dựng kế hoạch môi giới dự án nhà phố Thanh Long Bay	Mai Lê Thị Phương Trang	Phan Thị Sao Vi	Kết cấu đề án gồm 3 chương Chương 1: Cơ sở lí thuyết chung về BĐS, thị trường BĐS, môi giới BĐS, chiến lược môi giới BĐS, các yếu tố bên ngoài và bên trong ảnh hưởng đến chiến lược môi giới BĐS của đơn vị. Các yếu tố bao gồm yếu tố môi trường vi mô và môi trường vi mô (môi trường ngành), yếu tố bên trong doanh nghiệp. Chương 2: Tổng quan chiến lược môi giới sản phẩm nhà phố dự án Thanh Long Bay của công ty Namland Thông tin tổng quan về đơn vị nghiên cứu bao gồm quá trình hình thành và phát triển của công ty, cơ cấu bộ máy tổ chức và chức năng từng phòng ban trong việc thực hiện hoạt động kinh doanh BĐS, mô tả quy trình thực hiện hoạt động môi giới dự án của công ty Thông tin tổng quan về dự án nhà phố Thanh Long Bay bao gồm thông tin về chủ đầu tư NamGroup, vị trí dự án, quy mô và các loại hình sản phẩm BĐS, giá bán và các phương thức thanh toán cụ thể, tiến độ xây dựng thực tế và tiến độ bán hàng của đơn vị. Chương 3: Phân tích chiến lược môi giới dự án nhà phố Thanh Long Bay Phân tích nội dung các chiến lược chức năng thực hiện của công ty trong quá trình môi giới dự án. Các chiến lược bao gồm chiến lược phát triển nhân lực, chiến lược marketing, chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và chiến lược bán hàng. Qua nội dung phân tích, đánh giá được kết quả thực hiện các chiến lược của công ty. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực hiện các chiến lược môi giới của đơn vị. Nhóm các yếu tố bên ngoài như kinh tế, văn hóa xã hội, thị trường, đối thủ cạnh tranh và nhóm các yếu tố môi trường bên trong như nhân lực, marketing, hoạt động quản trị. Sử dụng mô hình SWOT để đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của từng chiến lược triển khai, để từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của các chiến lược trong quá trình thực hiện hoạt động môi giới dự án của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2155	Đại học	Phân tích đánh giá chiến lược môi giới cho dự án khu đô thị Tây Sông Hậu Diamond City tại khu vực thành phố Long Xuyên tỉnh An Giang	Trần Huyền Trân	Phan Thị Sao Vi	Đề án gồm 3 chương Chương 1: Cơ sở lý luận chung về thị trường BĐS tiềm năng phát triển, giá trị giá cả, các chủ thể tham gia trong quá trình xây dựng và hoàn thành dự án, các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường BĐS KĐT nhà ở Chương 2: Khảo sát thu thập thông tin về dự án Diamond City An Giang - Tổng quan về thị trường BĐS khu đô thị tại khu vực tỉnh An Giang về các đặc điểm tự nhiên-kinh tế-xã hội, giao thông và các yếu tố môi trường-quy hoạch tại An Giang - Giới thiệu dự án gồm chủ đầu tư tổng quan dự án, thông tin chi tiết, tình hình hoạt động phát triển, khó khăn và cường độ cạnh tranh của dự án Diamond City Chương 3: Lập phương án môi giới cho dự án Diamond City An Giang - Phân tích Swot chiến lược môi giới đối với BĐS và xác định phương pháp tiếp cận và đối tượng khách hàng mục tiêu - Lập phương án môi giới cho dự án gồm chiến lược marketing và chiến lược bán hàng - Đánh giá hiệu quả của việc lập chiến lược môi giới cho dự án Diamond City
2156	Đại học	Chiến lược môi giới căn hộ dịch vụ cho thuê tại dự án Zenhomes, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức	Trần Hoàng Linh	Phan Thị Sao Vi	Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Trong chương 1, nêu rõ khái niệm về bất động sản, từ đó dựa trên các tài liệu tham khảo để phân loại, nêu thuộc tính và đặc điểm bất động sản. Tiếp theo nêu rõ về định nghĩa thị trường Bất động sản cũng từ đó nêu đặc điểm, các chủ thể và lực lượng tham gia và thị trường bất động sản. Sau đó dựa vào các tài liệu, nếu định nghĩa về môi giới bất động sản, điều kiện kinh doanh, hành nghề, quy trình, kỹ năng của môi giới bất động sản Chương 2: Nghiên cứu thị trường cho thuê căn hộ tại thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh. Trong chương 2, nêu rõ về vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên về thành phố Thủ Đức qua các tài liệu tham khảo Wikipedia, từ các số liệu nêu tình hình kinh tế, văn hóa và xã hội tại thành phố Thủ Đức qua đó nêu lên tác động đến thị trường bất động sản trong khu vực. Tiếp theo nghiên cứu về thị trường cho thuê tại thành phố Thủ Đức trong thời gian vừa qua do ảnh hưởng của đại dịch covid. Sau đó giới thiệu chi tiết về dự án trọng tâm, nêu rõ về vị trí tòa nhà, các thông số xây dựng, kỹ thuật, thiết kế và các chính sách của tòa nhà từ việc xin thông tin qua quản lý dự án. Chương 3: Xây dựng chiến lược môi giới căn hộ dịch vụ cho thuê tại dự án Zenhomes, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức Trong chương này, tôi đi vào phân tích SWOT gồm điểm mạnh, điểm yếu, thách thức, cơ hội của dự án cần môi giới. Từ đó xây dựng chiến lược cụ thể trong quá trình môi giới tại dự án Zenhomes
2157	Đại học	nghiên cứu quy trình môi giới bán hàng của công ty cổ phần địa ốc goldhomes – kế hoạch môi giới cho dự án happy garden	Võ Thị Ngọc Ánh	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý luận - Chương 2: Giới thiệu về Công ty CP Địa ốc GoldHomes - Chương 3: Quy trình môi giới bán hàng của công ty CP Địa ốc GoldHomes và Kế hoạch môi giới cho dự án Happy Garden
2158	Đại học	quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ chuyên viên môi giới bất động sản của công ty tuấn	Nguyên Phi Ngân Ngọc	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý luận - Chương 2: Giới thiệu tổng quan về công ty Tuấn 123 - Chương 3: Phân tích, đánh giá về quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ chuyên viên môi giới bất động sản của công ty Tuấn 123
2159	Đại học	nghiên cứu quy trình môi giới công ty ecoe việt nam và lập kế hoạch môi giới dự án picity high park	Đào Tấn Lượng	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý luận - Chương 2: Giới thiệu Công ty cổ phần Ecoe Việt Nam - Chương 3: Lập phương án môi giới dự án Picity High Park.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2160	Đại học	nghiên cứu, phân tích thị trường bất động sản tại dự án khu đô thị celadon city	Võ Thị Minh Trang	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý luận - Chương 2: Giới thiệu về chủ đầu tư Gamuda Land - Chương 3: Nghiên cứu, phân tích, đánh giá thị trường BĐS tại dự án Khu đô thị Celadon City so với các dự án khu đô thị Vinhomes Grand Park, khu đô thị Phú Mỹ Hưng, khu đô thị Thảo Điền
2161	Đại học	giới thiệu công ty cp ecoe việt nam – lập phương án môi giới cho dự án tecco felice homes	Nguyễn Thị Kim Linh	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Giới thiệu về công ty Cổ phần ECOE Việt Nam Chương 3 – Giới thiệu và lập phương án môi giới cho dự án Tecco Felices Homes
2162	Đại học	quy trình triển khai môi giới nhà phố tại tphcm	Nguyễn Nhật Tân	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Giới thiệu đơn vị thực tập Chương 3 – Báo cáo thực tập nghiệp vụ quy trình triển khai bán hàng nhà phố tại TP. Hồ Chí Minh
2163	Đại học	xây dựng chiến lược marketing cho dự án thăng long central city	Lê Văn Thái	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Tổng quan công ty Địa Ốc Tâm Land. Chương 3 – Xây dựng chiến lược Marketing cho dự án Thăng Long Central City
2164	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 5/13 đường 868, phường 4, thị xã cai lậy, tỉnh tiền giang cho mục đích thế chấp quý iv, năm 2021	Nguyễn Thị Thảo Nhi	Lê Minh Phương Mai	Ước tính giá trị tài sản cần thẩm định cho mục đích vay thế chấp. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản tại khu vực. Nghiên cứu thị trường bất động sản là việc quan trọng để có thể nắm được tình hình thị trường bất động sản đang diễn ra. Bên cạnh đó giúp sinh viên có những kiến thức về thu thập thực tế, xử lí và tính toán thông tin.
2165	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản địa chỉ số 70 trương quốc dung, phường 10, quận phú nhuận, thành phố hồ chí minh cho mục đích vay thế chấp	Nguyễn Hà Thúy Loan	Lê Minh Phương Mai	Báo cáo thẩm định giá căn nhà số70 Trương Quốc Dung, phường 10 quận Phú Nhuận TP.HCM, sẽhiểu rõ hơn vềcác yếu tốthẩm định giá có những gì như là vịtrí địa lý, xã hội, văn hóa tươđó cùng với cơ sởpháp lý, cơ sởgiá trịvà các phương pháp thẩm định giá đểtính toán nhằm mục đích xác định được giá trịcủa tài sản thẩm định. Báo cáo được thực hiện bằng phương pháp tiếp cận chi phí và phương pháp vốn hóa thu nhập, giá trịtài sản thẩm định giá được xác định là 14.251.000.000 vnđ (Mười bốn tỷhai trăm năm mươi triệu đồng).
2166	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại địa chỉ 33e (nay là 80) và 82 đường số17, phường tân kiểng, quận 7, tp.hcm cho mục đích mua bán	Võ Thị Ngọc Huyền	Lê Minh Phương Mai	thông qua việc tiếp cận các tài sản tương đồng với tài sản thẩm định giá thông qua 2 phương pháp chi phí và thu nhập đểlàm cơ sởcho việc ước tính giá trịcủa tài sản thẩm định giá. Tác giảđã đưa ra được mức giá ước tính của tài sản thẩm định giá, bên cạnh đó tác giảđã lựa chọn phương pháp chi phí làm phương pháp chính cho việc ước tính giá trịcủa tài sản thẩm định. Kết quảcủa chương 3 là giá trịbất động sản dựa trên phương pháp chi phí trên cơ sởgiá trịthịtrường nhằm mục đích xác định giá trịBĐS TĐG cho mục đích mua bán.
2167	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất của thửa đất số 147, tờ bản đồ số 65, phường thạnh xuân, quận 12, tp.hồ chí minh cho mục đích mua bán thời điểm quý iv/2021	Hoa Yến Nhi	Lê Minh Phương Mai	Báo cáo thẩm định giá giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất ố 147, tờ bản đồ số 65, phường Thạnh Xuân, quận 12, thành phố Hồ Chí Minh, từng bước phân tích các đặc điểm kỹ thuật, pháp lý và xây dựng phương pháp thẩm định giá với tài sản thẩm định giá đã nêu để xác định giá trị của tài sản thẩm định giá. Tác giả sử dụng phương pháp thẩm định giá chính là phương pháp thặng dư và phương pháp so sánh là phương pháp kiểm tra lại. Kết quả thẩm định giá quyền sử dụng đất thửa đất số 147, tờ bản đồ số 65, phường Thạnh Xuân, quận 12, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm quý IV/2021 là 1.779.591.286.983 đồng.
2168	Đại học	Thẩm định giá nhà phố địa chỉ 569 đường hưng phú, phường 9, quận 8, thành phố hồ chí minh cho mục đích mua bán.	Mai Thị Ngọc Ý	Lê Minh Phương Mai	thông qua việc tiếp cận các tài sản tọơng đồng với tài sản thẩm định giá bằnghaiphọơng pháp là chi phívà vốn hóa trực tiếp đểlàm cơ sởcho việc ọớc tính giá trịcủa tài sản thẩm định giá. Tác giảđã đọa ra đọợc mức giá ọớc tính của tài sản thẩm định giá, bên cạnh đó tác giảđã lựa chọn phọơng pháp chi phílàm phọơng pháp chính cho việc ọớc tính giá trịcủa tài sản thẩm định. Kết quảcủa chọơng 3là giá trịbất động sản dựa trên phọơng pháp chi phítrên cơ sởgiá trịthịtrọờng nhằm xác định giá trịtài sản thẩm định giácho mục đích mua bán

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2169	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 95a gò dầu, Phường tân quý, quận tân phú, Thành phố hồ chí minh cho mục đích mua bán Tại thời điểm quý 4 năm 2021	Nguyễn Thị Hoàng Thơ	Lê Minh Phương Mai	hực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở số 95A Gò Dầu, phường Tân Quý, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.
2170	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất thửa đất tọa lạc tại đường 27/4, thôn mỹ khê, xã tam thanh, huyện phú quý, tỉnh bình thuận làm cơ sở để bán đấu giá	Bùi Thị Mỹ Sang	Lê Minh Phương Mai	Báo cáo thẩm định giá khu đất tọa lạc tại đường 27/4 thôn Mỹ Khê xã Tam Thanh huyện Phú Qúy tỉnh Bình Thuận. Trong chương 3, tác giả sử dụng hai phương pháp để ước tính giá trị quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định là phương pháp so sánh với phương pháp thặng dư. Thông qua phương pháp so sánh, tác giả đã có cơ hội làm việc và tiếp cận các tài sản tương đồng với tài sản thẩm định giá. Và với phương pháp thặng dư, tác giả đã đưa ra các giả định về doanh thu phát triển, các chi phí dự kiến phát sinh từ đó tạo ra sự phát triển của dự án để làm cơ sở cho việc ước tính giá trị của tài sản thẩm định giá. Tác giả đã đưa ra được đơn giá ước tính QSDĐ của tài sản thẩm định bằng hai phương pháp, bên cạnh đó tác giả đã lựa chọn đơn giá QSDĐ của phương pháp so sánh để ước tính giá trị của tài sản thẩm định. Đơn giá để ước tính QSDĐ là 8.573.798 đồng/m2 và giá trị QSDĐ của tài sản thẩm định giá là 6.391.800.000 đồng (đã làm tròn). Kết quả của chương 3 là giá trị bất động sản dựa trên phương pháp so sánh và phương pháp thăng dư trên cơ sở giá trị thị trường nhằm xác định giá trị tài sản thẩm định giá để làm cơ sở cho việc bán đấu giá.
2171	Đại học		Bùi Nguyễn Bảo Nghi	Lê Minh Phương Mai	
2172	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất số 301, tờ bản đồ số 3 (theo tài liệu năm 2005) tại phường thảo điền, quận 2, tp. Hồ chí minh cho mục đích mua bánthời điểm quý iv/2021	Nguyễn Chí Trung	Lê Minh Phương Mai	Tác giảthẩm định giá trịquyền sửdụng đất của thửa đất số301 tờbản đồsố3 (theo tài liệu năm 2005) tại phường Thảo Điền, quận 2, TP. HồChí Minhbằng hai phương pháp so sánh và thặng dưdựa trên cơ sởlý thuyết là Bộtiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam và các văn bản Pháp luật hiện hành.Giá trịcủa tài sản thẩm địnhgiáước tính được là 562.320.000.000 đồngvới đơn giá đất là 113.204.356đồng/m2.
2173	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất thửa đất số 302, tờ bản đồ 75, phường an phú, quận 2, cho mục đích mua bán thời điểm quý iv/2021	Trần Chí Tiến	Lê Minh Phương Mai	tác giảđã áp dụng phương pháp thặng dư đểtính toán doanh thu phát triển và chi phí phát triển của dựán đểtính giá trịquyền sửdụng đất củakhu đất. Giá trịquyền sửdụng đất thửa đất số302, tờbản đồ75, phường an phú, quận 2, cho mục đích mua bánthời điểm quý IV/2021329.522.427.000 đồngtại thời điểm thẩm định giá là tháng 11năm 2021
2174	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tại 1715 phạm thế hiển, phường 6, quận 8 tại thời điểm tháng 10/2021 cho mục đích mua bán	Phạm Hồ Trâm Anh	Lê Minh Phương Mai	Thẩm định giá BDS bằng phương pháp chi phí đơn giá quyền sử dụng đất ở của tài sản thẩm định giá là Chín tỷ một trăm tám mươi sáu triệu ba trăm ba mươi bảy ngàn đồng.
2175	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tọa lạc tại số 14 đường lê hữu trác, phường trần phú, thành phố quảng ngãi thời điểm tháng 10/2021 với mục đích mua bán	Nguyễn Thị Mỹ	Lê Minh Phương Mai	Thẩm định giá BDS bằng phương pháp chi phí đơn giá quyền sử dụng đất ở của tài sản thẩm định giá làHai tỷ chín trăm ba mươi lăm triệu chín trăm ba mươi ngàn đồng chẵn.
2176	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản địa chỉ số 793/28/1/42 trần xuân son, phường tân hưng,quận 7, tp hồ chí minh	Bùi Phương Nam	Lê Minh Phương Mai	Thẩm định giá BDS bằng phương pháp chi phí đơn giá quyền sử dụng đất ở của tài sản thẩm định giá là: 94.943.176đồng/m2
2177	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 166 đường âu dương lân, phường 3, quận 8, tp. Hcm tại thời điểm tháng 10/2021 cho mục đích mua bán .	Trần Lê Minh Thy	Lê Minh Phương Mai	Thẩm định giá bất động sản tại số 166 đường Âu Dương Lân, Phường 3, Quận 8, TP.HCM vào tháng 10/2021 cho mục đích mua bán là Hai mươi tư tỷ không trăm lẻ năm triệu tám trăm nghìn đồng.
2178	Đại học	Thẩm định giá nhà phố địa chỉ 167 trương định, phường 9, quận 3, thành phố hồ chí minh cho mục đích mua bán vào thời điểm tháng 10, năm 2021	Nguyễn Minh Triền	Lê Minh Phương Mai	Thẩm định giá BDS bằng phương pháp chi phí đơn giá quyền sử dụng đất ở của tài sản thẩm định giá là bốn mươi chín tỷ b trăm linh một triệu tám trăm bốn mươi ba nghìn đồng
2179	Đại học	NGHIÊN CỨU SỰ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI TRẢNG BÀNG TÂY NINH	Mang Thị Mai Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 Cơ sở lí luận Chương 2 Tổng quan về thị trường bất động sản tại Trảng Bàng Tây Ninh Chương 3 Tình hình phát triển của thị trường bất động sản tại Trảng Bàng Tây Ninh Chương 4 Kết luận và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2180	Đại học	XÂY DỰNG QUY TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ NHAN VIÊN MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN KON TUM LAND	Trần Thị Tú Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu Công ty Cổ phần Đầu tư và phát triển bất động sản Kon Tum Land. Chương 3: Phân tích và đánh giá quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên môi giới bất động sản. Chương 4: Kết luận và kiến nghị
2181	Đại học	NGHIÊN CỨU TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN NGHỈ DƯỠNG VEN BIỂN TẠI THÀNH PHỐ VŨNG TÀU	Văn Thị Lan Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận. Chương 2: Thu thập thông tin các dự án Bất động sản nghỉ dưỡng ven biển Thành phố Vũng Tàu. Chương 3: Phân tích tiềm năng phát triển Bất động sản nghỉ dưỡng ven biển tại Thành phố Vũng Tàu.
2182	Đại học	NGHIÊN CỨU YẾU TỐ PHONG THỦY TÁC ĐỘNG ĐẾN VIỆC MUA CĂN HỘ CHUNG CƯ CAO CẤP TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Hoàng Thị Ngọc Bé	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận – Yếu tố phong thuỷ trong việc lựa chọn căn hộ chung cư cao cấp. Chương 2: Tổng quan thị trường Bất động sản căn hộ chung cư cao cấp trong đó yếu tố phong thuỷ được quan tâm. Chương 3: Nghiên cứu yếu tố phong thủy tác động đến quyết định mua căn hộ chung cư. Chương 4: Đánh giá, nhận xét về phong thủy đối với căn hộ chung cư cao cấp.
2183	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sở hữu căn hộ tại thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Ngọc Bích	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 05 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận. Chương 2 – Sự hình thành và phát triển thị trường bất động sản căn hộ tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Chương 3 – Phương pháp nghiên cứu. Chương 4 – Phân tích các kết quả khảo sát. Chương 5 – Kết luận
2184	Đại học	NGHIÊN CỨU, ĐÁNH GIÁ CÁCH THỨC TỔ CHỨC VÀ KHẢ NĂNG CUNG ỨNG CÁC DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÔNG TY DỊCH VỤ ĐỊA ỐC ACB (ACBRS)	Nguyễn Đức Bình	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu về công ty ACBRS và thị trường cung ứng dịch vụ Chương 3: Nghiên cứu, đánh giá cách thức tổ chức và khả năng cung ứng các dịch vụ bđs ra thị trường
2185	Đại học	SỰ ẢNH HƯỞNG CỦA TIỀN ĐIỆN TỬ BITCOIN ĐẾN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM	Nguyễn Việt Đức	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận□ Chương 2: Tổng quan về tiền điển tử Bitcoin Chương 3: Quá trình hình thành và phát triển thị trường BĐS ở Việt Nam Chương 4: Đánh giá sự ảnh hưởng của Bitcoin đối với thị trường bất động sản Việt Nam
2186	Đại học	Phương án Marketing dự án Takashi Ocean Suite của tập đoàn Danh Khôi	Trần Như Hồng Đức	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: CHƯƠNG 1 – CƠ SỞ LÝ LUẬN CHƯƠNG 2 - GIỚI THIỆU TẬP ĐOÀN DANH KHÔI CHƯƠNG 3 - QUY TRÌNH MARKETING DỰ ÁN TAKASHI OCEAN SUITE

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2187	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH QUẢN LÝ VẬN HÀNH TẠI DỰ ÁN CITY GATE TOWERS QUẬN 8, TP. HỒ CHÍ MINH	Võ Mỹ Hạnh	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Thông tin về chung cư City Gate Towers Chương 3: Quy trình vận hành thực tế tại chung cư, nội dung và phương pháp nghiên cứu mức độ hài lòng của cư dân về quá trình vận hành của Ban Quản Lý. Chương 4: Kết quả nghiên cứu và hàm ý quản trị
2188	Đại học	NÂNG CAO TÍNH CHUYÊN NGHIỆP CỦA QUY TRÌNH MÔI GIỚI TẠI TP.HCM	Nguyễn Thị Kim Hoàng	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Hiện trạng và thực tiễn tình hình hoạt động môi giới tại Tp.HCM Chương 3: Phương hướng, giải pháp nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp của quy trình môi giới tại Tp.HCM
2189	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỨC ĐỘ HÀI LÒNG CỦA CƯ DÂN ĐỐI VỚI DỊCH VỤ QUẢN TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CHUNG CƯ CAO CẤP LUX CITY, QUẬN 7, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Thanh Hương	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 05 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản Sài Gòn Thăng Long và Chung cư Lux City. Chương 3: Phương pháp nghiên cứu Chương 4: Phân tích, đánh giá kết quả nghiên cứu Chương 5: Kết luận và đề xuất hàm ý quản trị
2190	Đại học	: QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CỦA DỰ ÁN THE BEVERLY TẠI CÔNG TY VISIONLAND	Phạm Đình Huy	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: CHƯƠNG 1 – CƠ SỞ LÍ LUẬN CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BĐS VISIONLAND CHƯƠNG 3: QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CỦA DỰ ÁN THE BEVERLY TẠI CÔNG TY VISIONLAND
2191	Đại học	QUY LUẬT THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM: ỨNG DỤNG ĐỂ NHÀ ĐẦU TƯ ĐẠT HIỆU QUẢ SINH LỜI TRONG THỜI GIAN NGẮN	Lê Thị Huỳnh Nga	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Chu kỳ bất động sản tại Việt Nam – dự đoán chu kỳ bất động sản tại Việt Nam giai đoạn 2021 - 2023 Chương 3: Phân tích, đánh giá chu kỳ bất động sản Việt Nam hiện nay và giai đoạn 2021 -2023 và rút ra kinh nghiệm trong việc ứng dụng quy luật thị trường bất động sản để nhà đầu tư đạt kết quả sinh lời trong thời gian ngắn
2192	Đại học	PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ CÔNG CỤ SOCIAL MEDIA MARKETING CHO DỰ ÁN BIỆT THỰ NGHỈ DƯỠNG WEST LAKES GOLF & VILLAS	Lê Ngọc Thiên Ngân	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan về công ty phát triển dự án và dự án Chương 3: Đánh giá công cụ Social Media Marketing
2193	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA ĐẤT NỀN TẠI TỈNH LÂM ĐỒNG	Nguyễn Phương Đông Nghi	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận. Chương 2 – Tổng quan thị trường đất nền tỉnh Lâm Đồng. Chương 3 – Phương pháp nghiên cứu – Kết quả nghiên cứu. Chương 4 – Kết luận

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2194	Đại học	NGHIÊN CỨU, PHÂN TÍCH SỰ ẢNH HƯỞNG CỦA MỨC GIÁ ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA BẤT ĐỘNG SẢN CỦA KHÁCH HÀNG TẠI THÀNH PHỐ NHA TRANG	Bạch Ngọc Mẫn Nhi	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu khóa luận tốt nghiệp : Gồm 4 chương Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Tổng quan thị trường bất động sản tại TP.Nha Trang Chương 3 – Phương pháp nghiên cứu Chương 4 – Phân tích kết quả nghiên cứu và kết luận
2195	Đại học	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN NGHỈ DƯỠNG BIỂN TẠI KHÁNH HOÀ - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP DƯỚI GÓC NHÌN CỦA NHÀ ĐẦU TƯ	Đặng Nữ Huyền Trinh	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Thực trạng hoạt động của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng biển tại Khánh Hoà trong giai đoạn hiện nay Chương 3 – Định hướng và giải pháp nhằm nâng cao năng lực hoạt động của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng biển trên địa bàn tỉnh Khánh Hoà
2196	Đại học	SỰ THAY ĐỔI THIẾT KẾ KIẾN TRÚC TRONG DỰ ÁN CĂN HỘ CHUNG CƯ QUA 22 NĂM CỦA THỊ TRƯỜNG THỦ ĐÔ HÀ NỘI VÀ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Huỳnh Phương Nam	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Minh chứng cho sự thay đổi trong thiết kế dự án căn hộ chung cư trong 22 năm qua tại hai thị trường Hà Nội – Hồ Chí Minh. Chương 3 – Xu hướng thiết kế dự án căn hộ trong tương lai
2197	Đại học	SỰ CHUYÊN NGHIỆP CỦA MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN CÓ QUA ĐÀO TẠO	Dương Thị Thùy Trang	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Khái quát về bất động sản. Cho đọc giả biết được tổng quan về bất động sản Chương 2: Môi giới bất động sản. Nói về nghề nghiệp môi giới và hành trình xây dựng con đường để trở thành một môi giới chuyên nghiệp Chương 3: Những đổi mới của môi giới bất động sản trong thế kỉ
2198	Đại học	DIGITAL MARKETING – PHƯƠNG PHÁP HIỆU QUẢ TÌM KIẾM KHÁCH TIỀM NĂNG CHO DỰ ÁN AN PHÚ NEW CITY	Nguyễn Minh Hiếu	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận. Chương 2: Thu thập thông tin dự án An Phú New City. Chương 3: Phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp Marketing dự án. Chương 4: Kết luận.
2199	Đại học	NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG CUNG – CẦU CĂN HỘ CHUNG CƯ TRUNG CẤP TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG	Nguyễn Phúc Hương Lan	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN Chương 2: TỔNG QUAN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG TỈNH BÌNH DƯƠNG Chương 3: THU THẬP, PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ NGUỒN CUNG CỦA CĂN HỘ CHUNG CƯ TRUNG CẤP TỈNH BÌNH DƯƠNG
2200	Đại học	NGHIÊN CỨU MỨC ĐỘ QUAN TÂM CỦA KHÁCH HÀNG TỚI CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA BẤT ĐỘNG SẢN LOẠI HÌNH CHUNG CƯ CAO CẤP, MỘT BẰNG CHỨNG CỤ THỂ TẠI TP. HỒ CHÍ MINH	Trần Thị Thanh Vân	Nguyễn Chí Nguyên	Mục tiêu của đề tài Kết cấu đề tài gồm 04 chương chính, với nội dung bao gồm: CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHƯƠNG 2: KHÁI QUÁT THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ NHU CẦU, MỨC ĐỘ QUAN TÂM CỦA KHÁCH HÀNG ĐỐI VỚI LOẠI HÌNH CHUNG CƯ CAO CẤP CHƯƠNG 4: KẾT LUẬN, KIẾN NGHỊ PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH BĐS CHUNG CƯ CAO CẤP

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2201	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại địa chỉ 107 Lê Văn Lương, ấp 3, xã Phước Kiểng, huyện Nhà Bè tại thời điểm tháng 4/2022 cho mục đích vay thế chấp	Hồ Thị Thanh Huệ	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 13 tỷ 900 triệu đồng
2202	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 190 đường Trịnh Đình Trọng, phường Phú Trung, quận Tân Phú tại thời điểm tháng 4/2022 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Minh Tâm	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 23 tỷ 100 triệu đồng
2203	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại 121 đường Tô Hiệu, phường Hiệp Tân, quận Tân Phú, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Thị Ngọc Trinh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 14 tỷ 205 triệu đồng
2204	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại 490 Nguyễn Oanh, Phường 6, quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 cho mục đích mua bán	Phan Thị Lệ Trinh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 22 tỷ 615 triệu đồng
2205	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại 374 đường Cao Thắng, phường 12, quận 10, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 cho mục đích mua bán	Trịnh Tiến Thái	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 27tỷ 391 triệu đồng
2206	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại 2315A đường Huỳnh Tấn Phát, Thị trấn Nhà Bè, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 cho mục đích mua bán	Bùi Lê Hạ Vi	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 27tỷ 391 triệu đồng
2207	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 121, tờ bản đồ 72, phường Phước Long B, quận 9, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 để Ngân hàng TMCP Quốc Dân ra quyết định tín dụng	Trần Nguyễn Hải Đăng	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 24 tỷ 273 triệu đồng
2208	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 14, tờ bản đồ 57, phường Tân Phú, quận 7, Tp. HCM tại thời điểm quý I/2022 cho mục đích mua bán	Trần Thị Thảo Uyên	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 15 tỷ 408 triệu đồng
2209	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 1257, tờ bản đồ 03, phường Nghĩa Chánh, Tp. Quảng Ngãi tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng	Hồ Mỹ Hương	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 5 tỷ 984 triệu đồng
2210	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 135 Nguyễn Tư Giản, phường 12, quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích mua bán	Huỳnh Kim Ngân	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 6 tỷ 435 triệu đồng
2211	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 769, tờ bản đồ 11, P. Hoài Thanh, TX Hoài Nhơn, Bình Định tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích xác định giá trị tài sản để ra quyết định phân chia tài sản khi xét xử	Huỳnh Quốc Nhật	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 3 tỷ 846 triệu đồng
2212	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 405, tờ bản đồ số 18, xã Phước Kiểng, huyện Nhà Bè, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích đảm bảo tín dụng	Lê Thị Thu Hiền	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp thặng dư và phương pháp so sánh. Giá trị tài sản làm tròn là 1.030 tỷ 569 triệu đồng
2213	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 365, đường Thống Nhất, phường 11, Quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích mua bán	Nguyễn Hoàng Dung	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 10 tỷ 218 triệu đồng
2214	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 84, đường số 7, phường Bình Trị Đông, Quận Bình Tân, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Ngọc Mai	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 51 tỷ 133 triệu đồng
2215	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 718-718A Lũy Bán Bích, phường Tân Thành, quận Tân Phú, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Thị Sơn Ca	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 64 tỷ 449 triệu đồng
2216	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 65 Phạm Huy Thông, phường 17, Quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Thị Bích Nguyệt	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 14 tỷ 945 triệu đồng
2217	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 1425 Phan Văn Trị, phường 10, quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Mỹ Duyên	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 8 tỷ 700 triệu đồng
2218	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 211 Thích Quảng Đức, Phường 4, Phú Nhuận, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích mua bán	Phạm Thị Hồng Liên	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 11 tỷ 727 triệu đồng
2219	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 1390B đường Lê Đức Thọ, phường 13, quận Gò Vấp, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Trần Thị Hồng Hạnh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 15 tỷ 016 triệu đồng
2220	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại số 960 đường Nguyễn Duy Trinh, phường Phú Hữu, Quận 9, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Võ Thị Thanh Nguyên	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa thu nhập. Giá trị tài sản làm tròn là 13 tỷ 296 triệu đồng
2221	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại thửa đất số 46, tờ bản đồ số 5, phường 7, quận 8, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Thị Tường Vi	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 6 tỷ 520 triệu đồng
2222	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại 50 Nguyễn Thị Thập, KDC Him Lam, phường Tân Hưng, quận 7, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Trần Anh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 53 tỷ 693 triệu đồng
2223	Đại học	Thẩm định giá BĐS tại nhà số 6, đường 13, phường Tân Thuận Tây, Quận 7, Tp. HCM tại thời điểm quý IV/2021 cho mục đích thế chấp vay vốn	Trần Hồ Hải Dương	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá BĐS bằng phương pháp chi phí thay thế. Giá trị tài sản làm tròn là 10 tỷ 078 triệu đồng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2224	Đại học	Phân tích và đánh giá thị trường BĐS nghỉ dưỡng tỉnh Bình Thuận	Bùi Thanh Trà	Hoàng Tuấn Dũng	Thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tỉnh Bình Thuận đã chứng kiến nhiều biến động bởi sự phát triển của nền kinh tế, hạ tầng và xu hướng tham quan du lịch của du khách. Nhìn chung, giá trị của bất động sản nghỉ dưỡng tại đây có mức giá khá hợp lý so với các khu vực khác. Nếu như việc sở hữu một căn Biệt thự biển ở Phú Quốc hay Nha Trang có thể lên đến hàng chục tỷ đồng thì tại Bình Thuận, để sở hữu một căn Biệt thự biển song lập 7,5 x 20 chỉ cần bỏ ra từ 7 tỷ đồng (không kể chính sách thanh toán). Hay loại hình được đầu tư phổ biến nhất đó là Condotel, tại dự án Thanh Long Bay, căn Condotel diện tích từ 37,3 m2 có giá từ 1,8 tỷ đồng so với 2,8 tỷ cho căn Condotel diện tích 25,3 m2 tại Phú Quốc. Đây là ưu thế về giá để các nhà đầu tư chưa có nguồn vốn quá lớn có thể quan tâm.
2225	Đại học	Giải pháp nâng cao kỹ năng Digital Marketing cho nhân sự công ty Phát Hưng	Cao Khánh Vinh	Hoàng Tuấn Dũng	trong bối cảnh công nghệ phát triển như hiện nay, việc sử dụng kĩ thuật số vào công cuộc quảng cáo tiếp thị dần trở thành xu hướng, thay thế những hình thức quảng cáo cũ xưa. Nhờ vào những tiến bộ vượt bậc này, việc tiếp thị bất động sản đến với khách hàng trở nên dễ dàng hơn, tiết kiệm được chi phí và công sức. Trong số những công cụ kĩ thuật số được sử dụng để quảng cáo, google và facebook là những nền tảng phổ biến nhất với số lượng người sử dụng vô cùng lớn và hoàn thiện nhất bởi vì nó đo lường gần như chính sác hành vi của khách hàng và thể hiện chúng thông qua số liệu cụ thể.
2226	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản phân khúc căn hộ cao cấp tại Bình Dương	Trịnh Quang Vinh	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu thị trường căn hộ cao cấp tại Bình Dương hiện tại, chi tiết dự án Happy One Central và đề ra giải pháp, hướng đi cho thị trường căn hộ cao cấp tại Bình Dương
2227	Đại học	Nghiên cứu tính chuyên nghiệp của chuyên viên môi giới bất động sản tại Công ty IQI Việt Nam	Nguyễn Anh Thư	Hoàng Tuấn Dũng	Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về môi giới bất động sản và tìm hiểu tính chuyên nghiệp của chuyên viên môi giới. Tìm hiểu, đánh giá, phân tích thực trạng tính chuyên nghiệp của chuyên viên môi giới bất động sản tại công ty IQI Việt Nam. Đồng thời đề xuất giải pháp nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp cho chuyên viên môi giới tại đây.
2228	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO KỸ NĂNG DIGITAL MARKETING (FACEBOOK VÀ GOOGLE) CHO NHÂN SỰ CÔNG TY CPDV PHÁT HƯNG	Cao Khánh Vinh	Hoàng Tuấn Dũng	Đề tài nghiên cứ về markeitng. Chương 1 giới thiệu về ngành kinh doanh Bất động sản và markeintg Bất động sản. Giứoi thiệu sơ lược về các platform Marketing như Facebook, google. Chương 2 thực hiện nghiên cứu thực trạng tại công ty CPDV Bất Động Sản Phát Hưng, phân tích các điểm mạnh và điểm yếu của các nhân viên trọn việc triển khai markeitng dự án cần bán. Từ các nghiên cứu của chương 2, Chương 3 đề ra phương hướng giải quyết và nâng cao trình độ marketing. Sau đó áp dụng và một dự án cụ thể mà công ty đang định hướng mở bán. Chương 4 Đánh giá và nhận xét các giải pháp
2229	Đại học	Xây dựng quy trình đào tạo CVTV Bất động sản tại sàn giao dịch 3 Tập đoàn Danh Khôi	Đinh Ngọc Xuân Thuỷ	Hoàng Tuấn Dũng	Nội dung tóm tắt về quy trình đào tạo tại sàn giao dịch 3 của một chuyên viên tư vấn. Về những kiến thức, pháp lý, kỹ năng tư vấn , chăm sóc khách hàng.
2230	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản tại Đồng Nai	Cao Quỳnh Như	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu tìm hiểu sự phát triển của thị trường bất động sản tại Đồng Nai. Bài làm gồm các nội dung chính: khái niệm về thị trường bất động sản và các yếu tố tác động đến thị trường bất động sản, tổng quan thị trường bất động sản tại Đồng Nai và phân tích các dự án bất động sản nổi bật tại từng khu vực nơi đây, đánh giá chung về thị trường bất động sản Đồng Nai cùng các giải pháp để thị trường bất động sản ngày càng phát triển. Đồng Nai là tỉnh giáp ranh TP.HCM, có nhiều lợi thế để phát triển đồng bộ về cả kinh tế và xã hội. Bên cạnh đó, Đồng Nai với nhiều lợi thế về khu công nghiệp, những chính sách quy hoạch đồng bộ, hạ tầng giao thông đang được hoàn thiện đã hấp dẫn các ông lớn về đầu tư các dự án quy mô. Các loại hình bất động sản như nhà phố, biệt thự, đất nền, công nghiệp rất phát triển tại đây và chủ yếu tập trung ở Biên Hòa, Nhơn Trạch, Long Thành. Nhìn chung, tiềm năng phát triển bất động sản tại Đồng Nai là rất lớn.
2231	Đại học	Nghiên cứu Digital Marketìn trong lĩnh vực môi giới bất động sản	Nguyễn Thị Tú Uyên	Hoàng Tuấn Dũng	Dựa vào hoạt động thực tập là Nhân viên kinh doanh bất động sản tại Tập đoàn Đất Xanh để nghiên cứu các hoạt động Digital Marketing của các nhân viên làm việc tại đây đồng thời lập kế hoạch cho 2 hình thức Marketing phổ biến là Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và Google Adwords cho dự án Gem Sky World, từ đó đưa ra đánh giá khách quan về 2 công cụ này.
2232	Đại học	Nghiên cứu thực trạng và tiềm năng phát triển bất động sản tại thành phố Đà Lạt	Lý Gia Bảo Châu	Hoàng Tuấn Dũng	Nội dung khoá luận gồm 3 phần. Phần mở đầu, phần nội dung và phần kết luận. Nội dung gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Thực trạng và tiềm năng phát triển bất động sản tại TP. Đà Lạt Chương 3: Phân tích các dự án BĐS điển hình tại TP. Đà Lạt

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2233	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN NHÀ PHỐ TẠI KHU VỰC THÀNH PHỐ MỸ THO, TỈNH TIỀN GIANG	Nguyễn Lê Kiều Vi	Hoàng Tuấn Dũng	Hiện tại, TP HCM đang thiếu hụt nguồn cung nhà phố do ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19 đợt 4. Do đó, nguồn cầu đã chuyển dịch sang các thị trường ven TP HCM. Đồng thời nổ ra xu hướng ưu tiên lựa chọn những nơi có môi trường sống sinh thái, gần gũi với thiên nhiên và cơ sở hạ tầng đồng bộ. Thành phố Mỹ Tho gần như đáp ứng được tất cả những yếu tố nêu trên nên việc thị trường bất động sản nhà phố ở Mỹ Tho phát triển mạnh mẽ chỉ còn ở vấn đề thời gian. Vì vậy, tác giả quyết định thực hiện việc phân tích và đánh giá thị trường bất động sản nhà phố ở Mỹ Tho để mọi người có thể nhìn nhận rõ hơn về thị trường mới này. Qua bài luận, tác giả đã cung cấp những thông tin liên quan đến TP Mỹ Tho bao gồm lịch sử hình thành, vị trí địa lý, các yếu tố tự nhiên như khí hậu, địa hình, địa mạo,.., các nét văn hóa đặc trưng, tình hình kinh tế ¬¬¬- chính trị - xã hội. Đó là những thông tin cực kỳ cần thiết để làm cơ sở phân tích tiềm năng phát triển thị trường bất động sản nhà phố của Mỹ Tho trong tương lai. Ngoài ra, tác giả cũng cung cấp các thông tin về thực trạng của thị trường bất động sản Mỹ Tho, Long An và Bến Tre. Do có nhiều nét tương đồng trong vị trí nên từ tình hình thị trường nhà phố của các khu vực lân cận sẽ giúp tác giả nhìn ra những cơ hội cũng như thách thức của thị trường bất động sản nhà phố Mỹ Tho. Từ những thông tin và kết quả phân tích, tác giả đã đưa ra các nhận định khách quan về thị trường bất động sản nhà phố Mỹ Tho. Đồng thời tác giả mong rằng kết quả nghiên cứu sẽ giúp cho người đọc có thêm góc nhìn khác về thị trường này và nắm bắt được những cơ hội cũng như tiềm năng mà thị trường Mỹ Tho đang sở hữu.
2234	Đại học	Đánh giá hoạt động quản lý rủi ro và hệ thống PCCC toà nhà chung cư Osimi	Nguyễn Như Chinh	Hoàng Tuấn Dũng	- Khái quát cơ sở lý thuyết của quản lý bất động sản - Tìm hiểu quy trình quản lý rủi ro của ban quản lý và hệ thống PCCC của toà nhà chung cư Osimi. - Nhận biết và đánh giá rủi ro của toà nhà chung cư Osimi, nêu thực trạng trong công tác quản lý rủi ro của ban quản lý và lập phương án PCCC của toà nhà chung cư Osimi.
2235	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản căn hộ trung cấp tỉnh Bình Dương	Nguyễn Thái Danh	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu thị trường căn hộ trung cấp tỉnh Bình Dương. Từ đó, đưa ra những nhận xét, đánh giá cho thị trường. Đồng thời đưa ra giải pháp để phát triển cho thị trường
2236	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản tại thành phố Bảo Lộc và lập kế hoạch marketing cho đất nền Bảo Lộc	Ngô Thị Minh Anh	Hoàng Tuấn Dũng	Phân tích và tìm hiểu thông tin thị trường Bất động sản tại khu vực Thành phố Bảo Lộc. Nghiên cứu các dự án đất nền tại Bảo Lộc để hiểu biết thêm về thị trường đất nền hiện nay và đưa ra nhận xét về thị trường đất nền và đưa ra những chiến lược marketing hiệu quả để đánh giá một cách khách quan nhất về thị trường bất động sản Thành phố Bảo Lộc.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2237	Đại học	Phân tích website thương mại điện tử bất động sản Rever.vn và đề xuất giải pháp tối ưu hóa website hoàn thiện chiến lược Digital Marketing	Hà Thị Trâm Anh	Hoàng Tuấn Dũng	Hưởng ứng với xu hướng chuyển đổi số toàn cầu, việc xây dựng và phát triển website thương mại điện tử bất động sản ở thị trường bất động sản Việt Nam hiện nay đã mang lại nhiều lợi ích cho người dùng và doanh nghiệp. Website được đánh giá là nguồn cung cấp dữ liệu người dùng đa dạng nhất trong các nền tảng, doanh nghiệp có thể sử dụng với nhiều mục đích khác nhau như phân tích, đánh giá hành vi người dùng hoặc tối ưu các chiến dịch quảng cáo từ các dữ liệu thu thập trước đó để thực hiện Remarketing hiệu quả hơn. Nhận thấy tầm quan trọng của website thương mại điện bất động sản, tác giả chọn đề án "Phân tích website thương mại điện tử bất động sản Rever.vn và đề xuất giải pháp tối ưu hóa website hoàn thiện chiến lược Digital Marketing" nghiên cứu, nhằm khám phá thêm nhiều góc nhìn chi tiết thực tiễn cũng như vai trò đóng góp cho thị trường bất động sản nói chung. Tác giả lựa chọn đối tượng cụ thể là website thương mại điện tử bất động sản Rever.vn, tập trung nghiên cứu trải nghiệm người dùng từ lúc truy cập trang chủ web cho tới các trang con bên trong, chú trọng phân tích thiết kế hiển thị đồng kết hợp phân tích dữ liệu website thu thập thông qua các công cụ traffic website hỗ trợ như phân tích hiệu suất website, lưu lượng truy cập, đối tượng người dùng và chuyển đổi tìm kiếm. Bên cạnh đó, tìm hiểu xu hướng phát triển sàn thương mại điện tử bất động sản tại thị trường bất động sản Việt Nam, để đưa ra những đánh giá so sánh các đối thủ cạnh tranh với Rever.vn. Phân tích SWOT website Rever.vn để đề xuất giải pháp tối ưu hóa website gồm kỹ thuật, công cụ tìm kiếm và hiển thị người dùng. Hoàn thiện chiến lược Digital Marketing bất động sản bằng đề xuất các chiến dịch quảng cáo liên kết với website. Từ đó, tác giả đưa qua được kết luận việc chuyển đổi số - xây dựng sàn thương mại điện tử bất động sản là hoạt động tất yếu để thích nghi và tồn tại với tình hình dịch bệnh Covid-19 hai năm qua. Tiềm năng phát triển sàn thương mại điện tử bất động sản trong những năm tới sẽ có nhiều đột phá, cơ hội để hoàn thiện chiến lược Digital Marketing Bất động sản đa phương tiện, đa nền tảng. Song, còn gặp nhiều rào cản từ đặc thù ngành cũng như khó thay đổi "thói quen" hành vi mua sắm bất động sản trực tuyến của người dùng.
2238	Đại học	Giải pháp xây dựng thương hiệu cho nhà môi giới bất động sản	Lê Thị Hồng Nhung	Hoàng Tuấn Dũng	Kết cấu đề án gồm 3 chương Chương 1 cơ sở lý luận bao gồm các nội dung về môi giới bất động sản và thương hiệu cá nhân. Chương 2 thực trạng xây dựng thương hiệu cá nhân của nhà môi giới bất động sản hiện nay, ở chương này việc tìm hiểu thực trạng được thực hiện bằng khảo sát từ đó phân tích kết quả và nhận định những vấn đề vướng mắc của môi giới trong xây dựng thương hiệu cá nhân. Chương 3 giải pháp xây dựng và phát triển thương hiệu cá nhân cho nhà môi giới bất động sản. Sau khi nhận định được những vấn đề vướng mắc, tác giả đưa ra các giải pháp để giải quyết những vấn đề đó.
2239	Đại học	Thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tỉnh Bình Thuận	Huỳnh Tiến Đạt	Nguyễn Minh Ngọc	Nghiên cứu đề tài này nhằm tìm hiểu thực trạng thị trường BĐS tại tỉnh Bình Thuận có thực sự tiềm năng. Đồng thời, phân tích và đánh giá các dự án đang phát triển tại khu vực này nhằm mục đích đưa ra được những nhận định khách quan về thị trường cũng như giải pháp cho những vấn đề còn bất cập
2240	Đại học	Nhà môi giới chuyên nghiệp và người làm cò đất Ranh giới về tính chuyên nghiệp, kiến thức, kỹ năng và thái độ trong đào tạo học vấn	Nguyễn Quốc Thành	Nguyễn Minh Ngọc	Có nhiều người hoạt động môi giới nằm ngoài sự kiểm soát của Nhà Nước – người làm cò đất, hiện tượng giá của bất động sản vượt quá mức so với giá trị thực của chúng ở thời điểm hiện tại đe dọa nền kinh tế Việt Nam. Họ tạo ra các giao dịch không đảm bảo chất lượng cho khách hàng, người có nhu cầu về nhà ở nhưng kinh tế hạn hẹp rất khó có cơ hội để tiếp cận mua nhà, hiện tượng lừa đảo khách hàng mua nhà từ những người làm nghề môi giới diễn ra khá nhiều…làm cho người mua, người bán hay thậm chí là những môi giới nhà đất uy tín cảm thấy bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Mục tiêu đề tài là góp một phần bản thân tạo dựng vững chắc nghành Bất Động Sản, tạo dựng niềm tin và uy tín về tương lai cho xã hội – thay đổi định kiến thay đổi cái nhìn chủ quan của mọi người về nhà môi giới chuyên nghiệp của UFM nói riêng và nhà môi giới Bất Động Sản chuyên nghiệp của Việt Nam nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2241	Đại học	Phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp huy động vốn cho các nhà đầu tư đất nền tại thành phố Hồ Chí Minh	Lương Thành Đạt	Nguyễn Minh Ngọc	Do tính cấp thiết và những hiệu quả đáng kể mà bất động sản mang lại nên nguồn vốn cần huy động để đầu tư những dự án bất động sản cũng là một điểm thắt cần phải gỡ để các nhà đầu tư cá nhân có thể huy động được các nguồn vốn từ các kênh một cách hiệu quả để huy động dòng tiền hợp lí từ đó mang lại lợi nhuận cho bản thân.
2242	Đại học	Xây dựng thương hiệu các nhân trong nghề môi giới bất động sản, trường hợp sinh viên chuyên ngành kinh doanh bất động sản	Tôn nữ Khánh Nhi	Nguyễn Minh Ngọc	Nếu vấn đề xây dựng thương hiệu cá nhân cho môi giới BĐS được đề cao, chú trọng, đạo tạo đúng hướng sẽ tiến tới xóa bỏ định kiến "cò đất" hay bán được là nhờ may mắn. Còn đối với mỗi bản thân người môi giới sẽ giúp họ đứng vững, đi xa được trong lĩnh vực môi giới này; và đương nhiên họ sẽ có thu nhập cao ổn định, sự tin tưởng của khách hàng. Ngược lại, nếu vấn đề xây dựng thương hiệu cá nhân bị xem nhẹ thì thị trường BĐS ở Việt Nam sẽ kém phát triển, khách hàng mua tài sản lớn nhưng bao giờ cũng có suy nghĩ "sợ bị lừa". Những môi giới làm việc mà chỉ lấy lợi ích trước mắt sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển của những môi giới chân chính, theo đuổi nghề nghiêm túc.
2243	Đại học	KHẢO SÁT VÀ PHÂN TÍCH GIÁ ĐẤT Ở THỊ XÃ AN NHƠN VỚI MỤC TIÊU TƯ VẤN CHO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN	NGUYỄN THỊ KIỀU DIỄM	Nguyễn Minh Ngọc	nghiên cứu và đánh giá về giá đất tại thị xã An Nhơn từ đó có thể giúp cho người đọc thấy được tiềm năng phát triển của thị trường đất tại thị xã từ đó có thể đưa ra những quyết định đầu tư trong tương lai.
2244	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN GÍA ĐẤT Ở TẠI THÀNH PHỐ ĐÀ LẠT	Nguyễn Lê Bảo Hân	Nguyễn Minh Ngọc	Giai đoạn năm 2019, mặc dù giá nhà đất một số khu vực trên toàn quốc đang có dấu hiệu chững lại nhưng bất động sản Đà Lạt vẫn có nhiều người mua, giao dịch vẫn sôi động. Và cho đến hiện tại, giá đất Đà Lạt vẫn tăng trưởng một cách ổn định, thậm chí một số khu vực nhất định tăng đến chóng mặt. Vậy những yếu tố nào đã tác động đến giá đất ở tại đây, và đề xuất nào được đưa ra cho nhà đầu tư đất ở – đó là vấn đề mà bài báo cáo này sẽ làm sáng tỏ.
2245	Đại học	NGHIÊN CỨU TIỀM NĂNG ĐẦU TƯ THỊ TRƯỜNG ĐẤT NỀN TẠI QUẢNG NGÃI	HỒ THỊ MỸ HIỀN	Nguyễn Minh Ngọc	Đất nền là phân khúc bất động sản đã và đang có xu hướng phát triển tại Quảng Ngãi. Với nhiều quỹ đất đang được chính quyền cấp phép quy hoạch cho nhiều dự án an cư, du lịch, thương mại,… tại khu vực này. Chứng kiến làn sóng phát triển dự án quy mô lớn tại vùng ven biển Việt Nam, sở hữu địa thế hoàn hảo, đất nền Quảng Ngãi là kênh đầu tư đầy hấp dẫn cho các nhà đầu tư. Chính vì thế, cá nhân tôi dưới góc nhìn là một nhà môi giới quyết định tìm hiểu, thu thập, phân tích và đánh giá tiềm năng đầu tư để giới thiệu đến với các nhà đầu tư quan tâm về kênh đầu tư đất nền tại Quảng Ngãi.
2246	Đại học	THỰC TRẠNG, CÁC YẾU TỐ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG ĐẤT NỀN Ở THÀNH PHỐ BẢO LỘC TỈNH LÂM ĐỒNG	PHAN VĂN HÙNG	Nguyễn Minh Ngọc	Nửa đầu năm 2020, Bảo Lộc đón nhận hàng loạt tên tuổi lớn trong ngành bất động sản như Hưng Thịnh với động thái thu mua quỹ đất rộng hàng nghìn hecta, Công ty Cổ phần đầu tư Văn Phú - Invest có 3 dự án lớn về khu du lịch sinh thái và khu phố thương mại... Bên cạnh đó, Tập đoàn Him Lam xúc tiến triển khai các dự án khu dân cư và khu đô thị du lịch, Ecopark hướng đến việc đầu tư tổ hợp dịch vụ - du lịch sinh thái - giải trí - nghỉ dưỡng... Mới đây, Tập đoàn Novaland cũng làm việc cùng tỉnh Lâm Đồng về việc triển khai các dự án bất động sản quy mô lớn trên địa bàn thành phố Bảo Lộc. Thành phố Bảo Lộc cũng đang kêu gọi, thu hút đầu tư cho 48 dự án trọng điểm khác, hướng đến việc định hình Bảo Lộc trở thành một trung tâm về du lịch sinh thái và nghỉ dưỡng, phải kể đến như sân bay, tổ hợp thương mại - khách sạn 5 sao, sân golf, cáp treo. Với định hướng quy hoạch ra các vùng phụ cận, ven thị để mở rộng diện tích, sự phát triển nhanh về du lịch, cơ sở hạ tầng, đầu tư phát triển,... Bảo Lộc dần được định hướng sẽ trở thành đô thị loại I trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2247	Đại học	Ảnh hưởng của chi phí phá sản đến giá trị doanh nghiệp: Nghiên cứu thực nghiệm tại Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh	Bùi Thị Xuân	Võ Thị Hoàng Vi	Đồ án khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu về "Ảnh hưởng của chi phí phá sản đến giá trị doanh nghiệp: Nghiên cứu thực nghiệm tại Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh". Nhằm đạt được mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, tác giả tiến hành vận dụng mô hình Z" điều chỉnh của Altman để phân tích xác suất phá sản và chi phí phá sản của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh vào năm 2020. Sau đó, với các kết quả đã phân tích từ mô hình, tác giả sẽ sử dụng để thẩm định giá công ty theo phương pháp giá trị hiện tại có điều chỉnh. Tuy nhiên, với kết quả thẩm định giá theo một phương pháp mới mà chưa được khái quát trong Tiêu chuẩn Thẩm định giá Việt Nam số 12 thì không đủ cơ sở để đưa ra nhận định về sự ảnh hưởng của chi phí phá sản đến giá trị doanh nghiệp hay các nguyên nhân khiến doanh nghiệp rơi vào tình trạng kiệt quệ tài chính. Do đó, tác giả sẽ sử dụng kết hợp phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do của doanh nghiệp để làm tham chiếu và so sánh giá trị của công ty khi có tính đến chi phí phá sản tại năm thẩm định. Từ đó phân tích sự tác động của chi phí phá sản trong quá trình tối đa hóa giá trị doanh nghiệp cũng như đưa ra cơ cấu vốn đề xuất phù hợp để công ty vừa có thể tăng giá trị từ việc tiết kiệm chi phí vốn từ lãi vay vừa kiểm soát tốt chi phí phá sản ở mức an toàn.
2248	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 181/37 Âu Dương Lân, phường 2, quận 8, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Hà Ngọc Đăng Thanh	Võ Thị Hoàng Vi	Bài khóa luận tốt nghiệp mang đề tài "Thẩm định giá bất động sản số 181/37 Âu Dương Lân, phường 2, quận 8, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" được thực hiện theo kết cấu 04 chương, bao gồm: Chương I: Cơ sở lý luận, các thuật ngữ đề cập đến những kiến thức cơ bản đã được học trong các học phần thuộc chuyên ngành Thẩm định giá, bao gồm các khái niệm, các đặc điểm, căn cứ phân loại, các yếu tố ảnh hưởng đến giá,… liên quan đến bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản và các phương pháp thẩm định giá bất động sản. Chương II: Giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp mà tác giả có cơ hội thực tập và được hỗ trợ nhiệt tình trong quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp là Công ty Cổ phần Thẩm định Giá trị Việt (VVAC), bao gồm quá trình hình thành, lĩnh vực hoạt động, cơ cấu tổ chức, quy trình thẩm định giá, những thuận lợi và khó khăn của công ty. Chương III: Trong chương này tác giả giới thiệu tổng quan về vị trí, đặc điểm kinh tế,… và tiến hành phân tích thông tin thị trường tại khu vực thẩm định giá trong thời gian gần nhất. Chương IV: Dựa trên những thông tin đã đề cập đến ở chương I và chương III, tác giả tiến hành thẩm định giá bất động sản tọa lạc tại số 181/37 Âu Dương Lân, phường 2, quận 8, Thành phố Hồ Chí Minh. Trong đó, tác giả mô tả về tài sản thẩm định giá và tài sản so sánh, tổng hợp và lọc ra các yếu tố khác biệt giữa tài sản thẩm định giá và tài sản so sánh mà có thể ảnh hưởng đến giá trị bất động sản, liệt kê những thông tin, công thức để làm căn cứ cho việc tính toán tỷ lệ tương quan. Từ đó tiến hành điều chỉnh và ước tính giá trị QSDĐ, nhà ở và tài sản gắn liền với đất của tài sản thẩm định giá theo một mục đích nhất định là làm cơ sở mua bán
2249	Đại học	Thẩm định giá Bất động sản địa chỉ thôn 6, xã Cẩm Trung, huyện Cẩm Xuyên, tỉnh Hà Tĩnh cho mục đích vay vốn quý IV/2021	Nguyễn Hạnh Phúc	Võ Thị Hoàng Vi	tác giả đã tìm hiểu về thị trường của tài sản thẩm định mà tác giả lựa chọn và tác giả cũng thêm cho mình được 3 tài sản so sánh và 16 tài sản so sánh khác để xây dựng hệ số tương quan giữa tài sản so sánh và tài sản thẩm định. Sau khi tiến hành xây dựng hệ số tương quan thì tác giả tiến hành điều chỉnh để tìm ra đơn giá của tài sản thẩm định giá và giá trị tài sản thẩm định giá.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2250	Đại học	Thẩm định giá trị tài sản thuộc thửa đất số 104 tờ bản đồ số 43, khu phố 13, phường Phú Thủy, thành phố Phan Thiết vào tháng 10 năm 2021 cho mục đích vay vốn ngân hàng	Nguyễn Hahnjh Thuỷ Tiên	Võ Thị Hoàng Vi	Thị trường bất động sản tỉnh Bình Thuận nói chung và thành phố Phan Thiết nói riêng đang được các chuyên gia đầu ngành đánh giá là một trong các thị trường vệ tinh mới và có tiềm năng lớn khi giá bất động sản ở đây đang có mặt bằng thấp hơn các khu vực lân cận. Nhận thấy sự cấp thiết phải có một nghiên cứu về giá thị trường của bất động sản nơi đây để làm cơ sở cho việc dự đoán sự phát triển trong tương lai, đặc biệt là khu vực thành phố Phan Thiết, tác giả đã thực hiện đề tài nghiên cứu " Thẩm định giá trị tài sản thuộc thửa đất số 104 tờ bản đồ số 43, khu phố 13, phường Phú Thủy, thành phố Phan Thiết vào thời điểm tháng 10/2021 cho mục đích vay vốn ngân hàng". Với những mục tiêu được đề ra là hệ thống lại cơ sở lý thuyết đã được học, tìm hiểu về tình hình thị trường bất động sản Bình Thuận và thành phố Phan Thiết và cuối cùng là xác định được giá trị bất động sản cần thẩm định giá, tác giả đã sắp xếp để làm rõ từng mục tiêu theo bố cục 3 chương của đề tài. Bằng phương pháp nghiên cứu định tính, tác giả đã nêu ra hiện trạng thị trường bất động sản Bình Thuận, những yếu tố là bệ phóng giúp thị trường bất động sản tỉnh nhà phát triển trong tương lai; thu thập thông tin từ thị trường qua nhiều kênh như trao đổi trực tiếp với chủ nhà, người môi giới, thông qua các trang web, internet,… để xác định giá trị tài sản tọa lạc tại phường Phú Thủy, thành phố Phan Thiết bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế thuộc cách tiếp cận từ chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp thuộc cách tiếp cận từ thu nhập. Từ đó kết luận những mặc đạt được và hạn chế của bài nghiên cứu
2251	Đại học	Ứng dụng mô hình thẩm định giá đất hàng loạt đất ở đô thị để ước tính giá trị bất động sản số 01 đường Quang Trung, phường 03, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Quỳnh Ánh Tuyết	Võ Thị Hoàng Vi	Phương pháp thẩm định giá hàng loạt với mô hình hồi quy được sử dụng trong kỹ thuật định giá bất động sản và nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá. Bài khóa luận này sử dụng mô hình hồi quy nhằm xác định các biến số ảnh hưởng đến đơn giá quyền sử dụng đất và ứng dụng mô hình thẩm định giá bất động sản trên địa bàn Quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Với 168 biến quan sát thu thập được, tác giả đã xây dựng được mô hình hồi quy đơn giá quyền sử dụng đất phụ thuộc vào sáu biến là diện tích đất, vị trí tọa lạc, chiều rộng mặt tiền, lộ giới, loại đường giao thông và mức độ kẹt xe với hệ số xác định của mô hình R2 = 0,824. Trong đó có các yếu tố lần lượt là lộ giới, diện tích, vị trí, chiều rộng mặt tiền ảnh hưởng lớn đến đơn giá quyền sử dụng đất. Bài khóa luận ứng dụng mô hình thẩm định giá hàng loạt trên địa bàn Quận Gò Vấp vào thẩm định bất động sản cho mục đích mua bán và so sánh với phương pháp thẩm định giá thông thường để kiểm chứng được những lý thuyết liên quan đến phương pháp thẩm định giá bất động sản và định hướng cho các nghiên cứu tiếp theo
2252	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 59 Thống Nhất, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm tháng 11/2021	Nguyễn Thị Cẩm Nhung	Võ Thị Hoàng Vi	Trong bài báo cáo này, tác giả đã hệ thống hóa các kiến thức về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản để từ đó làm cơ sở cho việc xác định giá trị của bất động sản tại số 59 Thống Nhất, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh. Dựa trên những dữ liệu thu thập được và dưới sự hướng dẫn của Cô Vi, tác giả đã thẩm định giá trị của bất động sản theo phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp và ước tính giá trị của tài sản thẩm định giá là 12.618.000.000 đồng vào thời điểm tháng 11/2021 để làm căn cứ cho mục đích chuyển nhượng.
2253	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 9D Thái Nguyên, phường Phước Tân, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2021	Nguyễn Thị Vy	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá bất động sản số 9D Thái Nguyên, phường Phước Tân, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2021". Trước hết tác giả trình bày những cơ sở lý luận để phục vụ cho quá trình thẩm định giá bất động sản bao gồm các nội dung liên quan đến bất động sản, thị trường bất động sản, giá trị thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản và các nguyên tắc, phương pháp thẩm định giá cũng như cách thức thực hiện để phục vụ cho quá trình tính giá trị bất động sản thẩm định giá. Tiếp đến, tác giả giới thiệu tổng quan về thành phố Nha Trang, nơi bất động sản thẩm định giá toạ lạc. Nội dung giới thiệu bao gồm các đặc điểm về vị trí địa lý, đặc điểm tự nhiên, quy hoạch, dân cư, kinh tế xã hội, trật tự an ninh, an toàn xã hội tại địa phương, đặc biệt là thị trường và tình hình giao dịch bất động sản tại đây. Cuối cùng, dựa vào các thông tin, pháp lý tài sản thẩm định do khách hàng cung cấp, cùng với quá trình thu thập, tổng hợp thông tin từ thị trường tác giả tiến hành thẩm định giá bất động sản theo hai cách tiếp cận từ chi phí và thu nhập, tương ứng với hai cách tiếp cận là hai phương pháp thẩm định giá lần lượt là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp. Từ đó, tác giả kết luận giá trị của bất động sản số 9D Thái Nguyên, phường Phước Tân, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2021.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2254	Đại học	Thẩm định giá bất động sản thửa đất số 8000, tờ bản đồ 1DH3, khu phố Tây A, phường Đông Hòa, thị xã Dĩ An, tỉnh Bình Dương cho mục đích mua bán	Ninh huyền Trang	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu về "Thẩm định giá bất động sản thửa đất số 8000, tờ bản đồ 1DH3, khu phố Tây A, phường Đông Hòa, thị xã Dĩ An, tỉnh Bình Dương cho mục đích mua bán". Nhằm đạt được mục tiêu nghiên cứu đề ra, tác giả đã tiến hành vận dụng phương pháp thẩm định giá là phương pháp chi phí thay thế thuộc cách tiếp cận chi phí, dựa trên cơ sở giá trị thị trường, kết hợp với thủ thuật chiết trừ để khảo sát và lựa chọn ít nhất 03 bất động sản mà thửa đất của các bất động sản đó có những đặc điểm tương tự với thửa đất của bất động sản thẩm định giá, cụ thể là đặc điểm về vị trí, diện tích, hình dạng, mục đích sử dụng đất, đặc điểm pháp lý, các yếu tố về hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội và các yếu tố khác ảnh hưởng đến giá đất, đồng thời thu thập thông tin về tài sản gắn liền với đất của bất động sản so sánh. Từ đó, tác giả ước tính được giá trị bất động sản cần thẩm định giá và hoàn chỉnh báo cáo thẩm định giá bất động sản thửa đất số 8000, tờ bản đồ 1DH3, khu phố Tây A, phường Đông Hòa, thị xã Dĩ An, Bình Dương cho mục đích mua bán.
2255	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 64 đường số 85, phường Tân Quy, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích chuyển nhượng tại thời điểm quý IV năm 2021	Tạ Thị Như Ý	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận tốt nghiệp: "Thẩm định giá bất động sản số 64 đường số 85, phường Tân Quy, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích chuyển nhượng tại thời điểm quý IV năm 2021" được trình bày theo 03 chương cụ thể như sau: Chương 1 – Cơ sở lý luận đề cập đến những lý thuyết cơ bản về bất động sản gồm khái niệm, phân loại, đặc điểm, thuộc tính cũng như các quyền tài sản bất động sản; về giá trị thị trường bất động sản gồm khái niệm, đặc điểm và đặc biệt chú trọng là các yếu tố tác động đến giá trị thị trường bất động sản; về thẩm định giá bất động sản gồm khái niệm, cơ sở giá trị, các nguyên tắc kinh tế chi phối hoạt động thẩm định giá, các cách tiếp cận cũng như các phương pháp để áp dụng thẩm định các loại bất động sản đã được học tại trường cũng như được tác giả tìm hiểu thêm ở các nguồn khác nhau. Chương 2 – Giới thiệu thị trường bất động sản tại Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Nơi tác giả đã tiến hành thu thập thông tin các bất động sản tương đồng cũng như là nơi tọa lạc của bất động sản cần thẩm định giá. Ở chương này, tác giả giới thiệu tóm tắt các thông tin nổi bật của thị trường bao gồm về vị trí địa lý, kế hoạch quy hoạch, tình hình cơ sở hạ tầng – môi trường kinh tế - an ninh, xã hội của khu vực. Đặc biệt, căn cứ vào các thông tin được chính tác giả thu thập được, tác giả đánh giá tổng quan về thị trường bất động sản tại đây cũng như tình hình cung – cầu bất động sản của khu vực trong giai đoạn thực hiện đề tài nghiên cứu. Chương 3 – Thẩm định giá bất động sản số 64 đường số 85, phường Tân Quy, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Để xác định được giá trị của bất động sản, tác giả cần hiểu về các đặc điểm kinh tế - kỹ thuật mà bất động sản có, đặc biệt là về vấn đề pháp lý của bất động sản cần thẩm định giá. Sau đó, tác giả xác định trong đề tài nghiên cứu này cơ sở giá trị, cách tiếp cận và phương pháp phù hợp sẽ được áp dụng cho việc thẩm định giá bất động sản. Dựa trên cơ sở đó, tác giả ước tính giá trị của bất động sản bằng phương pháp chi phí thay thế
2256	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 56 đường HT35, Phường hiệp thành, Quận 12, TP Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Trần Ngọc Đoan Trang	Võ Thị Hoàng Vi	Khóa luận tốt nghiệp chuyên ngành Thẩm định giá với Đề tài "Thẩm định giá trị bất động sản số 56 đường HT35, Phường hiệp thành, Quận 12, TP Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" là kết quả của quá trình cố gắng không ngừng nghỉ của bản thân sau bốn năm học tập tại trường Đại học Tài Chính – Marketing. Qua đây, Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến những người đã giúp đỡ em trong thời gian học tập – khoá luận vừa qua. Em xin trân trọng gửi đến cô ThS Võ Thị Hoàng Vi - Người đã trực tiếp tận tình hướng dẫn cũng như cung cấp thông tin khoa thiết cho bài luận này lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất và thầy Đặng Hoà Kính – tại đơn vị thực tập công ty Giá trị Việt đã tận tình hướng dẫn em trong thời gian khoá luận tốt nghiệp và thực tập. Xin cảm ơn lãnh đạo, ban giám hiện cùng toàn thể các thầy cô giáo trường Đại học Tài chính – Marketing khoa Thẩm định giá đã tạo điều kiện cho em hoàn thành tốt khoá luận của mình

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2257	Đại học	Thẩm định giá bất động sản ở số 71/58 đường Thạnh Lộc 8, khu phố 3, phường Thạnh Lộc, quận 12, TPHCM cho mục đích mua bán	Trần Thị Tuyết Nhung	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận tốt nghiệp: "Thẩm định giá bất động sản số 71/58 đường Thạnh Lộc 8, khu phố 3, phường Thạnh Lộc, quận 12, TPHCM cho mục đích mua bán" được thực hiện theo kết cấu 03 chương, bao gồm: Chương 1 – Cơ sở lý luận đề cập tới những kiến thức cơ bản đã được học trong các học phần liên quan đến cơ sở ngành Tài chính – Ngân hàng và học phần chuyên ngành là Thẩm định giá bất động sản. Trong phạm vi bài nghiên cứu này, thẩm định giá bất động sản là nhà ở riêng lẻ, phục vụ cho mục đích mua bán, không có phát sinh thu nhập nên tác giả chỉ sử dụng phương pháp chi phí thay thế để thực hiện việc thẩm định giá nhà số 71/58 đường Thạnh Lộc 8, khu phố 3, phường Thạnh Lộc, quận 12, TPHCM. Chương 2 – Giới thiệu tổng quan về thị trường bất động sản quận 12. Tác giả sẽ giới thiệu tổng quát về lịch sử hình thành, vị trí địa lý, hạ tầng-giao thông, quy hoạch và đặc biệt là thị trường bất động sản quận 12, TPHCM. Từ đó, tác giả tiến hành việc khảo sát, thu thập thông tin để định giá bất động sản ở chương 3. Chương 3 – Dựa trên cơ sở lý luận về thẩm định giá bất động sản đã giới thiệu ở chương 1 và giới thiệu về thị trường bất động sản quận 12 ở chương 2, tác giả tiến hành thẩm định giá bất động sản tọa lạc tại 71/58 đường Thạnh lộc 8, khu phố 3, phường Thạnh Lộc, quận 12, TPHCM theo phương pháp chi phí thay thế. Qua quá trình thu thập, khảo sát và phân tích tương quan đã tính toán, tác giả đã nêu ra các yếu tố tác động làm ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản tại quận 12
2258	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 76 đường 102 Cao Lỗ, phường 4, Quận 8, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Võ Thị Kim Phượng	Võ Thị Hoàng Vi	Trong những năm gần đây do có sự đổi mới về cơ chế quản lý và nhu cầu về nhà ở có chiều hướng tăng nhanh, cùng với sự phát triển này thị trường bất động sản cũng phát triển mạnh mẽ góp phần thúc đẩy về kinh tế. Thị trường bất động sản là một thị trường đặc biệt ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống kinh tế - xã hội. Giá trị thị trường bất động sản chịu tác động bởi nhiều yếu tố bao gồm tình hình phát triển kinh tế, thu nhập dân cư, cung cầu bất động sản, chủ trương chính sách của Nhà nước, tình hình quy hoạch sử dụng đất đai tại khu vực bất động sản tọa lạc và các yếu tố đặc điểm gắn liền với bất động sản như: tình trạng pháp lý, quy mô diện tích, hình dáng, điều kiện giao dịch. Nhìn chung, thị trường bất động sản tại đây có mức giá bán khá ổn định và đồng đều. Đơn giá QSDĐ tại đây chịu tác động trực tiếp bởi các yếu tố như: vị trí, quy mô diện tích và hình dáng, trong đó yếu tố quy mô và vị trí có tác động lớn nhất đến đơn giá QSDĐ. Một vị trí tốt, thửa đất có hình dáng theo nhu cầu người mua, đường rộng rãi xe cộ dễ dàng lưu thông sẽ làm nên giá trị của một bất động sản
2259	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 57, phường 11, quận 8, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán thời điểm năm 2021	Đoàn Thị Mỹ Ý	Võ Thị Hoàng Vi	Để thu thập được thông tin các tài sản ở khu vực Tùng Thiện Vương, phường 11, quận 8, TP.HCM tác giả đã đi khảo sát thực tế, xin số liệu ở các trang web để hoàn thiện những thông tin cần thiết. Tác giả lựa chọn thẩm định giá BĐS số 5 Tùng Thiện Vương, phường 11, quận 8, TP.HCM nhằm mục đích mua bán vào thời điểm năm 2021. Phương pháp chi phí được tác giả sử dụng để xác định giá trị tài sản cần thẩm định. Thông qua những số liệu và điều chỉnh, tác giả đã xác định được giá trị cho tài sản cần thẩm định giá là tám tỉ không trăm tám mươi bảy triệu bốn trăm bốn mươi sáu ngàn đồng.
2260	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 214 Lâm Văn Bền cho mục đích chuyển nhượng quý IV năm 2021	Phí Thị Thanh Hương	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài này dựa trên cơ sở lý luận. cơ sở thực tiễn về công tác thẩm định giá bất động sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. đặc biệt là quận 7 tại thời điểm quý II/2021. Qua đề tài. tôi nhận thấy thị trường bất động sản nói chung và nhà phố nói riêng đang diễn ra rất sôi nổi nhưng chưa ổn định. còn phụ thuộc nhiều vào kinh tế xã hội và chính sách của Nhà nước. bằng phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp cùng với các nguyên tắc thẩm định giá đã tính được giá trị của tài sản thẩm định là 12.364.360.300 đồng (Bằng chữ: Mười hai tỷ ba trăm sáu mươi tư triệu ba trăm sáu mươi ngàn ba trăm đồng)
2261	Đại học	Thẩm định giá nhà số 431 đường Tân Kỳ Tân Quý, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, TP.HCM cho mục đích mua bán	Tạ Đỗ Lý Minh Thư	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài nghiên cứu cho thấy quận Tân Phú là một trong số các quận của thành phố có tốc độ phát triển kinh tế xã hội khá nhanh. Thị trường bất động sản nơi đây diễn ra sôi nổi với hàng loạt các dự án, các BĐS đã và đang được giao dịch thường xuyên. Tuy nhiên thị trường bất động sản đây vẫn chưa ổn định và còn phụ thuộc nhiều vào kinh tế xã hội và chính sách của Nhà nước. Theo kết quả thẩm định bằng phương pháp chi phí minh bạch, rõ ràng và cụ thể thì tài sản thẩm định giá là nhà số 431 đường Tân Kỳ Tân Quý, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú , Thành phố Hồ Chí Minh có giá trị: 5.410.917.000 đồng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2262	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 383/37 Quang Trung, phường 10, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thanh Xuân	Võ Thị Hoàng Vi	Thẩm định giá trị bất động sản số 383/37 Quang Trung, phường 10, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh ” đã giúp tôi hiểu rõ được quy trình thẩm định giá một bất động sản. Để thẩm định một bất động sản, một thẩm định viên cần phải có kỹ năng thu thập, tổng hợp, chọn lọc và phân tích thông tin cũng như có sự nhạy cảm với thị trường. tôi thấy thị trường bất động sản ở đây diễn ra khá sôi nổi, mặc dù đa số các tài sản nằm ở vị trí hẻm cấp 2 và cấp 3 kém thuận lợi nhưng nhu cầu nhà ở của khu này vẫn rất cao. Ngoài ra, cơ hội gia tăng giá trị bất động sản trong vòng vài năm tới là rất lớn.Vì vậy, giá nhà ở đây sẽ còn tiếp tục gia tăng trong tương lai gần
2263	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 617 Tùng Thiện Vương, phường 12, quận 8, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán quý IV/2021	Nguyễn Thị Xuân Mai	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài này dựa trên cơ sở lý luận, cơ sở thực tiễn về công tác thẩm định giá bất động sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, đặc biệt là quận 8 tại thời điểm quý III/2021. Qua đề tài, tác giả nhận thấy thị trường bất động sản ở TP.HCM nói chung và khu vực phường 12, quận 8 nói riêng đang dần hồi phục sau đợt dịch lần 4 nhưng chưa ổn định, còn phụ thuộc nhiều vào kinh tế xã hội và chính sách của Nhà nước, cũng như tình hình chống dịch của thành phố Hồ Chí Minh. Giá trị thị trường của bất động sản số 617 Tùng Thiện Vương, phường 12, quận 8, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV/2021 là 4.603.300.000 VND.
2264	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI SỐ 351/22, NGUYỄN TRỌNG TUYỂN, PHƯỜNG 1, QUẬN TÂN BÌNH, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH NHẰM MỤC ĐÍCH MUA BÁN NĂM 2021	Nguyễn Hoàng Hiếu	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	o Thứ nhất, tìm hiểu hoạt động thẩm định giá tại Công ty Cổ phần Thẩm định giá Fargo. o Thứ hai, phân tích thị trường bất động sản tại Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. o Thứ ba, xác định giá trị bất động sản số 351/22, Nguyễn Trọng Tuyển, Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh.
2265	Đại học	Đánh giá thực trạng quản lý và sử dụng đất KCN Protrade International Tech Park	Nguyễn Trần Thiên Trang	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	- Đánh giá đúng thực trạng tình hình quản lý và sử dụng đất, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý và sử dụng đất KCN PITP, Bến Cát, tỉnh Bình Dương. - Phân tích, đánh giá được thực trạng quản lý và sử dụng đất KCN PITP, chỉ ra được những ưu điểm, nhược điểm trong quá trình quản lý, sử dụng đất. - Đề xuất được các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý và sử dụng đất KCN PITP trong thời gian tới.
2266	Đại học	Nghiệp vụ môi giới - marketing bất động sản tại công ty TNHH xây dựng và Bất Động Sản Hoàng Việt	Nguyễn Tuyết Mai	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nói chung về công ty và dự án Eco City Premia Buôn Ma Thuột, quy trình marketing và môi giới cho dự án
2267	Đại học	Phân tích tâm lý khách hàng khi mua căn hộ chung cư tại thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Như Ý	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Khảo sát khách hàng – những người đã mua và có nhu cầu mua căn hộ chung cư trong tương lai – để tìm hiểu, tổng hợp và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ. Các nội dung chính bao gồm: nghiên cứu các lý thuyết về hành vi khách hàng, tìm hiểu tổng quan về thị trường căn hộ chung cư trong những năm gần đây (giai đoạn 2018 đến sáu tháng đầu năm 2021), lập bảng câu hỏi để tiến hành khảo sát, thực hiện khảo sát trên gần 100 người để thu thập dữ liệu, dựa vào dữ liệu đã thu thập để tổng hợp, phân tích. Từ đó rút ra những kết luận về tâm lý khách hàng khi mua căn hộ chung cư và đề xuất những giải pháp, kiến nghị.
2268	Đại học	Nghiên cứu quy trình môi giới bán hàng của Công ty TNHH Gia Phát Investment – Kế hoạch môi giới cho dự án Masteri Centre Point	Nguyễn Thị Thu Hà	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nghiên cứu quy trình môi giới của Công ty Gia Phát Investment và 2 công ty Bất động sản cùng phân khúc bán hàng sau đó lập kế hoạch môi giới cho dự án Masteri Centre Point.
2269	Đại học	XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH MÔI GIỚI DỰ ÁN CHO MASTERI CENTRE POINT	Hồ Ngọc Khánh Linh	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Đội ngũ môi giới BĐS tập trung chủ yếu ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Song thực tế, những người hoạt động chuyên nghiệp chỉ chiếm số lượng bằng khoảng 50% tổng số người tham gia vào lĩnh vực này, phần còn lại là nghiệp dư hoặc chuyển nghề. Vì vậy quy trình môi giới có bài bản, hoàn thiện, chuyên nghiệp thì thành công của mỗi thương vụ giao dịch bất động sản càng cao. Trong đề tài này, em lựa chọn dự án Masteri Centre Point để minh họa chọ quy trình môi giới tại công ty thực tập và qua quá trình thực tập tại công ty. Quy trình môi giới bất động sản thành công hay không chủ yếu nằm trong giai đoạn giao dịch với khách hàng Cuối cùng, nghề môi giới là một công việc thử thách sự kiên nhẫn của mỗi ngọời. Là một nhà môi giới chuyên nghiệp cần phải rèn luyện cho mình một nền tảng kiến thức sâu rộng nhiều lĩnh vực, một ý chí quyết tâm phấn đấu, ý chí cầu tiến, giữ vững niềm tin với nghề.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2270	Đại học	Phân tích, so sánh quy trình môi giới - marketing của sàn giao dịch Danh Khôi Việt và Khải Hoàn Land	Đinh Thị Kim Na	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài gồm 4 chương. Ở chương 1, nội dung chủ yếu sẽ là cơ sở lý thuyết để áp dụng làm chương 2, 3, 4, bao gồm các lý thuyết về sàn giao dịch Bất động sản (khái niệm, đặc điểm, chức năng,…)và lý thuyết về môi giới – marketing Bất động sản. Nội dung chương 2 là quy trình hoạt động của sàn Danh Khôi Việt và Khải Hoàn Land, gồm có quy trình môi giới – marketing, quy trình đánh giá, phân loại và niêm yết BĐS. Trong chương 3 tập trung vào quy trình môi giới – marketing của 2 sàn trên. Nội dung trọng tâm của chương 3 là phân tích, đánh giá và so sánh quy trình môi giới – marketing của 2 sàn nhằm mục đích làm rõ nội dung chương 2. Ngoài ra chương 3 có đề cập về ảnh hưởng của đại dịch Covid đến thị trường bất động sản nói chung và sàn giao dịch bất động sản nói riêng và giải pháp khắc phục các ảnh hưởng trên. Áp dụng nội dung ở chương 3 "Giải pháp khắc phục" từ đó đưa ra 1 kế hoạch môi giới một dự án trong bối cảnh hiện nay ở chương 4 sau đó tự nhận xét, đánh giá kế hoạch môi giới trên.
2271	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC PHƯƠNG THỨC MARKETING BẤT ĐỘNG SẢN.	Nguyễn Hoài Thương	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nghiên cứu về các phương thức marketing được sử dụng trong lĩnh vực bất động sản. Hiểu được các lợi ích cũng như các nhược điểm cửa từng phương thức từ đó đề xuất phương án marketing cho lĩnh vực bất động sản trong tương lai.
2272	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến hoạt động triển khai chiến lược Marketing của các công ty môi giới bất động sản tại TP.HCM	Huỳnh Phượng Tiên	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nghiên cứu về thực trạng hoạt động triển khai chiến lược Marketing của các công ty môi giới BĐS tại TP.HCM là Cen Land, ATP Land, Gugogold. Phân tích các yếu tố tác động đến hoạt động triển khai chiến lược Marketing của các công ty môi giới là các yếu tố từ môi trường vi mô và vĩ mô. Kế đến phân tích thực trạng hoạt động của các công ty về SWOT điểm mạnh điểm yếu trong các hoạt động marketing cùng các yếu tố tác động đến sản phẩm, chính sách giá sản phẩm, hoạt động phân phối, xúc tiến bán hàng. Mô tả lựa chọn chiến lược và định hướng chiến lược cho 3 công ty trên. Sau cùng là đưa ra các giải pháp giúp hoàn thiện hoạt động triển khai chiến lược Marketing cho các công ty môi giới BĐS nói chung trên thị trường TP.HCM
2273	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến đạo đức nghề nghiệp của nhân viên môi giới tại TP.HCM	Bùi Thị Bích Liên	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Tìm hiểu và có cái nhìn tổng thể về các vấn đề liên quan đến đạo đức nghề nghiệp của nhân viên môi giới tại TP.HCM. Phân tích và đánh giá những vấn đề về đạo đức nghề nghiệp đang còn tồn tại trong thực tế và các yếu tố đang ảnh hưởng đến đạo đức nghề nghiệp của nhân viên môi giới tại TP.HCM hiện nay

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2274	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu đối với sàn giao dịch bất động sản tại Việt Nam	Bùi Thị Kiều Oanh	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Trong bối cảnh thị trường nói chung và thị trường bất động sản nói riêng, sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp không còn đơn thuần là cuộc chiến về giá cả và chất lượng như trước đây mà đây thực sự là cuộc chiến giữa các thương hiệu uy tín, thương hiệu là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp đó, phản ánh được sự tin tưởng của khách hàng. Vì vậy, Xác định được tầm quan trọng của vấn đề trên, em đã lựa chọn đề tài "Thực trạng và giải pháp cho chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu đối với sàn giao dịch bất động sản tại Việt Nam" Xây dựng và phát triển thương hiệu là vấn đề tất yếu của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đã và đang kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản, trong đó có mô hình sàn giao dịch bất động sản.Trong bối cảnh thị trường có nhiều biến động như hiện nay, xây dựng thương hiệu có ý nghĩa quan trọng đối với các sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam nói chung. Ngoài phần mở đầu, kết luận kết cấu của đề tài có 3 phần chính. Trước hết, trong phần Mở đầu, em xác định các nội dung và ý chính đề tài đề cập đến. Các nội dung đó là lý do chọn đề tài, mục đích nghiên cứu, đối tượng, phạm vi nghiên cứu, bố cục của đề tài. Ở chương 1 em nghiên cứu các vấn đề về cơ sở lý luận về thương hiệu và xây dựng thương hiệu, cụ thể là khái niệm thương hiệu, chức năng vai trò của thương hiệu và quy trình xây dựng, của việc xây dựng và phát triển thương hiệu, để từ đó rút ra định hướng nghiên cứu cho đề tài. Việc xác định rõ định hướng nghiên cứu rất quan trọng, nó giúp việc nghiên cứu không lan man, dàn trải, người đọc dễ hiểu. Trong chương 2 em nghiên cứu các nội dung chính sau: nghiên cứu về thực trạng ra đời và hoạt động của sàn giao dịch bất động sản tại Việt Nam, giới thiệu tổng quan về 3 sàn giao dịch bất động sản điển hình ở Việt Nam, bao gồm: Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CENLAND, Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Hải Phát và Công ty Cổ phần bất động sản Khải Hoàn Land. Các nội dung nghiên cứu được đề cập đến là thực trạng xây dựng và phát triển thương hiệu tại doanh nghiệp, đầu tư cho phát triển thương hiệu bao gồm về nhân sự và cơ sở vật chất, cũng như là phạm vi hoạt động và các hoạt động Marketing qua phương thức truyền thông đại chúng và các phương thức trực tiếp nhằm phát triển thương hiệu của sàn. Chương 3, em đưa ra các đánh giá và kết luận về chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu cho 3 sàn được đề cập đến ở chương 2, nhìn nhận các cơ hội và thách thức trong việc xây dựng và phát triển triển thương hiệu trong năm 2022 và đề xuất các giải pháp nhằm xây dựng và phát triển thương hiệu cho sàn giao dịch ở Việt Nam. Đề xuất xây dựng và phát triển thương hiệu đề cập đến kế hoạch về việc đẩy mạnh bảo vệ thương hiệu, kế hoạch về nhân sự cụ thể là công ty cần xây dựng bộ phận chuyên trách về thương hiệu để đảm nhiệm toàn bộ các công việc liên quan đến việc quản trị thương hiệu của công ty.
2275	Đại học	Phân tích, đánh giá các nguyên nhân ảnh hưởng làm thay đổi giá đất nền tại huyện Bàu Bàng tỉnh Bình Dương	Nguyễn Thị Thu Tâm	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Giiá đất nền tại Bàu Bàng năm 2018 chỉ giao động trong khoảng 2-7 triệu đồng/m². Qua năm 2019, các sàn giao dịch tại Bình Dương đã ghi nhận lượng khách quan tâm đến nhà đất huyện Bàu Bàng, chủ yếu là tập trung vào xung quanh khu vực KCN Bàu Bàng thuộc thị trấn Lai Uyên. Gía đất đã có sự gia tăng khoảng 3,5-12trđ/m2 tùy theo khu vực đến năm 2020 thì mức giá vẫn luôn không ngừng tăng giá cao nhất thuộc khu vực trung tâm khoảng 18trđ/m2. Nguyên nhân làm cho giá đất nền tại Bàu Bàng có sự biến động thì nguyên nhân chính tác động mạnh nhất đó là sự phát triển kinh tế ngành công nghiệp, sự gia tăng biến động dân số và sự chuyển dịch cơ cấu đất đai. Từ nay đến năm 2030 thì huyện cũng đã vạch ra những bước tiến đổi mới theo chính sách quy hoạch của huyện đó là tạo ra nhiều chính sách cũng như điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển BĐS tại địa bàn. Theo chính sách quy hoạch đến năm 2030, với việc mở rộng các khu công nghiệp và mở rộng quy mô các khu dân cư cùng với việc phát triển hạ tầng giao thông. Dự báo cho thấy rằng tiềm năng trong tương lai giá đất Bàu Bàng sẽ có xu hướng gia tăng mạnh. Điều này sẽ tác động mạnh đến thị trường bất động sản, khiến nhu cầu mua nhà ở và cho thuê tại đây được dự đoán sẽ đạt mức tăng cao.
2276	Đại học	quy trình lập kế hoạch môi giới-marketing cho dự án căn hộ Aio City Bình Tân tại công ty TNHH Phú Hoàng Land	Huỳnh Thị Như Lê	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Mô tả, phân tích quy trình thực hiện công tác môi giới marketing cho dự án Aio City tại công ty TNHH Phú Hoàng Land. Từ đó đưa ra nhận xét đánh giá

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2277	Đại học	Lập kế hoạch môi giới - marketing online cho dự án The Aston Luxury Residence của công ty bất động sản Danh Khôi Holdings	Trần Kim Ngân	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài gồm 4 chương. Ở chương 1 nội dung chủ yếu là cơ sở lý thuyết về khái niệm, quy trình, đặc điểm, vai trò của môi giới bất động sản và marketing online trong bất động sản. Nội dung chương 2 sẽ tìm hiểu về công ty bất động sản Danh Khôi và các quy trình hoạt động như: đặt cọc , marketing, môi giới và đánh giá các quy trình. Với chương 3, nội dung sẽ là thu thập thông tin dự án The Aston do công ty Danh Khôi phân phối. Ngoài ra còn tìm hiểu về thị trường bất động sản có cùng phân khúc ở Nha Trang, phân tích SWOT và so sánh dự án The Aston với các dự án lân cận. Từ nội dung các chương trên là cơ sở hình thành nên chương 4 " Lập kế hoạch môi giới - marketing cho dự án "The Aston". Thêm vào đó, tác giả đã nêu lên thực trạng môi giới bất động sản tại công ty và thực hiện marketing online cho dự án trên Facebook. Sau đó đánh giá kết quả và đưa ra những giải pháp giải quyết các vấn đề.
2278	Đại học	Phân tích thị trường BĐS căn hộ chung cư tại thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2016 - 2021	Đào Thị Thu Uyên	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài khóa luận tốt nghiệp "Phân tích thị trường BĐS căn hộ chung cư tại thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2016 – 2021" với nội dung về lý thuyết bất động sản và căn hộ chung cư từ đó làm cơ sở lý luận để đi sâu phân tích thị trường căn hộ TP.Hồ Chí Minh. Thị trường căn hộ TP. Hồ Chí Minh được đi sâu phân tích theo từng giai đoạn, cột mốc về cung - cầu, giá cả, các yếu tố tác động lên thị trường, biến động của thị trường qua các năm…. Từ đó, đưa ra giải pháp giúp thị trường phần nào phát triển hơn, làm giảm sự mất cân đối của thị trường, góp phần thúc đẩy thị trường trở nên lành mạnh hơn. Bên cạnh đó giúp các chủ đầu tư nghiên cứu đưa ra các chiến lược phù hợp với mức chi phí hợp lí, đem lại doanh thu cho doanh nghiệp, thành công cho thị trường nhưng cũng đưa ra các sản phẩm với mức giá phù hợp, dễ tiếp cận với người dân. Và từ những số liệu, phân tích qua các năm đưa ra nhận định về triển vọng của thị trường căn hộ TP. Hồ Chí Minh năm 2022.
2279	Đại học	Xu hướng phát triển của bất động sản công nghiệp tại huyện Chơn Thành tỉnh Bình Phước	Hà Hoàng Vương	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nghiên cứu thị trường bất động sản tại huyện Chơn Thành tỉnh Bình Phước cũng như xu hướng phát của thị trường bất động sản công nghiệp tại huyện Chơn Thành. Dự báo thị trường bất động sản công nghiệp huyện Chơn Thành tỉnh Bình Phước giúp có thêm kinh nghiệm để phân tích được một thị trường bất động sản tại một khu vực.
2280	Đại học	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ PHÂN PHỐI BÁN HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP HDREAL HOLDINGS KINH DOANH DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN	Hà Ngọc Hà	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Nghiên cứu quy trình bán hàng từ đó đưa ra những đề xuất phù hợp với công ty nhằm cải thiện doanh thu , tính chuyên nghiệp và năng lực kinh doanh của công ty Với mong muốn được cọ sát với thực tế , nghiên cứu quy trình bán hàng của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản từ đó rút ra được những kinh nghiệm thực chiến cho bản thân . Nhằm phát triển kĩ năng mềm , vượt qua những giới hạn trước đây của bản thân.
2281	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng quyết định mua đất nền với mục đích đầu tư của khách hàng cá nhân tại huyện Cần Giuộc tỉnh Long An	Nguyễn Thanh Mỹ Huyền	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	-Hệ thống hóa cơ sở lí luận về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua đất nền với mục đích đầu tư của khách hàng cá nhân tại tỉnh Long An. -Đánh giá thực trạng về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua đất nền với mục đích đầu tư của khách hàng cá nhân tại tỉnh Long An. -Đề xuất một số kiến nghị cũng như giải pháp về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua đất nền với mục đích đầu tư của khách hàng cá nhân tại tỉnh Long An.
2282	Đại học	Đánh giá quy trình xử lý khiếu nại khách hàng của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng Savista tại tòa nhà chung cư Docklands	Phạm Hoàng Minh Thư	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	- Mô tả hoạt động quản lý bất động sản tại tòa nhà chung cư Docklands. - Phân tích và đánh giá quy trình xử lý khiếu nại khách hàng tại tòa nhà chung cư Docklands trong hoạt động quản lý bất động sản tại công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng Savista.
2283	Đại học	Phân tích đánh giá thực trạng xin giấy phép xây dựng nhà ở đô thị công ty cổ phần đầu tư xây dựng nhà miền tây	Trương Quang Tiến	ThS. Nguyễn Thị Thanh Châu	Phân tích, thực hiện, đánh giá nghiệp vụ xin giấy phép xây dựng nhà ở đô thị tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng nhà Miền Tây.